

**МОСКОВСКИЙ ФИНАНСОВО-ЮРИДИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ МФЮА**

Ярославский филиал

**НАУКА И ОБЩЕСТВО:
ПРОБЛЕМЫ
И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

**Материалы V Межрегиональной
научно-практической конференции
научно-педагогических
и практических работников**

Ярославль, 2018

УДК 0.001
ББК 60
Н34

Наука и общество: проблемы и перспективы развития // Материалы V Межрегиональной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников / под ред. Семеновой Н.С. и канд. воен. наук, доцента Юрченко А.В. – Ярославль: Ярославский филиал Московского финансово-юридического университета МФЮА, 2018. – 230 с.

ISBN 978-5-94811-285-4

Сборник включает научные статьи по направлениям работы V Межрегиональной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников «Наука и общество: проблемы и перспективы развития».

Издание предназначено для студентов, магистрантов, аспирантов, преподавателей, специалистов-практиков и всех, кого интересуют актуальные проблемы развития российского общества, его экономики и пути их решения в современных условиях.

ISBN 978-5-94811-285-4

УДК 0.001
ББК 60

© Ярославский филиал
Московского
финансово-юридического
университета МФЮА, 2018

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Аверкиева Ж.Н., Волков А.Ю.</i> Разработка новых стратегий кредитования среднего и малого бизнеса в кризисной экономике ..	6
<i>Андреев М.М., Юрченко А.В.</i> Мотивационные программы российских банков	10
<i>Бородкин А.В., Бахтинова С.Б.</i> Воронежские дворяне Ровневы и их вклад в развитие Коротоаякского земства (История фотографии из семейного архива)	14
<i>Бородкин А.В.</i> «Urbietorbi». К вопросу об организационном оформлении католической общины в г. Рыбинске Ярославской губернии	22
<i>Бородкин А.В.</i> «Гетманская грамота». Святитель Димитрий Ростовский и «ярославский» молитвослов гетмана Мазепы	27
<i>Быков В.А.</i> Методика проверки наличия денег в кассе во время проведения ревизии финансово-экономической и хозяйственной деятельности организации	32
<i>Волков А.Ю., Юрченко И.А.</i> Финансовая безопасность и ее угрозы в современных условиях	37
<i>Грачева Ю.В.</i> Проблема картелизации российской экономики	42
<i>Грачева Ю.В.</i> Способы перевода безэквивалентной лексики	48
<i>Грехов Д.В., Юрченко А.В.</i> Сельский туризм как определяющий фактор развития не урбанизированных территорий региона	53
<i>Громова М.В.</i> Профессиональный стандарт как инструмент оценки персонала в образовательных организациях дополнительного образования детей	62
<i>Громова М.В.</i> Современные подходы к мотивации трудовой деятельности персонала	67
<i>Жан Э.Э., Подгорный Н.А.</i> Децильный коэффициент в России	73
<i>Залыгалин В.П.</i> История Екатерининской Янтарной комнаты и расшифровка ее жемчужины – прусской шкатулки в виде двустворчатого моллюска	76
<i>Залыгалин В.П.</i> Немецкий скульптор Станислаус Кауэр и его скульптуры в Калининграде и Светлогорске	82
<i>Зонова М.В.</i> Международные спортивные мероприятия – инструмент активного туристского продвижения городов и регионов	86
<i>Иванов Н. Н.</i> Нравственные деформации советской эпохи как предмет художественной рецепции М. Пришвина	89
<i>Иванова Н.И.</i> Опционная оценка инвестиционных проектов	95

Карташева О.В. Создание криптограммы с помощью таблицы Вижинера на практических занятиях по дисциплине «Информационная безопасность» для бакалавров направления подготовки «Экономика».....	98
Кваши В.А. Банковская система при переходе к цифровой экономике.....	103
Кетова Н.П., Анипченко А.А. Реализация концепции маркетинга взаимодействия.....	106
Кетова Н.П., Шмелев В.В. Формирование системы лидогенерации в сфере услуг.....	111
Козин С.В. Роль междисциплинарных связей в социальной работе.....	116
Козин С.В., Емцева Т.Е. Анализ волонтерской деятельности в сельской местности.....	120
Колесов Р.В., Юрченко А.В. Российская экономика сегодня: состояние и перспективы развития.....	124
Лазурина О.М., Лазурин Е.А. Состояние и тенденции развития налоговой системы Российской Федерации.....	132
Лебедев А.Л. Проблемы современных измерений аудитории телеканалов и принятие управленческих решений в региональном медиа бизнесе.....	137
Макаров И.И. Соотношение обязательства вследствие причинения вреда, кондикционного обязательства и виндикационного иска.....	141
Макаров И.И. Соотношение задатка, обеспечительного платежа и аванса.....	146
Макаров И.И. Правовые проблемы системы государственных и муниципальных закупок.....	149
Мироненко А.А., Быков В.А. Некоторые аспекты управления финансовыми результатами предприятия.....	153
Писарева Е.В. Проблематика управления маркетингом в условиях современного рынка.....	157
Поройко М.С. К вопросу об ответственности за реабилитацию нацизма или проблема антиномии всепрощения.....	160
Простова Д.М. Маркетинговые факторы развития некоммерческих организаций.....	167
Пугачев А.А. Сопоставление коммерческими банками данных налоговой и бухгалтерской отчетности заемщиков.....	170
Романова М.В., Васильева Г.Л. Некоторые аспекты регулирования прибыли коммерческого банка.....	175

к.э.н., доцент.....	175
Ротарь М.А., Юрченко А.В. Факторы и пути обеспечения платежеспособности организации в современных условиях хозяйствования.....	179
Серман Ю.Д., Волков А.Ю. Рефинансирование потребительского кредита: условия в банках.....	183
Бадоев М.Т., Соловьева М.Ю. Налоговая ответственность. Применение смягчающих и отягчающих налоговую ответственность обстоятельств	186
Бадоев М.Т., Соловьева М.Ю. О взаимодействии налоговых органов и органов внутренних дел при выявлении налоговых преступлений.....	192
Соснина Н.Г. Модели прогнозирования роста инфляции: из опыта канадских ученых	197
Туманов Д.В. Формирование механизма государственно-частного партнерства как направление антикризисного стратегического развития предприятий жилищно-коммунальной сферы муниципальных образований	201
Ушакова Н.Е. К вопросу о терроризме в России: история и современность.....	208
Чирков П.А. К вопросу о регулировании некоторых сроков в исполнительном производстве.....	212
Чиркун С.И. Колесов Р.В. к.э.н., Юрченко А.В. О разработке в Ярославльстате методики сравнительной рейтинговой оценки деятельности коммерческих организаций региона	216
Юрченко А.В., Колесов Р.В., Трохалев М.В. Рынок микрофинансирования в России: становление и этапы развития	221

РАЗРАБОТКА НОВЫХ СТРАТЕГИЙ КРЕДИТОВАНИЯ СРЕДНЕГО И МАЛОГО БИЗНЕСА В КРИЗИСНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аверкиева Ж.Н., Волков А.Ю. д.э.н., доцент

*Ярославский филиал Аккредитованного образовательного
частного учреждения высшего образования*

«Московский финансово-юридический университет МФЮА»

Роль кредитной поддержки малых предприятий достаточно велика, поскольку многие из них функционируют исключительно за счет заемного капитала. Поэтому на данный момент приоритетным направлением поддержки данного сектора экономики является формирование эффективного алгоритма построения инновационной модели его кредитования. В частности, внедрение новых направлений в практику кредитования, а также привлечение дополнительных игроков на финансовый рынок могут способствовать росту концентрации капитала и эффективности малого предпринимательства. Обеспечение устойчивой динамики функционирования малого и среднего бизнеса, активно участвующих в решении задач модернизации хозяйства, во многом определяется эффективностью использования кредитных ресурсов для развития своей деятельности.

В связи с этим необходим анализ существующих моделей кредитования малого и среднего бизнеса, таких как кредит на текущую деятельность, инвестиционный кредит, коммерческая ипотека, а также новых, формирующихся форм кредитных отношений малого предпринимательства с коммерческими банками. Хотя кризис и ознаменовал конец эпохи «кредитного романтизма», интерес банков к кредитованию субъектов малого и среднего бизнеса не пропал [10, с. 118].

В настоящее время существуют реальные проблемы в данном сегменте российской экономики, которые, в частности, связаны с отсутствием эффективного механизма получения банковских ссуд для развития.

Существует ряд внешних и внутренних препятствий для эффективного развития кредитного процесса в секторе малого и среднего бизнеса.

К ним можно отнести:

– непрозрачность российского бизнеса и связанные с этим процессы завышения себестоимости продукции, занижения чистой прибыли предприятия и др.;

– отсутствие надежных залогов, поскольку большинство представителей бизнеса не являются владельцами ликвидного имущества;

– недоверие банков к малому бизнесу, что объясняется его коротким периодом формирования (менее 20 лет), в течение которого трудно ожидать сложившихся репутаций и кредитных историй;

– неразвитость современных банковских технологий;

– недоступность цен на банковские ссуды и т.д.

Нельзя не брать в расчет и особенности современной денежно-кредитной политики и денежно-кредитного регулирования Банка России [2].

Вместе с тем уже намечаются некоторые шаги в направлении решения данных проблем. Так, линейка специализированных кредитных продуктов Сбербанка России для малого бизнеса в настоящее время покрывает все базовые потребности в кредитовании. Широкий спектр целей кредитования, схем погашения и вариантов обеспечения кредитов (вплоть до беззалогового кредитования) делают этот продуктовый ряд привлекательным для заемщиков. Особое внимание банк обращает на развитие инновационных продуктов и сервисов, покрывающих специфические потребности отдельных категорий заемщиков малого бизнеса, отдавая себе отчет, что реальные инновации в России достаточно сложно приживаются [3; 4].

Для развития малого бизнеса банковский сектор должен выполнять роль основного источника финансирования, поскольку через банковскую деятельность возможно поступление дополнительных средств в экономику малого бизнеса [1].

При кредитовании малого бизнеса сотрудники банка должны обязательно проводить свой собственный финансовый анализ отчетности потенциального заемщика, основанный на управленческой отчетности клиента, а также сравнивать его с данными, которые были предоставлены заемщиком. Одновременно необходимо учитывать и выявлять особенности финансового анализа, рисков и инноваций клиентов и управления ими [5; 6; 7].

Одной из проблем для банков при кредитовании субъектов малого предпринимательства является проблема, связанная с нехваткой у банка достаточного объема информации о потенциальном заемщике. Банковскому сотруднику сложно проанализировать эффектив-

ность деятельности предприятия или предпринимателя и не всегда достоверно известно, как заемщик намеревается использовать кредитные средства. Основной целью механизма кредитования должно являться стремление к уменьшению риска и к снижению образования проблемной задолженности на этапе мониторинга [8, с. 355].

Исходя из проведенного исследования, линейка кредитных продуктов требует деления на следующие виды кредитов:

«Бесцелевой кредит» в объеме до 6 млн руб. Основные кредитные организации предлагают целевые кредиты или ограничивают объемом кредитования до 1 млн руб. Иногда, по роду деятельности просто не представляется возможным предоставить документы, подтверждающие целевое использование кредитных средств.

«Стартовый беззалоговый кредит» в объеме до 3 млн руб. Кредитные организации при предоставлении кредитных средств требуют покрыть испрашиваемые средства имущественным обеспечением. Зачастую потенциальный заемщик имеет только личное жилье, которое не может служить предметом обеспечения, и личное транспортное средство, которое по стоимости не покрывает объем требуемой ссудной задолженности.

«Автоматический овердрафт». Существуют периоды, когда предприятиям кредитные средства нужны на очень короткий срок, до 30 дней. Предлагается такой продукт для постоянных клиентов банка, не имеющих расчетные счета в других банках. По клиентам, проводящим обороты по безналичному расчету, можно разработать программу автоматического овердрафтного кредита, то есть по состоянию на первое число месяца оповещать клиентов о возможности овердрафтного кредита в определенном лимите, в зависимости от кредитовых оборотов, без оформления кредитной заявки [11].

Соглашения по овердрафтному кредиту можно подписывать один раз при открытии расчетного счета. При этом для минимизации рисков для банков можно установить минимальный размер кредитовых оборотов по расчетному счету, открытому в банке.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что овердрафтное кредитование – самый интересный и самый перспективный вариант как для банка, так и для заемщика [9, с. 58].

По вышеперечисленным продуктам хотелось бы видеть либерализацию пакета документов для кредитования. Иногда банки требуют представить документы, которых в природе не существует, или просят индивидуального предпринимателя предоставить в банк бизнес-план.

В наше время строго придерживаться плановых цифр не представляется возможным, поскольку экономика нестабильна, более того, имеется большая зависимость от внешних факторов. Очень часто бывают такие случаи, когда в обществе с ограниченной ответственностью один единственный участник, который имеет разрешение на строительство как физическое лицо и ему требуется финансирование на строительство собственных площадей.

Кредитная организация отказывается финансировать данное юридическое лицо, поскольку разрешение на строительство оформлено на физическое лицо, а переделать его за частую из-за бюрократических процедур, практически невозможно.

Реальную государственную поддержку по гарантии возврата заемных средств муниципальные образования предоставляют только крупным и муниципальным предприятиям, реализующим инвестиционные проекты, а также предприятиям жилищно-коммунального хозяйства.

Для банка муниципальная гарантия является основным и высоколиквидным видом обеспечения. Выдача кредитов в таком случае осуществляется на более выгодных условиях.

Можно сделать вывод о том, что реальная государственная поддержка малого бизнес осуществляется слабо. Законодательным органам государства необходимо разработать нормативно-правовые акты, определяющие государственные гарантии субъектам малого предпринимательства. Необходимо включить статью «гарантийные обязательства» в расходную часть муниципального бюджета на начальном этапе планирования.

Список литературы

1. Бухвальд Е.М., Виленский А.В. Перспективы развития малого предпринимательства в России // Вопросы экономики. – 2015.– № 4. – С. 8–9.
2. Вахрушев Д.С., Кальсин А.Е., Волков А.Ю., Полякова О.Е. Денежно-кредитное регулирование как элемент системы публичного управления в России: современные тенденции и противоречия // Интернет-журнал Науковедение. 2017. Т. 9. № 4. – С. 16.
3. Волков А.Ю. Инновации в России // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2012. № 2. – С. 15–19.
4. Волков А.Ю. Инновации и Россия // Научные труды Вольного экономического общества России. 2010. Т. 136. – С. 102–113.

5. Волков А.Ю., Зборовская Е.Б. Об управлении финансами предприятий и направлениях его совершенствования // Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 5 (30). – С. 24.

6. Волков А.Ю., Зборовская Е.Б. Управление финансами и инновациями на предприятии // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2016. Т. 5. № 3 (16). – С. 74–78.

7. Зборовская Е.Б., Волков А.Ю. О роли финансового анализа, рисков и инноваций в практической работе промышленного предприятия в условиях нестабильной внешней среды // Интернет-журнал Науковедение. 2016. Т. 8. № 4 (35). – С. 52.

8. Константинова Л.Ф. Проблемы малого бизнеса: учебное пособие. – Иркутск: издательство БГУЭП, 2013. – 425 с.

9. Костыкова М.Ю. Классификация кредитов для малого бизнеса: основные виды и понятия // Научно-практический журнал «Современная экономика: проблемы и решения». – 2012. – № 10 (34). – 153 с.

10. Подпорин Ю.М., Костин Ю.С. Малое предпринимательство в России. – М.: Экономист, 2013. – 342 с.

11. Финансовые технологии в малом бизнесе// <http://docs.rcsme.ru/rus/RC/Fin-simple/PartI-3.htm>.

УДК 336.719

МОТИВАЦИОННЫЕ ПРОГРАММЫ РОССИЙСКИХ БАНКОВ

Андреев М.М., Юрченко А.В. к.в.н., доцент

*Ярославский филиал Аккредитованного образовательного
частного учреждения высшего образования
«Московский финансово-юридический университет МФЮА»*

Банки – это важнейшие экономические агенты. В рыночных условиях конкуренция среди финансово-кредитных организаций крайне высока. Ограниченность ресурсов, ужесточение банковского законодательства, нестабильная политическая ситуация в мире вынуждают банки находить наиболее эффективные способы работы для того, чтобы удержаться на рынке банковских услуг. На этом фоне особую актуальность приобретает проблема мотивации привлечения новых клиентов, так как именно от правильно построен-

ной системы стимулов будет зависеть результат работы сотрудников и дальнейшее развитие организации.

В российских банках работает большое количество мотивационных программ, которые так или иначе стимулируют клиента активнее пользоваться текущими продуктами: больше тратить, копить, использовать онлайн-банк или приглашать новых клиентов в банк.

Под программами мотивации понимаются любые способы стимулирования клиентов чаще платить банковской картой, держать на карте и других счетах больше денег, активнее использовать цифровые каналы обслуживания и привлекать в банк новых клиентов [1, с. 108].

Полноценное управление мотивационными программами в Интернет – или мобильном банке – редкость. Пока единицы делают все, чтобы помочь клиентам быстро и просто разобраться в деталях, большинство банков ограничиваются справочной информацией, вынуждают пользователей совершать лишние действия (переходить в стороннее приложение с отдельной авторизацией) или вовсе не упоминают о наличии мотивационных программ в своих онлайн-сервисах.

Мотивационные программы различаются по типу вознаграждения, мотивации (что нужно делать, чтобы его получить) и по области действия (все продукты банка или какой-то один): кэшбэк, бонусные программы банков, мили, бесплатное обслуживание, повышенный процент на остаток, реферальные программы, скидки партнеров, бонусы партнеров, карты некоммерческих партнеров, розыгрыши призов.

Аналитики Markswebb провели исследование Bank Motivation Programs 2018, по результатам которого выделили 10 видов мотивационных программ. В исследовании приняли участие 30 российских банков – лучшие Интернет – банки для частных лиц по результатам Internet Banking Rank 2017 и крупнейшие российские банки по количеству пользователей онлайн-сервисов [2].

Рассмотрим основные виды мотивационных программ российских банков:

1. Кэшбэк. Хороший пример реализации полноценного управления программой в Интернет – и мобильном банке – Тинькофф Банк. В разделе «События» рядом с каждой операцией, за которую клиент получит кэшбэк, есть значок «+» и точная сумма начисления. При нажатии на операцию открывается детальная информация о ней (адрес и место совершения операции, ее сумма и сумма кэшбэка).

Минимальная реализация – когда в истории операций просто отображается факт начисления кэшбэка за расчетный период (ВТБ). Средний уровень – когда клиент может узнать сумму кэшбэка за произвольный период (Банк Авангард).

2. Бонусные программы банка. Управление бонусами может быть вынесено в отдельный сервис или интегрировано в интернет – или мобильный банк, что лучше. Второй вариант характерен, когда накопленными баллами можно компенсировать совершенную по карте операцию или банковские комиссии. Например, Бинбанк: операции, по которым были начислены бонусы, отображаются в истории с соответствующим значком. Общее количество можно посмотреть на главной странице интернет – и мобильного банка, узнать, как их можно потратить – на отдельной вкладке «Потратить бонусы».

Отдельно управление программами реализуется, когда бонусы можно потратить на скидку или продукт партнера банка (например, «Спасибо» Сбербанка или «Комплимент» Банка Уралсиб).

3. Мили. Полноценная реализация управления милями в Интернет – и мобильном банке подразумевает, что клиент может не только посмотреть подробную информацию о накопленных милях (общее количество, количество по каждой операции, способы накопления и списания), но и тратить их (Тинькофф Банк). Другой вариант, когда в онлайн-сервисах клиент доступна только справочная информация, реализован, например, Альфа-Банком. Причем информация представлена не в Интернет – или мобильном банке, а вынесена на отдельный сервис.

4. Реферальная программа. Вариантов реализации этой программы три: самый удобный – когда мобильный банк генерирует уникальную ссылку, которую нужно просто переслать «другу», чтобы он по ней оформил продукт (Тинькофф Банк). Менее удобный способ реализован банком УБРиР – в личном кабинете нужно найти уникальный промокод и сказать его «другу», чтобы он по нему оформил продукт в отделении.

По анализу состояния рынка максимальное количество мотивационных программ – в Интернет – и мобильных банках Тинькофф Банка (6) и Промсвязьбанка (5, нет реферальной программы), причем в обоих управление реализовано достаточно просто и удобно для клиента. Также к числу лучших практик можно отнести Бинбанк, Банк Авангард, Альфа-Банк и Банк Открытие, в Интернет – и

мобильных банках которых клиенты могут полноценно управлять некоторыми программами.

В целом по рынку качество реализации мотивационных программ в онлайн-сервисах довольно низкое: примерно в половине случаев банки ограничиваются справочной информацией о наличии программы в банке или факте участия в ней клиента, но как начисляются бонусы или как их можно потратить, понять невозможно. Другой вариант плохой реализации – когда клиенту нужно совершать много лишних действий (например, управление бонусами происходит в стороннем приложении).

Некоторые банки в своих каналах онлайн-обслуживания вообще не реализуют функции по управлению мотивационными программами. Они посредством смс информируют клиентов о начислении бонусов, а чтобы их потратить, нужно позвонить на горячую линию или прийти в отделение банка. Так управление бонусами реализовано, например, в Банке Возрождение и Росбанке.

Но нужно шире смотреть на программы лояльности, потому что кешбэк, баллы, бонусы – это конечный инструмент дополнительной мотивации, привязанный к основному продукту банков. Банки сейчас, прежде всего, ориентируются на один или два продукта: обычно это кредитные карты и вклады. Все остальное, особенно классический банкинг вкладов, кредитов, как клиентская составляющая лояльности пока не охвачено. Окончательная стратегия по этой части состоит в том, чтобы органично влиться во все банковские продукты для физических лиц. Понятно, что некоторые продукты, монеты, сейфовые ячейки, брокерское обслуживание в большей степени будут исключением.

Сегодня банкам надо угадывать потребности клиента немного быстрее, чтобы любой банк на основании поведения клиента научился понимать, что клиенту нужно будет завтра и чтобы клиент получал все, что ему необходимо.

Список литературы

1. Шарков Н.Н. Исследование инфраструктуры рынка банковских услуг Российской Федерации // Финансовый менеджмент. – 2016. – № 06. – С. 103-114.
2. Markswebb назвала лучшие мотивационные программы российских банков. – Режим доступа: <http://www.plusworld.ru/daily/banki-i-mfo/399215-2/>.

**ВОРОНЕЖСКИЕ ДВОРЯНЕ РОВНЕВЫ И ИХ ВКЛАД
В РАЗВИТИЕ КОРОТОЯКСКОГО ЗЕМСТВА
(История фотографии из семейного архива)**

Бородкин А.В. к.и.н., доцент

*Ярославский филиал Аккредитованного образовательного
частного учреждения высшего образования «Московский
финансово-юридический университет МФЮА»*

Бахтинова С.Б.

краевед, г. Воронеж

История дворянского рода Ровневых не являлась предметом отдельного комплексного исследования, поэтому обобщающих сочинений рассматривающих их вклад в развитие Коротоякского земства не существует. В этом, пожалуй, и заключается актуальность настоящей публикации. Отметим, что авторы данной работы не ставили перед собой задачу окончательного обобщения, напротив, целью настоящего исследования является привлечение общественного внимания к наследию семьи Ровневых, иначе говоря – актуализация проблемы. Данной публикацией авторы продолжают серию статей, начало которой было положено исследованием хранившейся в семейном архиве фотографии обновленческого епископа Острогжского, викария Воронежской епархии о. Захария (Попова), ранее бывшего приходским священником Никольского храма села Колбино Коротоякского уезда.

Настоящая статья имеет похожую историю. В архивном собрании нашего рода долгое время хранилась любопытная дореволюционная фотография. Человек, изображенный на ней, не относился к членам нашей семьи, поэтому фотография хранилась, скорее «по привычке», из уважения к воле предков, собственно и добавивших ее в состав семейного архива.

Относительно личности человека изображенного на фотографии долгое время не было известно ни чего кроме имени – А. Ровнев и даты: 13 октября 1913г. «Поскольку интеллигенция населенного пункта исчерпывалась нашим прадедом – земским медиком И.А. Саввиным, местным священником о. Захарием и проживавшим в соседнем селе разорившимся помещиком Ржевским интеллектуальную жизнь края следует признать «де факто» скромной... О наличии общения свидетельствует дарственная надпись, на обратной сторо-

не фотографии адресованная о. Захарием И.А. Савину» [1].

Изображенный на фотографии молодой человек так же оставил посвящение «профессору медицины И.А. Савину». Однако: кто он и при каких обстоятельствах произошло знакомство с ним нашего предка И.А. Саввина долгое время оставалось не известным. Изучению данного вопроса, проблеме идентификации объекта фотографии и исследованию дворянского рода Ровневых и посвящена настоящая статья.

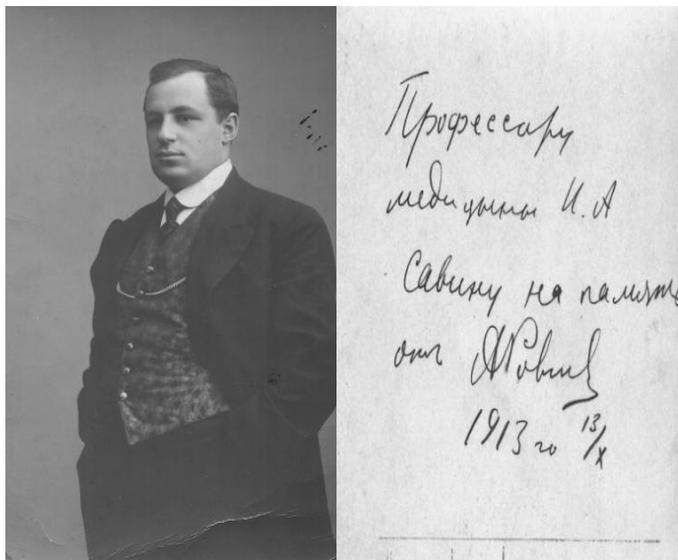


Рисунок 1. А.Н. Ровнев. 13 октября 1913 г. [12]

Географическими рамками настоящего исследования является территория Коротоякского уезда Воронежской губернии (современная территория Репьевского района Воронежской области). Это обстоятельство является принципиальным, поскольку род Ровневых был связан так же с Богучарским уездом Воронежской губернии.

Относительно времени и происхождения дворянского рода Ровневых существует несколько точек зрения. Так, в «Родословной книге князей и дворян российских ...» [10;11] и в экстракте П.Н. Петрова [8], упоминаний о Ровневых нет. Само по себе, это обстоятельство означает, вероятно, тот факт, что дворяне Ровневы не принадлежали ни к высшей аристократии, ни к дворянству историческому. Вероятно поэтому, знаток генеалогии Воронежского дворянства Л. М. Савелов, ограничился лапидарной констата-

цией факта: «Ровневы – дворянский род» [17]. Существуют и иные точки зрения, относящие фамилию к древним родам, числящимся в родословных книгах по Московскому уезду.

Первым, известным авторам настоящей статьи, представителем рода Ровневых является: Григорий Ровнев. Которого В.П. Степанов, составитель словаря посвященного русскому служилому дворянству второй половины XVIII века упоминает около 60–70 гг. XVIII столетия [15]. Одновременно с ним в тексте присутствует Онуфрий Ровнев, однако авторы не обладают достаточными основаниями для соотнесения его с исследуемой ветвью рода Ровневых.

Из числа детей Григория Ровнева в конце XVIII века автор упоминает:

1. Ровнева Ивана Григорьевича.

2. Ровнева Николая Григорьевича [15]. Н.Г. Ровнев упоминается как помещик Коротоякского уезда, владелец «деревни Веселой надворный советник и кавалер» выставивший с 25 душ крепостных 1 ратника в ополчение [3,с.305]. Как помещик Богучарского уезда он же выставил 6 ратников в ополчение со 148 крепостных. [3, с.307].

Воронежский краевед Виктор Лицуков, отмечает, что: «Ровневы появились в Коротоякском уезде во второй половине XVIII века. Они поселились на берегу Потудани близ села Богословка» [6]. Современные воронежские исследователи, неоднократно обращавшиеся к проблеме изучения местных дворянских усадеб – родовое гнездо Ровневых не затрагивают. Как и целый ряд других памятников усадебный комплекс Ровневых не пережил разрушительную эпоху Революции 1917г. и Гражданской войны [9].

Произведенное авторами настоящей публикации исследование текущей управленческой документации дает основание предположить, что представители семьи Ровневых во второй половине XVIII – первой половине XIX вв. не занимали должностей в региональной администрации и общественной деятельностью, фактически, не занимались. Они вели вполне уважаемый в то время образ жизни провинциальных дворян заключавшийся, главным образом в военной службе, а после выхода в отставку, хозяйственным управлением наследственного имущества. Этим и объясняется то обстоятельство, что представители фамилии упомянуты в местной архивной документации, главным образом, в наследственных поземельных поместных спорах (например, наследственное дело 1831 г.) и в документах фискальной отчетности [7].

Следующее поколение рода представлено детьми Николая Григорьевича и Варвары Петровны Ровневых:

1. Ровневым Андрианом Николаевичем. Капитан, участник Отечественной войны 1812 года. В перечислении Воронежских дворян, участников Отечественной войны 1812 года упомянут как штабс-капитан [3, с.268].

2. Ровневым Константином Николаевичем. Штабс-капитан, участник Отечественной войны 1812 года [6]. В перечислении Воронежских дворян, участников Отечественной войны 1812 года не упомянут.

3. Ровневым Владимиром Николаевичем. Упоминается историками в звании поручика Российской Императорской армии [6].

4. Ровневой (Салматина) Екатериной Николаевной. Упоминается в имущественном (наследном) деле в 1831 г. как жена титулярного советника Петра Салматина. Умерла в 1875 г.

5. Ровневой Натальей Николаевной. Находилась в браке с майором Макаровым.

Настоящее поколение рода Ровневых привлекло определенное внимание исследователей главным образом в силу того, что «все три брата и две сестры Екатерина и Наталья являлись двоюродными братьями, по линии мамы Варвары Петровны, великому русскому историку Костомарову Николаю Ивановичу» [6].

В Отечественной войне 1812 года принимал участие так же «чиновник 14 класса...подпоручик Григорий Иванович Ровнев, вероятно сын Ивана Григорьевича Ровнева [3, с. 277]. В тексте упоминаются также: «корнет... коллежский регистратор Елисей Ровнев» [3, с. 278].

Следующее поколение исследуемой ветви рода представлено Николаем Адриановичем (Андриановичем) Ровневым (род. 1836 г. – скончался между 1887 и 1890 гг.). На время жизни Н.А. Ровнева пришлись Великие реформы, составляющей частью которых, явилось отмена крепостного права в 1861 г. Далеко не все дворянские роды смогли приспособиться к новым экономическим реалиям. Спокойная, размеренная жизнь в сельских поместьях закончилась, дворянские семьи разорались, вполне возможно, именно



Рисунок 2. Историк Н.И. Костомаров [13].

это обстоятельство могло подтолкнуть Ровневых к поиску новых источников финансирования и активному участию в региональном управлении.

Находясь в чине губернского секретаря, награжденный Орденом Святого Станислава 2-й степени – Н.А. Ровнев с 11 марта 1873 года (с перерывами) длительное время занимал должность Уездного Коротояжского предводителя дворянства [2].

В 1877 г. он указан в качестве почетного Мирowego судьи Коротояжского уезда. С этого же времени Н. А. Ровнев исполняет должность Председателя съезда Мирowych судей уезда, исполняет обязанности участкового Мирowego судьи Второго участка. До 1887 г. Н. А. Ровнев занимается активной общественной деятельностью, затем его имя исчезает со страниц источников. Сведений о дате смерти Н. А. Ровнева исследователи не имеют.

Следующее поколение рода представлено детьми Николая Адриановича (Андриановича) и Зинаиды Александровны (род.1857 г. – умерла не ранее 1911 г.) Ровневых.

1. Ровневой Ольгой Николаевной (земская учительница).
2. Ровневой Надеждой Николаевной (земская учительница).
3. Ровневой Галиной Николаевной.
4. Ровневым Вячеславом Николаевичем (род. 1879 г.– умер 1944 г.).

В.Н. Ровнев – выдающаяся личность. Он зарекомендовал себя как опытный и дельный специалист в области регионального администрирования. Обладая безусловным управленческим талантом, широтой взглядов и неисчерпаемой энергией он стал одним из виднейших деятелей не только собственно Коротояжского, но и Воронежского земского движения. В 1905 г. Н.А. Ровнев указан в качестве члена Оценочной комиссии Коротояжского уезда и члена Воронежского губенского собрания от Коротояжского уезда.



Рисунок 3.
В.Н. Ровнев [14].

В 1906 г. В.Н. Ровнев упоминается по г. Воронежу – членом по выбору земства в Отделении крестьянского поземельного банка.

В 1907 г. В.Н. Ровнев значится членом Коротояжского уездного отделения Воронежского епархиального учебного совета и членом от земства в Совете женской пятиклассной прогим-

назии имени ее императорского высочества великой княгини Ольги Александровны.

С 1906 по 1917 гг. В.Н. Ровнев занимает пост Председателя Коротоякской уездной Земской управы и должность почетного мирового судьи Коротоякского уезда [4; 5].

В 1917 г. он работает в Коротоякском Уездном по воинской повинности присутствии и является Председателем Коротоякского общества потребителей.

В целом необходимо отметить, что особое внимание В.Н. Ровнев уделял развитию в Коротоякском уезде медицины и образования. В. Лицуков отмечает, что: «Коротоякский уезд по уровню грамотности отставал только от Воронежского и Острогожского (данные 1913 г.), а количественное число грамотных превышало среднюю цифру по России. Во время нахождения его на посту председателя уездной земской управы ... массово строятся земские школы. Только за 1912 год в уезде было введено в строй 14 школ, ... 11 находилось в стадии строительства» [6]. Часть школ была построена на личные средства. «Не оставались в стороне и женщины из этого рода. В связи с недостатком учительских кадров, в школах Коротоякского и Острогожского уездов учителями работали сестры Ольга Николаевна и Надежда Николаевна. В Свистовской земской школе первой учительницей была двоюродная сестра Ровнева В.Н (имя на сегодня не установлено)» [6].

В.Н. Ровнев редактировал Справочный листок Коротоякского земства и другую земскую документацию [18]. Огромный объем работы снискал ему заслуженное уважение коллег и населения.

5. Ровнев Андриан (Адриан) Николаевич (1886-1970 гг.). Младший брат В.Н. Ровнева. Именно его фотография с дарственной надписью и хранилась в архиве нашей семьи. В силу значительной разницы в возрасте он не мог быть другом нашего прадедушки. Иван Андреевич Саввин родился в 1962 г. Поэтому на момент появления фотографии (1913 г.) – И.А. Саввину был 51 год, а А.Н. Ровневу 27 лет. Следовательно, учитывая разницу в возрасте, это могла быть, так называемая «представительская фотография», а принимая во внимание посвящение «профессору медицины», фотография могла быть подарена в благодарность за успешное оказание профессиональных (медицинских) услуг. Такого рода фотографии принято было хранить, например, в кабинетах практикующих врачей как своеобразные рекомендации высокого профессионализма медика.

Относительно обстоятельств знакомства нашего прадедушки с А. Н. Ровневым исчерпывающих сведений не сохранилось. Однако принимая во внимание то обстоятельство, что с 1889 по 1890 гг. И.А. Саввин проживал с семьей в селе Красное и только с 1890 г. был переведен Коротоякским земством на медицинскую работу, в слободу Колбино Коротоякского уезда Воронежской губернии их знакомство могло состояться в 1889-1890 гг. Вполне вероятно, что И.А. Саввин мог лечить или консультировать семью Н.А. и З.А. Ровневых и их детей.

Следующее поколение рода представлено детьми Вячеслава Николаевича Ровнева:

1. Ириной Вячеславовной Ровневой.
2. Ольгой Вячеславовной Ровневой.
3. Николаем Вячеславовичем Ровневым.
4. Вячеславом Вячеславовичем Ровневым.

О дальнейшей судьбе представителей семьи рассказал краевед В. Лищуков: «в 1918 году семья Ровневых покидает свое имение и вместе с ...Белой Армией на Северный Кавказ, где ... проживают у сестры Галины Николаевны в Новороссийске. В 1920 году они выезжают в Югославию ... Семья поселилась в г. Нови Сад, Вячеслав Николаевич ... работал юристом...дети учились в школе, сын Николай обучался в Крымском кадетском корпусе. ... за несколько лет до начала Второй Мировой войны дочь Ирина проживала в Великобритании, сын Вячеслав ... в Норвегии, Николай служил в Югославской Королевской армии, Ольга ... в последствии станет ... профессором физкультуры... ее сын Владимир ... художник, музыкант, ученый, писатель, архитектор» [6].

Николай Вячеславович Ровнев участник Второй Мировой войны, участник французского сопротивления, в 1941 г. попал в плен, содержался в немецких концентрационных лагерях, бежал в СССР. В СССР арестован как «белоэмигрант», был осужден на 10 лет тюремного заключения, в 1953 г. освобожден из лагеря. Современным представителем рода является Вячеслав Николаевич Ровнев [6].

Список литературы

1. Бородкин А.В., Бахтина С.Б. К вопросу об обновленческом расколе в Воронежской губернии. (История одной фотографии из семейного архива). // Наука и общество: проблемы и перспективы развития. Материалы IV Межрегиональной научно-практической конференции научно-педагогических работников. ЯФ МФЮА. Ярославль, 2017. – С.58–62.

2. Воронежский календарь на 1874 г. Составили Г.М. Веселовский и Н.В. Воскресенский. Воронеж.1873. Типография Г.М. Веселовского.

3. Воронежское дворянство в Отечественную войну. Издание: Губернского предводителя дворянства. Воронеж, 1912. – 418 с.

4. Государственный Архив Воронежской Области (ГАВО). Ф. И-48. Коротоякская уездная земская управа (г. Коротояк, Воронежской губернии) Дела за 1902-1912 гг.

5. Журналы Воронежского губернского земского собрания [Текст] / Доклад по вопросам ветеринарно-фельдшерской школы // Очередная сессия, 1915 (15-24 января 1916 г.). – Воронеж, 1916. – С. 1–8.

6. Лицуков В. Забытые имена. См.: <http://www.proza.ru/2013/07/29/5>. (Дата обращения к ресурсу 12.12.2017 г.).

7. Малютина Т. Родословная Николая Костомарова <http://www.gospisatel.ru/tshalaja3.htm> (Дата обращения к ресурсу: 10.03.2018 г.).

8. Петров П.Н. История родов русского дворянства в двух книгах. – М.: Изд-во: Современник. 1991. Т. 1. – 431 с.; Т. 2. – 319 с.

9. Проскурина Н.В. Наследие дворянских усадеб Воронежской области. //Вестник Воронежского государственного университета. Серия: География. Геоэкология. № 2. 2012. – С. 108–114.

10. Родословной книге князей и дворян российских и выезжих». Изданная по самовернейшим спискам. М., Часть 1. Типография Н. Новикова. 1787; Часть 2. – 1787.

11. Дворянские роды, внесенные в общий гербовник Всероссийской империи. Составил граф Александр Бобринский. Ч. 2. (С начала XVII столетия до 1885 г.). – СПб.: Типография М.М. Стасюлевича. 1890.

12. Правообладание: Фотография А.Н. Ровнева находится в Архиве семьи Саввиных.

13. Правообладание: Фотография историка Н. Костомарова см.: Малютина Т. Родословная Николая Костомарова <http://www.gospisatel.ru/tshalaja3.htm> (Дата обращения к ресурсу: 10.03.2018 г.).

14. Правообладание: Фотография В.Н. Ровнева см.: www.museumkra.ru (дата обращения к ресурсу: 13.04.2018 г.).

15. Русское служилое дворянство второй половины XVIII века (1764–1795 гг.). Составитель: В.П. Степанов. Изд. Академический проект. – СПб.:, 2003. – С. 539.

16. Савелов Л.М. Донские дворянские роды. Выпуск 1. М., Типо-литография Товарищества Т.Н. Кушнерев и К. 1902.

17. Савелов Л.М. Именной указатель Воронежского дворянства. См.: http://oldbasman.ru/d/875918/d/savelov_ukaz.pdf (дата обращения к ресурсу: 12.12.2017 г.).

18. Справочный листок Коротоякского земства. Коротояк, Воронежской губернии. 1915-1916 гг. Периодическое издание. Редактор В.Н. Ровнев. № 1-25. 1915. № 26–64. 1916.

УДК 908

«URBIETORVI». К ВОПРОСУ ОБ ОРГАНИЗАЦИОННОМ ОФОРМЛЕНИИ КАТОЛИЧЕСКОЙ ОБЩИНЫ В г. РЫБИНСКЕ ЯРОСЛАВСКОЙ ГУБЕРНИИ

Бородкин А.В. к.и.н., доцент

*Ярославский филиал Аккредитованного образовательного
частного учреждения высшего образования
«Московский финансово-юридический университет МФЮА»*

Актуальность настоящего исследования заключается в отсутствии комплексных обобщающих работ аннотированной направленности. Между тем, вопрос организационного оформления католической общины во втором по значению городе Ярославской губернии продолжает привлекать пристальное внимание исследователей. Ядром католической общины в Ярославской губернии являлась значительная по численности польская диаспора. Первые сведения о постоянном проживании поляков на ярославской земле относятся ко второй половине XVI века. В силу определенных ограничений все попытки поляков открыть молитвенные дома, храмы, часовни или каплицы были тайными, и в глазах местных властей – не законными.

После длительных переговоров с властями в Ярославле был создан приход Воздвижения Римской католической церкви, относившейся к ведению Архиепископа Могилевского. С 1849г. Резиденция архиепископа переместилась в Санкт-Петербург, а сам архиепископ стал главой Римско-католической церкви России [3].

В 1886 г. Могилевская консистория (Могилевская Римско-католическая духовная консистория) получила в ведение часовню и каплицу в Ярославле на Железной улице, в доме Чарышниковых.

В конце XIX века в Ярославле был открыт католический костел. До 1917 г. в костеле сменились три настоятеля:

- до 1906 г. ксендз И.К. Ибянский;
- с 1906 по 1912 гг. капеллан северных губерний Московского военного округа И. И. Буйно;
- с 1912 г. военный священник А. Филипп. Старостами общины были Б. Зеленский, Ф. Павловский. При костеле состоял органист М.Н. Климковский.

Между тем во втором по численности городе Ярославской губернии – Рыбинске вопрос об открытии католического молитвенного дома продолжал оставаться открытым. Рыбинская католическая община состояла не только из поляков. В нее входили чехи, словаки, австрийцы, хорваты и немцы. Ярославские собратья неоднократно хлопотали перед властями за своих рыбинских единоверцев и к 1909 г. дело сдвинулось с «мертвой точки». Вполне вероятно, власти стали несколько либеральней смотреть на проблему после окончания Революции 1905 г.

22 октября 1908г. Министерством Внутренних дел Российской империи было выдано разрешение на постройку в г. Рыбинске Ярославской губернии католического молитвенного дома. На основании этого разрешения Могилевская Римско-католическая духовная консистория оформляет доверенность. В тексте документа сохранена орфография и пунктуация источника.

«М.В.Д.

Могилевская Римско-католическая духовная консистория.

Стол 1. Февраля 5 дня 1909 года.

№ 956. С.-Петербург.

Дворянину присяжному поверенному –

Станиславу Карловичу Витунскому.

Могилевская консистория, согласно журнальному постановлению своему, 5-го сего февраля состоявшемуся, уполномачивает Вас совершить купчую крепость на приобретение, с разрешения г. Министра внутренних дел от 22-го октября м. г. за №6550, под постройку Римско-католического молитвенного дома в г. Рыбинске, от Ивана Кошелева, принадлежащих ему двух пустопорожных участков земли в означенном городе в количестве 400 кв. сажень, а также предоставляет Вам право получить из кредитных учреждений, в коих хранятся принадлежащие Комитету по постройке молитвенного дома в г. Рыбинске деньги, сумму, необходимую для совершения купчей крепости.

По совершении коего документа и оставления с оной нотариальной копии при делах р. к. молитвенного дома, самый документ имеете представить в Консистиорию на ее распоряжение.

Вице-оттициал: прелат Свидерент.

(М.П. Секретарь.Подпись).

Столоначальник. (Подпись).

С подлинным верно. Нотариус В. Арсеньев» [1].

Упомянутый нотариус В. А. Арсеньев совершил необходимую сделку.

«1909 года февраля 26 дня. Явились ко мне, Василию Арсеньевичу Арсеньеву, рыбинскому нотариусу, в контору мою в городе Рыбинске на углу Угличской и Крестовой улиц в доме Воронова, лично мне известные и к совершению актов законную правоспособность имеющие: Бежецкий мещанин, бывший крестьянин Вышневолоцкого уезда деревни Выходни Иван Иванович Кошелев и присяжный поверенный, дворянин Станислав Карлович Витунский, живущие в г. Рыбинске, первый временно, а последний постоянно, в сопровождении лично мне известных свидетелей: отставного вахтера Иосифа Доминиковича Янушевского, рыбинского мещанина Алексея Васильевича Быкова и крестьянина Рыбинского уезда Спасской волости деревни Починка Ивана Ивановича Белякова, живущих в Рыбинске, с объявлением, что они, Кошелев лично от себя, а г. Витунский в качестве уполномоченного Могилевской Римско-католической духовной консистории, действующий на основании отношения от 5-го сего февраля за № 956, заключают купчую крепость на следующих условиях.

Иван Иванович Кошелев, продал я в собственность Могилевской Римско-католической духовной консистории в лице уполномоченного Станислава Карловича Витунского, с разрешения г. Министра Внутренних дел от 22 октября 1908 года за № 6550, под постройку Римско-католического молитвенного дома в г. Рыбинске, собственно мне принадлежащие два пустопорожних участка земли, обнесенных забором, от огня нигде не застрахованные, состоящие в г. Рыбинске в 20-м квартале по Пушкинской улице под « 391 и 392, имеющие меры каждый в ширину по 10-ти, а в длину по 20-ти сажень, всего же 400 кв. сажень, доставшиеся мне, Кошелеву, от рыбинского мещанина Ивана Ивановича Селихова-Львова по купчей крепости,

утвержденной Старшим нотариусом Ярославского окружного суда 26 января 1904 года, при крепостной книге за № 10. А взял я, Кошелев, с помянутой Консистории за означенные участки земли восемь тысяч пятьсот рублей, в число которых получил ранее задатком три тысячи рублей, а остальные деньги пять тысяч рублей получаю при подписании сего акта. Пошлины и все расходы по совершению и утверждению сего акта платить покупщику.

Прежде сего вышеозначенные участки земли никому не проданы, не заложены, в споре, аренде и под запрещением не состоят. К совершению акта представлено подлинное уполномочие Консистории. Статья 34 Временных нотариальных правил и 254-я Устава о пошлинах объявлены. Выпись на листе бумаги, оплаченном гербовым сбором в 1 руб. 25 коп., а по утверждению ее, в течение годового срока, Старшим нотариусом, и главную выпись на подлежащем гербовом листе, следует выдать уполномоченному г. Витунскому.

Бежецкий мещанин Иван Иванович Кошелев, деньги пять тысяч пятьсот рублей получил. Живу временно в г. Рыбинске. Уполномоченный Римско-католической духовной консистории присяжный поверенный дворянин Станислав Карлович Витунский, живу в г. Рыбинске. Свидетель рыбинский мещанин Алексей Васильев Быков, живу в г. Рыбинске по Угличской улице в доме Воронова. Свидетель отставной вахтер Иосиф Домиников Янушевский, живу в г. Рыбинске по Пушкинской улице в доме № 35. Свидетель крестьянин рыбинского уезда Спасской волости деревни Починка Иван Иванов Беляков, живу в г. Рыбинске по Крестовой улице в доме Воронова.

*Нотариус В. Арсеньев. О совершении сего акта
Старшему нотариусу Ярославского окружного суда
донесено рапортом от 4 марта 1909 года № 92» [1].*

В 1910 г. в Рыбинске был построен католический костел. Ксендзом в костеле «без официального причисления» был ссыльный Б. Корн. Еще одним ссыльным католическим священником в Рыбинском костеле был настоятель костела Слонимского уезда Гродненской губернии И. Бороздич. В 1908 г. он был выслан за активную критику политики царского правительства и три года провел в Рыбинске, а затем в Любимском уезде. Здесь он создал домовую каплицу и продолжил агитацию среди поляков, проживавших в Любимском уезде. В результате Иосиф Бороздич был выслан в город Мышкин, а затем в Англонский монастырь Витебской губернии.

Окончательное организационное оформление католической общины города Рыбинска произошло, вероятно, позднее. В 1914-1915 гг. на территорию Ярославской губернии стали активно переселяться беженцы из оккупированных германскими войсками западных областей Российской империи. При выборе места переселения лица римско-католического вероисповедания сознательно выбирали Ярославль и Рыбинск. Так, бургомистр польского города Серадз, просил: «находясь в данное время в весьма критическом материальном положении... и позволения выехать в Ярославль к находившейся там польской диаспоре» [2].

Поляки-католики довольно обширно были представлены в регионе. В Савинской волости Ростовского уезда было создано сельское поселение польских беженцев численностью 800 человек. Оно располагалось на землях Н. Демидова. В колонии проживали так же германские и австрийские подданные. В Ярославле были созданы школы для детей и специальные образовательные курсы. Всего существовали две литовские школы. В Полушкиной роще вместе с четырьмя польскими приютами была создан приют для литовских детей, потерявших родителей. В Ярославском костеле в годы Первой Мировой войны было создано общежитие, в котором проживали семьи польских и литовских беженцев. Рыбинский костел так же оказывал всяческую помощь переселенцам. Однако активный период его функционирования оказался не долгим.

Список литературы

1. Государственный Архив Ярославской области, Рыбинский филиал. ГАЯО Ф. 967. Оп.1. Д. 2108. «Дело Рыбинского нотариуса Василия Арсеньевича Арсеньева о продаже мещанином Иваном Кошелевым в собственность Могилевской Римско-католической духовной консистории двух пустопорожных участков земли, состоящих в городе Рыбинске по Пушкинской улице, за сумму 8500 рублей. Акт совершен 26 февраля 1909г. По Описи № 60. По актовой книге (для актов, относящихся до недвижимых имуществ) части 2 № 44. По реестру № 1313. – Л. 1–2.
2. ГАЯО. Ф.509.Оп.1. Д.1732. – Л. 2.
3. Лиценбергер О.А. Римско-католическая церковь в России. История и правовое положение. – Саратов: 2001. – С. 159.

**«ГЕТМАНСКАЯ ГРАМОТА».
СВЯТИТЕЛЬ ДИМИТРИЙ РОСТОВСКИЙ
И «ЯРОСЛАВСКИЙ» МОЛИТВОСЛОВ ГЕТМАНА МАЗЕПЫ**

Бородкин А.В. к.и.н., доцент

*Ярославский филиал Аккредитованного образовательного
частного учреждения высшего образования
«Московский финансово-юридический университет МФЮА»*

В 2006 г. ГТРК «Ярославия» сообщила, что в Ярославле был найден уникальный молитвослов XVIII века. Он был обнаружен при проведении каталогизации фонда Ярославского историко-архитектурного музея-заповедника (ЯИИМЗ). «Молитвослов уникален тем, что является единственным экземпляром этого издания в мире. Это весьма полный список молитв. Книга содержит более 1000 страниц. Она предназначалась для домашнего пользования. Молитвослов достаточно толстый, но имеет формат страниц: 11,5 x 7 см, поэтому его легко можно было взять, к примеру, в дорогу» [3].

Ярославские музейные работники отметили, что он напечатан в Чернигове в 1703 году и, следовательно, «поскольку книга напечатана на Украине, естественно, что она посвящена гетману Мазепе. То, что этот экземпляр оказался в Ярославле, в России, и сохранился у нас, так как на Украине нет таких экземпляров, там даже не знали об этом издании ... отражение довольно прочных взаимосвязей, которые всегда были в книгопечатании, в книжной культуре..., считает заведующая отделом письменных источников Ярославского музея-заповедника Татьяна Гулина» [3].

Целью настоящей публикации является исследование обстоятельств появления в Ярославле так называемого «молитвослова гетмана Мазепы», определение его первоначального владельца и возможных перспектив исследования памятника. Актуальность настоящего исследования определяется полным отсутствием работ подобной направленности. Относительно терминологии исследования отметим, что формулировка «ярославский молитвослов гетмана Мазепы» носит условный характер, поскольку как уже было отмечено, к гетману Украины И. С. Мазепе он имеет не прямое, а скорее опосредованное отношение в части посвящения издания. Однако, поскольку в ярославских СМИ он был представлен именно так, сообразно сделанным выше пояснениям, в настоящей статье автор так

же использует данную формулировку. Личность Ивана Степановича Мазепы – Колединского достаточно широко известна в российской историографии и не является предметом настоящего исследования. Абстрагируясь от личности украинского гетмана и переходя к адресации молитвослова, отметим, что найденный памятник был исследован весьма поверхностно.

Во-первых, отметим, что найденный памятник для Верхнего Поволжья, как минимум не типичен. «Книга содержит более 1000 страниц. Она предназначалась для домашнего пользования. Молитвослов достаточно толстый, но имеет формат страниц: 11,5 x 7 см, поэтому его легко можно было взять, к примеру, в дорогу...» [3]. Православные молитвословы этого времени чаще всего имеют совершенно иные размеры. К тому же абсолютно незачем размещать более 1000 молитв в такой компактный (и неудобный для домашнего чтения) корпус. В храм принято было брать молитвословы размером: 9 см. x 7 см. или 10 см. x 16 см.; а в дорогу молитвенники любого формата, поскольку путешественники, передвигались в конных экипажах и размером книги для чтения в дороге обременены не были.

Во-вторых, попытка заявить об особом месте Ярославля в развитии культурных отношений с Украиной и «довольно прочных взаимосвязях, которые всегда были в книгопечатании, в книжной культуре...», бездоказательна. Она основывается лишь на том, предположении что: «этот экземпляр оказался в Ярославле, в России, и сохранился у нас, так как на Украине нет таких экземпляров, там даже не знали об этом издании» [3], что как минимум недостаточно для серьезных научных обобщений. Особенно если те же украинские исследователи в статьях о гетмане Мазепе указывают, что: «И. Мазепа «в 1700 г. основал Черниговский коллегиум и ...был покровителем литературы, знаменитым просветителем Украины при котором были построены церкви, открыты учебные заведения, во множестве печаталась, прежде всего, духовная литература и т.д.» [4, с.187].

В-третьих, издание таких нетипичных размеров и то обстоятельство, что это издание не носило массового (многочисленного) тиража, а потому не сохранилось даже в регионе печати, дает основание предположить, что оно имело «представительский», иначе говоря, подарочный характер, было отпечатано, возможно, в нескольких экземплярах и предполагалось для адресной рассылки. В свою очередь сохранившийся ярославский экземпляр, позволяет предполо-

жить, что издание попало в регион не случайно. Скорее всего, оно было адресовано духовному лицу (что подтверждается жанром); современнику гетмана И. Мазепы (что подтверждается хронологией издания); знакомому самого гетмана (что подтверждается фактом наличия). Известно, что гетман И. Мазепа покровительствовал целому ряду земляков находившихся на русской службе. Однако, принимая во внимание «ярославское» происхождение молитвенника, логично предположить, что он мог адресоваться только одному человеку.

«Великий святитель Димитрий родился в 1651 году в городке Макарове, неподалеку от Киева, у малороссийского сотника Саввы Тупталы и наречен Даниилом. Образование он получил в только что открытых при Киево-Могилянской академии классах Иоанникия Голятовского» [6, с. 29]. Его учителем был один из ученейших людей и знаменитейших состязательных богословов того времени. С неослабевающей ревностью он своими сочинениями боролся со всеми толками, враждебными православию. Иезуитам не приходилось еще встречать между православными такого сильного и непобедимого противника [6, с. 29–30].

Испросив согласия родителей «17 летний Туптало 9 июля 1668 г. принял иночество с именем Димитрия» [6, с. 29–30]. Служение будущего Ростовского митрополита началось в Киевском монастыре, где он пребывал около 7 лет. Затем он был вызван блюстителем Черниговской митрополии архиепископом Лазарем (Барановичем), получил сан иеромонаха и назначен проповедником. Благодаря неустанной работе новый проповедник быстро стал известен в южной Руси, Литве и Польше и получил несколько предложений возглавить ряд монастырей.

Однако он предпочел вернуться в Малороссию и был очень радушно принят гетманом. После чего испросил разрешения удалиться в Батурицкий монастырь [6, с.30–31]. Здесь необходимо отметить, что вышеупомянутым гетманом был тот самый политик с весьма неоднозначной репутацией – Иван Степанович Мазепа. Таким образом, невозможно миновать обстоятельство не просто знакомства, но дружбы между святителем Димитрием и гетманом Украины Иваном Мазепой. Более того, украинские историки прямо упоминают о покровительстве, которое, сановный гетман оказывал талантливому земляку. «Мазепа гетман Украины с 25 июля 1687 г., умер в 1709 г. ... поддерживал творчество Д. Туптала, С. Яворского, И. Максимовича» [4, с. 187].

Следовательно, попытка заявить о довольно прочных взаимосвязях, которые всегда были в книгопечатании и в книжной культуре, как полагали уважаемые коллеги, на деле оказывается всего лишь, отражением некогда бывшей дружбы между одним российским Святым и одним мятежным украинским Гетманом.

Характер и причина такого подарка, так же имеют объяснение. Именно по настоянию гетмана И. Мазепы будущий Святитель стал настоятелем Максаковской Преображенской обители, а затем был переведен игуменом в Батурин. Здесь он вынужден был сложить с себя обязанности игумена, и возвратился к аскетической практике.

Следующий жизненный этап начался для будущего владыки Ростовского в 1684 году, когда «архимандрит Киево-Печерский Варлаам Ясинский вызвал Димитрия в лавру, и предложил ему собрать и исправить жития святых ... после чрезвычайно напряженной работы Димитрия ... в 1689 г. в Печерской типографии напечатана первая четверть Четьи-Минеи: месяцы сентябрь, октябрь, ноябрь. Проведя два месяца в Москве, где книга его была представлена ко Двору, Св. Димитрий вернулся в Малороссию и, заключившись в Батуринском монастыре, отказавшись от настоятельства весь ушел в работу над второю четвертью..., законченной в 1693 году. Третью четверть он закончил, будучи настоятелем Новгород-Северского монастыря, перед назначением на митрополию. Уже в Ростове в 1705 г. он завершил четвертую часть» [6, с. 31]. В 1700 г. по просьбе царя Петра Киевский митрополит Варлаам (Ясинский) рекомендует автора Четьи-Минеи на Тобольскую кафедру. А. В. Масленников полагает, что «в 1700 г. Петр I издал указ о вызове в столицу малороссийских духовных лиц, которые заняли руководящие посты в Русской церкви. Причиной такого шага Петра I было его подозрительное отношение к российскому духовенству как к силе противодействующей его преобразованиям» [5].

Этого же мнения придерживается и А. И. Алексеев, считающий, что «архиереи-малороссы сдержанно, но не враждебно воспринимали реформы Петра» [1]. После посвящения Святой Димитрий заболел и царь Петр I разрешил ему остаться в Москве для проповеди, а в 1702 году он был переведен на Ростовскую кафедру.

1 марта 1702 года святитель Димитрий прибыл в Ростов (Курсив мой. А.Б.). Найденный ярославскими архивистами молитвослов, был отпечатан в 1703 г., следовательно, он мог быть напечатан как своеобразный подарок гетмана Украины И. Мазепы занявшему ростовскую и ярославскую кафедру владыке Димитрию. Подарок такого рода имеет не просто представительские функции и напо-

минает Святителю о Родине, но и является просьбой молиться за дарителя. Молитвослов, таким образом, мог быть частью поздравительных даров и находился у Святителя с 1703 по 1709 гг.

Святитель Димитрий Ростовский скончался 28 октября 1709 г. [6. С. 44–46]. Таким образом, великий духовный подвижник, Святитель Димитрий Ростовский и гетман Украины Мазепа скончались в 1709 г.

Относительно дальнейшей судьбы найденного в Ярославле молитвослова, безусловно, необходимо провести его более тщательную экспертизу. В этой связи представляется желательным отследить путь найденного молитвослова через каталог и нумерацию прежних книжных собраний митрополитов Ростовских и Ярославских и, в частности личного собрания Святителя Димитрия. Необходимо так же, произвести идентификацию памятника, попытаться определить, как он мог попасть в книжное собрание бывшего городского головы господина Вахромеева (известного собирателя предметов старины). Принципиальное значение имеет так же, проведение исследования корпуса молитв на предмет наличия или отсутствия в нем редких молитв или молитв характерных для Малороссии XVI–XVIII вв. и т.д. Предложенные направления исследования смогут способствовать проведению более углубленных комплексных экспертиз в отношении памятника и его окончательной атрибуции.

Список литературы

1. Алексеев А. И. К характеристике русских архиереев в первой половине XVIII века (постановка проблемы) // Исторический вестник, 2000. – № 9. – С. 17–21.

2. Воспоминания о жизни и трудах святителя Димитрия митрополита Ростовского чудотворца. – Ростов: Издание Н.А. Успенского, 1902. – С. 3.

3. В Ярославле обнаружен уникальный молитвослов XVIII века. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravoslavie.ru/news/19187.htm>.

4. Губарев В.К. История Украины: справочник. – Донецк: БАО, 2005. – 655 с.

5. Масленников А. В. Взаимоотношения светской и церковной властей в X–XVIII веках (на материалах Ростовско-Ярославской епархии). Дисс. ...канд. ист. наук. – Ярославль: ЯРГУ им. П.Г. Демидова, 2011. – С. 64.

6. Поселянин Е. Русская церковь и русские подвижники XVIII века. – СПб: Изд-во: И.Л. Тузова, 1905. – 320 с.

МЕТОДИКА ПРОВЕРКИ НАЛИЧИЯ ДЕНЕГ В КАССЕ ВО ВРЕМЯ ПРОВЕДЕНИЯ РЕВИЗИИ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Быков В.А.к.э.н.

*Ярославский филиал Аккредитованного образовательного
частного учреждения высшего образования «Московский
финансово-юридический университет МФЮА»*

Любая ревизия финансово-экономической и хозяйственной деятельности организации начинается с внезапной проверки наличия денежных средств, ценных бумаг, ценностей и документов в кассе, а также бланков строгой отчетности, проводимой методом инвентаризации. Ввиду неоднозначности подходов к проведению данного мероприятия инспекторами-ревизорами ведомственных учреждений [1, с. 125] предлагается к внедрению методика, рассматриваемая в данной статье.

С целью обеспечения внезапности проверки кассы инспектор-ревизор должен принять меры, чтобы с момента его прибытия в организацию касса никем не вскрывалась. Это достигается либо путем опечатывания кассы и сейфа для хранения наличных денег по предварительному согласованию с руководителем организации сразу же после прибытия для проведения ревизии, либо путем доклада руководителю организации о целях предстоящей ревизии в присутствии главного бухгалтера и бухгалтера по кассовым операциям (кассира).

Во время проверки денежной наличности все кассовые операции прекращаются и в помещение, где проводится проверка, посторонние лица не допускаются. При этом проверка кассы, как правило, производится в присутствии главного бухгалтера и бухгалтера по кассовым операциям (кассира). Кроме того, в помещении могут присутствовать руководитель организации и председатель инвентаризационной комиссии.

После внезапной проверки кассы организации должны проводиться внезапные проверки наличия денег во всех подразделениях, осуществляющих внебюджетную деятельность. Одновременно проверяется и обеспечение сохранности наличных денег при их хранении в данных подразделениях.

Во время проверки кассы проверяется наличие всего, что хранится в кассе и в сейфе для хранения наличных денег: деньги, ценные бумаги, ценности, бланки строгой отчетности, первичные учетные и другие документы.

Рекомендуется следующая методика действий ревизующего:

1. У главного бухгалтера и бухгалтера по кассовым операциям (кассира) письменно уточняется, не было ли случаев недостач или излишков денег в кассе, ценных бумаг, ценностей и бланков строгой отчетности со дня последней документальной ревизии. Если были случаи недостач (излишков) проверяется их документальное оформление. При этом оформляется расписка бухгалтера по кассовым операциям (кассира) по форме и содержанию аналогичная его расписке в акте ревизии наличных денежных средств:

РАСПИСКА

К началу проведения ревизии все первичные учетные документы на денежные средства сданы в бухгалтерию и все денежные средства, поступившие под мою ответственность, оприходованы, а выбывшие списаны в расход. Недостач и излишков наличных денег в кассе, ценных бумаг, ценностей и бланков строгой отчетности в кассе со дня последней ревизии не было.

*Материально ответственное лицо
(должность) (подпись) (фамилия)*

« _____ » _____ 20__ г.

2. Предлагается выложить на стол все содержимое сейфа и предъявить наличные деньги, кассовую книгу, а также проведенные и не проведенные по учету первичные учетные документы.

3. Проверяется справка о наличии денежных средств при проверке кассы, которая перед опечатыванием сейфа должна вкладываться в него и подтверждать соответствие покупюрного наличия денег.

4. Производится пересчет наличных денег с одновременной записью результатов проверки в рабочую тетрадь. При этом фактическое наличие денег указывается с покупюрной разбивкой, а разменная монета указывается отдельно общей суммой.

5. Производится запись сумм денежных средств, поступивших в кассу по чеку, приходным кассовым ордерам, а также выплаченных по расходным кассовым ордерам или надлежаще оформленным другим документам (расчетно-платежным (платежным) ведомостям, заявлениям на выдачу аванса и другим) с наложенными на

этих документах штампом с реквизитами расходного кассового ордера «Расходный кассовый ордер № _____» (в этом случае расходный кассовый ордер не выписывается), но не проведенных по учету в кассовой книге.

6. Инспектор-ревизор устанавливает достоверность остатка наличных денег по учету путем сверки записей в кассовой книге его соответствие предъявленным наличным деньгам. Для этого по приходу и расходу соответствующих граф (гр. 4-7) кассовой книги условно допроводятся предъявленные и не проведенные по учету первичные учетные документы, вновь выведенный остаток сопоставляется с предъявленной денежной наличностью.

7. Предъявленные не проведенные по учету документы после тщательной проверки их в отношении законности и правильности оформления (основание для выплаты, подписи получателей, подписи руководителя, главного бухгалтера и др.) в присутствии инспектора-ревизора проводятся по бухгалтерскому учету (кроме расчетно-платежных (платежных) ведомостей на выплату заработной платы всем работникам за очередной платежный период, которые проводятся по учету в установленные сроки) и после этого выводятся итоги в кассовой книге.

При наличии расчетно-платежных (платежных) ведомостей на выплату заработной платы всем работникам за очередной расчетный месяц, не проведенных по учету, инспектор-ревизор проверяет законность произведенных выплат, подсчитывает выданную по этим ведомостям сумму и исключает ее из остатка, числящегося по кассовой книге на день проверки.

Выдача денег из кассы, не подтвержденная распиской получателя в расходном кассовом ордере или другом заменяющем его документе, в оправдание остатка наличных денег в кассе не принимается. Наличные денежные средства, не подтвержденные приходными кассовыми ордерами, считаются излишком кассы и отражаются в бюджетном учете в составе неналоговых доходов федерального бюджета и зачисляются в доход данного бюджета.

8. Результаты проверки наличия денег с указанием суммы остатка записываются цифрами и прописью в кассовой книге, подписываются инспектором-ревизором и бухгалтером по кассовым операциям (кассиром), а при его отсутствии – главным бухгалтером. В последующем эта запись переносится в акт ревизии. Запись производится, по форме:

При внезапной проверке кассы «__» _____ 200__ г. фактическое наличие денег в сумме 240 (Двести сорок) руб. 80 коп соответствовало остатку, выведенному на эту дату в кассовой книге (лист кассовой книги № __, ПКО № __ от _____, РКО № __ от _____).

Инспектор-ревизор Подпись

Бухгалтер-кассир Подпись

Результаты проверки бухгалтером по кассовым операциям (кассиром) приема наличных денег после их пересчета инспектором-ревизором оформляются письменно:

Подтверждаю, что денежные средства, предъявленные для проверки (перечисленные в акте), в сумме – (цифрами и прописью) – находятся на моем ответственном хранении.

Материально ответственное лицо

(должность) (подпись) (фамилия)

«__» _____ 20__ г.

По усмотрению инспектора-ревизора в период документальной ревизии могут производиться повторные проверки кассы.

Акт ревизии наличных денежных средств, ценных бумаг и других ценностей, хранящихся в кассе подписывается руководителем ревизионной группы, должностными лицами, присутствующими при проверке и прикладывается к акту ревизии финансово-экономической и хозяйственной деятельности, который остается в ревизуемой организации.

В условиях автоматизированного ведения кассовой книги, кроме ранее перечисленного, должна производиться проверка правильности работы программных средств обработки кассовых документов.

В результате проверки кассы организации могут быть выявлены недостачи или излишки денежных средств.

В этом случае в кассовой книге делается запись следующего содержания:

При внезапной проверке кассы «__» _____ 20__ года выявлен излишек (недос-тача) наличных денег в сумме 240 руб. 80 коп. (Двести сорок руб. 80 коп.). По учету числилось _____ (прописью) (лист кассовой книги № __, (ПКО) РКО № __ от _____), а в наличии оказалось _____ (прописью).

Инспектор-ревизор Подпись

Бухгалтер-кассир Подпись

При выявлении недостачи денежных средств производится перепроверка всех документов с момента последней проверки кассы главным бухгалтером; от бухгалтера по кассовым операциям (кассира) и главного бухгалтера берутся письменные объяснения, в которых излагаются причины этих нарушений; составляется промежуточный акт (в одном экземпляре) за подписью инспектора-ревизора и бухгалтера по кассовым операциям (кассира), который вместе с проектом приказа докладывается руководителю. Выявленная недостача наличных денег списывается в расход по кассовой книге на основании приказа по организации за счет источника денежных средств, определяемого руководителем организации, и записывается в книгу учета недостач.

Порядок использования поступивших в возмещение ущерба средств устанавливается отдельными нормативными правовыми актами, действующими на данный период.

Если в начале ревизии кассиром или главным бухгалтером было заявлено о случаях недостач наличных денег в кассе и в последующем, в процессе ревизии инспектором-ревизором будут установлены ошибки, повлекшие возникновение недостач, то сумма недостач может быть возвращена бухгалтеру по кассовым операциям или другому лицу, внесшему деньги в кассу, только в том случае, когда недостача наличных денег была оформлена по бухгалтерскому учету установленным порядком при ее возникновении.

В случае, если при ревизии кассы будут выявлены излишествующие суммы наличных денег, они немедленно в присутствии инспектора-ревизора приходуются по кассовой книге, от бухгалтера по кассовым операциям (кассира) и главного бухгалтера берутся письменные объяснения; составляется промежуточный акт; выявленные излишки денежных средств до окончания ревизии кассы числятся по учету до принятия решения об их предназначении.

Таким образом, указанная методика будет способствовать более качественному проведению проверки наличия денег в бюджетных организациях государства. От того, насколько качественными и эффективными окажутся мероприятия контрольно-ревизионной работы, будет зависеть эффективность государственного финансового контроля в целом.

Список литературы

1. Быков В.А. Факторы, определяющие эффективность государственного финансового контроля // Сборник научных трудов

по материалам международной очно-заочной научно-практической онлайн-конференции «Финансы: международный опыт и российские реалии» (2 декабря 2015 г.)/ под общ.ред. профессора Л.В.Вороновой.–Ярославль:Изд-воФГБОУВОЯрославскаяГСХА.–2016. – С.125–129.

УДК 346.62

ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И ЕЕ УГРОЗЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Волков А.Ю. д.э.н., доцент

*Образовательная организация высшего образования
(частное учреждение) «Международная академия бизнеса
и новых технологий (МУБиНТ)»*

Юрченко И.А.

*Учреждение высшего образования
«Университет управления «ТИСБИ»*

В современных условиях развития экономики мы можем наблюдать происходящие динамичные изменения в экономических системах, рост конкуренции в мировой экономике, ожесточенную межгосударственную борьбу, ограниченность всех видов ресурсов, что неизбежно приводит к конфликтам в обществе, с законами и во власти. Актуальные проблемы требуют нового подхода в принятии системных решений, определения стратегических приоритетов в области национальной безопасности и направлений развития России на долгосрочную перспективу [1, с. 17]. При этом приоритетной частью национальной безопасности является экономическая безопасность, поэтому ее обеспечение в современных условиях развития экономики должно быть одной из ключевых задач.

Финансовую безопасность следует рассматривать как системную категорию экономической безопасности, включающую: бюджетную, налоговую безопасность, безопасность денежно-кредитной системы, безопасность банковско-валютной системы. Кроме того, в указанную систему следует включать соответствующие меры ее обеспечения и субъектов, которые применяют указанные меры, тем самым обеспечивая состояние защищенности финансовой сферы.

В связи с этим финансовая безопасность – это состояние защищенности от различных угроз всех звеньев финансовой системы

страны. Общим объектом финансовой безопасности следует считать финансовую систему государства.

Финансы, как известно, всегда функционируют в денежной форме и составляют целостную систему, включающую несколько взаимосвязанных звеньев (институтов). Наличие различных институтов, звеньев внутри финансовой системы обусловлено тем, что финансы обеспечивают многообразные потребности государства и общества, воздействуют на экономику страны и всю социальную сферу. Все финансовые отношения в обществе структурированы в финансовую систему, представляющую собой совокупность различных сфер и звеньев финансовых отношений, в процессе которых образуются, распределяются и используются фонды денежных средств. В свою очередь, денежные средства, находясь в постоянном движении, создают денежные потоки, требующие четкой организации денежных расчетов. Денежные потоки связывают части финансовой системы в единое целое [4, с. 32]. Следовательно, непосредственным объектом финансовой безопасности являются денежные потоки, охватываемые понятием «централизованные денежные фонды» и «децентрализованные денежные фонды».

Состояние защищенности, безопасности финансовой системы характеризуется финансовой устойчивостью, что достигается отсутствием различных угроз, опасностей, способных вызвать негативные последствия функционирования ее звеньев, угроз, в конечном счете, способных причинить ущерб государственной казне и денежной системе.

Как известно, финансовая безопасность входит в систему экономической безопасности, поэтому понятие «угроза финансовой безопасности» так или иначе следует раскрывать через угрозы экономической безопасности.

В Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года, утвержденной Указом Президента РФ от 13.05.2017 № 208, указывается, что «угроза экономической безопасности» есть совокупность условий и факторов, создающих прямую или косвенную возможность нанесения ущерба национальным интересам Российской Федерации в экономической сфере. Следовательно, под угрозами финансовой безопасности необходимо понимать определенные условия и факторы, препятствующие защищенности, устойчивости финансовой системы, стабильности бюджетно-налоговой системы, банковской системы, денежного обращения.

Причины, определяющие характер финансовой безопасности, различны. Угрозы могут быть внешними и внутренними. Если для конкретного предприятия в зависимости от сферы ее деятельности внешние угрозы являются следствием финансовой политики государства, основные направления которой реализуются внутри страны, то для финансовой безопасности государства внешние угрозы связаны с внешней политикой и международной стратегией. Внутренние угрозы – существенные обстоятельства, оказывающие определяющее негативное воздействие на финансовое состояние государства или конкретного хозяйствующего субъекта, часто являются следствием непродуманных решений, просчетов, рисков, а также правонарушений и несоблюдения финансовой дисциплины.

В научной литературе к основным внутренним угрозам финансовой безопасности относят: недостаточно эффективную систему государственного финансового контроля, отсутствие социальной ориентированности экономик, падение платежеспособности населения, низкую способность финансовой системы обеспечивать воспроизводство, неадекватную финансово-экономическую политику, направленную на превращение страны в «сырьевой придаток» для высокоразвитых стран. Среди основных причин возникновения внешних угроз финансовой безопасности России выделяют: беспрецедентное влияние внутренней и внешней политики государства на внешнеэкономические связи и отношения; утрату Россией части своих внешнеэкономических позиций в результате вытеснения ее иностранными конкурентами с мировых рынков, противодействие равноправному участию России в международной торговле и др.

Деление угроз на внутренние и внешние вполне оправданно, поскольку позволяет четко систематизировать механизм обеспечения безопасности и использовать эффективные меры безопасности. Если внутренние факторы, способствующие возникновению и развитию целого спектра угроз финансовой системе, обусловлены трансформационными процессами в стране и состоянием государственного управления, то внешние угрозы – ростом экономических, финансовых кризисов, прогрессирующих во всем мире. Поэтому представляется, что приоритетной задачей обеспечения финансовой безопасности должна выступать минимизация, исключение внутренних факторов и условий, поскольку устойчивая финансовая система страны – гарантия национальной безопасности.

Внутренние угрозы весьма разнообразны, но часто связаны с внешними. Как было отмечено, к ним относят различные риски,

существующие в сфере публичных финансов, финансовые правонарушения и др. Например, в качестве основных угроз финансовой безопасности обращения денежных суррогатов, а также электронных денежных средств в сфере публичных финансов указывают на отсутствие должной нормативной правовой базы для регулирования современных криптовалют, неоправданные запреты на осуществление фискальных платежей в иностранной валюте и др. [3, с. 56].

Риск – это осознанная деятельность субъекта, связанная с необходимостью выбора конкретного поведения для преодоления неопределенности ситуации, связанной с угрозой наступления неблагоприятных последствий и причинения вреда. При этом можно выделить общие признаки риска:

- 1) неопределенность развития ситуации;
- 2) прогнозирование (вероятность наступления) неблагоприятных последствий;
- 3) осознанность поведения субъекта;
- 4) расчет субъекта на благоприятный исход.

При этом отклонения позволяют перейти риску из одного качества в другое: обоснованный риск как правомерное поведение и необоснованный риск как правонарушение [2, с. 76]. Например, под банковским риском понимается присущая банковской деятельности возможность (вероятность) понесения кредитной организацией потерь и (или) ухудшения ликвидности вследствие наступления неблагоприятных событий. Данную угрозу следует рассматривать с двух позиций: как противоправное деяние и как фактор, не зависящий от деятельности конкретного кредитного учреждения (банка). В любом случае если риск влечет негативные последствия, то он является опасностью, угрозой.

Угрозы финансовой безопасности, возникающие в различных сферах функционирования финансовых ресурсов, денежных средств, могут быть предсказуемыми (прогнозируемыми) и вероятностными. Например, к прогнозируемым угрозам можно отнести инфляционные риски, падение курса национальной валюты, повышение цен и т.д. Ко вторым, полагаем, относятся финансовые правонарушения. Противоправные деяния субъектов однозначно влекут негативные последствия для финансовой системы государства (неуплата налога, нецелевое использование бюджетных средств и т.д.). При этом необходимо учесть, что субъекты финансовых правонарушений различаются по своему правовому положению в отношениях, возникающих по формированию, распределению и использова-

нию денежных фондов государства и муниципальных образований. Поэтому источниками угроз финансовой безопасности в отдельных случаях могут быть и действия должностных лиц органов государственной власти и местного самоуправления, непосредственно осуществляющих финансовую деятельность государства и муниципальных образований.

Можно предположить, что угрозы также можно классифицировать по длительности их негативного воздействия: кратковременные, периодические и долгосрочные; по степени опасности: незначительные, опасные и чрезвычайно опасные.

Подводя итог, следует отметить, что угрозы финансовой безопасности – это определенные условия и факторы, препятствующие защищенности, устойчивости финансовой системы, стабильности бюджетно-налоговой системы, банковской системы, денежного обращения. К угрозам следует относить и риски, которые влекут негативные последствия. Следует выделять два основных вида угроз: внутренние и внешние. Все угрозы безопасности могут быть прогнозируемыми и вероятностными. Кроме того, классифицировать угрозы следует в зависимости от сферы возникновения и по субъектам, действиями которых причиняется ущерб финансовой системе. Представленный перечень является неполным, что обусловлено отсутствием стабильности современных экономических отношений.

Поэтому эффективным в экономическом плане можно назвать только такое государство, которое отстаивает свои экономические и национальные интересы в условиях жесткой рыночной экономики.

Список литературы

1. Волков А.Ю. Инновации в России // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО, 2012. – № 2. – С. 15-19.
2. Правовые основы финансовой безопасности РФ: учебное пособие / Даннинг А.А. Финансовые риски в системе финансовой безопасности современной России: Глава 2. – М.: Проспект, 2017. – 319 с.
3. Правовые основы финансовой безопасности РФ: учебное пособие / Крылов О.М. Финансовая безопасность в сфере денежного обращения: Глава 3. – М.: Проспект, 2017. – 319 с.
4. Финансы / Под ред. Г.Б. Поляка. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 703 с.

ПРОБЛЕМА КАРТЕЛИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Грачева Ю.В.

*Ярославский филиал Аккредитованного образовательного
частного учреждения высшего образования
«Московский финансово-юридический университет МФЮА»*

В последнее время много говорится о проблеме картелизации российской экономики. Пожалуй, во всех развитых странах картели считаются самым опасным нарушением антимонопольного законодательства. Отсюда закономерно, что и Федеральная антимонопольная служба (ФАС) считает борьбу с картелями главным приоритетом в работе.

Картель – это противозаконное соглашение (сговор) между конкурентами о:

- единообразных манипуляциях с ценами;
- условиях участия в торгах;
- разделе рынка по территориальному принципу, объему продажи или покупки товаров, ассортименту реализуемых товаров либо составу продавцов или покупателей (заказчиков);
- создании дефицита, то есть сокращении или прекращении производства товаров;
- бойкоте, то есть об отказе от заключения договоров с определенными продавцами или покупателями (заказчиками).

Картель – мощный ограничитель рыночной конкуренции. Вступив в картель, формально независимые компании фактически образуют монополию, отказываясь от индивидуального поведения на рынке и соперничества с конкурентами. Опасность картелей для экономики проявляется в том, что они приводят к:

- искусственному росту цен;
- отсутствию новых, более качественных товаров, меньшему их выбору;
- отсутствию у хозяйствующих субъектов мотивов для развития, инноваций, повышения эффективности;
- недопущению на рынок новых игроков, стагнации рынка.

В последние три года в России наметилась тенденция возбуждать больше дел о картелях и иных антиконкурентных соглашениях. Сумма штрафов за картели превысила сумму штрафов за злоупотре-

ребление доминирующим положением. Существенный рост дел об антиконкурентных соглашениях произошел в 2016 году, когда антимонопольщики возбудили свыше 330 дел, что на 18,4% больше по сравнению с 2015 годом (282 дела). При этом более 80% дел по картелям – это сговоры на торгах (298 дел), что на 28,4% больше, чем в 2015 году (232 дела) [4]. Срок жизни картеля вырос до двух-трех лет, а количество аукционов, охватываемых деятельностью одного картеля, увеличилось с единиц или десятков до сотен.

В 2017 году рост числа дел был незначительным. Было возбуждено 423 дела о нарушении статьи 11 Закона о защите конкуренции, из них 360 (около 85%) – это картели, 310 – сговор на торгах. Это примерно на 10% больше, чем в 2016 году. Часто картельные соглашения охватывают территорию всей страны и поражают целые отрасли экономики. Что касается сговоров на торгах, то в одном деле, как правило, сотни и даже тысячи аукционов и десятки компаний-картелистов.

Больше всего картельных дел в 2017 году ФАС возбудила на строительном и фармацевтическом рынках России. На строительную сферу, в частности, строительство, ремонт и обслуживание дорог, приходится 24,8% дел, а на рынок лекарственных препаратов и медицинских изделий – 19%, третьим в этом списке стал рынок продуктов питания – 8%.

В сфере строительства всего за 2016–2017 гг. антиконкурентные соглашения были выявлены на территории 54 регионов. Признаки сговоров на торгах выявлены при проведении более 400 открытых аукционов в электронной форме. Сумма общих начальных (максимальных) цен контрактов – более 60 млрд. рублей. От картелей пострадали и стратегически важные проекты, такие как разработка смет для строительства космодрома Восточный. Еще один пример – это крупнейший картельный сговор в сфере дорожного строительства в отношении ООО «Технострой», ООО «СУ № 908» и ООО ДК «Автодор», которые на протяжении более трех лет создавали видимость конкуренции при участии в открытых конкурсах и договаривались о поддержании цен на торгах по реконструкции, строительству и капитальному ремонту автомобильных дорог федерального значения, в результате чего цена контракта снижалась всего на 1%. Доходы данного картеля превысили 34 млрд. рублей.

В сфере закупки медикаментов и медицинских изделий за 2016–2017 гг. картели действовали на территории 82 регионов. Признаки картелей были выявлены при проведении более 6,5 тысяч от-

крытых аукционов в электронной форме. Их доходы превысили 25 млрд. рублей, и это только то, что удалось доказать. В числе закупаемых у участников картелей лекарств – препараты для лечения онкологических заболеваний, а также препараты для лечения ВИЧ-инфицированных и больных гепатитом В и С. В 2016 году, например, суд признал картельный сговор между самарскими компаниями ООО «Фарм СКД» и ОАО «Новофарм», которые создавали видимость конкуренции при проведении аукционов на поставку лекарств для медучреждений на сумму свыше 400 млн. руб., в результате чего были привлечены к административной ответственности на 90 млн. руб. Самый масштабный картель, по поставкам медикаментов и медизделий, действовал несколько лет и охватил 718 аукционов. Основной проблемой фармацевтической отрасли является отсутствие единого регулятора, что способствует развитию картелей. Множество контролирующих органов, дублирующих функции друг друга, принимающих нескоординированные решения – проблема, серьезно осложняющая работу производителей фармацевтической продукции. Различия в подходах к оценке, несовпадение требований, длительность согласований, несогласованность баз данных – проблемы, с которыми приходится сталкиваться большинству компаний отрасли.

Что касается картелей на рынке продуктов питания, то здесь, в первую очередь, речь идет о поставках продуктов питания в детские учреждения – возбуждено 36 дел во всех субъектах РФ. Признаки картелей были выявлены в 43 регионах. Общая сумма торговых процедур, которые выиграли участники, подозреваемые в картелях, составила более 130 миллиардов рублей [3]. Как результат такой деятельности – незаконное сокращение объемов детских порций, низкое качество продуктов, а также нарушения в технологии приготовления пищи, что влечет за собой массовые отравления детей. А источник проблемы – закупочная стадия организации детского питания. Все это следствие картельных сговоров между коммерсантами, незаконно поделившими между собой поставки в регионе и тем самым покончившими с конкуренцией в организации детского питания.

По оценкам экспертов, ущерб от антиконкурентных соглашений на товарных рынках и торгах составляет 1,5–2% ВВП ежегодно; завышение цен в случае картелей на торгах достигает 30% (от начальной стоимости предмета торгов), завышение цен картелями на товарных рынках составляет 18%, трансграничными, международными картелями – 23%.

Существует мнение, что ФАС, возбуждая очень много картельных дел в отношении малого и среднего предпринимательства, уделяет недостаточное внимание сговорам чиновников с аффилированным бизнесом.

Орган власти часто является организатором или участником антikonкурентных соглашений. При этом он преследует следующие цели:

1. Обеспечить преференции «своим».
2. Воспрепятствовать равным условиям конкурентной борьбы.
3. Устранить с рынка «неудобных».

Советское наследие – монополия, а не олигополия структура многих рынков – не изжито до конца, на него наложилось огосударствление экономики в последние годы. Государственные структуры, компании с госучастием занимают те ниши, где мог бы работать малый и средний бизнес. Фактически вытесняют его, монополизировав эти рынки. Как следствие, идет процесс картелизации конкурентных сфер экономики, подрывается предпринимательская инициатива и стимулы к открытию своего дела. У государственных структур, компаний с госучастием совершенно другие лоббистские и финансовые возможности, намного проще доступ к кредитам, достаточное количество технологий разыграть торги в свою пользу. Региональным и муниципальным властям проще работать со своими ГУПами и МУПами, чем выбирать эффективных исполнителей на конкурентном рынке. Такие действия ведут к росту бюджетных расходов, консервируют отсталые производства и низкое качество продукции. При чем такой региональный протекционизм наблюдается даже у тех регионов, которые показывают хорошие результаты развития. С одной стороны, мотивы таких действий понятны: регионы стремятся создать благоприятные условия для местных производителей и упростить им доступ на рынок, а значит повысить занятость и доходы жителей, пополнить бюджет. Но, с другой стороны, создается намеренное дискриминационное ограничение для предпринимателей из других регионов, вводятся запреты на ввоз товаров. Это прямо противоречит принципу единства экономического пространства страны. Получив искусственные преимущества, такие компании в долгосрочном плане безусловно будут терять свою эффективность.

Злоупотребление монополиями властью (доминирующим положением) и сговор чиновников с аффилированным бизнесом в России более распространены, чем классические картели (сговоры по цене, товарному и территориальному разделу рынка, по совместно-

му прекращению производства или бойкоту контрагента). И если по доминированию статистика ФАС это отражает (на порядок больше дел, чем по картелям), то сговорам с чиновниками регулятор уделяет мало внимание.

Между тем, по оценкам ФАС, количество дел о нарушении статьи 16 Закона о защите конкуренции – об антиконкурентных соглашениях с участием органов власти в последнее время значительно снизилось. Если в 2016 году антимонопольными органами было возбуждено 262 дела, что превысило показатели 2015 года на 15% (228 дел), то в 2017 году количество соглашений уменьшилось уже более чем на 20% и составило 204. Во многом этому способствовало то, что во взаимодействии с правоохранительными органами ФАС удалось добиться привлечения к уголовной ответственности чиновников за сговоры на торгах. Существенно должны снизить уровень картелизации госзакупок принятые в законодательство о государственных закупках поправки, которые переведут значительный массив торгов в электронную форму. Когда торги проходят в кабинетах чиновников и заявки подаются на бумаге, это создает все предпосылки для злоупотреблений и сговоров. Выявлять такие соглашения крайне сложно. На электронных же торговых площадках все хорошо отслеживается. Машины записывают и хранят в памяти каждый шаг государственного заказчика и участников торгов.

Причин возрастающей картелизации экономики несколько. Отсутствие реального уголовного наказания ведет к самодетерминации картелей, что наносит огромный ущерб интересам и бюджету государства. Извлечение дополнительной прибыли толкает предприятия на пролонгацию заключенных антиконкурентных соглашений и расширение сферы их действия. Слабая эффективность правоохранительной системы влечет за собой картелизацию экономики. Отсутствие должной практики привлечения к уголовной ответственности в свою очередь связано с несовершенством формулировок, содержащихся в Уголовном кодексе Российской Федерации.

В этой связи ФАС считает целесообразным внесение изменений в ряд законодательных актов – Уголовный кодекс и Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации, в Закон о защите конкуренции и некоторые другие законодательные акты. Так, ФАС предложила ужесточить наказание за создание картелей для акционеров компаний, топ-менеджеров и членов совета директоров. За подобные действия максимальный срок тюремного заключения предлагается увеличить с четырех до восьми лет, а сумму

штрафа – с 500 тыс. до 4 млн. руб. [2]. Кроме того, ФАС предлагает расширить свои полномочия. Ведомство хочет разрешить сотрудникам службы изымать документы во время проверок, а также получать данные от оперативников. Кроме того, срок давности за создание картеля может быть продлен с трех до пяти лет или до 10 лет, если будут обнаружены признаки преступления.

В качестве причин, вынуждающих антимонопольный орган инициировать поправки в действующее законодательство, можно назвать совершенствование деятельности картелей и методов их противодействия антимонопольным расследованиям, активное противодействие, выражающееся в сокрытии и уничтожении информации, имеющей значение для доказывания противоправной деятельности, отставание полномочий антимонопольного органа по получению и закреплению доказательств антиконкурентных соглашений от современных вызовов экономической безопасности государства, а также переход правонарушителей в интернет-пространство, вызванный развитием цифровой экономики.

Антимонопольные органы должны реагировать на меняющуюся ситуацию, корректировать антимонопольное законодательство, чтобы иметь возможность не только контролировать нарушения по факту, но и быть органом предупредительного контроля.

Сам процесс создания и совершенствования эффективной системы противодействия картелям достаточно длительный. Западные страны этот путь проходили десятки и сотни лет, мы прошли его менее чем за десять лет и вышли на достойный мировой уровень. Конечно, предстоит еще большая работа по совершенствованию антимонопольного и смежного законодательства, чтобы максимально очистить экономику от картелей. Кроме того, необходимо поменять отношение людей и компаний к картелям. Отрицание картелей должно стать обязательным элементом корпоративной культуры. Справедливая и честная конкуренция – базовые условия для экономического и технологического развития страны, залог обновления и ее динамичного движения во всех сферах жизни.

Список литературы

1. Федеральный закон от 26.07.2006 N 135-ФЗ «О защите конкуренции» (в ред. от 29.07.2017).
2. Базанова Е. Имущество акционеров предложили конфисковать за картель [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru>.

3. Официальный сайт Федеральной антимонопольной службы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fas.gov.ru/>.

4. Сухаренко А. Декартелизация экономики // ЭЖ-Юрист. – № 24 (975) от 21 июня 2017.

УДК 811

СПОСОБЫ ПЕРЕВОДА БЕЗЭКВИВАЛЕНТНОЙ ЛЕКСИКИ

Грачева Ю.В.

*Ярославский филиал Аккредитованного образовательного
частного учреждения высшего образования «Московский
финансово-юридический университет МФЮА»*

Каждая страна имеет свои особенности, свою культуру. То же самое относится и к языку. В каждом языке есть такие лексические единицы, которые свойственны ему одному. В этих случаях принято говорить о так называемой безэквивалентной лексике. Чаще всего она обнаруживается среди неологизмов, среди слов, называющих специфические понятия и национальные реалии, среди малоизвестных имен и названий. Являясь носителем локальных особенностей, такие слова, как правило, не имеют эквивалентов на других языках. Однако это не означает, что эти специфически национальные понятия нельзя передать в переводе. Возможность правильно передавать безэквивалентную лексику и понятия, с ней связанные, предполагает определенные знания о той действительности, в которой эта лексика функционирует.

Безэквивалентная лексика может быть переведены с одного языка на другой разными способами. Проблема в переводе заключается в выборе наиболее подходящего метода. Основными методами перевода безэквивалентной лексики являются: транскрипция, транслитерация, калькирование, описательный, приближенный, трансформационный перевод, перевод более нейтральным словом, перевод общим словом.

Транскрипция. Это способ перевода лексической единицы оригинала путем воссоздания ее звуковой формы с помощью букв языка перевода. С помощью транскрипции в русский язык для обозначения тех или иных явлений, предметов, действий пришли следующие английские слова: *drive-in* – *драйв-ин*, *teach-in* – *тич-ин*, *drugstore* – *драг-стор*, *outsourcing* – *аутсорсинг*, *know-how* – *ноу-хау*, *impeachment* – *импичмент*.

ent – импичмент, *provider* – провайдер, *site* – сайт, *modem* – модем. Этот метод особенно распространен в журналистике и литературе для описания жизни и событий за рубежом.

В качестве примера возьмем американское слово *drive-in*. Кэمبرиджский словарь определяет его, как *a cinema or restaurant that you can visit without getting out of your car*. Другие словари толкуют данное слово, как *being, pertaining to, or using a facility or business designed to accommodate patrons in their cars (a drive-in restaurant; drive-in customers)* [4]. В русском языке не существует эквивалента данному слову, поэтому с помощью транскрипции он вошел в русский язык как *драйв-ин*. В словаре иностранных слов русского языка оно определяется как заведение (*например, кино, банк, бар, кафетерий, мастерская*), построенное и оснащенное так, чтобы можно было обслуживать клиента, остающегося в своем автомобиле [2].

Приведем пример, взятый из статьи журнала “The Daily Beast”:

On the way out of town we stopped at a drive-in grocery to buy ice for the cooler. (“The Land of Permanent Wave” Is Bud Shrake’s Classic Take on ‘60s Texas”) – По дороге и згорода мы остановились возле драйв-ин бакалеи, чтобы купить лед для холодильника.

Транслитерация. Это воспроизведение буквенного состава иностранного слова на языке перевода: буквы заимствуемого слова заменяются буквами родного языка. В британской социальной и политической литературе можно найти такие транслитерации российских реалий: *agitprop, sovkhos, technicum*. Благодаря транслитерации, в России в последнее время стало модным слово *barber*. Зачастую переводчики прибегают к использованию транслитерации для перевода географических названий, имен собственных, названий гостиниц, ресторанов, кафе, фирм и т.д.

Основной недостаток транскрипции и транслитерации в том, что это только передача звуковой или буквенной формы лексического элемента иностранного языка, но они не раскрывают его значение, и такие слова остаются непонятными для читателя.

Калькирование. Калькирование подразумевает под собой то, что отдельные части заимствованного слова, а именно морфемы или лексемы передаются на переводимый язык соответствующими эквивалентами. Например: *grand jury* – большое жюри, *backbencher* – заднекамеечник, *brain drain* – утечка мозгов, *skyscraper* – небоскреб, *road map* – дорожная карта.

Также метод калькирования используется для передачи иностранных политкорректных слов, которые могут быть сложными и

простыми по своей структуре. В качестве простых политкорректных слов приведем следующие примеры:

animal companion – *животные-компаньоны* (данный термин используется для обозначения домашних животных, которых человек заводит в доме или квартире для общения и поднятия настроения);

earth children – *дети земли*, словосочетание означающее человечество.

К сложным политкорректным словам относятся такие, как:

super high gravity locations – *черная дыра* (данное словосочетание используется вместо *black hole*, в виду того, что слово *black* является неполиткорректным словом).

Однако калькирование может иногда привести к проблемам понимания. Например, английское выражение *kitchen cabinet* нельзя перевести как *кухонный кабинет*, так как оно, имея шуточный смысл, означает группу неофициальных советников президента (США).

Описательный перевод. Передача безэквивалентного слова, заключающаяся в раскрытии значения исходной единицы с помощью развернутого описания (в словосочетаниях и фразах), например, описательный перевод с английского на русский:

landslide – *победа на выборах с большим перевесом голосов*,
whistle stop speech – *агитационное выступление кандидата во время остановки поезда*,

bull – *спекулянт, играющий на повышении биржевых ценностей*.

В английском языке не существует эквивалента русскому слову *сутки*, но его можно передать следующими словосочетаниями: *twenty-four hour period*; *day and night*. Таким образом, имея описательный характер, выражение в любое время суток будет переводиться, как *at any time of the day or night*.

Вот несколько примеров описательного перевода с русского на английский:

щи – *cabbage soup*;

борщ – *beetroot and cabbage soup*;

погорелец – *a person who has lost all his possessions in a fire*;

агитпункт – *voter education center*;

кипяток – *boiling water*.

Описательный способ часто используется при переводе названий фильмов, мультфильмов, различных экономических, политических терминов и т.д. Достоинство этого способа перевода – полное

раскрытие сути, основной недостаток – громоздкость. Кроме того, в отличие от других, описанных выше способов передачи безэквивалентной лексики, носящих более или менее механический характер, описательный перевод требует от переводчика глубокого проникновения в суть описываемых явлений, глубокого знания реалий.

Приближенный перевод. Он заключается в том, что для обозначения иностранной реалии в языке перевода подыскивается понятие, хоть и не совпадающее с исходным, но имеющее с ним значительное семантическое сходство и в известной мере способное раскрыть для получателя перевода суть описываемого явления. Например: *душегрейка* – *vest*, *варенье* – *jam*, *прописка* – *residence permit*, *кандидат наук* – *philosophy doctor (doctor of philosophy for)* (английское слово переводится как доктор наук (любых), которое по западной системе соответствует русскому слову кандидат наук).

Достоинством приближенного перевода является его доходчивость. Получатель перевода имеет дело с привычными, хорошо ему знакомыми понятиями. Однако этот способ передачи безэквивалентной лексики всегда связан с определенной опасностью, проистекающей из самой сущности этого способа, в основе которого лежит замена исходного понятия его весьма приблизительным соответствием. Поэтому пользоваться приближенным переводом нужно очень осторожно. Так, например, нельзя считать идентичными Санта-Клауса (англ. Santa Claus), святого Николая (нем. Heiliger Nikolaus) и Деда Мороза, хотя в ряде случаев они вполне могут заменить друг друга при переводе. Такое смешение может привести к культурно-национальной ассимиляции.

Прибегая к приближенному переводу, переводчик очень хорошо должен знать суть описываемого явления, учитывать контекст, функцию текста и, исходя из этого, решить, допустимы ли те отклонения в содержании, которые неизбежно связаны с приближенным переводом.

Трансформационный перевод. В этом случае необходимо прибегнуть к перестройке синтаксической структуры предложений, лексических подстановок с полным изменением значения исходного слова.

“glimpse” – *“to have, or to catch a glimpse of something or somebody”*, что позволяет применять перевод глагола и, таким образом, прибегать к синтаксической реструктуризации предложения. Например: *I could catch glimpses of him in the windows of the sitting-room.* – Яв идел, как его фигура мелькнула в окнах гостиной.

Перевод более нейтральным словом. Этот метод заключается в использовании более нейтрального слова (менее выразительного слова) на языке перевода.

Например: фраза “*exotic lily*” – по-китайски «*странный уникальный цветок лилии*».

Перевод более общим словом. В переводе используется более общее слово, чем слово, используемое в исходном тексте.

Например: выражение “*toshampoone’shair*” переводим так же, как выражение “*towashone’shair*”, то есть «*мыть волосы*». Глагол to wash является более общим, потому что он может применяться по отношению к разным вещам, а не только волосам.

Таким образом, существует множество способов перевода безэквивалентной лексики, и на переводчика ложится большая ответственность в выборе одного из них. В каждом конкретном случае необходимо определить тот вариант, который, не нарушая норм иностранного и переводимого языка, наиболее точно передаст семантику слова или словосочетания. Для более полноценного перевода часто требуется использование комбинированных методов. Например, как упоминалось выше, недостатком транслитерации является то, что механическая передача безэквивалентного слова неспособна достаточно точно и полно раскрыть содержание нового понятия, в результате оно может остаться совсем непонятным для получателей текста, либо быть понятым лишь приблизительно, исходя из контекста. С целью устранить этот недостаток транслитерации, переводчик может сделать примечание, поместив его в скобках или в сносках. Так, например, если в исходном тексте несколько раз встречается слово *shutdown*, то в первый раз его можно передать способом транслитерации – *шатдаун*, сделав при этом примечание, а затем уже употреблять только наименование, созданное путем транслитерации.

В целом, перевод безэквивалентной лексики считается крайне сложной проблемой. Выбор методов ее перевода не может быть закреплён какой-либо универсальной переводческой нормой, а основан только на степени мастерства и вкуса переводчика.

Список литературы

1. Актуальные проблемы современной лингвистики: учеб. пособие / Сост. Л. Н. Чурилина. – 9-е изд., стер. – М.: Флинта: Наука, 2017. – 416 с.
2. Комлев Н.Г. Словарь иностранных слов: [более 4500 слов и выражений]. – М.: Эксмо, 2006. – 669 с.

3. Практикум по переводу с английского языка на русский: учеб. пособие / Н.К. Яшина. – М.: ФЛИНТА: Наука, 2013. – 72 с.

4. Cambridge Learner's Dictionary English-Russian. – Cambridge University Press, 2011. – 1084 с.

УДК 379.85

СЕЛЬСКИЙ ТУРИЗМ КАК ОПРЕДЕЛЯЮЩИЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ НЕ УРБАНИЗИРОВАННЫХ ТЕРРИТОРИЙ РЕГИОНА

Грехов Д.В. к.э.н.

*Ярославский филиал Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации*

Юрченко А.В. к.в.н., доцент

*Ярославский филиал Аккредитованного образовательного
частного учреждения высшего образования
«Московский финансово-юридический университет МФЮА»*

Для развития туриндустрии в самодостаточную отрасль экономики, соответствующую мировым трендам и международным стандартам, Россия предпринимает определенные шаги.

Туристическая деятельность относится к приоритетным секторам экономики Российской Федерации, ее развитие способствует динамичному созданию рабочих мест, росту предпринимательской и инвестиционной активности, развитию инфраструктуры сервиса и гостеприимства, бережному природопользованию, повышению уровня качества жизни населения, расширению международного сотрудничества [3, с. 115].

Список мер, направленных на развитие этого сектора экономики, достаточно объемен: от принятия законов и постановлений на федеральном уровне до привлечения частных инвестиций. Особое место в этом списке занимает проведение масштабных международных спортивных мероприятий. В последние годы Россия много раз была местом проведения подобных событий – Всемирной летней универсиады в Казани в 2013 году, зимних Олимпийских игр в Сочи в 2014 году и предстоящего в 2018 году чемпионата мира по футболу. Не случайно государство борется за право проведения крупных международных спортивных мероприятий. Помимо инвестиций, крупных контрактов от продажи прав на ТВ трансляцию и

рекламы, продажи билетов и около спортивной продукции, существует выгода, которую сложно материально измерить. Это имиджевая составляющая: рост престижа и узнаваемости в мире. Именно узнаваемость, продвижение конкурентных преимуществ городов и регионов на международном уровне способствуют увеличению внутреннего и внешнего турпотока, развитию туристической индустрии в целом.

В 2016 году доля туризма в ВВП России составила 3,4%. Этот показатель пока далек от уровня ведущих туристических европейских стран. В мировой экономике на долю туризма в 2015 году приходилось 9% ВВП (более 6 трлн. долл. США) и более 255 млн. рабочих мест [1, с. 56].

Рыночные преобразования начала 90-х годов крайне негативно сказались на развитии сельских территорий России. В результате данных преобразований и непродуманной социально-экономической политики многие предприятия не смогли адаптироваться к новым экономическим условиям, произошло значительное снижение производства продукции сельского хозяйства и, как следствие, сокращение численности занятых на селе, разрушение социальной инфраструктуры, миграция населения в города.

Данные негативные процессы во многом вызваны отсутствием рабочих мест на селе, закрытием большого количества сельхозпредприятий. В этой связи важнейшей задачей государства является создание дополнительных рабочих мест, стимулирование привлечения рабочей силы и инвестиций в сельскую местность. Важнейшим инструментом реализации данной задачи является сельский туризм.

В отечественной и зарубежной литературе рассматривается множество типов, моделей и систем развития сельских территорий, почти всегда рассматривающих перспективные направления развития села через оценку эффективности функционирования сельского хозяйства. Такие структуры, как отрасли, это не просто производственные единицы, размещенные на определенной территории, а целостные социально-экономические системы, приобретающие черты и функции региона размещения, и для определения эффективности функционирования отрасли требуется не только микроэкономический анализ, но и макроэкономическая оценка [1, с. 57].

Сельский туризм представляет собой особый вид туризма, объединяющий формы организованного и неорганизованного отдыха туристов в сельской местности в целях приобщения к сельской природе, знакомства с сельским образом жизни, с традициями ведения сельского хозяйства (на профессиональном и непрофессиональном

уровне). В этом случае приток туристов в сельскую местность объясняется их действительным желанием провести свободное время на лоне агроландшафтов, почувствовать специфику сельского быта и организации досуга, научиться общаться и даже работать вместе с сельскими жителями.

Сегодня сельский туризм в мире имеет огромный потенциал. Так в развитых Европейских странах сельский туризм по популярности занимает второе место после курортного. Доля же доходов от сельского туризма превышает 30%. В сегменте сельского туризма сосредоточено до 20% мест размещения. При этом прямые туристские расходы в сельском туризме превышают 2500 млрд. руб., а общий эффект для экономики сельской местности составляет более 4500 млрд. руб. [3, с. 34].

Россия обладает уникальными природно-климатическими и культурно-историческими особенностями, позволяющими развивать практически все популярные виды туризма, одним из которых является сельский туризм. Доля сельского туризма в России пока невелика и на сегодняшний день, по данным Ростуризма, составляет 1,5–2%. Однако в России есть все предпосылки для развития этого вида туризма.

Сельский туризм является не просто отраслью туристической индустрии, но выполняет следующие важные социально-экономические функции:

- создание привлекательных рабочих мест, в том числе для сельской молодежи и женщин;
- обустройство сельских территорий;
- комплексное использование природных и культурных потенциаловне урбанизированных территорий.

Существование и функционирование туризма напрямую зависит от уровня развития региона и его территориальных образований, особенно не урбанизированных территорий.

Основными субъектами экономики являются города и сельские населенные пункты. Соблюдение баланса развития городов и сел определяется необходимостью рационального размещения трудовых ресурсов. В условиях прироста населения этот процесс происходит естественным образом, и разрешается путем миграции части сельского населения в города. Но в условиях, когда происходит разрушение естественного хода воспроизводства населения, важнейшей из задач становится сохранение демографического потенциала села.

Цель экономического развития – повышение совокупного потенциала национальной экономики страны. В свою очередь, экономический потенциал определяет возможный экономический результат от использования всех видов ресурсов, и в первую очередь предполагает взаимовыгодное сотрудничество между городом и деревней. С учетом того, что исторически село было поставщиком не только продовольственных товаров и сырья, но и трудовых ресурсов, необходимо принять практические меры по восстановлению демографического потенциала села, который во многом определяется развитием территориальных и организационно-правовых форм функционирования системы «ферма – подворье – кооператив».

В связи с переходом к рыночным отношениям существенно изменились условия финансово-хозяйственной деятельности на селе. Особенно это коснулось территориально удаленных не урбанизированных территорий. По-прежнему происходит сокращение численности сельского населения, за пять последних лет оно сократилось на 821,9 тыс. чел. (2,1%). Безработица в значительной части удаленных поселений уже несколько лет превышает критический уровень (10%), ею охвачено 1,9 млн. сельских жителей. Сохранение в сельских поселениях около 15% населения с доходами в 2 и более раза ниже черты бедности создает реальную угрозу стабильности в сельском социуме. Натуральные доходы большинства личных подсобных хозяйств обеспечивают только необходимый минимум питания, но не решают проблему денежных поступлений и обеспечения нормального уровня жизни. Выход из создавшегося положения видится в организации различных видов несельскохозяйственной деятельности. Это – развитие сельского туризма, возрождение народных промыслов, создание в сельской местности предприятий по переработке сельскохозяйственной продукции и выпуску товаров широкого потребления, выращивание экологически чистой продукции и др. [1, с. 58].

Значимость сельского туризма в развитии сельских территории подтверждается сегодня в федеральных документах стратегического развития. Так, в федеральной целевой программе «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации на 2011-2018 годы» (с изменениями на 31 января 2017 года) подчеркивается, что «очевидным фактором государственной важности такого вида туризма является то, что он может стать существенным источником дополнительного, а иногда и основного дохода для сельского населения, особенно в депрессивных регионах» [1, с. 56].

В этой связи важнейшая роль в развитии сельского туризма принадлежит именно регионам, так как каждый субъект федерации имеет собственные особенности в туристической отрасли. Рассмотрим направления развития сельского туризма в Ярославской области.

Более чем в 60 субъектах России разработаны, и действуют программы развития туризма, с успешной реализацией которых связано решение важнейших задач социально-экономического развития регионов и их территорий. В их числе и Ярославской области и ее сельских территорий.

Ярославский региональный туристский комплекс можно охарактеризовать как совокупность природных, культурных, исторических особенностей региона, элементов инфраструктуры, организационной составляющей, характеризующихся наличием стойкого массового потребительского рынка со структурно дифференцированным спросом и системой подготовки специалистов в сфере туризма и сервиса [2, с. 199].

Ярославская область входит в десятку самых посещаемых регионов страны. Не зря Ярославль носит гордое звание «Столицы Золотого кольца».

Ярославская область – средняя по численности территориальная единица Российской Федерации. По состоянию на начало текущего 2018 года численность населения составила 1265247 человек. В городских условиях проживает 82,6% от общего числа. В состав области входит 11 городов. Естественная убыль населения в прошлом году увеличилась, если сравнивать с 2016 годом. Однако миграционный прирост компенсировал этот показатель, он равняется 15,3%. Ярославская область – это множество памятников и исторических мест. Всего ценных объектов в регионе насчитывается около 5 тысяч, часть из которых занесена в перечень охраняемых ЮНЕСКО. Большинство архитектурных памятников возведено в период с XV по XVI вв.

В настоящее время в успешно реализуется ряд соглашений, базирующихся на принципах партнерства государства и бизнеса. Одним из первых инновационных проектов был туристско-рекреационный кластер «Золотое кольцо». Данный кластер отличная опора региона в сфере туризма, проект вобрал в себя инвестиций на сумму 7843,5 млн. руб. (в том числе средства федерального бюджета – 2005 млн. руб., средства регионального бюджета (в том числе местный бюджет) – 348,5 млн. руб., собственные средства инвестора – 5490 млн. руб.), а так же обеспечил рабочими местами около трех

тысяч человек. Другой очень крупный проект Туристско-рекреационный комплекс «Ярославское взморье» в Рыбинском районе объединяет берега реки Волги и Рыбинского водохранилища, а также такие знаменитые туристские объекты, как Коприно, Мышкин, Спасское. Сроки реализации, которого 2010–2025 гг. Планируемый объем инвестиций: более 10 млрд. руб. Создание курортной зоны мирового уровня площадью более 100 кв. км позволит создать до 10 тысяч новых рабочих мест и значительно повысит имидж региона.

Ярославская область дает большие возможности для отдыха на природе: активного, водного, сельского, экологического. В огромном Переславском Национальном парке есть оборудованные палаточные стоянки. На уникальное Рыбинское водохранилище можно отправиться в экспедицию – на поиски затопленного города Молога. По ярославским рекам, в том числе и по широкой Волге, – сплавляются на байдарках, на Плещеевом озере – занимаются виндсерфингом и картингом. По живописным маршрутам, с ночевками в палатках или гостевых домах, проходят велосипедные, краеведческие туры. Есть в области и несколько лыжных курортов, крупных спортивных парков. Расположенный на севере Дарвинский заповедник – уголок нетронутой природы с редкими растениями. Туристические деревни обеспечивают отдых в комфортных условиях с множеством сельских развлечений: баней, купанием, рыбалкой, охотой, катанием на лошадях, мастер-классы по различным народным промыслам и прочее. Спокойный отдых и лечение предлагают местные санатории, а по эко-фермам области можно устроить гастрономический тур [5].

Помимо обеспечения занятости развитие сельского туризма на не урбанизированных территориях решает ряд задач общерегионального и национального значения, среди них:

- сохранение малых населенных поселений, а значит и самобытного сельского быта;
- улучшение условий жизни сельского населения;
- повышение реальных доходов сельских жителей;
- закрепление молодежи на селе за счет создания новых рабочих мест в данной сфере;
- стимулирование изучения народных обычаев, обрядов и традиций;
- возрождение и пропаганда традиционных ценностей и образа жизни селян;
- возможность сбыта продукции личных подсобных хозяйств;

- развитие народных промыслов и ремесел на не урбанизированных территориях;
- регламентирование использования природных объектов, способствующее сохранению окружающей среды;
- сохранение культурного и исторического наследия не урбанизированных территорий.

Принятие в 2011 году Федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в РФ (2011–2018 годы)» явилось действенным механизмом для развития внутреннего и въездного туризма в Ярославской области. Благодаря реализации программы турпоток в регионе ежегодно увеличивается [5]. Динамика изменения туристического потока за последние 5 лет представлена на рисунке 1.



Рисунок 1. Динамика туристического потока в Ярославской области за 2012–2016 гг.

Власти региона намерены добиться повышения туристического потока почти в 2,5 раза, и на основе достижения этой стратегической цели Ярославский регион планируют войти в пятерку крупнейших туристических центров страны и принимать до 8 млн. туристов в год. Данная стратегия была принята постановлением Правительства Ярославской области от 13.08.2014 № 797-п «Об утверждении Стратегии развития туризма в Ярославской области до 2025 года». С экономической точки зрения в первую очередь к 2025 году планируется изменить вклад туризма в ВРП с учетом мультипликативного эффекта с 2,6% до 7% [4].

В Государственной Думе Российской Федерации приняли решение о создании межведомственной рабочей группы с представителями от регионов для дальнейшей работы над федеральным законопроектом о маршруте «Золотое кольцо».

При этом в первую очередь нужно победить сезонность туризма за счет организации делового, событийного, промышленного, религиозного и медицинского туризма, а также необходима поддержка туристских маршрутов по водному туризму. Поэтому одной из ве-

душих тем рассмотрения рабочей группы является организация скоростного водного сообщения по маршрутам: Ярославль – Москва, Ярославль – Санкт-Петербург, Ярославль – Казань.

Вместе с тем, в сфере развития сельского туризма в регионе сегодня существует ряд проблем, основными из которых являются:

- недостаточность мер государственной поддержки сельского туризма;

- сложность реализации и длительность окупаемости гостиничных и туристических комплексов в сельской местности;

- отсутствие необходимого опыта в развитии сельского туризма у глав муниципальных образований региона;

- кадровые проблемы в привлечении персонала в туристические предприятия сельской местности.

Это далеко не полный перечень проблем, однако именно они, на наш взгляд являются главным «тормозом» на пути развития сельского туризма не только в Ярославской области, но и по всей России.

Решение проблемы государственной поддержки предполагает выделение специализированных мер именно для сельского туризма. Данные меры должны включать формирование инфраструктуры для предприятий сельского туризма, предоставление определенных налоговых льгот и послаблений, субсидирование затрат на подключение к инженерным сетям, прокладку коммуникаций, строительство подъездных путей.

Для того чтобы туриндустрия приносила немалый доход в бюджет региона, необходимо инвестирование как на государственном уровне (долгосрочные программы развития), так и региональном (инвестиции местных предприятий и органов власти). Поскольку туризм во всем мире является очень прибыльной сферой, инвестирование в него связано с наименьшими рисками. При разумной инвестиционной политике в регионе возможно привлечение и иностранных инвестиций. Однако капиталовложения в сферу туризма не приносят прямого дохода, туризм не обеспечивает возврата вложенных инвестиций в краткосрочном периоде, поэтому трудно определить источники финансирования и принадлежность инвестиций. Качественное развитие туризма в связи с экономикой и культурой повышает устойчивость туристской деятельности и ее конкурентоспособность как места для жизни, работы и инвестиций.

Важнейшим направлением государственной поддержки должна быть информационная поддержка для предприятий сельского туризма, которая хоть и оказывается в настоящее время, однако не на постоянной основе.

Различные виды сельского туризма не урбанизированных территорий имеют широкие перспективы развития практически во всех регионах страны. Их становление будет способствовать созданию устойчивой базы сохранения имеющихся сельских поселений, формированию среднего класса и соответственно улучшению финансового положения селян. В долгосрочной перспективе развитие сельского туризма в Российской Федерации будет способствовать диверсификации и повышению устойчивости сельской экономики, появлению новых привлекательных рабочих мест в несельскохозяйственной сфере, сохранению и приумножению природного и культурно-исторического наследия сельских не урбанизированных территорий. Реализация мощнейшего потенциала сельских регионов на основе развития агротуристического сектора должна помочь в преодолении экономического, социального и духовного кризиса в Российской Федерации.

Индустрия туризма лежит в плоскости экономических вопросов. Государству и бизнесу необходимо договариваться о ценообразовании турпродуктов. Для индустрии туризма необходима и налоговая реформа, которая предусмотрит льготы при условии снижения стоимости туристского продукта участниками рынка, ужесточит наказания за уклонение от уплаты налогов.

Российская Федерация обладает богатым природно-рекреационным ресурсом для развития сельского туризма. Однако очевидно, что существуют комплексные проблемы в сфере развития данного вида туризма, которые носят острый и системный характер. Существующих проблем намного больше, чем предпосылок для поступательного развития данного направления туристского рынка РФ. Для их решения необходимы новый подход и программно-целевой метод, позволяющий повысить конкурентоспособность сельских не урбанизированных территорий, удовлетворить растущий спрос на качественные туристские услуги и обеспечить условия для устойчивого развития туризма на селе.

Для устойчивого развития сельских территорий должны быть реализованы принятые федеральные, региональные и муниципальные нормативные правовые акты и программы по социально-экономическому развитию российской деревни, прежде всего, направленные на повышение занятости и доходов селян, развитие местного самоуправления, стимулирование развития несельскохозяйственного бизнеса на не урбанизированных территориях.

Таким образом, анализ свидетельствует, что сельский туризм в настоящее время имеет огромный потенциал в деле развития сельских территорий. Реализация данного потенциала зависит, прежде всего,

от решения проблем, препятствующих развитию агротуризма, решение данных проблем является, прежде всего, прерогативой органов государственной власти и местного самоуправления. Именно сельский туризм является сегодня той сферой, которая сможет поставить развитий сельских территорий, как Ярославской области, так и многих других российских регионов на качественной новый уровень.

Список литературы

1. Грехов Д.В., Виноградова Н.А. Государственная поддержка развития сферы туризма в Ярославской области / В сборнике «Региональный маркетинг Сборник научных статей V Международного конгресса по маркетингу, посвященного 110-летию РЭУ им. Г.В. Плеханова» [Электронный ресурс]. Под общей редакцией М.В. Макаровой, Н.Н. Кормягиной, И.В. Серафимович. 2017. – С. 56–60.

2. Мельникова И.Г., Юрченко А.В. Компетентностный подход к управлению качеством подготовки специалистов в сфере туризма и сервиса // Социосфера. – 2013. – № 1.– С. 197–200.

3. Овчаров А.О. Туристический комплекс России: тенденции, риски, перспективы. – М.: Инфра – М, 2016. – 215 с.

4. Постановление Правительства Ярославской области от 13.08.2014 № 797-п «Об утверждении Стратегии развития туризма в Ярославской области до 2025 года». – Документ предоставлен СПС «КонсультантПлюс».

5. Туристический портал Ярославской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://visityaroslavia.ru/ru>.

УДК 374.7

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ СТАНДАРТ КАК ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ДЕТЕЙ

Громова М.В.

*Ярославский филиал Аккредитованного образовательного
частного учреждения высшего образования
«Московский финансово-юридический университет МФЮА»*

Второе десятилетие XXI века в РФ началось с внесения изменений в Трудовой кодекс, в который ввели понятие «профессиональный стандарт» под которым понимается «характеристика квалифи-

кации, необходимой работнику для осуществления определенного вида профессиональной деятельности» [1]. Сейчас, руководствуясь Приказом Минтруда России 29.09.2014 № 667н «О реестре профессиональных стандартов», можно выделить 1046 утвержденных профессиональных стандартов. Профессиональные стандарты должны применяться:

- работодателями при формировании кадровой политики и в управлении персоналом, при организации обучения и аттестации работников, разработке должностных инструкций, тарификации работ, присвоении тарифных разрядов работникам и установлении систем оплаты труда с учетом особенностей организации производства, труда и управления;

- образовательными организациями профессионального образования при разработке профессиональных образовательных программ;

- при разработке в установленном порядке федеральных государственных образовательных стандартов профессионального образования.

Рассматриваемый профессиональный стандарт «Педагог дополнительного образования детей и взрослых» относится к классификатору 01 «Образование и наука», главной целью которого является «Организация деятельности учащихся по усвоению знаний, формированию умений и компетенций; создание педагогических условий для формирования и развития творческих способностей, удовлетворения потребностей в интеллектуальном, нравственном и физическом совершенствовании, укреплении здоровья, организации свободного времени, профессиональной ориентации; обеспечение достижения учащимися нормативно установленных результатов освоения дополнительных общеобразовательных программ» [1].

Реализация поставленной цели становится возможной при внедрении компетентностного подхода в управление образовательной организацией дополнительного образования детей. Представляется своевременным построение системы оценки деятельности педагогов дополнительного образования детей с учетом требований, заложенных в профессиональном стандарте. Инновационные процессы в оценке деятельности педагогов объективно обоснованы и затрагивают каждого специалиста в данной области деятельности. С одной стороны, профессиональный стандарт определяет направления подготовки будущего педагога, с другой стороны, может выступать как средство оценки сформированных компетенций уже работающего

специалиста. Проанализировав данный документ видно, что в его содержании отчетливо проявляются следующие группы компетенций:

1. «Способен самостоятельно или в составе комиссии проводить набор и отбор на обучение по дополнительной общеобразовательной программе (далее –ДОП)» (СК-1), под которой подразумевается готовность педагога к осуществлению функции комплектования группы обучающихся с учетом специфики реализуемых дополнительных общеобразовательных программ, индивидуальных и возрастных характеристик обучающихся в сфере дополнительного образования. Данная компетенция необходима для реализации специальных функций педагога, проявляющихся в трудовых действиях, умениях, знаниях (например: умение – «комплектовать группы обучающихся с учетом специфики реализуемых дополнительных общеобразовательных программ, индивидуальных и возрастных характеристик обучающихся»).

2. «Способен разрабатывать дополнительные общеобразовательные программы» (СК-2) подразумевается готовность педагога к осуществлению функции комплектования группы обучающихся с учетом специфики реализуемых дополнительных общеобразовательных программ, индивидуальных и возрастных характеристик обучающихся в сфере дополнительного образования. Данная компетенция необходима для реализации специальных функций педагога, проявляющихся в трудовых действиях, умениях, знаниях (например: умение – «определять педагогические цели и задачи»).

3. «Способен реализовывать дополнительные общеобразовательные программы» (СК-3) подразумевается готовность педагога к осуществлению функции реализации дополнительных общеобразовательных программ с учетом специфики реализуемых дополнительных общеобразовательных программ, индивидуальных и возрастных характеристик обучающихся в сфере дополнительного образования. Данная компетенция необходима для реализации специальных функций педагога, проявляющихся в трудовых действиях, умениях, знаниях (например: умение – «проектировать совместно с обучающимся индивидуальные образовательные маршруты освоения дополнительных общеобразовательных программ»).

4. «Способен осуществлять педагогический контроль и оценку освоения дополнительной общеобразовательной программы» (СК-4) подразумевается готовность педагога к анализу организации и оценке качества досуговой деятельности и отдельных мероприя-

тий. Данная компетенция необходима для реализации общепедагогических функций педагога, проявляющихся в трудовых действиях, умениях, знаниях (например: умение – «анализировать и интерпретировать результаты педагогического контроля и оценки»).

5. «Способен планировать и организовывать взаимодействие с родителями (законными представителями) обучающихся» (СК-5) раскрывается в знаниях потенциальных социальных партнеров, мотивы их взаимодействия с организациями, реализующими дополнительные образовательные программы, формальные (договорные, организационные) и неформальные формы взаимодействия с социальными партнерами; умениях находить социальных партнеров, развивать формальные (договорные, организационные) и неформальные формы взаимодействия с ними; навыках владения способами взаимодействия с органами управления образованием и социальными партнерами организации, осуществляющей образовательную деятельность, по вопросам развития дополнительного образования и проведения массовых досуговых мероприятий. Данная компетенция необходима для реализации специальных функций педагога, проявляющихся в трудовых действиях, умениях, знаниях (например: умение – «находить социальных партнеров, развивать формальные (договорные, организационные) и неформальные формы взаимодействия с ними»).

6. «Готов организовывать и проводить досуговые мероприятия» (СК-6) подразумевает готовность педагога к осуществлению профессионального проведения различных массовых мероприятий и самосовершенствованию в данном виде деятельности. Данная компетенция необходима для реализации дополнительных профессиональных функций педагога, проявляющихся в трудовых действиях, умениях, знаниях (например: умение – «выполнять роль ведущего досуговых мероприятий»).

7. «Готов вести документацию, обеспечивающую реализацию дополнительной общеобразовательной программы» (СК-7) готовность педагога к осуществлению профессионального осуществления документационного обеспечения проведения различных досуговых мероприятий и самосовершенствованию в данном виде деятельности. Данная компетенция необходима для реализации дополнительных профессиональных функций педагога, проявляющихся в трудовых действиях, умениях, знаниях (например: умение – «использовать нормативно-правовые акты федерального, регионального и локального уровней»).

8. «Готов обеспечивать безопасность обучающихся на занятиях и досуговых мероприятиях» (СК-8) подразумевается готовность педагога к осуществлению функции обеспечения безопасности обучающихся при проведении массовых досуговых мероприятий в сфере дополнительного образования детей. Данная компетенция необходима для реализации специальных функций педагога, проявляющихся в трудовых действиях, умениях, знаниях (например: умение – «обеспечивать безопасность обучающихся при проведении массовых досуговых мероприятий»).

Для обеспечения объективной оценки деятельности педагогов дополнительного образования детей представляется необходимым разработка кейс-заданий, позволяющих выявить уровень сформированности той или иной компетенции. Измерить уровень каждой компетенции позволяют блоки вопросов, представляющие собой модели ситуаций с которыми может столкнуться педагог в ходе своей профессиональной деятельности. Например, в рамках оценки СК-1 «Способен самостоятельно или в составе комиссии проводить набор и отбор на обучение по ДОП» можно предложить следующее задание:

«Представьте, что Вы организуете занятия в объединении для обучающихся 16–18 лет, и так как дети этого возраста, как правило, загружены и могут посещать Ваше объединение только в вечернее время, то до которого часа Вы можете ставить занятие?» Выбирая один из предложенных вариантов: до 18.00; до 19.00; до 19.30; до 20.00, до 21.00 ч., педагог тем самым показывает уровень сформированности знаний СанПиН 2.4.4.3172-14, локальных документов образовательной организации, а также умение применять их на практике.

Данные авторские кейс-задания спроектированы таким образом, что представляют педагогу возможность выбрать один вариант ответа из пяти предложенных, среди которых один вариант – правильный и оценивается в 2 балла, три варианта не в полной мере правильных и оцениваются в 1 балл и один вариант неправильный – 0 баллов, суммируя результаты, выстраивается профиль компетенций педагога. Общее количество составленных кейсов составляет 43 задания, при использовании компьютерной программы можно задать их любое количество, равномерно охватывая каждую группу компетенций.

Таким образом, регулярно проводимая оценка компетенций педагога позволяет, с одной стороны, проследить динамику, количе-

ственные и качественные изменения в профессионализме педагогов дополнительного образования, с другой стороны, в руках руководителя образовательной организации всегда есть объективный инструмент для оценки персонала.

Список литературы

1. Профессиональный стандарт «Педагог дополнительного образования детей и взрослых» (утв. приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 8.09.2015 № 613н) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71102914/#ixzz5F7obZqda>.

УДК 65.015

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К МОТИВАЦИИ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА

Громова М.В.

*Ярославский филиал Аккредитованного образовательного
частного учреждения высшего образования
«Московский финансово-юридический университет МФЮА»*

Система управления персоналом в современной организации должна быть настроена на организацию работы персонала с максимальной производительностью труда, главным инструментом по достижению данной цели может служить мотивация, которая позволяет побудить работника к осуществлению своей трудовой функции с максимальной отдачей. Структуру системы оптимальной мотивации труда (СОМТ) можно представить в виде трех блоков:

1. Первый блок СОМТ (1): индивидуальный аспект. Этот блок СОМТ обслуживает общую заинтересованность в работе привлекаемого работника в данной организации.

2. Второй блок СОМТ (2): субъектный аспект. Данный блок обслуживает исполнительскую дисциплину, его производительную нормативную заинтересованность и активность работника

3. Третий блок СОМТ (3): личностный аспект. Функция данного блока заключается в управлении мотивацией работника, направленной на рационализацию собственного труда.

В основе мотивационной политики в соответствии с природой деятельности лежит необходимость поощрения соответствия со-

трудников организации пяти основным группам нормативных требований:

- исполнительские нормы;
- нормы межличностного взаимодействия;
- функциональные нормы;
- общие нормы организации (нормы дисциплины и культурные нормы);
- управленческие функциональные нормы.

Для успешной работы предприятия одного только наличия высококвалифицированных сотрудников мало, надо, чтобы были конкурентоспособный продукт, каналы сбыта, инвестиции и многое другое. Большой интерес к проблематике социальной ответственности бизнеса объясняется среди прочего недостаточностью у российского государства собственных ресурсов для проведения полноценной социальной политики, вступлением отношений государства и бизнеса в новую фазу развития – партнерства и сотрудничества, а также влиянием ускоряющегося процесса глобализации. Совершенствование этики бизнеса, расширение сферы корпоративной социальной ответственности способствуют изменению негативного отношения общественности, инвесторов, потребителей к крупному бизнесу. Компании, поддерживая и улучшая свой имидж, вынуждены формулировать стратегические цели, выстраивать стандарты и осуществлять принципы социально ответственного поведения. Это становится общепринятой практикой, своего рода нормой деловых отношений. Социально ответственное поведение является одним из важнейших аргументов в конкурентной борьбе на рынке капиталов. Хотя в России пока еще не утвердилось понимание социальной ответственности бизнеса как дополнительного вклада в развитие общества, традиционно считается, что этим должно заниматься государство. [1, с. 78]

В сегодняшних рыночных условиях предприятие должно вселять в глазах социума надежность, перспективность и ответственность, только социально ответственное предприятие может рассчитывать на полную отдачу персонала для достижения максимальных показателей, а также только социально ответственное предприятие в глазах населения будет иметь успех в случае необходимой поддержки или оказания помощи. В менеджменте активно идет обсуждение системы KPI (Key Performance Indicators), которую некорректно считать только системой мотивации персонала. Это скорее инструмент управления. В настоящее время четверть всех российских компаний

не имеет утвержденных критериев оценки эффективности работы сотрудников. Правильно ли это? Чтобы деятельность того или иного подразделения компании была результативной, нужно как минимум знать, как ее оценивать. КРІ – это ключевые показатели эффективности (индикаторы деятельности). Система управления, опирающаяся на КРІ, предполагает достижение основной цели предприятия благодаря выполнению предусмотренных показателей деятельности сотрудниками различных подразделений. Разрабатывать КРІ рекомендуют системно – и идти от главной цели предприятия к целям подразделений и функционалов. Иногда такие индикаторы формируют, начиная с показателей и целей определенного исполнителя (от управляющего менеджера до менеджера среднего звена) и заканчивая общими задачами. На уровне бытового сознания складывается впечатление, что значительно легче поставить цель сотруднику, чем достичь понимания цели организации вообще. Но если делается ставка на отдельных сотрудников, нельзя гарантировать достижение желаемых результатов в масштабе всего предприятия. Понадобится сверять соответствие целей на каждом этапе работы. Целью системы КРІ можно назвать оптимальную организацию действий сотрудников разных служб, обеспечивающую отсутствие противоречий и торможения работы других подразделений. Использование ключевых показателей деятельности на предприятии поможет повысить производительность процессов и объективно оценить труд работников. Все это в комплексе способствует достижению стратегических целей предприятия. Система КРІ помогает правильно расставить приоритеты в работе и сделать упор на том, что руководство считает полезным для предприятия. Такой подход позволяет повысить эффективность труда. Специалисты начинают лучше понимать, что им делать, чтобы добиться результата. Однако при принятии решения о введении системы КРІ нужно учитывать, что для этого потребуются более чем существенные расходы. При инвестициях в подобный проект необходимо рассчитать ожидаемую отдачу и период ее получения – при условии нормальной работы системы.

В настоящее время сложилась тенденция по изменению системы мотивации в пользу увеличения переменной части оплаты труда, а именно бонусов, отложенных бонусов, спот-бонусов за успешное выполнение проекта. При этом на практике важно правильное оформление соответствующих документов, так как от этого зависит дальнейшая возможность признания выплат в целях налогообложения прибыли, а также их учет при исчислении среднего заработка,

пособий по государственному социальному страхованию и иных выплат.

Бонусы представляют собой дополнительные вознаграждения и премии, выплачиваемые:

- либо по итогам работы за соответствующий период времени (чаще всего по итогам календарного года);
- либо по итогам выполнения отдельной работы (этапа работы), проекта, договора и т.п.

Цель внедрения бонусных систем – усиление заинтересованности сотрудников или целых коллективов работников (структурных подразделений) в достижении соответствующих показателей, которые заранее определяются и надлежащим образом документально оформляются. Бонусы выплачиваются за достижения и перевыполнение плана (например, плана продаж), проведение удачной рекламной кампании и т.д. Нерационально предусматривать бонусы за исполнение работы в срок, компетентность, неопоздание на работу, так как своевременная и качественная работа свидетельствует о профессиональной пригодности сотрудника и за это он получает зарплату. Следует помнить, что установление слишком сложных схем расчета бонусов имеет больше минусов, чем плюсов. В данном случае выигрывает организация, которая за счет сложности расчетов может сэкономить на бонусах. Если же сотрудники не могут самостоятельно определить, какой бонус получают, это в конечном итоге ведет к недовольствам и снижению мотивации. На практике одной из лучших признана простая система, которая включает в себя зарплату, социальный пакет и бонус за выполнение четких KPI.

KPI (key performance indicators) позволяют осуществлять контроль деловой активности сотрудников, подразделений и компании в целом. Этот термин часто переводится как ключевые показатели эффективности (КПЭ) (см., например, Приказ Минпромторга РФ от 20.06.2017 № 1907 «Об утверждении Рекомендаций по применению принципов бережливого производства в различных отраслях промышленности»). Однако термин performance неоднозначен. Согласно формулировке стандарта ISO 9000 2015 performance делится на две категории: результативность и эффективность, характеризуется как «измеримый итог» [2].

В силу стандарта результативность – это степень достижения запланированных результатов (способность компании ориентироваться на результат), а эффективность – соотношение между достигнутыми результатами и затраченными ресурсами (способность

компании к реализации своих целей и планов с заданным качественным уровнем, выраженным определенными требованиями: временем, затратами, степенью достижения цели). Performance объединяет в себе и результативность, и эффективность. Следовательно, корректный перевод термина KPI – ключевой показатель результата деятельности, так как результат деятельности содержит в себе и степень достижения результата, и затраты на его получение. На основании ст. 135 ТК РФ условия осуществления выплат закрепляются в трудовых договорах с работниками, а также раскрываются в коллективных договорах (соглашениях) и (или) локальных нормативных актах (положении об оплате труда, положении об осуществлении бонусных выплат и др.). В случае выплаты сотрудникам бонусов в процентах от суммы полученной выручки, прибыли или иной согласованной стоимостной базы соответствующие условия прописываются в трудовых договорах.

По общему правилу в трудовых договорах или специальных дополнительных соглашениях к ним закрепляются условия и о выплате специальных бонусов руководящему составу по итогам календарного года или иных периодов (этапов). При этом указываются не только условия выплаты и размер процента, но и сроки выплаты соответствующих сумм.

Разновидностью бонусов являются надбавки, устанавливаемые при условии достижения работниками соответствующих качественных или количественных характеристик трудовой деятельности. При такой системе изначально стороны согласуют оплату труда на основе базовых показателей (оклада и премии), а по итогам при условии достижения соответствующих показателей – выплату бонусов. При этом согласовываются размеры выплаты и порядок ее исчисления. Такие выплаты можно определить как бонусные премиальные выплаты. Рассматриваемые выплаты должны оформляться как премиальные, стимулирующие или поощрительные. Бонусные премиальные выплаты характерны, в частности, для торговых организаций.

Условия осуществления премиальных бонусов желательно прописывать в положениях о премировании или иных локальных нормативных актах организации.

В ходе разработке инструментов мотивации деятельности персонала организации на крупных предприятиях, как правило, учитывают мнение профсоюзов.

Поэтому мнение профсоюзов учитывается при решении многих вопросов трудовых отношений. В частности:

- введение неполного рабочего времени в случае угрозы массовых увольнений (ст. 74);
- принятие решения о сокращении численности или штата работников (ст. 82);
- привлечение к сверхурочной работе в случаях, не оговоренных в Трудовом кодексе(ст. 99);
- разделение рабочего дня на части (ст. 105);
- установление размера дополнительного вознаграждения, выплачиваемого работникам (за исключением работников на окладе), за нерабочие праздничные дни, в которые они не привлекались к работе (ст. 112);
- привлечение к работе в праздники и выходные дни в случаях, не оговоренных в Трудовом кодексе(ст. 113);
- утверждение графика отпусков (ст. 123);
- разработка и утверждение правил и инструкций по охране труда (ст. 212).

Мотивация персонала в современной организации должна учитывать особенности работы сотрудника, особенности условий, в которых работает организация, учитывать мнение директора, осуществляющего руководство текущей деятельностью, разработанная система мотивации должна работать как единое целое между работником и администрацией. В настоящее время мотивация является важной составляющей кадровой политики, мотивация должна быть экономической оправданной. В современных условиях инструментов мотивации становится все больше, большое внимание уделяется моральной мотивации, созданию условий, подтверждающих причастность сотрудника к компании, как к единому целому. Ключевое значение в мотивации при удержании персонала имеет индивидуальный подход при постановке задач. Компании должны выявить скрытые интересы, стараться адаптировать проекты под конкретную личность. Необходимо всегда опираться на экспертизу и опыт сотрудников в необходимой области, принимать во внимание их управленческие и лидерские компетенции, учитывать предпочтения каждого. Сотрудники чувствуют за собой право выбора, становятся более свободными в своих решениях, укрепляется командный дух. Видя лояльность со стороны компании, сотрудники готовы идти на уступки: в критически важных ситуациях они возьмутся за менее интересный для них проект и будут работать с полной отдачей.

Еще один вариант решения проблемы – использовать горизонтальные перемещения. Их стоит трактовать как стимулирование

интереса персонала к умению выполнять разноплановые задачи. Допустимо и делегирование части полномочий руководителя сотруднику с выделением ему группы подчиненных и возложением ответственности за выполнение проекта. Это позволит специалисту проявить себя, почувствовать самостоятельность в выборе решений, реализовать собственные идеи.

Таким образом, система мотивации персонала должна быть направлена на поиск взаимосвязей целей предприятия и целей самих сотрудников. Подобная состыковка личных и корпоративных целей эффективна, когда сотрудники четко осознают возможность влиять на свой доход (а не просто получать стандартный оклад, который не зависит от качества труда).

Список литературы

1. Корпоративная социальная ответственность: управленческий аспект: монография / под общ.ред. д.э.н., проф. И.Ю. Беляевой, д.э.н., проф. М.А. Эскиндарова. – М. КНОРУС, 2008.

2. ГОСТ Р ИСО 9000-2015/ Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь (с поправкой) [Электронный ресурс]. – Режим доступа//<http://docs.cntd.ru/document/>.

УДК 330.12

ДЕЦИЛЬНЫЙ КОЭФФИЦИЕНТ В РОССИИ

Жан Э.Э., Подгорный Н.А.

Калининградский филиал

«Московского финансово-юридического университета МФЮА»

В настоящее время жизненный уровень населения значительно понизился. Рассмотрим состояние доходов различных слоев населения в России и их влияние на положение экономики страны.

Государство существует в первую очередь для людей. Поэтому основной задачей государства должно являться решение вопросов по улучшению уровня жизни населения и благосостояния каждого отдельного человека.

Однако в российском обществе растет социальное расслоение. Проблема имущественного неравенства была названа на Давосском форуме одной из наиболее актуальных среди 50 глобальных рисков.

Примерно 50% населения Российской Федерации (70–75 миллионов человек) живет за чертой бедности.

Разницу в совокупных доходах различных слоев населения экономисты вычисляют с помощью целого ряда показателей. Среди них основными являются:

1. Децильный коэффициент дифференциации.
2. Квинтильный коэффициент.
3. Индекс Джини.

Рассмотрим их более детально:

1. Децильный коэффициент дифференциации доходов. Дециль – это одна десятая часть. Децильный коэффициент представляет собой соотношение средних доходов 10% самых богатых жителей государства к такому же проценту беднейших. Чем меньше получившийся результат, тем стабильнее ситуация в обществе. Значение коэффициента больше 10 означает возможность возникновения гражданских беспорядков и начала государственного переворота. Это связано с тем, что разница принадлежащих разным классам активов настолько велика, что сразу бросается в глаза несправедливость устройства общества.

В Европе принято, что при децильном коэффициенте более 7 в стране нарастает социальная напряженность, а при значении более 10 – страна взрывается.

В современной России все обстоит противоположным образом. Сегодня децильный коэффициент составляет у нас 16–18. Для сравнения: в скандинавских странах Дании, Финляндии и Швеции этот показатель 3–4. В Германии, Австрии – 5–7 [4].

Некоторые исследователи считают, что фактически, с учетом и скрытых доходов, значение этого коэффициента находится в диапазоне от 25 до 40.

2. Квинтильный коэффициент. При подсчете децильного коэффициента совершенно не учитываются зарплаты 80% среднеоплачиваемых сотрудников, поэтому для более полного анализа применяют квинтильный коэффициент [2].

Квинтильный коэффициент – это отношение доходов 20% самых богатых к доходам 20% самых бедных. Квинтиль – это одна пятая.

В 1970 году квинтильный коэффициент был равен 4,7. Это значительно меньше, чем сейчас (сейчас 9,1) и примерно соответствует современным показателям Швеции, Белоруссии и Нидерландов.

3. Индекс Джини. Итальянский Коррадо Джини предложил использовать для расчета равномерности распределения доходов по-

казатель, который называется «коэффициентом Джини» или «индексом Джини».

Индекс Джини – это площадь области отклонения от идеала умножить на два.

Индекс Джини для России в 2014 году – это 38,8. «Росстат» дает более точную цифру – 41,6.

Если сложить доходы всех граждан в России вместе, то 20% самых бедных заберут себе 5,2% от общих доходов, а 20% самых богатых – 47,4%, почти половину.

Для практической оценки соотношению доходов и имущественного расслоения, жизненного уровня населения можно ограничиться анализом децильного коэффициент дифференциации доходов.

Россия же находится на одном из первых мест в мире по неравенству распределения имущества и доходов.

В России 110 миллиардеров контролируют 35% богатств всех домохозяйств. Столь высокий уровень имущественного неравенства отмечается лишь в России и некоторых государствах Карибского моря.

В 2013 году в России насчитывалось 2 тысячи человек, чье состояние превышало 50 млн. долларов. Количество долларовых миллионеров в России оценили в 84 тысячи человек.

Бедный человек платит 42,6 % со своей зарплаты (если считать общую нагрузку на фонд оплаты труда, включая социальные взносы), а богатый, пользующейся разнообразными схемами «оптимизации налогов», платит 4-9 % [5].

Для обеспечения реального увеличения доходов следует провести ряд определенных мер:

- повысить реальную заработную плату занятого населения;
- необходимо создать механизм регулирования доходов населения с учетом территориальных особенностей страны;
- достичь более справедливого распределения доходов правительством РФ на основе совершенствования системы индивидуального налогообложения и собственности граждан.

Эти меры способны сгладить неравномерность в распределении материальных и духовных благ между членами общества и повысить уровень жизни населения.

Выполнение мер по уменьшению децильного коэффициента позволит обеспечить реальное увеличение доходов большинства населения, то есть повысит реальный его уровень жизни. Это приведет к уменьшению экономического ущерба экономики страны.

Список литературы

1. Артемов А. Рок децильного коэффициента. – Режим доступа: http://nacsovbez.com/news/news_post/rok-detsilnogo-koeffitsiyenta.
2. Миронов Б. Имущественное расслоение в России в начале XX века. СОЦИС, № 8, 2014. – Режим доступа: <http://mamlas.livejournal.com/3658547.html>.
3. Морген Ф.М. Как измеряют социальное неравенство. – Режим доступа: <http://fritzmorgen.livejournal.com/803885.html?page=3>.
4. Тарлавский В. Богач, бедняк // Экономика и жизнь. – Режим доступа: <http://www.eg-online.ru/article/275745/>.
5. Шувалов И. Московский комсомолец. – Режим доступа: <http://fritzmorgen.livejournal.com/803885.html?page=3>.

УДК 930.85.008

ИСТОРИЯ ЕКАТЕРИНИНСКОЙ ЯНТАРНОЙ КОМНАТЫ И РАСШИФРОВКА ЕЕ ЖЕМЧУЖИНЫ – ПРУССКОЙ ШКАТУЛКИ В ВИДЕ ДВУСТВОРЧАТОГО МОЛЛЮСКА

Залыгалин В.П.

*Калининградский филиал Аккредитованного образовательного
частного учреждения высшего образования
«Московский финансово-юридический университет МФЮА»*

История создания Екатерининской Янтарной комнаты и расшифровка прусской сцены на обеих янтарных створках двустворчатого моллюска-модели лотарины послужат дальнейшему пониманию жизни прусского народа, а также необходимости продолжения дальнейших поисков восьмого чуда света в Калининградской области. О Янтарной комнате написано много книг, опубликовано многочисленное число статей, создано несколько фильмов, ставшие материалом для изучения. История создания Екатерининской Янтарной комнаты насчитывает более 300 лет и ее можно подразделить на три периода и шесть этапов (рисунок 1).

Немецкий период (15 лет) создания Янтарной комнаты подразделяется на три этапа.

Первый этап создания Янтарной комнаты (Берлинский) длился с 1701 по 1707 гг. В это время выдающийся архитектор и скульптор при прусском дворе Фридриха I Андреас Шлютер (1664–1714 гг.) и приглашенный в Берлин из Копенгагена Готтфрид Вольфрам рабо-

тают над созданием Янтарной галереи из нетрадиционного материала того времени – янтаря.

Второй этап длился с 1707 по 1717 год. Он характеризуется тем, что главный архитектора короля И.Ф. Эозандера фон Гете увольняет А. Шлютера и приглашает для работы над Янтарным кабинетом из Данцига польских мастеров по янтарю Эрнста Шахта и Готфрида Турау. 1709 год считается годом создания Янтарного кабинета прусского короля Фридриха I площадью 33 м².

Третий этап (1713–1716 гг.) – период хранения янтарных стен в ящиках Цейхгаузе в Берлине.



Рисунок 1. Этапы создания Екатерининской Янтарной комнаты

Русский период Янтарной комнаты с площадью похищенных янтарных панелей в более чем 200 м² длился с 17 ноября 1716 по 14 октября 1941 года (225 лет) и подразделяется на три этапа.

Летнедворцовый (четвертый) этап Екатерининской Янтарной комнаты связан с перевозкой Янтарного кабинета (подарка прусского короля Фридриха Вильгельма русскому царю Петру I) по маршруту: Берлин – Кенигсберг – Мемель – Рига – Петербург и хранение в Летнем дворце Петербурга.

Зимнедворцовый (пятый) этап (11.02.1743–11.07.1755 гг.) характеризуется созданием при императрице Елизавете Петровне (дочери Петра I) в Зимнем дворце «Аудиенц-каморы»; в ее создании принимал участие русский архитектор Б.Ф. Растрелли. Екатерининский (шестой) этап (11.07.1755–14.10.1941 г.) характеризуется переносом «Аудиенц-каморы» из Петербурга в Царское Село (при Екатерине

II) и созданием Янтарной комнаты, воплощенной итальянским мастером Александром Мартелли под руководством Б. Ф. Растрелли. В реконструкции Янтарной комнаты принимали участие отец и сын Фридрих и Иоганн Роггенбук, братья Клеменсы и Генрих Вильгельм Фриде, Иоганн Вильпендорф, венецианец Франческо Фонтелласо, мастер И.В. Крестовский и др. [1; 3].

Период хищения, демонстрации, сокрытия и поисков Янтарной комнаты подразделяется на три этапа:

– фашистский этап (14.10.1941–9.04.1945 гг.) связан с похищением нацистами Екатерининской Янтарной комнаты, перевоз ее по маршруту станция Сиверская – Луга – Псков – Рига – Кенигсберг, реставрация в Пальмникене (ныне – пос. Янтарный), экспозиция в Королевском замке Кенигсберга (1942–1943 гг.) и ее захоронение (1944 г.);

– советский (9.04.1945–1991 г.) и российский (1991-нынешнее время) этапы связаны с организацией поисков Екатерининской Янтарной комнаты на территории Калининградской области.

Пушкинский период (20 лет) связан с созданием копии Екатерининской Янтарной комнаты, которая изготавливалась с 1983 по 31.05.2003 гг. под руководством А.А. Кедринского.

Особый интерес для исследователей представляет жемчужина Янтарной комнаты – шкатулка в виде двустворчатого моллюска лотарины, некогда многочисленная в Балтийском море и использовавшаяся пруссами в пищу. Центральную часть панели среднего яруса передней стены занимает фрагмент декора Янтарной комнаты – раскрытая раковина двустворчатого моллюска лотарины, в древние времена часто встречавшаяся в уловах рыбаков в Лотариновом (позже – Свевское, ныне – Балтийское) море. Янтарная шкатулка-раковина (рисунок 2) состоит из двух створок: светлой (передней) и темной (задней).



Рисунок 2. Шкатулка-моллюск из Янтарной комнаты.

Передняя створка раковины символизирует день: давнее спокойное и безопасное время жизни предков пруссов, когда после отступления последнего ледника (вероятно, оно было вызвано падением Мамоновского каменно-железного метеорита, обнаруженного в 2002 году в песчаном карьере пос. Богдановка Калининградской области, что вызвало замедление скорости вращения и смещением оси Земли и, в конечном счете, привело к потеплению климата), они мигрировали из Индоевропы на берега Лотаринового моря. Задняя створка раковины – ночь: беспокойное и опасное время пруссов, когда миссионеры-священники из Европы устремились в языческую Пруссию, за ними – рыцари. Их намерения вроде были благими: склонить языческих пруссов к католической вере. Но одновременно они поддерживали стремление рыцарей Тевтонского ордена захватить и колонизировать прусские земли. В ходе такой геноцидной экспансии рыцарями Тевтонского ордена сжигались крепости и гибли поднявшиеся на защиту своей земли пруссы.

Передняя и задняя створки шкатулки-моллюска отличны друг от друга по цвету: передняя створка изготовлена из светло-желтого янтаря и как бы озарена солнечными лучами. Это – светлая и мирная жизнь пруссов. Задняя створка – темно-желтого и красного (красного) цвета, олицетворяет беспокойную последующую жизнь пруссов.

Передняя створка раковины рассказывает о переселении предков пруссов к берегам Лотаринового моря в конце III тысячелетия до нашей эры [2, с. 26]. Ее внутреннее изображение – трехуровневое. В центре возвышаются одна за другой и уменьшающиеся в размерах морские волны, которые взаимосвязаны: одна волна выходит из другой, то есть заселение слабо населенной местности в юго-восточной Балтике шло несколькими волнами.

Первая волна (нижняя) – самая мощная, и она состоит из трех гребней. Ее центральный гребень состоит из пяти малых волн. Два боковых гребня немного уступают по мощности центральному гребню. В основании этой волны полукругом расположено двенадцать небольших выступов (племен «ариев» – предков пруссов), что говорит о многочисленности племен «ариев», живших в Индоевропе. Первое переселение «ариев» происходило в виде трех крупных переселенческих отрядов, в состав которых входило до 5 племенных семейных поселений.

Вторая (средняя) волна – менее мощная, чем первая, но она состоит из девяти гребней, окружающих сверху и с боков нижнюю

трех гребневую волну. В центре – самая крупная пяти гребневая волна со слившимися основаниями. Эта центральная волна выглядит как бы выросшей из пяти волн, входящих в состав центрального гребня нижней волны. Вторая волна символизируют время, когда большая часть «ариев» вынуждена покинуть родные края из-за большой заселенности Индоевропы, недостатка мест охоты и добывания пищи, а также изменения климата. Они в составе сначала пяти отрядов, а позже еще пяти, со знаменами, копьями, луками, округлыми и овальными щитами и сигнальными трубами, прибыли к берегам Лотаринового (ныне – Балтийского) моря на невысоких конях с мощной грудью и с одетыми на шею «хомутами».

Таким образом, эти две волны символизируют особенности переселения племен «арий» (в будущем – предков пруссов), когда они под руководством своих вождей в период Великого переселения народов в Европу после отступления ледника и заселения земли растениями и животными устремились в сторону Лотаринового моря.

Третья волна – самая маленькая. Она не имеет гребней и омывает плоский камень, символизирующий новую родину предков «ариев». На этом камне возвышается погребальный глиняный сосуд. Над сосудом – овальное возвышающееся углубление, образованное нависающей четверной волной, состоящей из нескольких слитых мощных гребней. Отверстие внутрь сосуда покрыто куском материи: доступ внутрь его запрещен: в нем – останки (сожженного по обычаям пруссов) вождя, приведшего прусские отряды к берегам Лотаринового моря. Так пруссы хранили память о своем мужественном и дальновидном вожде, приведшем их на новые малообитаемые земли. Погребальную урну охраняют два обнаженных по грудь (переселение «ариев» произошло в жаркое время), с бородами и усами, с чертами европеоидной расы воина. Один (слева) воин – с прямыми волосами на голове, а другой (справа) – с курчавыми. Оба воина сидят в пол-оборота и держат в одной руке трубу (средство подачи сигнала воинам), а локтем другой руки опираются на морскую волну.

Задняя створка раковины рассказывает о борьбе пруссов с миссионерами-христианами Европы, стремившимися проповедовать среди языческих пруссов христианскую веру, как, например, святой католик Адальберт (погиб от рук недовольных пруссов). Вслед за ними стали прибывать с огнем и мечом крестоносцы Тевтонского ордена, которые стали захватывать их земли. Нам правой стороне этой части раковины изображена сцена изгнания (убийства) католи-

ческого проповедника (возможно, польского священника Св. Войцеха-Адальберта) прусскими братьями-вождями Брутенем и Видевутом. На троне полусидит прусский вождь Брутен. Он двумя руками держит копьё с острым наконечником (он правша) и нацеливает его для броска в немецкого проповедника. Лицо прусского вождя – европеоидного типа. Оно – с крупным носом, покладистой бородой и усами. На его голове – находится корона. Его левая часть груди и левая рука – оголены от напряжения. Вдали за Брутенем сидит на ступеньках древний старик (его отец), а рядом – его брат Вудевут. Князь Вудевут – в халате и с похожим, как у брата, лицом, но с клиновидной бородой и чалмой на голове, как у индийцев (прибыли из Индоевропы после схода ледника примерно 10 000 лет назад и заселения Европы растениями и животными). Его руки оголены до локтей. У ног прусского вождя Брутена лежит домашняя собака.

На левой стороне задней створки моллюска виден миссионер-проповедник, пытающийся убежать от нацеленного на него копьё прусским вождем Брутенем. Проповедник – средних лет, без головного убора и с чертами европеоидного типа. Его черты: широкий лоб, курносый нос и седеющие прямые волосы на голове. Он одет в приталенное «пальто» с меховым воротником (прибыл ранней весной), поверх его – плащевая накидка, на ногах – сапоги. Внизу видна часть его меча. Его кисти рук спрятаны в рукава одежды. Слева от проповедника – молодая женщина. Она – в платье и с короткой стрижкой на голове, стоит за кафедрой и читает книгу (возможно, священное писание).

По центру задней створки моллюска изображены каменные ворота, через которые входят три прусса-воина, вызванные вождем Брутенем. Посередине – старший дружинник, а по его бокам – по воину. Они олицетворяют защитников Прусской земли. Старший дружинник – средних лет и с бородой в виде полумесяца; он одет в защитную рубаху до колен и с короткими рукавами; на его голове – шлем, на ногах – сапоги, а в правой руке – меч. По обе стороны от старшего дружинника стоят по одному рядовому воину. Они одеты одинаково, как и старший дружинник, но один из них (слева) держит в руках стяг, а второй (справа) – копьё. Согнутая в локте левая рука и отстраненная в сторону и приподнимающаяся правая рука с мечом у старшего дружинника – свидетельства решительности выполнить приказ прусского вождя. Защитная одежда и вооружение свидетельствуют о времени происшедшего события I-VI века нашей эры.

Таким образом, при создании шкатулки в виде моллюска для Янтарного кабинета Фридриха I резчики янтаря использовали прусские саги. В ней запечатлено великое переселение «ариев» (предков пруссов) конным ходом из Индоевропы к берегам Лотаринового (Балтийского) моря в III тысячелетии до н. э. [3, с. 26]. Также они напомнили потомкам об относительно мирной жизни пруссов до прихода священников-католиков из Европы, а также о беспокойной, полной драматизма жизни в период Тевтонского нашествия. Оригинальное решение резчиков по янтарю из Пальменикена (ныне – пос. Янтарный Калининградской области) по использованию формы раковины двустворчатого моллюска лотарины (ее двух створок) для показа истории жизни прусского народа, – это свидетельство их неординарности мышления. Искусное изготовление янтарной раковина – новый шаг в искусстве резки по янтарю в начале XVII века. Ее использование в качестве центральной части Янтарной галереи Фридриха I, это, прежде всего, заслуга первого ее создателя – Андреаса Шлютера, похороненном в 1714 году в Новом Петергофе (Россия) [3].

Список литературы

1. Залыгалин В.П. История Янтарной комнаты. – Калининград: «Документальный центр», 2016. – 206 с.
2. Кулаков В.И. От Восточной Пруссии до Калининградской области. – Калининград: Пром. тип «Б-К», 2000. – 288 с.
3. Овсянов А.П. Янтарная комната: Возрождение шедевра. – Калининград: ФГУИПП «Янтарный сказ», 2004. – 112 с.

УДК 908

НЕМЕЦКИЙ СКУЛЬПТОР СТАНИСЛАУС КАУЭР И ЕГО СКУЛЬПТУРЫ В КАЛИНИНГРАДЕ И СВЕТЛОГОРСКЕ

Залыгалин В.П.

*Калининградский филиал Аккредитованного образовательного
частного учреждения высшего образования
«Московский финансово-юридический университет МФЮА»*

Одним из выпускников, а позже профессоров Кенигсбергской академии художеств, открытой в 1882 году, был Станислаус Кауэр (1867–1943 гг.). В ней с 1907 по 1933 гг. он возглавлял класс скульпту-

ры [2]. Заметный след в истории Кенигсберга (ныне – Калининград) и курортного городка Раушен (ныне – Светлогорск) он оставил своими произведениями – скульптурами, прекрасно вписавшимися в окружавший их ландшафт. Некоторые из них сохранились и до сих пор.

Станислаус Кауэр родился в Кройцнахе, и умер в Кенигсберге в возрасте 76 лет. Его дед Эмиль Кауэр был первым ваятелем в семье. В 1856 году он писал: «Всякое художественное произведение должно давать толчок к неослабленному действию земного шара, восприятию им ощущения; если оно будет правильно и до конца им осознано оно должно принадлежать ему и рождаться из его недр» [1].

О себе С. Кауэр писал: «Я родился 8 октября 1867 года четвертым ребенком моих родителей в Кройцнахе на р. Наэ. До 14-летнего возраста я учился в местной гимназии, а в 1882 году (мне было 15 лет) мой отец со всей семьей переехал в Рим (Италия). Там я решил стать скульптором. До 1905 года я находился в Риме с перерывами на поездки. В мастерской отца-художника я получил практические навыки по этой профессии. Во время поездок по Италии я познакомился со страной и ее людьми. Огромное впечатление о природе и искусстве я почерпнул в поездках по Сицилии и восхождении на вулкан Этна. В 1897 году я женился. Оба моих старших детей родились там. В 1905 году я с семьей переехал в Берлин, где на улице Бухенштрассе работал в мастерской профессора Гертера. В 1906-1907 гг. мне представилась возможность получить академическую работу в академии Кенигсберга на должность вместо умершего профессора Ройша. В этом мне сопутствовали успехи, и я стал работать в ней, где смоделировал первые свои работы в Кенигсберге – бюсты Гинденбурга, Людендорфа и Эйххорнса для городов Летцен, Каунас и Риги...» [1].

В Кенигсберге С. Кауэр жил на маленькой улице из девяти домов графа Шпеерштрассе, д. 9. В этом доме проживала семья Бальтцер их двух человек, и в нем находилась мастерская скульптора. Из-за бытового пожара дом не сохранился до наших дней.

За 26 лет работы в качестве руководителя ваяния в Кенигсберге скульптором С. Кауэром создано более 100 скульптур, рельефом и барельефов. О себе он писал: «От своего отца я унаследовал лирико-романтическое дарование, которое в процессе жизни и творчества в Риме и в ходе знакомства со знаменитыми немецкими художниками. Художники Луис Туайллон, Аугуст Гауль, Людвиг фон Гофман Отто Грайнер, Роберт Велльман и др. способствовали развитию во мне восприятия до классической пластики» [1]. Одной из первых его ранних работ была скульптура «Непокоримый».

Его труду принадлежат многочисленные памятники, установленные в Кенигсберге (ныне – Калининград):

– фонтан «Ева» и скульптуры «Купальщица» (1905–1906 гг., мрамор, стояла у Дома художников), «Женщина и ребенок» (она моет ноги ребенку), «Девочка после купания» (бронза, ул. А. Невского);

– бюсты барону фон Штайну, графу Александру Дона (в зале Ландхаузена), тайному советнику Александру Бетценбергеру (в музее «Пруссия»), Бартоцкому, обер-президентам Мольтке, Хофману и Элендту, профессору академии Отто Хайхерту, поэту Мартину Боррману, уборщице-матери 12 детей Фордерроссгартена;

– рельеф изображения Э.Т.А. Гофмана, памятники Отто Дренгвитцу, Герману Дубоису, Паулю Коралусу;

– мраморная доска Кляйсту (установлена на его доме по ул. Лебенихгассе, 12);

– мемориальный рельефный портрет Макса фон Шенкендорфа (установлена на ул. Шенкендорфплатц) [1].

В 1910 году в Кенигсберге был открыт памятник (в бронзе) немецкому писателю, драматургу и поэту Фридриху Шиллеру. Это была вершина творчества мастера С. Кауэра. Для создания задуманной фигуры он пригласил в качестве модели одного из рабочих Кенигсбергского рыбного порта, что позволило ему создать величественный и вдохновенный образ – традиционную классическую композицию. В ходе военных действий 1944–1945 гг. памятник сильно пострадал, «особенно спина, левое плечо и правая пола плаща скульптуры. Ее поверхность была испещрена вмятинами, пулевыми и осколочными отверстиями» [2].

В 1912–1913 гг. из ракушечника С. Кауэр создал рельеф «Геркулес», который был установлен на каменной лестнице у шлюза Хаммертайха (ныне – проспект Мира, близ стадиона «Пионер»).

В 1916 году благодаря его мастерству были созданы из ракушечника два аллегорические парящие женские фигуры-нимфы «Рог изобилия» и «Гений с венком» и были размещены на здании Кенигсбергской академии художеств (ныне – средняя школа № 21), построенном по проекту архитектора Ф. Ларса.

В 1919 году С. Кауэр из ракушечника ваяет скульптурную декоративную группу «Мать и дитя», которая украшала северную часть Верхнего пруда до 1945 года. Эта скульптурная композиция гармонировала с берегом водоема, и, казалось, что мать с сидящим у нее на плече ребенком как будто тянулись к воде. В этой пластической работе скульптор воссоздал единство матери и ребенка, лицо кото-

рой выражает печаль войны, вызвавшей душевные волнения и переживания женщины. Предположительно, скульптор создал две таких скульптурных группы, одну из которых он подарил городу Раушену, в котором не раз отдыхал. В ходе военных действий у кенигсбергской скульптурной группы были утрачены нос, пальцы рук матери, часть лица ребенка, 1/3 постамента, а голова ребенка была отколота [2]. Раушенская скульптурная группа С.Кауэра сохранилась. Ныне в Светлогорске она стоит в сквере у озера Тихое (бывш.– Мюллентайх). Эта скульптурная группа была самой любимой для скульптора. Он писал: «Любимой работой считаю «Мать и дитя». Эта скульптура, над которой я работал во время ужасов Первой мировой войны, символизирует жажду человека к миру, горе матери, глядящей на своего ребенка и думающей о том, что вот и это, мое дитя, может стать жертвой войны. Этого ребенка, когда он станет взрослым, либо оденут в военную форму и заставят убивать, либо его самого убьют; дети, ставшие солдатами» [1]. Так думал С. Кауэр о своем любимом произведении.

За свою долгую жизнь скульптор вырастил целую плеяду учеников. Его учениками были: Отто Дренгвитц, Герман Дубоис, Вильгельм Думпиус, Кристина Горстель-Науберайт, Вальтер Хемпель, Майндерт Хенрике (из Голландии), Оскар Бернхард Егер (обменялся местом работы в академии с Германом Брахертом на работу в художественно-прикладной школе), Гедайдя Каган, Пауль Кирмитц, Пауль Коралце и др. [1].

За год до смерти (в 1942 году) С. Кауэру была вручена золотая медаль. Часть его скульптурных работ сохранилось и находится в Светлогорске (ранее – Раушен) – курортном городе, где селились даже крупные государственные деятели Германии, например, два известных политика, которые в 20-е гг. XX века активно осуществляли реформу развития хозяйства Пруссии. Так, в Раушене жил сенатор-президент и бургомистр (до 1933 года) Кенигсберга профессор доктор Ломейер. Другой бургомистр Кенигсберга доктор Карл Гоерделер жил в Раушене в обычном доме [3].

Немецкий скульптор С. Кауэр внес значительный вклад в развитие мирового скульптурного ваяния. Изучение его творчества позволит понимать основные тенденции

Список литературы

1. Калининградский областной архив. Ф. 1183. О. 1. Д. 274.
2. Колесникова Т. Проблемы сохранения памятников Кенигсберга на примере садово-парковой скульптуры и монументаль-

но-декоративной пластики второй половины XIX– первой трети XX века //Восточная Пруссия. История. Культура. Искусство. Сб. научных статей. Вып. 1. Под общей редакцией Г.В. Золотской. – Калининград: Изд-во КГУ, 2003. – 207 с.

3. Калининградский областной архив. Ф. 1183. О.1. Д. 280.

УДК 338.48

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СПОРТИВНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ – ИНСТРУМЕНТ АКТИВНОГО ТУРИСТСКОГО ПРОДВИЖЕНИЯ ГОРОДОВ И РЕГИОНОВ

Зонова М.В.

*Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Уральский государственный экономический университет»*

В 2016 году доля туризма в ВВП России составила 3,4%. Этот показатель пока далек от уровня ведущих туристических европейских стран. В мировой экономике на долю туризма в 2015 году приходилось 9% ВВП (более 6 трлн. долл. США) и более 255 млн. рабочих мест.

Для развития туристической индустрии в самодостаточную отрасль экономики, соответствующую мировым трендам и международным стандартам, Россия предпринимает определенные шаги.

Список мер, направленных на развитие этого сектора экономики, достаточно объемный: от принятия законов и постановлений на федеральном уровне до привлечения частных инвестиций. Особое место в этом списке занимает проведение масштабных международных спортивных мероприятий. В последние годы Россия много раз была местом проведения подобных событий – Всемирной летней универсиады в Казани в 2013 году, зимних Олимпийских игр в Сочи в 2014 году и предстоящего в 2018 году Чемпионата Мира (ЧМ) по футболу. Не случайно государство борется за право проведения крупных международных спортивных мероприятий. Помимо инвестиций, крупных контрактов от продажи прав на ТВ трансляцию и рекламы, продажи билетов и около спортивной продукции, существует выгода, которую сложно материально измерить. Это имиджевая составляющая: рост престижа и узнаваемости в мире. Именно узнаваемость, продвижение конкурентных преимуществ

городов и регионов на международном уровне способствуют увеличению внутреннего и внешнего турпотока, развитию туриндустрии в целом.

Наглядным примером такой взаимосвязи является проведение Всемирной летней универсиады в Казани в 2013 году. Колоссальные средства федерального бюджета (230 миллиардов рублей) были потрачены не только на возведение 30 сооружений, среди которых футбольный стадион на 45 тыс. зрителей, гребной канал, Дворец водных видов спорта, деревня Универсиады и т.д. Львиная доля расходов пришлась на приведение в порядок инфраструктуры города: построили три новые станции метро, новые дорожные развязки, запустили ветку аэроэкспресса, модернизировали аэропорт. Город изменился, стал туристически более привлекательным. Ежегодный рост туристского потока в среднем составляет 15%. Если в 2008 году (до проведения универсиады) Казань посетили 850 тыс. туристов, то в 2014 году количество туристов составило 1750 тыс. человек, что на 14,3% больше, чем в 2013 году (1,5 млн. чел.). В 2015 году рост потока составил 20%: прибыло 2,1 млн. туристов. В 2016 году поток туристов составил 2,5 млн. человек, в 2017 году – 2,7 млн. человек. Доля иностранных туристов в общем объеме потока составляет 10%. Можно сделать вывод, что созданные в рамках подготовки к Всемирной летней универсиаде 2013 года инфраструктурные проекты стали одним из конкурентных преимуществ города и создают необходимые условия для позиционирования Казани как международного туристского центра [1].

Проведение Олимпийских игр в Сочи в 2014 году имело огромное значение как для России в целом, так и для развития Краснодарского края в частности. В Сочи теперь находятся стадионы мирового уровня, горнолыжный курорт «Роза Хутор», лучшие в стране дороги, морской порт, современный международный аэропорт, также была создана новая телекоммуникационная инфраструктура и многое другое. Для проведения Игр был организован номерной фонд в размере 41 тыс. [2]. Появилось более 240 тысяч рабочих мест, что привело к сокращению уровня безработицы. Нельзя не отметить вклад рекламной компании, посвященной смене имиджа Краснодарского края и его курортов. Если в 2013 году (до проведения Олимпиады) поток туристов составил чуть менее 12 млн. чел. то к 2017 году он вырос до 17 млн. чел. [3]. Краснодарский край занимает первое место в рейтинге иностранных туристов, посещающих Россию (900 тыс. в 2017 году).

С 2010 Россия ведет активную подготовку к Чемпионату Мира по футболу. Турнир пройдет на 12 стадионах в 11 городах: Москве, Санкт-Петербурге, Сочи, Самаре, Саранске, Казани, Нижнем Новгороде, Волгограде, Калининграде, Ростове-на-Дону и Екатеринбурге. Что касается Москвы, Санкт-Петербурга, Сочи и Казани, они являются лидерами туристической индустрии России. Очевидно, что остальные города возлагают большие надежды на дивиденды от проведения ЧМ. Например, подготовка Екатеринбурга к проведению встреч ЧМ мира по футболу придаст импульс развитию инфраструктуры не только города, но и всей области, повысит инвестиционную привлекательность региона, способствуя повышению качества жизни уральцев. Для Екатеринбурга проведение спортивных соревнований международного уровня – это возможность по-новому презентовать регион, а также дополнительные возможности для развития спортивных объектов и въездного туризма.

По данным статистики, Екатеринбург уже оказался на третьем месте по упоминаниям в СМИ в связи с ЧМ 2018. В основу рейтинга легло исследование упоминания городов-организаторов в различных средствах массовой информации. Таким образом, Екатеринбург занял третье место в рейтинге, сразу после Москвы и Санкт-Петербурга, что уже свидетельствует о повышенном внимании к уральской столице [4].

В заключение важно отметить, что Олимпиада или ЧМ по футболу сами по себе привлекают туристов со всего мира. В связи с этим наблюдается небольшой экономический рост: за счет создания временных рабочих мест и притока расходов. Все рестораны, гостиницы и сувенирные магазины получают большую часть прибыли из-за повышения цен и спроса на потребительские товары и услуги. Но самое главное – это долгосрочная перспектива. То, что остается после проведения мероприятий: инфраструктура, дороги, гостиничный фонд, культурно-спортивные сооружения и многое-многое другое еще долгие годы будет служить на благо жителей и гостей города.

Список литературы

1. Консорциум Кодекс. Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. Постановление от 29 января 2016 года № 218 об утверждении Программы «Развития туризма в Казани на 2016-2017 годы» [Электронный ресурс]. – URL: <http://docs.cntd.ru/document/432869133>.

2. BusinessFM. Часть гостиниц, построенных к Олимпиаде в Сочи, остались не у дел. – URL: <https://www.bfm.ru/news/240247>.

3. Информстандарт. Деловая аналитика Кубани. Туристическая отрасль Краснодарского края в 2014-2017 гг.– URL: <http://informstandard.ru/turisticheskaya-otrasl-kuban-2014-2017/>.

4. Как готовится Екатеринбург к Чемпионату Мира 2018. – URL: <https://futbol1.ru/gotovitsya-k-2018.html>.

УДК 821.161.1-93/930.253/801.1

ПРАВСТВЕННЫЕ ДЕФОРМАЦИИ СОВЕТСКОЙ ЭПОХИ КАК ПРЕДМЕТ ХУДОЖЕСТВЕННОЙ РЕЦЕПЦИИ М. ПРИШВИНА

*Иванов Н. Н. д. филол. н., профессор
ЯГПУ им. К. Д. Ушинского*

Последовательный ученик А. Ремизова, М. Пришвин свято читл его заветы и старался быть ближе к жизни, изучать народную культуру изнутри. Пришвин годами жил в провинции, в глуши, среди т. н. простого народа; там он воспринимал и оценивал народную жизнь не с позиций Петербургского Религиозно-философского общества, где получил прививку демотеизма, но из сокровенных глубин. В провинции Пришвин наблюдал встречу русской национальной ментальности, национальных традиций с идеологией и практикой советской власти. В апреле 1926 г., в Переславле-Залесском, Пришвин записал в дневнике: «Надо удерживаться от интеллигентского стремления осознать жизнь прежде, чем сам пожил: надо просто жить» [9, № 1, с. 77].

«Мы уже и раньше думали, как бы податься куда-нибудь поближе к воде, и списывались с Переславлем-Залесским, где находится прекрасное Плещеево озеро <...> на высоком берегу Плещеева озера есть историческая усадьба, где хранится ботик Петра Первого, и тут есть пустой дворец, в нем предполагается устроить биостанцию, и если я положу этому делу начало своими фенологическими наблюдениями, то могу занять любую квартиру взтом дворце» [11, с. 90,91]. Пришвин с семьей (жена Ефросинья Павловна, дети Петр и Лев) жил в Переславле с апреля 1925 по июль 1926 года. В 1920-е годы Переславль, а в 1940-е село Усолье Переславского рай-

она (теперь – Купанское) оставили глубокий след в душе Пришвина – писателя: от демотеизма не осталось и следа.

Пришвин вел «фенологические наблюдения», но в дневниках называл эту работу «художественно-этнографическим изучением края». Он обнажил свой взгляд на искусство и науку, деятельность ученого и писателя, на связи людей и природы. В дневниках, художественных произведениях Плещеево озеро включено в сложную метафорическую систему народного бытия.

В непрестом политически 1925 году Пришвин бродил по лесам, охотился, собирал сказки и местные предания, вел дневники; одновременно не скрывал желаний казаться ученым, подчеркивал свое членство в основанной М. Горьким влиятельной организации ЦКБУ, в Русском Географическом обществе. Вот типичные в плане расстановки акцентов записи из дневника за 1925 год. «5 Мая. Утро росистое, прохладное. Солнце взошло чисто сзади Никитского монастыря и поплыло, оставляя влево и колокольни церквей, и деревья.

В полдень опять в стеклянном озере отражались дворцами кучевые облака, озеро было, наверно, такое же прекрасное, как вчера, но мне казалось, что вчера оно было лучше, – и так теперь пойдет навсегда: прошлое будет всегда лучше настоящего.

[Запись на полях]: В краю, где не было революции.

6 Мая. Егорий. И так изо дня в день все тише, теплее и роскошнее. Все сотворено и остается почить, но я не могу, и на этот случай, когда не можешь ни творить, ни почивать, а жить как-нибудь нужно, является благодетельный случай зла: я отдал себе дверью палец <...>

В краю, где не было революции. Председатель райкома прислал свою жену, «открытую женщину», с приглашением к их престольному празднику: Пришвину М. М.

«Я, председатель райсельсовета Ульянов Я. М., прошу я Вас, пожалуйста, приходите ко мне в гости, очень буду Вам благодарен. Ежели придете, и впредь буду с Вами знаком. Ульянов».

Мы раздумывали, идти или не идти, а там, на празднике, не ждали: к 11 утра уже является сам председатель со своим кумом, сапожником Волковым, оба сильно пьяные, звать.

Я сказал:

– Край у вас какой милый, революции у вас совсем не было!

– Ни малейшей, – ответил председатель» [8, с. 281, 282].

Приведенные строки можно не комментировать совсем, если

же комментировать, предстоит довериться взгляду писателя и его дневнику, отразившему такие скрепы людей и природы, которые не подвластны никакой идеологии.

«Как чисто! Спичку я бросил на воду, Петя сказал:

– Не сори!

На отражении луны сверкали хвои, разнесенные волнами лесного озера.

Расставаясь с заповедником, после вмиру люди творили легенду об озере <...>. И так я, раз влюбившись, стал жить с озером, как с женой» [8, с. 281, 282].

Видимо, в таких бесценных открытиях для себя и состояло художественно-этнографическое изучение края, результатом чего стали дневники Пришвина, полностью в советскую эпоху не публиковавшиеся. «В этот год, когда моя земля отдыхает, я не буду ничего придумывать <...> героем моего рассказа будет сама земля» [11, с. 90]. «Моя земля» – метафора духовной жизни. Город у озера – древний невидимый град, можно ведь и по-другому – Град Невидимый [5]; идущие на север леса – первозданная природа, «берендеево царство», люди – «лесной народ», быт и сознание которого в сущности своей неизменны. «Край у вас какой милый, революции у вас всем не было!

– Ни малейшей, – ответил председатель».

По переславским впечатлениям написаны книги «Календарь природы», «Родники Берендея», по усольским – «Кладовая солнца», «Корабельная чаша». В Переславле же были сделаны подготовительные записи, «леса», как говорил сам автор, к роману «Осударева дорога», накапливался материал для повести «Мирская чаша».

Подписываясь то членом ЦКБУ, то Русского Географического общества, Пришвин соблюдал требуемый эпохой ритуал, не чуждался и взглядов на роль писателя в устройении жизни. Но уже во второй половине 1920-х гг. он оказался неизмеримо выше т. н. «научного», в действительности, вульгарно-материалистического подхода к людям и природе, отвергающего бытие Духа. Писатель, художник давно понял: науке неподвластны нюансы душевной жизни, тайна смерти. И, находясь в «такой глуши», он предпочел замерам и опытам лес, охоту, местные предания.

К переславским впечатлениям Пришвин возвращался до конца дней. «Плещеево озеро еще очень молодо <...> Невозможно жить с одной унылой мыслью о смерти <...> напор жизни безмерно сильнее логики, а потому науки не надо бояться. Я не молод, веч-

но занят, чтобы кувшин мой был полон водой, и знаю, что когда он полон – все мысли о смерти пусты» [11, с. 125–126].

Важно, однако, учесть и обратную связь – суждения о писателе людей из народа. Вот одно из них: воспоминания П. И. Глибиной, 1908 г. р., которая жила у Пришвиных «на Ботике». «Пришвин приехал на Ботик в 1923 году. Они меня попросили поработать у них. Я дров в дом натаascaю, полы вымою. Убиралась, да и дрова колола, и все делала. Дом большой был у самого лесу. Все лето у них жила – на платье купили материи метра четыре бордового цвета. И почти ничего не платили, только харчами кормили.

Пришвин был интересный. Как встает (рано вставал-то, на заре еще) – карты раскинет, если удача ему, он засмеется, посвистывает. Как настоящий цыган был: в брюках ходил широких, длинной рубахе. Когда отправляется, то говорит: «Я пошел на охоту». Две собаки у него было: Ярушка и Рыжик, одна еще охотничья в подвале сидела. Придет, глядишь: волочет птичку али две маленькие, а то петуха лесного черного, сизого, здорового, гребешок красный, красивый. Надо его мне щипать. Еще птичек носил маленьких, шерстью, как воробушки, хвосты длинные, он их «вальдшнепы» называл. Обязательно давал обрабатывать их и наказывал перышки из крыльев не выбрасывать: он был писателем, он ими писал. Когда вытащу перышки, в бумажку заверну и на стол ему положу. Пришвины хорошие были.

Два сына были у Пришвина: Лева и Петя. Они на лето приезжали сюда. Жена его, Ефросинья Павловна, напишет мне бумагу, чего купить в городе, дает ее Пете: «Поезжайте с Полиной». Машин тогда не было, и мы с ним поедem в лодке добираться в город по озеру, по речке. Один раз только в лодку сели, отъехали немного, как пошел дождик, лодку во все стороны кидало, я вроде боюсь, а Петя успокаивал: сейчас пройдет. Ехали до самого устья, дождик лил все также. Вышли мокрые у церкви Сорока мучеников, постояли, обсохли, день стал хороший, поехали дальше, тут недалеко было, около Покровской церкви были магазины кирпичные, тут все было в магазинах. Петя подал бумагу, и ему и мясо нарубили, и хлеба принесли, поклади в корзины, мешки, и мы поехали обратно». Комментарии автора. Воспоминания П. И. Глибиной приводятся без указания на источник. Говоря, что Пришвин приехал в Переславль в 1923 году, она ошибается. В свое время я нашел этот текст в переславской краеведческой малотиражке; выходных данных нет.

Представители народной культуры, народной среды влекли Пришвина не интеллигентским или научным, но своим самобытным зна-

нием жизни на земле. Что объединяло людей столь разных запросов? «Характеристику населения» Переславля и ближних деревень писатель дал еще в 1926 году: «Кто эти люди? Какие-то мелкие служащие, техники, считаются в городишке за полудиках людей, но они природные следопыты-краеведы, фенологи, и подлинное – не сентиментально-мещанское и не книжное, не от Руссо и Толстого – чувство природы сохранилось почти только у них» [11, с. 99].

Публикуя первые произведения «советского периода» в журнале «Красная новь», Пришвин хотел поместить в нем и свою «коренную вещь» – повесть «Мирская чаша» (1920, 1982, 1990), но зловещую роль в ее судьбе сыграл отзыв Троцкого: «С политической точки зрения она сплошь контрреволюционна» [10, с. 19]. Это верно. В новой власти Пришвину были чужды насилие, разрушение сословий, церкви и, главное – вмешательство в природу человека и Мира, отрицание того, «что мы считали «жизнью» с ее <...> вечными биологическими и культурными устоями» [7, с. 156]. Под влиянием В. В. Розанова сложилось убеждение Пришвина: личность создают стихии мужского и женского. Власть женщины – в ее тайне. И вдруг: «Обозначилось» «направление революционного внимания к самому истоку собственности, в область пола и эроса», с «особенной ненавистью революция устремилась в дело разрушения женственного мира, любви, материнства»; «нащупала в этом женственном мире истоки различимости людей между собой» [6, с. 162]. В этой повести нет традиционного путешествия; в ней осмыслены проблемы России, интеллигенции и те стороны народной жизни, о которых еще в 1910 году С. Булгаков писал А. Белому: «Сокровенные тайны народной души – в ее натуралистической и <...> демонической стихии» [1, с. 238]. 1917 год освободил стихии народной души, и Пришвин понял, что усвоенное из книг, различных полусектантских интеллигентских воззрений обожествление народа – неполное знание о нем. В революции «зверь безумный освободился» [10, с. 21].

Пришвин развил в повести свои идеи, ранее сформулированные в дневнике. Сквозная в ней тема служения отождествлена с идеей служения; миссия русской интеллигенции, живущей книгой, подобна жертвенному подвигу Христа, а народ в быту неизменен, живет «хлебом единым», и у него свой, фольклорно-легендарный, апокрифический Христос.

Культура, олицетворением которой была дворянская усадьба, народу враждебна, русский народ – «сфинкс» [10, с. 35]. В главе «О хлебе едином» перефразированы притчи, переосмыслено Евангелие. Это и есть апокриф. Народ видит правду в жизни здесь, но

не там. «Хлеб наша проверка», а «антिलлигенцию» «черт обманул». Обманул же потому, что интеллигенция вслед за дьяволом «хочет хлеб сделать из камня посредством *трактора*» [10, с. 72]. Тогда как человек на земле жив «единственно собственным хлебом», «а все прочее притча» [10, с. 72]. «Революция движется линейно, события и лица проходят <...> без ритма, а время общей жизни мира (солнце всходит и заходит) идет ритмически <...> это понимание (мое) не «революционно», это биологизм» [7, с. 156–157].

Между тем, столь знакомые мифологические мотивы в творчестве Пришвина становятся проводниками высших, тайных, труднодостижимых знаний. В дневниковых записях последних лет есть немало раздумий о путях преодоления конкретных социальных катаклизмов на основаниях уподобления человеческого и стихийно-природного, сотворчества. Катаклизмам он противопоставил самоуглубление, созидание, чтобы с высоты которого даже во зле виден «проток» к добру: «непреренно же в процессе творчества зло переходит в добро» [9]. Пришвин варьировал свой тезис о фантазии, силою которой он мечтал «переделать», «сделать новую жизнь». «Аксиома творческого труда: что добро перемогает зло. Значит, из совокупности жизненного творчества получается некий плюс» [9]. Тесные контакты дневников и повестей Пришвина можно, думается, расценить только как просветленно-нравственный, прозорливо-мировоззренческий итог художника и человека. В молодости рожденная идея пересоздания сущего, столь близкая искусству Серебряного века, питая писателя до старости, обрела высшую философско-эстетическую значимость.

Список литературы

1. Булгаков С.Н. Моя Родина // Новый мир. – 1989. – № 10.
2. Иванов Н.Н. Мифопоэтическая парадигма художественных поисков в литературе русского неореализма // Верхневолжский филологический вестник = VerhnevolzhskiPhilologicalBulletin: научный журнал. – Ярославль: РИО ЯГПУ, 2017. – № 1. – С. 28–31.
3. Иванов Н.Н. Мотивы и образы национальной культуры в прозе русского неореализма // Вестник Костромского государственного университета: научно-методический журнал. – Кострома: РИО КГУ, 2017. Том 23. 2 0 1 7. Volume 23. № 4. Октябрь – Декабрь. – С. 101–104.
4. Иванов Н.Н. Языческая культура в прозе М. Горького [Текст] / Н.Н. Иванов // Верхневолжский филологический вестник = VerhnevolzhskiPhilologicalBulletin: научный журнал. – Ярославль: РИО ЯГПУ, 2017. – № 3. – С. 16–19.

5. Иванов Н.Н. Град Невидимый Михаила Пришвина // Материалы Шестой научно-методической конференции «Гуманитарные науки и православная культура» (VII Пасхальные чтения). – М.: МПГУ, 2009. – С. 49–54.

6. Пришвин М. Дневник. – Октябрь.– 1989. – № 7.

7. Пришвин М. Дневник. – Октябрь.– 1990.– № 1.

8. Пришвин М. Дневники. 1923–1925. – М.: Русская книга, 1999.

9. Пришвин М. М. Леса к «Осударевой дороге». Из дневников 1909 – 1952 гг. // Наше наследие. – 1990. № 1, 2.

10. Пришвин М.М. Мирская чаша // Роман газета для юношества. – 1990. – № 2.

11. Пришвин М.М. Родники Берендея. – М.: Советская Россия, 1977. – 400 с.

УДК 330.322

ОПЦИОННАЯ ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Иванова Н.И. к.ф.-м.н., доцент

Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны

Существует большое количество критериев оценки инвестиционных проектов. Остановимся на оценке с учетом метода реальных опционов.

Опционные критерии оценки инвестиционных проектов основаны на предположении о том, что практически любой инвестиционный проект можно уподобить опциону. Опцион – это ценная бумага, дающая ее владельцу право на покупку или продажу актива в некоторый момент в будущем по заранее известной цене. Заплатив за опцион сейчас, инвестор покупает право на свободу выбора в будущем, и он может, либо воспользоваться этим выбором, либо нет. Стоимость опциона всегда неотрицательна. Она положительна, если есть ненулевая вероятность получения выгоды от такой возможности, и равна нулю, если пользоваться этой возможностью невыгодно. Преимущество опционов перед теми же фьючерсами состоит в том, что они дают право, но не налагают обязательство. Обладание таким правом имеет стоимость, которая называется ценой опциона.

С появлением опционов инвесторы получили право принимать решения, благодаря которым они могут с выгодой для себя исполь-

зывать удачное стечение обстоятельств или уменьшить потери. Применение метода реальных опционов дает гибкость в принятии решений, позволяет компаниям учесть возможность быстрого реагирования на быстро изменяющиеся внешние условия. В настоящее время теория реальных опционов активно развивается применительно практически к любому типу инвестиционных проектов.

Многие инвестиционные проекты содержат различные виды опционов. Если проект позволяет финансовому менеджеру рассчитывать на возможность продажи активов по остаточной или текущей рыночной стоимости при нежелательном развитии событий, то такой проект должен оцениваться выше, чем аналогичный, не предполагающий возможности прекращения. Не все проекты дают такую возможность, но если такая возможность имеется, то при оценке проекта она должна быть учтена, как обеспечивающая более высокие денежные потоки по проекту и соответственно более высокое значение чистого приведенного дохода. При заключении контракта, дающего возможность продажи, требуется оценка затрат по этому контракту, т.е. оценка опциона на продажу активов, задействованных в проекте [1].

Подобные реальные опционы позволяют избежать жесткого графика реализации проекта и превратить его в план-инструкцию, придав системе управления необходимую гибкость, что в итоге повышает эффективность проекта и увеличивает стоимость фирмы. Опционы на выход из проекта предусматривают резервирование возможности, если проект окажется невыгодным или непосильным по дальнейшим капиталовложениям, а также возможность выйти из проекта, продав приобретавшиеся до этого активы. Остановимся на этом подробнее.

Общее правило заключается в том, что от проекта следует отказаться в том случае, если финансовый результат от прекращения проекта больше приведенной стоимости денежного потока за оставшиеся нереализованными годы. Такой анализ необходим для установления экономического срока действия проекта, который определяется как период эксплуатации, максимизирующий доходы. Для проекта, экономический срок жизни которого больше физического (производственного), можно рассчитать не только стандартный показатель чистой текущей стоимости проекта NPV , но и аналогичный показатель с учетом опциона $NPV_{опц}$. В этом случае он превышает чистую текущую стоимость проекта NPV и понимается, как мера эффективности реального опциона (ROV):

$$ROV = NPV_{опц} - NPV. \quad (1)$$

Исходя из этого, можно сделать вывод, что стандартные методики расчета дисконтированного денежного потока преуменьшают

стоимость альтернатив, имеющих у предприятия. Поэтому процесс принятия решения часто можно структурировать, выделив множество моментов принятия решения. Если это так, то можно уменьшить ожидаемый риск, а денежные потоки по проекту увеличить. Поэтому отрицательное значение величины – не повод отвергать проект, структура которого содержит скрытые резервы.

Если приведенный выше показатель NPV является средневзвешенным трех показателей – чистого приведенного дохода проекта, ожидаемого в случаях, если будут выполняться оптимистический, наиболее вероятный и пессимистический сценарии реализации проекта, то формула для вычисления будет иметь традиционный вид:

$$NPV_{опц} = NPV_{опц\ омм} \cdot P_{омм} + NPV_{опц\ вер} \cdot P_{вер} + NPV_{опц\ нес} \cdot P_{нес}, \quad (2)$$

где $P_{омм}$, $P_{вер}$, $P_{нес}$ – вероятности оптимистического, наиболее вероятного и пессимистического сценариев, соответственно.

В случае использования реального опциона показатель $NPV_{опц}$ рассчитывается как средневзвешенная тех же сценариев величина, но для случая пессимистического сценария развития проекта вместо показателя $NPV_{нес}$ рассчитывается тот же показатель с учетом приобретенного опциона $NPV_{опц, нес}$, в котором находят отражение и денежные потоки $ДП_{нес}$, которые появятся по проекту к моменту исполнения реального опциона, если по проекту станет выполняться пессимистический сценарий, и затраты $Ц_{опц}$ на приобретение указанного опциона.

Оптимистический и наиболее вероятный показатели, $NPV_{омм}$ и $NPV_{вер}$ соответственно, просто уменьшаются на сумму затрат $Ц$ опцпо опциону, который не будет использован.

Таким образом, в формуле (2) имеем:

$$NPV_{опц\ нес} = \sum \frac{ДП_{нес}^t}{(1+r_f)^t} - Ц_{опц} + \frac{П_{опц}}{(1+r_f)^{T_{опц}}}, \quad (3)$$

$$NPV_{опц\ омм} = NPV_{омм} - Ц_{омм}, \quad (4)$$

$$NPV_{опц\ вер} = NPV_{вер} - Ц_{опц}. \quad (5)$$

При этом используется безрисковая ставка r_f , так как риски учитываются использованием реального опциона.

Такой подход к оценке эффективности реального опциона, когда она видится в улучшении пессимистического сценария проекта путем использования приобретенного опциона, справедлив для всех типов реальных опционов, кроме опциона по расширению производства. В опционах по расширению проекта эффективность ре-

ального опциона достигается не с помощью увеличения величины чистого приведенного дохода $NPV_{\text{опц.пес}}$ по проекту при осуществлении хеджированного опционом пессимистического сценария, а посредством возрастания чистого приведенного дохода $NPV_{\text{опц.опт}}$, соответствующего оптимистическому сценарию.

Существуют несколько условий, при которых использование ROV при оценке эффективности инвестиционного проекта или стоимости бизнес-проекта приносит максимальные результаты. Во-первых, в том случае, если итоговое значение показателя NPV близко к нулю, во-вторых, если менеджеры проекта могут влиять на исход событий при получении новой информации и, в-третьих, если велика вероятность получения новой информации. Во всех остальных случаях целесообразно руководствоваться стандартными критериями и методиками.

Список литературы

1. Иванова Н.И. Теория реальных опционов в практике оценки инвестиционных проектов // Межвузовский сборник научных трудов «Математика и математическое образование. Теория и практика», Выпуск 6. – Ярославль: издательство ЯГТУ, 2008. – С. 229–233.

2. Карташева О.В. Информационные технологии в профессиональной деятельности: учебное пособие / Международная академия бизнеса и новых технологий (МУБиНТ). – Ярославль: МУБиНТ, 2014. – 108 с.

УДК 379.85

СОЗДАНИЕ КРИПТОГРАММЫ С ПОМОЩЬЮ ТАБЛИЦЫ ВИЖИНЕРА НА ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЯХ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ» ДЛЯ БАКАЛАВРОВ НАПРАВЛЕНИЯ ПОДГОТОВКИ «ЭКОНОМИКА»

Карташева О.В. к.п.н., доцент

*Ярославский филиал Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации*

Дисциплина «Информационная безопасность» представлена в учебном плане Ярославского филиала Финуниверситета в вариативной части математического цикла направления 38.03.01 «Эконо-

мика» профили «Финансы и кредит» и «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» под номером В.2.5.3.Целью дисциплины «Информационная безопасность» является формирование у будущих экономистов системных знаний по проблеме управления информационными рисками и обеспечения комплексной защиты информационных ресурсов, а также получение практических умений и навыков безопасной работы в информационных системах организаций, учреждений и предприятий.

В результате изучения дисциплины «Информационная безопасность» студент должен:

1. Знать:

– современные подходы к управлению информационными рисками, общую методологию обеспечения безопасности информации;

– правовые основы и политику государства по обеспечению информационной безопасности государства, организаций и личности, структуру, цели и задачи государственных органов управления в сфере информационной безопасности граждан;

– основы анализа защищенности информационных систем;

– основные инструменты, методы и средства обеспечения информационной безопасности предприятия и учреждения, защищенные информационные технологии и системы.

2. Уметь:

– использовать современные защищенные информационные технологии в процессе работы в информационных системах;

– анализировать угрозы безопасности информации и выбирать направления защиты от информационных рисков.

3. Владеть:

– методами применения и настройки антивирусных систем, средств операционной системы, прикладных программ для безопасной работы в информационных системах;

– методами архивирования и резервного копирования документов;

– навыками поиска и анализа информационных ресурсов по тематике информационной безопасности [1].

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетных единицы, аудиторная нагрузка для студентов заочного отделения – 12 часов (4 часа лекций, 8 часов практики). Видом промежуточной аттестации является зачет. Для формирования системных представлений об управлении информационными рисками, изучения ин-

струментов, методов и средств комплексной защиты информации в информационных системах предприятий, коммерческих компаний и государственных учреждений, получения практических навыков анализа защищенности информационных систем, использования встроенных возможностей операционных систем, офисных программных продуктов, браузеров, а также криптографических и антивирусных средств для обеспечения безопасности информации студенты должны выполнить контрольную работу [5].

В процессе изучения дисциплины студенты должны получить знания, умения и навыки по следующим темам:

1. Основы управления информационными рисками. Информационные риски и безопасность информации.

2. Классификация и характеристика угроз безопасности информации.

3. Правовое и организационное обеспечение защиты информации.

4. Методы и средства защиты от случайных угроз.

5. Механизмы противодействия традиционному шпионажу.

6. Защита информационных ресурсов в компьютерных информационных системах от изменения структуры, содержания и несанкционированного доступа.

7. Криптографические методы защиты информации.

8. Особенности защиты информации в распределенных компьютерных информационных системах. Защита информации в системах электронного банкинга и электронной торговли.

9. Защита компьютерных систем от вирусов и вредоносных программ.

Для проверки теоретических и практических знаний студенты на практических занятиях решают ситуационные задачи по управлению информационными рисками и информационной безопасностью [4].

Изучение темы «Криптографические методы защиты информации» подразумевает знакомство со следующими вопросами:

1. Основные понятия криптографии.

2. Криптографические методы защиты информации.

3. Классификация методов шифрования. Требования к современным шифрам.

4. Методы симметричного шифрования.

5. Блочное и потоковое шифрование.

6. Несимметричное шифрование.

7. Применение методов криптографии и шифрования для идентификации и аутентификации.

8. Цифровая электронная подпись.

9. Перспективы развития криптографии.

При изучении вопроса «Криптографические методы защиты информации» необходимо выполнить практическое задание «Создание криптограммы с помощью таблицы Вижинера». Процесс шифрования с использованием таблицы Вижинера:

- определяется ключ – некоторое слово или набор символов;
- под каждой буквой шифруемого текста записываются буквы ключа, повторяющие ключ нужное число раз;
- буква шифруемого текста определяет столбец таблицы, буква ключа – ее строку;
- буква криптограммы находится на пересечении строки и столбца.

Пример оформления слайда презентации криптограммы представлен на рисунке 1.

Ключ – море

Слово – Карташева

К	А	Р	Т	А	Ш	Е	В	А
М	О	Р	Е	М	О	Р	Е	М
Ц								

а	б	в	г	д	е	ж	з	и	к	л	м	н	о	п	р	с	т	у	ф	х	ц	ш	щ	ъ	ь	э	ю	я
б	в	г	д	е	ж	з	и	к	л	м	н	о	п	р	с	т	у	ф	х	ц	ш	щ	ъ	ь	э	ю	я	а
в	г	д	е	ж	з	и	к	л	м	н	о	п	р	с	т	у	ф	х	ц	ш	щ	ъ	ь	э	ю	я	а	б
г	д	е	ж	з	и	к	л	м	н	о	п	р	с	т	у	ф	х	ц	ш	щ	ъ	ь	э	ю	я	а	б	в
д	е	ж	з	и	к	л	м	н	о	п	р	с	т	у	ф	х	ц	ш	щ	ъ	ь	э	ю	я	а	б	в	г
е	ж	з	и	к	л	м	н	о	п	р	с	т	у	ф	х	ц	ш	щ	ъ	ь	э	ю	я	а	б	в	г	д
ж	з	и	к	л	м	н	о	п	р	с	т	у	ф	х	ц	ш	щ	ъ	ь	э	ю	я	а	б	в	г	д	е
з	и	к	л	м	н	о	п	р	с	т	у	ф	х	ц	ш	щ	ъ	ь	э	ю	я	а	б	в	г	д	е	ж
и	к	л	м	н	о	п	р	с	т	у	ф	х	ц	ш	щ	ъ	ь	э	ю	я	а	б	в	г	д	е	ж	з
к	л	м	н	о	п	р	с	т	у	ф	х	ц	ш	щ	ъ	ь	э	ю	я	а	б	в	г	д	е	ж	з	и
л	м	н	о	п	р	с	т	у	ф	х	ц	ш	щ	ъ	ь	э	ю	я	а	б	в	г	д	е	ж	з	и	к
м	н	о	п	р	с	т	у	ф	х	ц	ш	щ	ъ	ь	э	ю	я	а	б	в	г	д	е	ж	з	и	к	л
н	о	п	р	с	т	у	ф	х	ц	ш	щ	ъ	ь	э	ю	я	а	б	в	г	д	е	ж	з	и	к	л	м
о	п	р	с	т	у	ф	х	ц	ш	щ	ъ	ь	э	ю	я	а	б	в	г	д	е	ж	з	и	к	л	м	н
п	р	с	т	у	ф	х	ц	ш	щ	ъ	ь	э	ю	я	а	б	в	г	д	е	ж	з	и	к	л	м	н	о
р	с	т	у	ф	х	ц	ш	щ	ъ	ь	э	ю	я	а	б	в	г	д	е	ж	з	и	к	л	м	н	о	п
с	т	у	ф	х	ц	ш	щ	ъ	ь	э	ю	я	а	б	в	г	д	е	ж	з	и	к	л	м	н	о	п	р
т	у	ф	х	ц	ш	щ	ъ	ь	э	ю	я	а	б	в	г	д	е	ж	з	и	к	л	м	н	о	п	р	с
у	ф	х	ц	ш	щ	ъ	ь	э	ю	я	а	б	в	г	д	е	ж	з	и	к	л	м	н	о	п	р	с	т
ф	х	ц	ш	щ	ъ	ь	э	ю	я	а	б	в	г	д	е	ж	з	и	к	л	м	н	о	п	р	с	т	у
х	ц	ш	щ	ъ	ь	э	ю	я	а	б	в	г	д	е	ж	з	и	к	л	м	н	о	п	р	с	т	у	ф
ц	ш	щ	ъ	ь	э	ю	я	а	б	в	г	д	е	ж	з	и	к	л	м	н	о	п	р	с	т	у	ф	х
ш	щ	ъ	ь	э	ю	я	а	б	в	г	д	е	ж	з	и	к	л	м	н	о	п	р	с	т	у	ф	х	ц
щ	ъ	ь	э	ю	я	а	б	в	г	д	е	ж	з	и	к	л	м	н	о	п	р	с	т	у	ф	х	ц	ш
ъ	ь	э	ю	я	а	б	в	г	д	е	ж	з	и	к	л	м	н	о	п	р	с	т	у	ф	х	ц	ш	щ
ь	э	ю	я	а	б	в	г	д	е	ж	з	и	к	л	м	н	о	п	р	с	т	у	ф	х	ц	ш	щ	ъ
э	ю	я	а	б	в	г	д	е	ж	з	и	к	л	м	н	о	п	р	с	т	у	ф	х	ц	ш	щ	ъ	ь
ю	я	а	б	в	г	д	е	ж	з	и	к	л	м	н	о	п	р	с	т	у	ф	х	ц	ш	щ	ъ	ь	э
я	а	б	в	г	д	е	ж	з	и	к	л	м	н	о	п	р	с	т	у	ф	х	ц	ш	щ	ъ	ь	э	ю
а	б	в	г	д	е	ж	з	и	к	л	м	н	о	п	р	с	т	у	ф	х	ц	ш	щ	ъ	ь	э	ю	я

Рисунок 1. Пример оформления слайда презентации криптограммы.

Ключ определяется согласно варианту. Слово – фамилия студента. Результат следует оформить в виде PowerPoint презентации, каждый слайд которой – криптограмма одной буквы фамилии. Пример оформления слайда презентации практической работы приведен на рисунке (условия задачи: ключ – МОРЕ, слово – Карташева).

Полученный файл с PowerPoint презентацией следует зашифровать с использованием пароля и добавить к нему цифровую под-

пись. Для выполнения этой части задания следует воспользоваться стандартными возможностями MS PowerPoint («Файл»/ «Защита презентации»/ «Зашифровать с использованием пароля» и «Файл»/ «Защита презентации»/ «Добавить цифровую подпись») [2; 3].

Выполнение этих заданий, позволяет студентам познакомиться с встроенными возможностями офисных программных продуктов, изучить особенности криптографических средств для обеспечения безопасности информации, а также способствует формированию следующих компетенций:

– способность работать на компьютере с использованием современного общего и профессионального прикладного программного обеспечения (ИК-2);

– владение основными методами, способами и средствами получения, хранения и обработки информации (ИК-3);

– владение основными методами защиты от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий (ИК-9).

Список литературы

1. Завгородний В.И., Поляков В.П. Информационная безопасность. Рабочая программа дисциплины предназначена для студентов, обучающихся по направлению 38.03.01 «Экономика» (программа подготовки бакалавров). – М.: Финансовый университет, кафедра «Информатика и программирование», 2014. – 12 с.

2. Вейцман В.М. Проектирование информационных систем: учебное пособие / В.М. Вейцман; Международная академия бизнеса и новых технологий (МУБиНТ). – Ярославль: Образовательная организация высшего образования (частное учреждение) «Международная академия бизнеса и новых технологий (МУБиНТ)», 2017. – 274 с.

3. Всеволодова А.В. Прикладная информатика: учебно-методическое пособие / А.В. Всеволодова. – Ярославль: МУБиНТ, 2012. – 100 с.

4. Карташева О.В. Информационные технологии в профессиональной деятельности: учебное пособие / О.В. Карташева; Международная академия бизнеса и новых технологий (МУБиНТ). – Ярославль, 2014. – 108 с.

5. Карташева О.В. Особенности организации контроля самостоятельной работы при изучении дисциплины «Информационная система предприятия» студентами-заочниками в Ярославском филиале Финуниверситета // Актуальные проблемы совершенствования высшего образования материалы XII межвузовской научно-методической конференции. Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова, 2013. – С. 256–259.

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА ПРИ ПЕРЕХОДЕ К ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Кваша В.А. к.э.н., доцент

*Ярославский филиал Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации*

Меры государственной политики Российской Федерации по созданию необходимых условий для развития цифровой экономики Российской Федерации, в которой данные в цифровой форме являются ключевым фактором производства во всех сферах социально–экономической деятельности, призваны повысить конкурентоспособность страны, качество жизни граждан, обеспечить экономический рост и национальный суверенитет. Это в полной мере касается и банковской сферы экономики.

Развитие информационных технологий привело к тому, что банки уже интенсивно конкурируют не только между собой, но и с высокотехнологичными компаниями, зачастую даже не являющимися финансовыми институтами. И это межотраслевое взаимодействие и соперничество только нарастает.

2017 год ознаменовался возвратом экономики и банковской системы России на траекторию роста. Рекордно низкий уровень инфляции привел к долгожданному снижению процентных ставок.

Проблемы, проявившиеся у ряда банков, благодаря оперативной реакции регулятора рынка не привели к возникновению системного кризиса доверия. Вместе с тем, и перед банками, и перед другими секторами экономики России остро стоит вопрос поиска новых направлений развития и новых механизмов, которые позволили бы перейти от восстановительного к динамичному и сбалансированному росту.

В Послании Президента Российской Федерации В.В. Путина Федеральному Собранию Российской Федерации 1 марта 2018 года были поставлены следующие цели и задачи в области экономической политики:

- 1) к 2025 году вдвое снизить уровень бедности;
- 2) к 2025 году увеличить ВВП на душу населения на 50%;
- 3) к 2025 году довести долю малого и среднего бизнеса в структуре ВВП до 40%;
- 4) к 2025 году удвоить объем несырьевого экспорта;

5) достичь темпов роста экономики, опережающих среднемировой уровень;

6) обеспечить рост производительности труда не менее чем на 5% в год;

7) увеличить инвестиции в основной капитал до 25–27% ВВП [1].

Достижение указанных целей требует масштабных финансовых ресурсов. Принимая во внимание, что российский бюджет не сможет полностью взять на себя все сопутствующие расходы, особую остроту приобретает вопрос привлечения частных инвестиций. Российские банки, хотя и отстают по объему активов от большинства своих коллег из Группы двадцати, являются наиболее емким сегментом финансовой системы России и обладают не меньшими ресурсами по поддержке экономики, чем бюджеты всех уровней.

Так, за 2016 год российские банки предоставили кредитов нефинансовым организациям и индивидуальным предпринимателям на сумму почти 35,5 триллионов рублей, а расходы консолидированного бюджета России и бюджетов государственных внебюджетных фондов составили 31,2 триллиона рублей [3].

Поэтому большое значение приобретают программы, проекты и механизмы, ориентированные на активное и эффективное участие банков в решении острых социально-экономических вопросов.

На основе накопленного опыта, вызовов и новых возможностей можно определить в виде тезисов главные направления деятельности банковского сообщества и регуляторов по решению наиболее приоритетных задач.

Первая из них состоит в том, чтобы обеспечить доступ предприятий к кредитным ресурсам в целях расширения инвестиций и технического обновления производства. Для ее реализации необходимы меры, направленные на формирование стимулов к наращиванию корпоративного кредитного портфеля.

Вторая задача: опираясь на процесс снижения кредитных ставок, создать механизм координации развития корпоративного, розничного и межбанковского кредитования. Это потребует и совершенствования законодательного регулирования деятельности банковской сферы.

Третья: сохранить и усилить доверие к банкам. Важно устранить факторы роста числа нерентабельных банков. Для этого необходим комплекс мер по устранению нерыночной конкуренции за счет расширения круга банков, работающих на рынке с государственными средствами.

При этом внедрение цифровой экономики во все сферы жизни общества и опережающее развитие стало одним из глобальных трендов последних лет.

Использование банками возможностей, предоставляемых цифровой экономикой, должно иметь целью снижения ставок и рост качества работы с клиентами.

Сегодня цифровой экономике сложно дать однозначное и исчерпывающее определение. С одной стороны, этот специфический вид экономики представляет собой «хозяйственную деятельность, ключевым фактором производства в которой являются данные в цифровой форме» [2].

С другой стороны, под цифровой экономикой в более широком смысле можно понимать систему отношений, активно и в возрастающем масштабе использующую современные цифровые технологии передачи, хранения и обработки информации для принятия экономических решений и совершения сделок [4].

«Цифровизация» («диджитализация») экономики означает, что информация становится все более значимым фактором и стоимости производимых благ, и их полезности с точки зрения потребителя.

В соответствии с Программой «Цифровая экономика Российской Федерации», утвержденной Распоряжением Правительства РФ от 28 июля 2017 года № 1632-р, цифровая экономика в России должна способствовать решению острых социально-экономических задач [2].

Банки занимают особое место, которое позволяет эффективно использовать передовые технологии и в «традиционной», и в «цифровой» экономике. Именно кредитные организации сочетают такие факторы, как: доверие клиентов, возможность сравнительно быстрого привлечения и размещения большого объема денежных средств, развитые системы оценки рисков, наличие точек физического присутствия, готовность и способность внедрять новые технологии для повышения собственной конкурентоспособности.

Высокотехнологичные компании все активнее задают стандарты качества работы на финансовом рынке. Однако высокие технологии также привели и к росту эффективности работы банков, позволив тем из них, кто своевременно осознал вызовы времени и совершил необходимые инвестиции, снизить издержки на ведение бизнеса и привлечь новых клиентов.

Поэтому задачей банков на современном этапе становится активное внедрение цифровых технологий для повышения эффек-

тивности своей деятельности и качества работы с точки зрения и клиентов, и общества в целом. При этом важным аспектом является анализ текущих и перспективных вызовов и возможностей, которые могут повлиять на эффективность работы банков, в том числе в условиях диджитализации и российской, и мировой экономики.

Список литературы

1. Послание Президента Российской Федерации В.В. Путина Федеральному Собранию Российской Федерации 1 марта 2018 года.

2. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации», утвержденная Распоряжением Правительства РФ от 28.07.2017 № 1632-р.

3. Консолидированный бюджет Российской Федерации и бюджетов государственных внебюджетных фондов. Годовой отчет.– Режим доступа: <http://www.roskazna.ru/ispolnenie-byudzheto/konsolidirovannyj-byudzheto/>.

4. Семячков К.А. Цифровая экономика и ее роль в управлении современными социально-экономическими отношениями // Современные технологии управления. – 2017. – № 8 (80).

УДК 339.138

РЕАЛИЗАЦИЯ КОНЦЕПЦИИ МАРКЕТИНГА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

*Кетова Н.П.д.э.н., профессор, Анипченко А.А.
Южный Федеральный Университет*

Сегодня весьма востребована в практике современного маркетинга использование концепции взаимодействия. Идея взаимовыгодного сотрудничества лежит в основе реализации исследуемой концепции [11, с. 12–17]. Для построения долгосрочных взаимовыгодных отношений с ключевыми партнерами, действующими на рынке, используется система менеджмента взаимоотношений с клиентами (Customer relationship management, CRM), менеджмента отношений с партнерами (Partner relationship management, PRM) и поставщиками (SRM), а также управления бизнес-отношениями с собственными сотрудниками в организации (HRM) [5, с. 32].

Одной из основных и наиболее важных групп, с которой любой компании необходимо выстраивать качественные отношения, являются потребители. Взаимодействия компании с клиентами не-

обходимо рассматривать, исходя из того, что конечным результатом таких отношений должно быть создание определенного полезного эффекта как для организации, так и для клиента [1]. Ценность, создаваемая благодаря взаимодействию компании и потребителя, прежде всего, зависит от: ценности, которые могут обеспечить организации своими действиями клиенты; ценности, которые может создать организация для своих клиентов; возможностей максимизации прибыли организации благодаря эффективному обмену благами между организацией и клиентами [1]. В процессе доведения своей продукции до потребителя компания может придерживаться различных моделей организации дистрибуции. При выборе не прямых каналов сбыта компании необходимо формировать отношения с посредниками, которые бы отвечали принципам концепции маркетинга взаимодействия.

Задачей посредника является обеспечение доставки товара на рынок, поэтому эффективность работы дистрибьютора для компании имеет критическое значение [3, с. 43]. Растущее значение посреднических организаций для компании предопределяет учет при построении отношений с ними нескольких факторов. Во-первых, производители должны понимать стратегическое значение их продукции для посредников, вклад их продукции в прибыль посредников. Во-вторых, компании должны продемонстрировать искреннюю заботу об успехе посредника и активно содействовать росту продаж, используя совместный маркетинг. В-третьих, общая удовлетворенность и впечатление партнеров от работы с компанией должны быть на высоком уровне [6, с. 132]. Непосредственно компания и ее продукция для посредника представляют интерес только в качестве средства достижения своих стратегических и коммерческих целей, которые представляют собой получение прибыли и оборот товаров для создания ценности [6, с. 121]. Поэтому компания максимально заинтересована в привлечении посредников и создании для них ценности в процессе управления взаимоотношениями.

Важно, чтобы между поставщиком (продавцом) и потребителем установились партнерские отношения. Однако построение долгосрочных взаимовыгодных отношений требует времени и ресурсов, потому к подобному процессу необходимо подходить грамотно [8].

Для построения партнерских отношений с поставщиками необходимо выбрать организацию, ценности и надежность которой были бы комфортными для компании. Выбор поставщиков основывается на следующем алгоритме:

- оценке опытной партии продукции;
- опыте предыдущей работы с аналогичными поставщиками;
- результатах испытаний ранее поставляемой аналогичной продукции;
- известном опыте других компаний;
- контроле на предприятии и оценке функционирования системы качества поставщика, а также его возможностей совершенствования производства и т. п. [9].

Ориентация всей деятельности компании на клиента не может быть практически реализована без должного восприятия и поддержки персоналом принимаемых управленческих решений, направленных на обеспечение действенных деловых отношений с клиентами. Е.С. Сергиенко совершенно справедливо отмечает: «механизмы реализации современных концепций маркетинга запускают процесс модернизации запросов потребителей, которые, в свою очередь формируют рыночные ориентиры предприятий» [10, С. 113-116; 12]. Чтобы персонал компании воспринимал решения и стремился обеспечить их практическую реализацию, должны выполняться следующие условия:

- цель организации отношений и концепция взаимоотношений компании и клиентов должны быть известны и понятны персоналу;
- для выполнения соответствующих действий сотрудники организации должны обладать необходимыми навыками и способностями;
- сотрудники организации должны быть соответствующим образом мотивированы к клиентоориентированной деятельности [7].

Данные условия организации деятельности сотрудников компании являются основой для внедрения методов внутреннего маркетинга, предполагающего построение отношений с персоналом подобно отношениям с клиентами.

Наиболее важным моментом при управлении взаимоотношениями с персоналом является согласование реального поведения сотрудников с ценностями организации. Такое согласование состоит из двух частей:

1. Компания должна изучить текущую корпоративную политику и изменить ее в случае, если она ослабляет корпоративные ценности.
2. Компания должна создать механизм, напрямую связывающий действия с ценностями [6, с. 115].

При формировании отношений с различными рыночными субъектами, основанном на принципах концепции маркетинга вза-

имодействия, контакты с конкурентами могут рассматриваться не только в контексте ведения конкурентной борьбы, но и в контексте создания стратегических партнерских альянсов [4].

Совместное использование маркетинговых инструментов при продвижении получило широкое распространение в США во время Великой Депрессии, как способ экономии бюджетных средств и повышения лояльности клиентов. Конкуренция стала неэффективной и убыточной и переросла в идею взаимовыгодного партнерства, которое облегчает поиск потребителей как в рамках одной отрасли, так и в совершенно разных отраслях и сферах [2].

При формировании отношений со всеми субъектами внешней среды компании необходимо уделять особое внимание взаимодействию с общественностью и формированию имиджа организации как надежной компании, заботящейся о своих клиентах, в глазах общества.

Компании выступают в качестве субъектов, для которых решение проблем общества является неотъемлемой частью их бизнес-модели. Компаниям необходимо повышать свое влияние в решении социальных вопросов, переходя от филантропии и социального маркетинга к социально-культурным преобразованиям [6, с. 175].

Активное общение компании с общественностью позволяет ей решить следующие задачи при построении отношений с различными клиентами и партнерами:

- показать надежность, респектабельность, умение выполнять взятые на себя обязательства;
- повысить уровень ответственности по отношению к потребителям, охране окружающей среды;
- распространить сведения о фирме, ее истории, достижениях, признании ее заслуг, заботе о потребителе;
- продемонстрировать активную инновационную деятельность;
- преодолеть предубеждение к товару, предоставить полную информацию о его качествах и свойствах;
- продемонстрировать финансовую стабильность;
- сформировать положительное отношение к фирме со стороны общества, поддерживать положительные эмоции у лиц, приобретающих продукцию и убедить, что они сделали правильный выбор [13].

В заключении отметим следующее. Взаимодействие с конечными потребителями происходит опосредовано, через сотруд-

ников компании или организаций-посредников. Необходимой базовой составляющей при формировании отношений с этими целевыми группами является принятие ценностей компании и ориентация на клиентоориентированность. Особо важным аспектом деятельности компании является формирование взаимовыгодных партнерских отношений со всеми целевыми группами: клиентами, посредниками, поставщиками, персоналом, конкурентами и общественностью.

Список литературы

1. Адельсеитова Э.Б., Джемилев А.А. Маркетинговая составляющая в формировании конкурентных преимуществ // Таврический научный обозреватель. 2016. №10-1 (15). С.64–65
2. Анипченко А.А. Кросс-маркетинг как технология получения преимуществ в конкурентной борьбе // Инновации, Технологии, Наука Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2016 – С. 10–12.
3. Дент Дж. Все о дистрибуции/ Дент джулиан; пер. англ. Захаров А.В. – М.: Акварариновая книга, 2011. – 43 с.
4. Железнякова М.С., Анипченко А.А. Кобрендинг как инструмент формирования репутационного капитала компании и повышения уровня лояльности клиентов // Экономика и управление: проблемы, решения. 2016. Т. 1. № 11. – С. 102–106.
5. Кетова Н.П., Овчаренко Н.Г. Маркетинг взаимодействия теоретическ аспекты, практика реализации российскими корпорациями. – Ростов-на-Дону: Изд-во «Эверест», 2010 – 32 с.
6. Котлер Ф. Маркетинг 3.0: от продуктов к потребителям и далее – к человеческой душе [пер. с англ. А. Заякина]. – М.: Эксмо, 2011. – 134 с.
7. Котляревская И.В., Буценко Е.В., Арнаутова Л.И., Шориков А.Ф. Внутриорганизационный маркетинг: экономико-математическое моделирование процессов в субъективно-человеческой сфере // Известия ВолгГТУ. 2017. № 2 (197). – С. 109–116.
8. Куц С. П. Отношенческие аспекты современной теории промышленного маркетинга // Вестник Северного (Арктического) федерального университета. Серия: Гуманитарные и социальные науки. – 2006. – № 2. – С. 71 – 78.
9. Лекция № 15. Взаимовыгодные отношения с поставщиками. Принцип «Отношения с поставщиками основанные на взаимной выгоде» Электронный ресурс «Документы различных областей» /

Режим доступа: <http://refdb.ru/look/1349892.html> (дата обращения 04.02.2018).

10. Сергиенко Е.С. Рыночные ориентиры современных предприятий // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2013. № 7-2. – С. 113–116.

11. Сергиенко Е.С. Коммуникационное взаимодействие взаимодействующих субъектов в формате их взаимовыгодного сотрудничества // Экономика и управление: проблемы, решения, 2015. Т. 2. № 11. – С. 12–17.

12. Сергиенко Е.С. Разработка и реализация рекламных кампаний продовольственных товаров (механизм, технологии, модели) / диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Южный федеральный университет. – Ростов-на-Дону, 2009.

13. Цахаев Р.К. Маркетинг: Учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2013. – 469 с.

УДК 339.138

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ЛИДОГЕНЕРАЦИИ В СФЕРЕ УСЛУГ

Кетова Н.П.д.э.н., профессор, Шмелев В.В.

Южный Федеральный Университет

Сфера услуг требует особого подхода к исследованию рыночной проблематики. Все рыночные продукты представлены на рынке в товарной форме или в форме услуги [5, с. 15]. Услуга, как рыночный продукт имеет свои отличительные особенности и характеристики [3, с. 83]. Построение нескончаемого потока обращений в любой бизнес, залог его развития и процветания. Развитие информационных технологий и Интернета, как основополагающего медиа-канала для коммуникаций с потребителем, актуализировало использование этих технологий для привлечения заинтересованных потребителей.

Цель работы: рассмотреть модель привлечения покупателей в бизнес из сферы услуг через лидогенерацию.

Достижение поставленной цели следует начать с позиции маркетинга. «Маркетинговый взгляд на проблему услуг состоит в концептуальной идее решения потребностей потребителя, фокус внимания сосредоточен на позиции индивидуума в конкретном месте и

в определенных условиях» [4, с. 131]. Термин же «лидогенерация» (англ. lead generation) пришел к нам от западных маркетологов, как маркетинговая тактика, ответственная за поиск контактных данных потребителей, заинтересованных в покупке товаров или услуг определенной фирмы, а также создание входящего потока обращений на этот товар (услугу).

В российскую практику повсеместного использования лидогенерация начала входить с 2012 года. Данная практика отличается от других направлений рекламы в том, что дает точные цифры в разрезе: затраты на рекламу, стоимость привлечения покупателя, коэффициент возврата инвестиций. Именно ясное понимание того, куда уходят бюджеты на рекламу и маркетинг и какую отдачу они приносят, дают драйвер для развития этого направления в маркетинге.

Лид (lead) – это потенциальный покупатель, который знаком с предлагаемым продуктом фирмы и потенциально заинтересован в покупке.

Следует отметить, что лид – это еще не покупатель, но он может им стать, если его убедить принять решение о покупке: снять ограничивающие убеждение о нецелесообразности покупки; нивелировать негатив, связанный с покупкой; выстроить в сознание потребителя все преимущества и выгоды от потребления продукта.

Человек из целевой аудитории фирмы превращается в лида в следующих случаях:

- он позвонил в фирму для уточнения информации по поводу продукта;
- отправил сообщение в мессенджер или на e-mail;
- связался через социальные сети с целью узнать цену на интересующий продукт;
- оставил заявку на консультацию или приобретение продукта на сайте.

Данный список не исчерпывающий и предполагает еще множество способов связи заинтересованного покупателя (лида) с фирмой по поводу ее продукта.

Закономерный вопрос: «Где искать лидов?» В подавляющем варианте случаев – в Интернете, потому что этот канал позволяет собирать данные о взаимодействии целевой аудитории с предложением и в последствии анализировать эффективность этого предложения. В том числе и стоимость привлечения лида.

Наиболее эффективные источники трафика (целевой аудитории фирмы) приведены на рисунке 1.

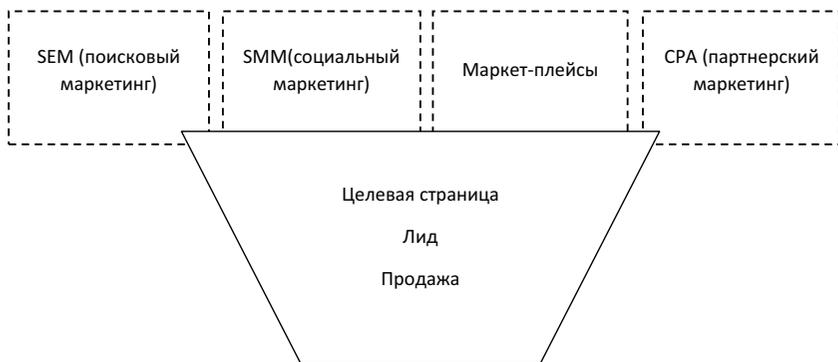


Рисунок 1. Эффективные источники привлечения трафика в лидогенерации

1. Контекстная реклама. Зачастую в Яндексe или Google пользователи сами ищут товары и услуги. Если запрос пользователя соответствует нашему предложению (ищет банкетные залы в Ростове-на-Дону, а у нас свадебный ресторан), поисковик предоставит нам приоритетное место в выдаче результатов в качестве рекламы. Заинтересует ли потенциальный покупатель предложением из рекламы или нет, зависит от релевантности самого предложения и его отличительных характеристик (дифференциации от конкурентов). Самые популярные источники поискового трафика – Яндекс Директ и GoogleAdwords.

2. Таргетированная реклама. Целевая аудитория свадебного ресторана «Жемчужный» – женщины от 23 до 35 лет, которые проживают в Ростове-на-Дону, интересы которой связаны с проведением свадьбы. Используя таргетированную (от англ. target – цель) рекламу, можно выделить сегменты целевой аудитории и показывать для них персонализированное предложение. Таргетированная реклама используется для привлечения клиентов из социальных сетей, где пользователи сами раскрывают информацию о себе: пол, возраст, семейный статус. В России наибольшее распространение получили следующие соцсети: ВКонтакте, Инстаграм, Одноклассники, Facebook.

3. Маркет-плейсы: Яндекс.Маркет, Ozon, CarPrice, Avito, Юла и другие площадки, агрегирующие у себя объявления и предложения с потребительским спросом.

4. CPA-сети. Биржи лидов, занимающиеся куплей-продажей контактов, заинтересованных в покупке конечных потребителей.

Они сводят производителей лидов (веб-мастера, арбитражники) с фирмами, оказывающими соответствующие услуги или реализующие определенный товар.

Данные источники трафика, при условии профессиональной работы рекламных агентов, приведут целевую аудиторию фирмы в подготовленную «ловушку» для последующей конвертации в покупателей.

К ним относятся:

1. Посадочные страницы (англ. landingpages) – сайт или определенная страница, на которой происходит презентация предложения заинтересованной целевой аудитории. Как правило носит персонализированный характер и отражает потребности, страхи, нужды потребителей. Цель такой страницы – побудить человека связаться с продавцом или оставить свои контактные данные, перевести его из категории зашедшего на страницу в лида. Посадочные страницы необходимы для расчета эффективности рекламы и сбора информации о приведенной аудитории [1, с. 7].

2. Виджеты и точки захвата. Всплывающие окна с горячей акцией, онлайн-консультанты, формы обратной связи, авторизация через соцсети – все это инструменты для сбора лидов на посадочных страницах.

Лидогенерация не работает само по себе – ей требуется определенное «окружение»: персонализированный контент, технологии возврата посетителей (ремаркетинг), конкурентоспособное предложение, дифференциация от других фирм, фирменный стиль, упаковка.

В процессе лидогенерации необходимо следовать заранее установленным метрикам или ключевым показателям эффективности (KPI). Нужно уметь собирать информацию о целевой аудитории, анализировать, считать затраты и стоимость привлечения нового покупателя, делать статистически обоснованные выводы.

Приведенные способы описывают лидогенерацию в Интернет. Но есть и оффлайн-методы: купоны, баннеры, традиционная реклама. Их главный недостаток – сложность просчета эффективности (CR, CPO) и суммы возврата инвестиций на вложенный маркетинговый бюджет (ROMI), ведь ATL-реклама обращается к неопределенному кругу потребителей и не может использовать методы персонификации.

Кроме того, лидогенерация имеет ряд недостатков, приведенных в таблице 1. Поэтому надо понимать, что лидогенерация – один

из способов привлечения клиентов в бизнес, но вовсе не единственный.

Таблица 1. Преимущества и недостатки лидогенерации при использовании CPL-модели

№	Преимущества	Недостатки
1	Возможность расчета стоимости привлечения лида (CPL)	Присутствие на рынке интернет-мошенников
2	Точность в планирование бюджета	Необходимость сбора, хранения и обработки большого количества информации
3	Оплата за результат, за контакты заинтересованного потребителя	Стоимость лида не падает

Для эффективной работы в области лидогенерации необходимо соблюсти следующие условия [2, с. 57]:

- наличие конверсионной продающей промостраницы (лендинг);
- отобранные в ходе спли-тестирования объявления и баннеры;
- источник трафика с целевой аудиторией, готовой совершить покупку.

Следует отметить, что даже при наличии постоянного потока входящих лидов, конечные продажи не гарантированы в случае: поступление некачественных лидов или лидов не прошедших дополнительную фильтрацию по условиям предложения фирмы; у обрабатывающего лиды человека нет навыка профессиональных продаж и закрытия клиента; не выстроена мотивация за обработку лидов; не ведется учет эффективности закрытия лидов – конверсия в покупку (отсутствует сценарий разговора, система следующих шагов).

В заключении отметим, лидогенерация не является единственно верным способом привлечения клиентов. В корпоративном сегменте (B2B) не менее эффективно показывают себя: назначение деловых встреч, проведение конференции и выставок, холодные звонки.

Список литературы

1. Андреева К. Лидогенерация: маркетинг, который продает. – СПб.: ИД «Питер», 2015.
2. Назипов Р. Лидогенерация. Клиентов много не бывает. – Санкт-Петербург: ИД Питер, 2015.
3. Сапрыкина Н.В., Сергиенко Е.С. Развитие сферы услуг в современной экономике / В сборнике «Современные технологии

сельскохозяйственного производства и приоритетные направления развития аграрной науки». Материалы международной научно-практической конференции. 2014. – С. 83–86.

4. Сергиенко Е.С. Концептуальная сущность социальных услуг: маркетинговая трактовка их значимости // Гуманитарные и социально-экономические науки. 2013. № 5. – С. 131–135.

5. Сергиенко Е.С. Услуга как рыночный продукт в социально-экономическом пространстве // Практический маркетинг. 2013. № 9 (199). – С. 15–20.

6. Шендо М.В., Леонова А.А. Инструменты маркетинга в условиях кризиса: контекстная реклама в интернете, социальные сети, интернет-лидогенерация / В сборнике «21 век: фундаментальная наука и технологии». Материалы IX международной научно-практической конференции. НИЦ «Академический». 2016. – С. 140–143.

7. Щукина Т.Н., Зюзина Н.Н. Лидогенерация как современная маркетинговая тактика, направленная на поиск потенциальных клиентов // Экономика и социум. 2016. № 11-1 (30). – С. 1682–1685.

УДК 37

РОЛЬ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫХ СВЯЗЕЙ В СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЕ

Козин С.В.

*Ремонтненский район МЦТЭТ г. Волгодонска
Ростовского филиала ПАО «Ростелеком»*

Социальная работа относится к разряду тех профессий, где междисциплинарные связи наглядным образом демонстрируются как в теоретическом, так и практическом плане. Отметим, что по своему существу сфера, а точнее даже научное поле социальной работы очень обширное.

Данная профессия проявляется в таких направлениях как (социальное страхование, экономика, занятость населения, педагогическое просвещение, профессиональное консультирование населения, сфера менеджмента, развитие и популяризация волонтерской деятельности, а так же развитие массой физической культуры и спорта у населения РФ и мн., др.) [3; 4; 5; 6].

К отмеченным и вышеупомянутым аспектам стоит добавить еще, что социальная работа является одним из основ (стержней) на-

шего государства такой же важной составляющей, как и Вооруженные Силы РФ.

В частности социальная работа является гарантом социальной помощи и социальной защиты своих граждан (клиентов) или группы лиц, и в том числе, зарубежных граждан. Данная работа так же пропагандирует мирное решение всевозможных конфликтов. Служит противодействием возможным конфликтам и, в том числе, крайнему проявлению как терроризм.

Так С.В. Козин, П.М. Кольцов, К.К. Лямцева дают следующую трактовку: «терроризм – это термин, который происходит от латинского слова *terror*, означающего страх, ужас ...» [8, с. 81].

Сегодня очень важным является грамотное управление в социальной сфере, к которой прямым образом относится социальная работа, знание классических теорий менеджмента которые дают большое значение потенциальным структурным управляющим или заведующим отдельных секторов разветвленной системы социальной помощи [3]. Следует отметить, что в настоящее время возросла так же и роль средства массовой коммуникации, которые являются источником информации в социальном управлении [7].

Так 24 ноября 2017 года выступая на XI Санкт-Петербургском конгрессе под названием «Профессиональное образование, наука и инновации в XXI веке» С.В. Козин отметил следующий тезис: «Любопытно, что, на сегодняшний день накоплен достаточно солидный научный опыт (база) в социальной работе, а так же в отношении междисциплинарности, но вместе с тем хотелось бы отметить, что междисциплинарность в отношении самой профессиональной социальной работы это достаточно новое явление...» [2, с. 121].

Стоит так же отметить и другой аспект отмеченный автором 23 июня 2017 года на II Всероссийской научной конференции «Междисциплинарность в современном социально-гуманитарном знании – 2017. Академический мир в междисциплинарных практиках». Так С.В. Козин отметил, что «Именно междисциплинарность устраняет классическую необязательность связи высокой теории и практики. Междисциплинарность науки – это ее новое состояние, выражающее коммуникативную сцепленность и переплетенность различных областей научного знания...» [1, с. 235].

Далее автор работы было проведен социологический (анкетный) опрос на территории Ростовской области. Численность респондентов составила 100 чел. Следует заметить, что в число респондентов вошли студенты проходящие обучение по направлению социальная

работа, а так же специалисты и инспектора социальных государственных учреждений. В представленной работе мы укажем лишь малые выдержки данной работы. Распределение ответов можно наблюдать в таблицах 1 и 2.

Таблица 1. Выберите более точно определение «междисциплинарность», которое по Вашему мнению характеризует его

№ п/п	Варианты ответов	Распределение в (%)
1.	Термин, выражающий интегративный характер современного этапа научного познания	17%
2.	Способ расширения научного мировоззрения, заключающийся в рассмотрении того или иного явления не ограничиваясь рамками какой либо одной научной дисциплины	62%
3.	Осмысление, осуществляемое за рамками конкретной определенной научной дисциплины	21%

Таблица 2. Как Вы считаете, междисциплинарные связи в социальной работе являются важной составляющей?

№ п/п	Варианты ответов	Распределение в (%)
1.	Да	72%
2.	Нет	28%

Таким образом, автору работы видится, что намеченная положительная тенденция развития междисциплинарности происходящая в нашей науке и стране, а так же постепенно расширяемая и углубляемая на открытых пленарных секционных площадках, проходящих из года в год в «Южном федеральном университете» (ЮФУ) является по себе очень интересным и дискуссионным (событием). Делом для широкого круга ученых, исследователей показать ученому миру свои научные изыскания (работы) а так же обозначить роль междисциплинарности в науке.

Список литературы

1. Козин С.В. Значение междисциплинарности в процессе обучения по специальности/направлению социальная работа [Текст] / С.В. Козин // «Междисциплинарность в современном социально гуманитарном знании – 2017. Академический мир в междисципли-

нарных практиках»: материалы Второй ежегодной Всероссийской научной конференции (г. Ростов-на-Дону, 22–24 июня 2017 года). Т. 2. Секционные доклады / Южный федеральный университет; [редкол.: Е.Ю. Баженова (отв. ред.) и др.]. – Ростов-на-Дону; Таганрог: Издательство Южного федерального университета, 2017. – Ч. 2. – С. 230–240.

2. Козин С.В. Междисциплинарность в социальной работе [Текст] / С.В. Козин // «Профессиональное образование, наука и инновации в XXI веке»: сб. трудов XI Санкт-Петербургского конгресса, (г. Санкт-Петербург, 23–24 ноября 2017 года) / под общей ред. Т.С. Титовой – СПб: ФГБОУ ВО ПГУПС, 2017. – С. 121.

3. Козин С.В. Менеджмент в социальной работе [Текст] / С.В. Козин // Сборник материалов IX Международной научно-практической конференции «Инновационное развитие российской экономики» (г. Москва, 25 октября 2016 – 28 октября 2016 года): в 6 т. – Москва: ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2016. Т. 4: Социально-гуманитарные аспекты инновационной экономики. – С. 257–260.

4. Козин С.В. Особенности взаимодействия семьи и общеобразовательных школ в процессе социализации младших школьников: трансдисциплинарный подход [Текст] / С.В. Козин // Сборник научных статей IV Всероссийской научно-практической конференции «Актуальные вопросы гуманитарных наук: теория, методика, практика» (г. Москва, 20 апреля 2017 года). / Гос. автоном. образоват. учреждение высш. образования г. Москвы «Моск. гор.пед. ун-т»; [науч. ред. А.А.Сорокин; ред. совет. Т.В. Корчагина, И.А. Нидерман, Г.П. Новикова, А.В. Половникова, Р.Г. Резакова, Е.А. Токарева, В.В. Шаповал]. – М.: Книгодел, 2017. – Вып. IV. – С. 218–226.

5. Козин С.В. Социальное страхование как один из составных элементов социальной защиты населения [Текст] / С.В. Козин // «Страхование в системе финансовых услуг в России: место, проблемы, трансформация»: сборник трудов XVIII Международной научно-практической конференции (г. Кострома, 7–9 июня 2017 года). В 2 т. Т. 1 / Росгосстрах; Костромской государственной университет; отв. ред. Е.В. Злобин, Р.Т. Юлдашев. – Кострома: Изд-во Костромской государственной университет, 2017. – С. 38–41.

6. Козин С.В. Теоретические основы проектирования системы непрерывного педагогического мониторинга формирования профессиональной компетентности бакалавров по направлению «социальная работа» в Российской Федерации на современном

этапе развития [Текст] / С.В. Козин // сборник научных статей VIII Международной научно-практической конференции «Молодежь в XXI веке: философия, психология право, педагогика, экономика и менеджмент» (г. Екатеринбург, 07 декабря 2016 года) под науч. ред. И.А. Симоновой, Д.М. Никифоровой. – Екатеринбург: Издательство ФГБОУ ВО «Урал.гос. пед. ун-т», 2016. – С. 122–125.

7. Козин С.В., Емцева Т.Е. Средства массовой коммуникации как источник информации в социальном управлении. [Текст] / С.В. Козин, Т.Е. Емцева // Сборник научных статей Международной научно-практической конференции «Коммуникации в информационном обществе: проблемы и возможности» (16 января 2017 года, г. Чебоксары) ФГБОУ ВО «Чувашский государственный педагогический университет им. И.Я. Яковлева»; ГУО «Республиканский институт высшей школы». – Чебоксары, Чувашский государственный педагогический университет им. И.Я. Яковлева, 2017. – С. 129–132.

8. Козин С.В., Кольцов П.М., Лямцева К.К. Международный терроризм как деструктивный способ социально-политических изменений в условиях современной глобализации [Текст] / С.В. Козин, П.М. Кольцов, К.К. Лямцева // «Профилактика и противодействие идеологии религиозно-политического терроризма и экстремизма в современной России: проблемы и перспективы»: сборник статей по материалам Всероссийской научно-практической конференции. НИУ «БелГУ», (15 июня 2017 года, г. Белгород) / под ред. Т.И. Липич, С.В. Резника. – Белгород: ИД «Белгород» НИУ «БелГУ», 2018. – С. 81–84.

УДК 316

АНАЛИЗ ВОЛОНТЕРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ

Козин С.В.

*Ремонтненский район МЦТЭТ г. Волгодонска Ростовского
филиала ПАО «Ростелеком»*

Емцева Т.Е.

Администрация Заветинского района Ростовской области

Исследование данной темы стоит начать с того факта, что волонтерство в настоящих реалиях уже достаточно плотно вошло в нашу жизнь причем не только на уровне нашего федеративного государ-

ства. Данный 2018 год объявлен Президентом РФ годом волонтера и добровольца.

По мнению С.В. Козина, В.И. Лабунской волонтерами являются «люди, делающие что-либо по своей воле, по согласию, а не по принуждению» [2, с. 115].

Таблица 1. Виды волонтерской деятельности

№ п/п	Виды (формы) волонтерской деятельности
1.	Профессиональное волонтерство
2.	Общественное волонтерство
3.	Виртуальное волонтерство
4.	Семейное волонтерство

* *Источник: Составлено авторами работы на основе обобщения теории и практики волонтерства.*

Таблица 2. Динамические изменения России в мирового рейтинга благотворительности (2009-2014 гг.)

№ п/п	Год	Место в рейтинге	% Населения, участвующих в благотворительности	Пожертвования в нко	Волонтерство	Помощь нуждающимся
1.	2014	129	20%	9%	19%	32%
2.	2013	126	19%	6%	18%	34%
3.	2012	123	19%	6%	17%	33%
4.	2011	127	18%	7%	17%	29%
5.	2010	130	21%	5%	23%	36%
6.	2009	138	18%	6%	20%	29%

* *Источник: [4].*

Заветинский район – это один из отдаленных восточных районов Ростовской области с численностью 16,8 тыс. чел., в том числе 4,8 тыс. чел. являются представителями «молодежного сообщества». В период существования СССР молодые люди – простые рабочие славились своими трудовыми показателями в сельском хозяйстве на уровне совхозов, являлись активистами Всесоюзного ленинского коммунистический союз молодежи (ВЛКСМ). Школьники выступали пионерами и тимуровцами. Генезис начался с 2010 года, с этого момента в Заветинском районе начинается активно развиваться волонтерское движение. Маркерами данных проявлений стали молодые добровольцы, которые начали принимать активное участие

практически во всех районных и сельских мероприятиях, в организации праздников, субботников, в благоустройстве территории, работе с детьми и подростками, оказывают помощь пожилым людям. К сегодняшнему дню насчитывает уже (581) волонтер. Несмотря на вариативность волонтерства как такового в каждом сельском поселении есть активные индивидуумы, она отбираются, а их идеи стратифицируются уже по кластерам применения.

По доброй традиции, добровольцами Заветного в весенний и осенний периоды реализуют социальный проект «Тимуровский рейд», в рамках которого оказывают бытовую помощь в наведении порядка на приусадебных участках ветеранам, участникам, вдовам ветеранов ВОВ (1941-1945 гг.), одиноко проживающим людям. В настоящее время коллаборация волонтеров и других служб стало нормой в Заветинском районе. Они выступают организаторами таких акций, создают антураж: «Георгиевская ленточка», «Бессмертный полк» и др.

Активность проявлялась в шествии, лозунгах, музыкальном сопровождении, транспарантах, креативности людей и отстаивании своих прав и свобод как граждан. Стоит сказать, что в с. Заветное, проходили и акции направленные на популяризацию спорта и здорового образа жизни [3].

В 2017 году на территории Заветинского района большое значение приобрело «экологическое добровольческое движение»: волонтеры активно принимали участие в экологических субботниках. Квинтэссенция заключается в том, что благодаря интегральным усилениям волонтеров и сотрудников Администрации Заветинского сельского поселения был благоустроен стадион «Центральный», летняя волейбольная площадка в с. Заветное. Так же Заветинские волонтеры с помощью подобных акций способны аффилировать на местную власть, а так же предлагать свои идеи из всевозможных коллизий.

Как по праву отмечают С.В. Козин, Т.Е. Емцева, что: «в современном обществе объективно существует множество средств массовой коммуникации, все они являются в большей мере доступными гражданам...» [1, с. 131].

Целесообразно, сказать, что сегодня, агломерация добровольческого движения в России призвана построить более активное гражданское общество, а вместе с этим уточним, что в РФ за последние года так называемое «гражданское общество» развивается очень медленными темпами. Разумеется, наиболее яркими примерами гражданского общества являются (США, Великобритания, Фран-

ция, Германия). Сама суть гражданского общества состоит в том, что оно является неким «противовесом» государственной системе которая, к большому сожалению, не всегда принимает нужные стратегические решения в пользу обычного трудового народа и вот когда оно будет противоречить нормативно-правовым законам для граждан РФ тут и должен проявляться данный «противовес», который «устаканит» власть.

Переходя от положительной стороны «медали» необходимо упомянуть и негативные (отрицательные) завуалированные стороны волонтерской деятельности. Это является особенно важным аспектом работы, поскольку в ней производится объективный всесторонний глубинный анализ. И так, что же отрицательное есть в волонтерстве? Мы лишь обозначим небольшую часть. Прежде всего, это отсутствие уверенности в работе, далее отметим, отсутствие навыков работы в чужой (стране, городе, районе, селе), так же это опасение не выполнить задание, вместе с тем сюда и относится так же непонимание специфики самой работы, сложность непосредственного взаимодействия с коллективом. Среди продолжения можно отметить неудовлетворенность выбранной компанией, опасение не получить того, на что рассчитываешь (ожидаемый итог), нежелание работать, не получая ничего взамен, трата большого количества времени на работу, которая, возможно, не станет основной. Возможность получить различного рода заболевания в ходе выполнения самой волонтерской работы при взаимодействии с различными людьми (коллеги, и теми лицами, которым оказывается помощь). Не будет лишним указать, что волонтер может получить травму различной степени тяжести во время выполнения волонтерского мероприятий, акции, а как следствие это может стать причиной временной нетрудоспособности по месту основной работы человека, а как следствие допустимы коллизии с выходом и выплатой больничного пособия, а так же возможные трения с работодателем. В данную среду так же входим манипулирование, а так же делегирование и превышение должностных полномочий лицами в решении своих дел за счет волонтерских сил.

Список литературы

1. Козин С.В., Емцева Т.Е. Средства массовой коммуникации как источник информации в социальном управлении [Текст] / С.В. Козин, Т.Е. Емцева // Сборник научных статей Международной научно-практической конференции «Коммуникации в информационном обществе: проблемы и возможности» (16 января 2017 года, г. Чебокс

сары) ФГБОУ ВО «Чувашский государственный педагогический университет им. И.Я. Яковлева»; ГУО «Республиканский институт высшей школы» Чебоксары, 2017 г. Издательство: Чувашский государственный педагогический университет им. И.Я. Яковлева (Чебоксары). – С. 129–132.

2. Козин С.В., Лабунская В.И. Волонтерская деятельность в восприятии молодежи г. Волгодонска [Электронный ресурс] / С.В. Козин, В.И. Лабунская // Электронный периодический рецензируемый научный журнал «SCI-ARTICLE.RU». – 2015. – № 22. – С. 115–120. – Режим доступа: http://sci-article.ru/number/06_2015.pdf (Дата обращения: 01.05.2018).

3. Козин С.В., Лабунская В.И. Спорт и физическое развитие молодежи как альтернатива социальным патологиям в среде молодежи [Текст] / С.В. Козин, В.И. Лабунская // Материалы XVI Региональной научно-практической конференции «Социальная активность и социальные риски в поведении молодежи» (20 марта 2015, Волгодонский институт (филиал) ЮФУ): в 2 т. / ред. кол.: Н.С. Речкин, Н.В. Топилина, О.В. Алифиренко, Н.М. Копылкова, И.А. Прядко, Т.С. Степченко [и др.]; Южный федеральный университет. – Ростов-на-Дону: Издательство Южного федерального университета, 2015. – Т.1. – С. 126–132.

4. Электронный журнал о благотворительности «Филантроп» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://philanthropy.ru/analysis/2015/11/10/30689/> (Дата обращения: 01.05.2018).

УДК 330.342

РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА СЕГОДНЯ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Колесов Р.В. к.э.н., доцент

*Ярославский филиал Финансового университета при
Правительстве Российской Федерации*

Юрченко А.В. к.в.н., доцент

*Ярославский филиал Аккредитованного образовательного
частного учреждения высшего образования «Московский
финансово-юридический университет МФЮА»*

Глобальный финансовый кризис 2008–2009 гг. поставил целый ряд фундаментальных вопросов общественного бытия, требующих

выявления причин укоренившихся низких темпов роста национальных экономик, увеличения социально-экономического неравенства в них и стагнации уровня жизни населения.

Сегодня доказательством тенденций долговременной стагнации становятся низкие темпы роста мировой экономики, которые в 2016 г. замедлились до 2,4%, а в 2017 г., согласно прогнозам, возросли лишь до 2,7%. Только понимание механизмов долговременной стагнации в странах с развитой экономикой позволит им разработать эффективные меры государственной политики, способные обеспечить продолжительный экономический рост и послужит примером для подражания в странах развивающихся и с формирующимся рынком.

Дискуссии о долговременной стагнации в развитых странах мира активизировались после купирования негативных последствий глобального экономического кризиса 2008–2009 гг. и стабилизации этой тенденции после 2013 г. Если проанализировать динамику экономического развития развитых стран мира по таким показателям, как производительность труда (совокупная факторная производительность – СФП), то за период 2011–2015 гг. ее ежегодный рост оценивался в 0,4% в сравнении с 3% в год – в 1996–2005 гг. Такие изменения дублировались динамикой валовых инвестиций в экономику, которые по показателю капитала на одного работника сократились до 0,2% в год с ежегодных 1,2% за соответствующие периоды. В результате СФП выросла на 0,6% в 2011–2015 гг. по сравнению с 1,8% – в 1996–2005 гг. [1].

Тем не менее, в течение 40 лет до глобального финансового кризиса 2008–2009 гг. темпы роста реального ВВП на душу населения в глобальной экономике стабильно превышали темпы роста производительности труда. И только начиная с 2012 г., эта тенденция меняется на противоположную. В качестве одной из очевидных причин этого явления стал фактор старения населения, который обычно предопределяет снижение производительности труда, ограниченность потенциала для увеличения численности рабочей силы и существенное замедление темпов повышения качества трудовых ресурсов, связанное с повышением уровня образования.

Россия не является исключением: S&P отнес демографические проблемы к доминирующим факторам сдерживания потенциала долгосрочного роста страны. Однако старение населения и сокращение численности рабочей силы, предопределяющие низкую производительность труда, несомненно, оказывают негативное воз-

действие на экономический рост. Главные же препятствия, по их мнению, связаны со структурными дисбалансами, включая доминирующую роль государства в экономике и низкий уровень конкуренции на рынке. Именно этим руководствовались эксперты МВФ, когда связывали ограничения потенциала экономического роста в России со структурными, а не макроэкономическими условиями.

За 25 последних лет Россия пережила четыре кризиса: трансформационный – в 1990-х годах; финансово-валютный кризис – в 1998 г., глобальный финансовый кризис – в 2008–2010 гг. и внутренний кризис, вследствие введения антироссийских санкций и падения цен на нефть, – в 2014–2015 гг. Это не могло не отразиться на развитии российской экономики.

С середины 2012 г. в Российской Федерации стала устойчивой тенденция падения темпов роста экономики, которая повторяла динамику падения среднегодовой цены барреля нефти. За период 2012–2015 гг. прирост ВВП сократился с 4% до – 3% годовых. И только с середины 2016 г. этот показатель преодолел нулевую отметку и достиг в 2017 г., по предварительным оценкам Всемирного банка, уровня 1,7% годовых. При этом ежегодная динамика ВВП перестала дублировать изменение среднегодовой стоимости барреля нефти [1].

Драйверы, обеспечивающие рост ВВП с середины 2016 г., сохранились неизменными с докризисного периода: это добыча полезных ископаемых и неторгуемые сектора экономики (розничная и оптовая торговля, недвижимость и строительство). Уверенный рост добычи природного газа также поддержал рост оптовой торговли. Низкие процентные ставки по ипотечным кредитам поддержали рост сектора недвижимости, при этом восстановление строительства было отчасти связано с крупными государственными инфраструктурными проектами, как за счет средств бюджета, так и государственных компаний.

Всемирный банк дает прогноз роста экономики России в показателях ВВП на уровне 1,7% в 2018 году и 1,8% – в 2019 году [3]. В основе этого прогноза лежат такие факторы, как благоприятная внешнеэкономическая конъюнктура, повышение цен на нефть и укрепление макроэкономической стабильности, которые создадут условия для роста потребительского спроса и улучшения предпринимательских настроений. Однако не все так прозрачно.

В 2017 году зафиксированы рекордно низкая инфляция, оживление потребления, рост зарплат и пенсий, что, тем не менее, не послужило началом устойчивого экономического роста в России.

Более того, реальные доходы россиян сократились. Этот парадокс объясняется следующими обстоятельствами. В России в периоды экономического подъема зарплаты растут быстрее, а во время рецессии – в 2009 году и с 2015 года – падают столь же стремительно. Располагаемые же доходы домохозяйств в России включают в себя зарплаты, но не совпадают с ними по величине. На долю зарплат приходится относительно небольшая часть располагаемых доходов, поскольку в регулярной статистике зарплат учитываются только крупные и средние предприятия, при этом значительный по масштабам неформальный рынок труда фактически в ней не учитывается.

Зарплата, отражаемая в официальной отчетности, составляет лишь 38,3% доходов домохозяйств. В оставшуюся часть располагаемого дохода входят: государственные трансферты (в основном пенсии и социальные пособия) – почти пятая их часть; доходы от собственности (дивиденды, проценты, аренда и выручка от продажи недвижимости, продажа валюты и пр.), а также доходы от предпринимательской деятельности. Остальная четверть всех доходов в статистику не попадает. Ее величину оценивают как разницу между общими потребительскими расходами, которые лучше отражаются в статистике, и наблюдаемыми доходам.

В результате при росте зарплат в 2017 г. реальные доходы населения сократились на 1,7%, и эта тенденция доминирует в течение последних четырех лет. Таким образом, парадокс падения реальных доходов населения при росте его зарплат в реальном выражении разрешается, если учесть долю последних (42–44%, по оценкам ЦМАКПа) в структуре располагаемых доходов россиян [4].

В начале 2000-х гг. бедность в России сократилась до минимума – 11%, а в 2017 г. возросла до 14%, причем в ближайшие годы становится одной из главных социальных проблем страны. Если связывать экономический рывок страны с развитием модных сегодня цифровых технологий, то это требует необходимого качества человеческого капитала. Еще в 2005–2010 гг. доля населения в трудоспособном возрасте достигла максимума; и тогда же группа 20–24-летних людей была максимально образованной; 40% россиян к 2013 г. сформировали «бюджет развития», который составлял более 10% их потребительских расходов и направлялся на получение качественного образования, приобретение медицинских услуг (но не медикаментов), отдых и просвещение. Когда критическая масса такого населения велика, оно определяет качество человеческого капитала, оно дает импульс развитию страны [5].

Когда социальная политика государства ориентируется на инклюзивный экономический рост, его обеспечением должно заниматься как минимум 50% населения (в России сегодня этим занимается только 1%). Бедное население современной России не предрасположено к обеспечению технологического прорыва, оно интенсивно разрабатывает «технологии выживания», а не своего развития. Для обеспечения цифровой революции население должно на качественном уровне формировать человеческий капитал, т.е. промотивировано государством соответствующими мерами, нацеленными на повышение рождаемости, получение качественного образования, услуг здравоохранения, на уверенность в высоком социальном обслуживании при поддержке государства, бизнеса с учетом возможностей самих домохозяйств.

Все эти данные по экономическому развитию страны и состоянию ее человеческого капитала (которые повторяют тенденции в глобальной экономике) – далеко не праздные. Устойчивая долгосрочная экономическая стагнация всей глобальной экономики, которую предопределяют, в первую очередь, развитые страны мира (для развивающихся стран и стран с формирующимся рынком этот опыт описывает не столь отдаленное будущее), показатели экономической и социальной динамики России демонстрируют возникновение важнейшей проблемы будущего развития стран мира, связанной с изменением драйверов (факторов) экономической динамики как в национальных границах, так и на всем глобальном пространстве. Причем для одних стран она насущна уже сейчас, для других – станет такой в ближайшей перспективе. Не случайно, многие международные организации, национальные научные центры и ученые бьются над созданием адекватного показателя экономического развития типа индекса инклюзивного развития (Inclusive Development Index; IDI) вместо доминирующего сегодня валового внутреннего продукта (ВВП).

И речь идет не просто о реализации академических интересов: без адекватного показателя состояния факторов инклюзивного развития стран государству невозможно разработать политику, инициирующую долгосрочный экономический рост. По последним экспертным данным, эта проблема стала глобальной: сегодня в руках 1% населения Земли оказалось 82% богатства. Что касается России, то 1% наиболее богатого населения страны контролирует порядка 43% всего национального богатства, в то время как, например, во Франции эта доля составляет всего 24%, а в Китае – чуть меньше 30% [3].

Доказывая правоту этих выводов, ученые углубляют эмпирические доказательства устойчивости взаимосвязи темпов экономического роста и положительно меняющихся социальных факторов, связанных с качеством человеческого капитала. Другими словами, главным препятствием на пути стабильного экономического роста стран стало растущее социально-экономическое неравенство в национальных обществах, или неравенство возможностей оказывает негативное влияние на экономический рост.

В результате меняются приоритеты в ориентации государства с количественных показателей состояния экономики на качественные, обусловленные оценкой «удовлетворения», «страхов» домохозяйств относительно факторов, его окружающих, включая оценки самого государства. Только перенесение приоритетов в государственной политике с количественных целей на качественные, связанных с обеспечением адекватных условий жизни населения (трудовых ресурсов, общества в целом), с сокращением социально-экономического неравенства в обществе, позволит сформировать механизмы устойчивого экономического развития в долгосрочной перспективе. Игнорирование социальных приоритетов поставит национальное государство и население страны по разные стороны исторических реалий. Так, падающие в 2017 г. реальные доходы россиян сопровождаются ростом потребления населения: розничный товарооборот по итогам 2017 г. вырос на 1,2%. Фактически люди просто продают свои сбережения. По данным Росстата, во второй половине 2017 г. доля россиян с личными или семейными сбережениями сократилась с 39% до 31%, а тех, кто не имеет сбережений, выросла с 59% до 67% [2]. А сбережения, по Дж. М. Кейнсу, напрямую связаны с инвестициями: чем больше сбережений домохозяйств, тем больше в банках депозитов, тем больше кредитов выдается инвесторам на руки.

Объективно такое понимание субъективных факторов роста страны пришло и к потенциальным инвесторам: крупные компании, и бизнес в целом, все меньше ориентируется на финансовые показатели типа ВВП. Как показал опрос руководителей крупнейших корпораций мира, проведенный PwC для форума в Давосе, 66% из более 1200 топ-менеджеров из 85 стран мира все большее значение придают таким разноплановым показателям, как индекс качества жизни, т.е. факторам, влияющим на социальное и общественное развитие в стране. По интегральному показателю благополучия граждан The Boston Consulting Group, Россия заняла предпоследнее,

36-е место, опередив Грецию и ненамного отстав от Мексики и Латвии. Он включает семь индикаторов деятельности бюджетного сектора: четыре отраслевых – управление, здравоохранение, образование и транспортная инфраструктура, и три функциональных – распределение общественных благ, перераспределение доходов и стабилизационная функция госрасходов.

По результативности расходов на управление (оцениваются право собственности, независимость суда, уровень коррупции и т. д.) Россия опережает только Словакию. По эффекту от финансирования инфраструктуры Россия – последняя. Результативность расходов на здравоохранение в России также одна из самых низких (предпоследнее 35-е место). Детская смертность снизилась, но по-прежнему выше, чем в подавляющем большинстве стран, а по продолжительности жизни Россия на последней позиции. Более успешно Россия тратила бюджетные средства на образование (31-е место). По результативности борьбы с бедностью Россия заняла 33-е место: доля доходов 40% малообеспеченных граждан остается очень низкой [5].

Значимость показателя качества жизни так возрастает, что уже с 2018 г. мегарегулятор, в лице Банка России, совместно с фондом «Общественное мнение» намеревается начать рассчитывать индекс благополучия россиян на основе опросов об их семейном статусе, занятости, уровне жизни, сравнении себя с другими, отношении к внешнему порядку (например, экологии, стабильности в мире) и других факторах. Более того, ЦБ планирует оценивать ощущение благополучия людей и использовать факторы, его предопределяющие, при разработке денежно-кредитной политики.

Однако в целом фундаментальная переоценка факторов экономической динамики – это отложенное во времени будущее, которое будет реализовываться в процессе реализации и углубления структурных реформ. Прежде на всех уровнях национального и глобального сообщества должно сформироваться убеждение в том, что неравенство – не просто вопрос справедливости, а фундаментальный фактор, тормозящий большинство необходимых структурных реформ. Если этого не произойдет, то все предлагаемые государством меры будут красивыми лозунгами, не интегрирующими социальные факторы в механизмы экономического роста.

Какие же действия российского государства помогут в ближайшее время преодолеть разрыв во времени между осознанием изменения приоритетов социальной политики и структурированием

системы мер по реализации структурных реформ? Они связаны с ускорением внедрения общественных инфраструктурных проектов на условиях государственно-частного партнерства, т.е. с привлечением бюджетного финансирования и частных инвестиций в соотношении 1:3.

Во-первых, это значимо, с точки зрения повышения эффективности деятельности самого государства по распоряжению средствами, предоставленными ему обществом. Во-вторых, это кардинально для решения проблемы ускорения экономического роста страны, поскольку на определенных этапах развития бизнеса именно вложения в инфраструктуру позволяют создать стабильную базу экономического роста страны. При условии превышения темпов экономического роста в показателях ВВП темпа наращивания богатства (доходов на капитал) в руках 1% населения России, объективно будет решаться проблема сокращения социально-экономического неравенства. В-третьих, вероятно экономический рост будет обеспечиваться новым фактором, который еще мало изучен, и связан с неформальными институтами, выражающими степень удовлетворения старшим поколением условиями своей жизнедеятельности, включая роль самого государства (оценка его отношения, например, к пенсионерам, временно нетрудоспособным, многодетным и т.п.). Причем этот фактор будет подпитываться и переходить от стадии к стадии развития макроэкономики через закон преемственности поколений, когда положительные оценки и поддержка государства населением станут дополнительным фактором экономического роста страны.

По оценкам Всемирного банка, для обеспечения высоких темпов роста российской экономики общие расходы на инфраструктуру должны составить не менее 4-5% ВВП в год [3]. И такие возможности присутствуют, поскольку потенциальная емкость рынка инфраструктурных проектов государственно-частного партнерства (ГЧП-проектов) для общественного сектора значительно больше. По экспертным оценкам, обеспечить минимальные темпы развития страны возможно путем рыночного предложения не менее 300-500 инфраструктурных ГЧП-проектов в течение 5-10 предстоящих лет общей стоимостью как минимум 6 трлн. рублей. При этом финансовая кооперация государства и частного бизнеса в строительстве и расширении общественной инфраструктуры способна на первых порах обеспечить 40% общего экономического роста современной России [4].

В такой интерпретации ГЧП как форма институционализации организационных структур, обеспечивающих развития обще-

ственной инфраструктуры с участием бюджетных и внебюджетных средств, становится в ближайшее десятилетие важнейшим фактором реального социального и экономического прогресса российского общества. А там придет осознание новых глобальных реалий и будут предприняты шаги по интеграции новых инклюзивных факторов стабильного экономического роста страны.

Список литературы

1. Игнатъев В.С. Современная Россия в мировой «Табели о рангах». – Режим доступа: http://arb.ru/b2b/pointofview/valentin_ignatev_sovremennaya_rossiya_v_mirovoy_tabeli_o_rangakh-10199748/?source=mail.
2. Основные социально-экономические показатели России. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/.
3. Сайт Всемирного банка. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org/>.
4. Аналитический обзор ЦМАКП «Тренды российской экономики». – Режим доступа: <http://www.forecast.ru/>.
5. Экономический спад в России. – Режим доступа: <https://www.pwc.ru/>.
6. Колесов Р.В. О концепции региональной финансовой политики Российской Федерации на среднесрочную перспективу (до 2021 года) // На пути к гражданскому обществу. – 2016. – № 4 (24). – С. 86–89.

УДК 336.221.4

СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Лазурина О.М. к.э.н., доцент

*Ярославский филиал Аккредитованного образовательного
частного учреждения высшего образования «Московский
финансово-юридический университет МФЮА»*

Лазурин Е.А. к.т.н.

*Ярославский филиал Финансового университета при
Правительстве Российской Федерации*

Необходимым элементом государственного регулирования социально-экономических процессов в условиях рыночной экономи-

ки служит налоговая система. Налоги становятся не только способом присвоения государством части общественных благ, все более востребована их регулирующая функция.

В условиях рынка формирование инвестиционного потенциала, инвестиционная активность субъектов хозяйственной деятельности, развитие малого предпринимательства, служащего необходимым условием формирования конкурентной среды, социальная защищенность населения находятся в прямой зависимости от построения налоговой системы и эффективности налоговой политики, проводимой как на уровне государства, так и в регионах.

На официальном сайте Федеральной налоговой службы Российской Федерации приведены данные отчетности о налоговых поступлениях [2], используя которые можно составить представление о состоянии и тенденциях развития российской налоговой системы. Оценивать состояние налоговой системы целесообразно по целому ряду параметров, прежде всего, по объему и динамике налоговых поступлений. Динамика налоговых поступлений показана на рисунке 1.

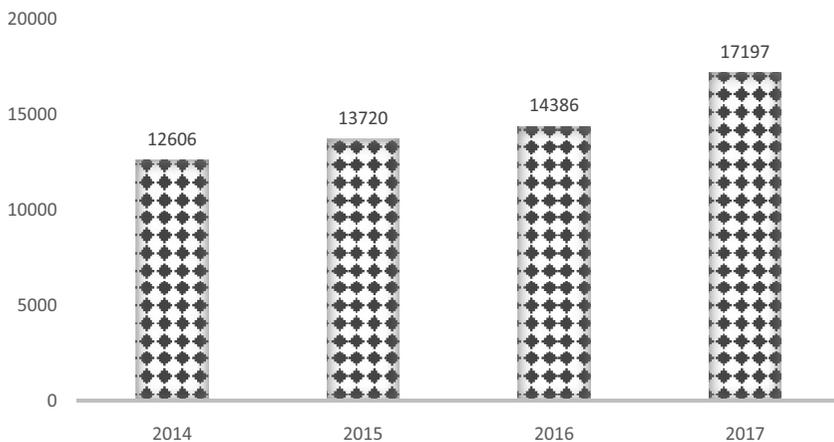


Рисунок 1. Поступление налогов в консолидированный бюджет РФ, млрд. руб.

Несмотря на трудности, с которыми столкнулась Российская экономика в условиях международных санкций, на протяжении последнего четырехлетия налоговые доходы неуклонно возрастают, особенно заметен рост налоговых поступлений в 2017 году, что свидетельствует о достаточном запасе прочности российской налоговой системы, ее способности адаптироваться к новым условиям.

В таблице 1 приведены данные, характеризующие структуру налоговых поступлений по уровням налоговой системы и видам налогов.

Таблица 1. Структура налоговых доходов по уровням налоговой системы и видам налогов, %

Виды налогов	2014	2015	2016	2017
Налоговые доходы, всего, из них:	100	100	100	100
федеральные налоги, в т.ч.:	89,11	88,39	88,77	89,68
НДС	18,20	18,88	19,52	18,82
налог на прибыль	18,82	18,94	18,61	18,84
налог на доходы физических лиц	21,33	20,45	20,97	18,91
акцизы	8,02	7,44	9,02	8,86
НДПИ	23,04	22,5	20,36	24,02
региональные налоги, в т.ч.:	5,97	6,22	6,29	5,88
налог на имущество организаций	5,03	5,19	5,31	4,98
транспортный налог	0,93	1,02	0,97	0,9
местные налоги, в т.ч.	1,61	1,59	1,53	1,43
земельный налог	1,39	1,35	1,23	1,08
налог на имущество физических лиц	0,22	0,22	0,25	0,3
Специальные режимы налогообложения	3,31	3,81	3,41	3,01

В структуре налогов преобладает доля федеральных, на протяжении всего рассматриваемого периода она близка к 90%, т.е. все крупные налоги, обеспечивающие основные поступления в бюджетную систему, получили закрепление на федеральном уровне налоговой системы.

Наиболее значимое место в структуре налоговых поступлений на протяжении всего периода занимает налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ), что является следствием преобладания отраслей сырьевой направленности в российской экономике. Четыре крупных федеральных налога: налог на прибыль организаций, налог на добавленную стоимость (НДС), налог на доходы физических лиц и уже названный выше НДПИ в совокупности составляют более 80% в налоговых доходах. Акцизы стабильно находятся в диапазоне от 7 до 9%. Акцизы, также, как и НДС, относятся к косвенным налогам, но в отличие от последнего распространяются на ограниченный круг товаров, поэтому их доля в налоговых доходах значительно ниже, чем у НДС [3, с. 134].

В рассматриваемом периоде наблюдается небольшое снижение доли НДФЛ в налоговых доходах. Это можно объяснить тем, что по налогу постоянно расширяется перечень доходов, не подлежащих налогообложению, а также появлением новых видов налоговых вычетов [4, с. 63].

На региональном и местном уровне закреплены налоги, не играющие существенной роли в обеспечении территорий налоговыми поступлениями. Это лишает регионы и территории возможности использовать такие значимые инструменты налоговой политики, как налоговые льготы и ставки.

В составе региональных налогов наиболее заметную роль играет налог на имущество организаций, доля которого незначительно снизилась, тогда как транспортный налог занимает в налоговых доходах менее одного процента.

Важнейшей характеристикой налоговой системы служит распределение налогов по уровням бюджетной системы, именно этот параметр влияет на возможности регионов и территорий обеспечивать свое самостоятельное развитие и функционирование социальной сферы. В таблице 2 представлены данные о распределении налоговых доходов по уровням бюджетной системы Российской Федерации.

Данные таблицы 2 говорят о том, что наблюдается явная диспропорция в распределении налогов по уровням бюджетной системы – доля налогов, направляемых в федеральный бюджет за последние 4 года увеличилась с 48,8 до 52,4 %, тогда как доля налогов в региональные бюджеты снизилась с 43,7 до 41,2%. Доля налогов, направляемых в местные бюджеты, при том, что на начало рассматриваемого периода она была очень незначительной, за 4 года еще снизилась и в 2017 году составила чуть более 6%.

Таблица 2. Распределение налоговых доходов по уровням бюджетной системы РФ, %

Налоговые доходы	2014	2015	2016	2017
Всего, из них поступило в:	100	100	100	100
федеральный бюджет	48,8	49,67	47,51	52,44
региональный бюджет	43,71	43,26	45,46	41,24
местный бюджет	7,49	7,07	7,03	6,32

При таком подходе к построению налоговой системы территории не обеспечены финансовыми ресурсами, необходимыми для

проведения социально-экономической политики, самостоятельного решения вопросов, которые в соответствии с Конституцией Российской Федерации находятся в ведении региональных и муниципальных органов власти и управления [1, ст. 76, ст. 132].

Еще на начальной стадии перехода к рыночной экономики была сделана установка на повышение уровня самостоятельности территорий и регионов, но при таком распределении налогов по уровням бюджетной системы достичь это практически невозможно. Все наиболее крупные и значимые налоги (НДС, налог на прибыль, НДСИ, НДСЛ) закреплены за федеральным уровнем налоговой системы, при этом НДСЛ полностью зачисляется в региональные и местные бюджеты, а по налогу на прибыль установлена ставка, по которой он зачисляется в бюджеты субъектов РФ. Однако налоги, закрепленные за региональным и местным уровнями налоговой системы не могут обеспечить бюджеты субъектов РФ и муниципальных образований сколько ни будь значимыми доходами.

Обобщая все выше сказанное можно сделать вывод о том, что сложившаяся на сегодняшний день налоговая система РФ не является оптимальной, и нуждается в дальнейшем реформировании. Необходимо, обеспечить более справедливое распределение налогов по уровням налоговой системы, которое не только должно обеспечить регионы и территории необходимыми доходами, но и позволит им проводить более самостоятельную налоговую политику, задействовать в полной мере и стимулирующую и регулирующую функции налогов.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993).
2. Данные по формам статистической налоговой отчетности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/.
3. Лазурин Е.А. Основные аспекты акцизного налогообложения в современной России //Вестник Костромского государственного университета, 2006, т.12. – С.133-134.
4. Лазурин О.М., Лазурин Е.А. Фискальная и регулирующая роль налога на доходы физических лиц //Наука и общество: проблемы и перспективы развития // Материалы III Межрегиональной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников / Под.общей редакцией Семеновой Н.С. – Ярославль: ЯФ МФЮА, 2016.– С. 62-67.

5. Тюрина Ю.Г. Инструменты налоговой политики в системе управления экономикой региона [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/instrumenty-nalогоvoy-politiki-v-sisteme-upravleniya-ekonomikoy-regiona>.

УДК 334

ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННЫХ ИЗМЕРЕНИЙ АУДИТОРИИ ТЕЛЕКАНАЛОВ И ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В РЕГИОНАЛЬНОМ МЕДИА БИЗНЕСЕ

Лебедев А.Л. к.и.н.

*Государственное автономное учреждение Ярославской области
«Информационное агентство «Верхняя Волга»*

Важность измерения аудитории в современном медиа бизнесе невозможно переоценить. Для размещения рекламы в телевизионном эфире, принятия управленческих решения по изменению состава и тематики телевизионных передач активно используются результаты социологических исследований. Так называемой медиа-валютой, общепризнанными в отрасли данными в нашей стране стали исследования акционерного общества «Медиаскоп» (Mediascope).

Используемая «Медиаскопом» (компания работала ранее под названиями Gallup Media, TNS Россия и др.) технология основана на электронных датчиках (ТВ-метрах или пиплметрах), встроенных в пульты дистанционного управления телеприемника и передающих в режиме on-line сведения о переключении телеканалов. В отличие от опросов, сбор информации ТВ-метрами фиксирует не воспоминание людей о том, какой канал, или передачу они смотрели, а реальный факт переключения канала. Измерение ведется круглосуточно, что позволяет отследить выход практически любого рекламного блока или передачи в любое время. Проблема в том, что исследование «Медиаскопа» позволяет предоставлять заказчикам информацию по общероссийской панели, то есть данные по стране в целом, а также по крупнейшему, столичному рынку. Конечно, данные предоставляются и по каждому конкретному городу, участвующему в панели исследования. Но в случае конкретных городов к результатам измерений возникают вопросы.

Прежде всего, отметим, что измерения компании «Медиаскоп» в отрасли телевидения и рекламы хорошо известны. На них ори-

ентируются крупные рекламные агентства и телекомпании как на федеральном уровне, так и в городах, где установлены пиплметры «Медиаскопа». Получаемые в результате фиксации переключения канала данные становятся доступны заказчикам в считанные дни. Специальное программное обеспечение позволяет анализировать полученные результаты по многим параметрам и отслеживать изменения аудитории во времени с точностью до нескольких секунд. Но, панель исследования «Медиаскопа» ориентирована на предоставление данных всероссийского уровня. В целом ряде крупных городов представители местных телекомпаний высказывали недовольство результатами исследований, подчеркивая незначительное количество пиплметров в конкретном городе. Кроме того, измерение в большинстве исследуемых регионов ведется только в столицах субъектов федерации. Это может устраивать федеральные телеканалы, заинтересованные в первую очередь в измерении «средней температуры» на общероссийском рынке, и вещателей муниципального уровня. Общедоступные обязательные телеканалы субъектов федерации, которые в силу своего статуса должны добиваться охвата всей территории региона, или хотя бы той его части, где есть сети кабельного телевидения (кабельные операторы обязаны транслировать обязательные общедоступные телевизионные каналы субъектов федерации на 21 позиции своего частотного плана в силу законодательства) [1], то есть не замыкаются в границах областного центра, такая методика медиаизмерений в полной мере не может устраивать.

Важным фактором недовольства региональных вещателей становится то, что официально не обнаруживают данных о числе измерительных приборов «Медиаскопа» в конкретном городе. Специалисты отрасли говорят, что в Ярославле оно не превышает ста приборов. Такая выборка вряд ли может дать репрезентативную картину телезрителя для населенного пункта с населением более шестисот тысяч человек. В свою очередь, увеличение количества пиплметров в каждом конкретном городе потребует инвестиций, на которые региональные компании пойти не готовы в силу ограниченности своих ресурсов, а федеральные телеканалы и крупные рекламные агентства, ориентированные на анализ российского рынка в целом, пока не видят необходимости в расширении выборки. Таким образом, в измерениях телевизионной аудитории сохраняется ситуация «замкнутого круга»: наиболее распространенные и доступные крупным игрокам данные фиксируют лидерство федеральных каналов

и дают некую приблизительную картину по каждому конкретному городу, – участнику панели исследования. И, как правило, в этих данных в конкретных городах также видно безусловное лидерство федеральных телеканалов. В свою очередь, такой порядок снижает рекламную привлекательность региональных телекомпаний, и как следствие, затрудняет для них инвестирование средств, в том числе, в перспективные медиа исследования.

Социологические опросы, проводящиеся методами телефонных и личных интервью в некоторых городах, в том числе и в Ярославле, не могут в полной мере устранить проблему. В то же время, социологические опросы, предпринимаемые в Ярославской области в 2017–2018 гг. проводятся, например, Ярославским государственным университетом им. П.Г. Демидова с численностью выборки не менее 1200 человек в каждой волне исследования. В результате они дают репрезентативные данные для области в целом и для города Ярославля. Однако, отвечая на вопросы анкеты в ходе интервью, люди оперируют своими воспоминаниями о просмотре телеканалов и конкретных передач, которые могут быть не всегда точны. Вместе с тем, настораживает тот факт, что в Ярославле, на пример, по данным социологических опросов, отставание новостных передач, к примеру, регионального телеканала «Первый Ярославский» от лидера рынка, передачи «Вести-Ярославль» на федеральном телеканале «Россия 1» составляет 10-12%, в то время как данные «Медиаскопа» демонстрируют разрыв аудитории в 2–3 раза.

Таким образом, существенные различия результатов социологических измерений аудитории телевизионных каналов полученных разными методами затрудняют принятие управленческих решений в отношении тех или иных передач. В настоящее время в регионах, где присутствуют измерения компании «Медиаскоп», крупные местные вещатели стараются использовать и альтернативные способы измерений, в первую очередь опросы. Проблема состоит в том, что результаты опросов, проводящихся в конкретных субъектах федерации, как правило, местными исследовательскими компаниями мало известны на всероссийском рекламном рынке. Соответственно, использовать их в целях продаж рекламы за пределами местного рынка пока сложно.

Распространение новых технологий доставки телевизионного сигнала стимулирует и появление альтернативных методов измерения аудитории телеканалов. Так, например, анализом данных операторов IPTV, имеющих возможность по обратному каналу по-

лучать с телевизионных приставок точные данные по просмотрам телепередач, рекламных роликов и переходам с канала на канал. Использование данных с приставок для оценки аудитории в регионах в мировом медиа бизнесе идея не новая. Известно, что США данные с приставок нескольких национальных спутниковых и кабельных операторов собирают и анализирует исследовательские компании Nielsen и ComScore [2].

Система телеизмерений MediaHills позволяет отслеживать аудиторные показатели телеканалов на территории РФ на основании данных от операторов связи в режиме реального времени. Как и в случае исследований компании «Медиаскоп», данные становятся доступны достаточно быстро. Измерения производятся по технологии RPD (Return Path Data) путем сбора данных о переключении телеканалов с операторов связи. В соответствии с международными рекомендациями GGTAM, для получения корректных данных по каждому измеримому городу, формируется репрезентативная панель (все типы семей). В панели каждый тип семей представлен пропорционально их реальной доли в городе. Сейчас, по информации MediaHills, система работает более чем в 160 городах России, однако Ярославля на карте этой компании пока нет.

По словам гендиректора MediaHills Андрея Бояринова, в собственную измерительную панель этой компании, по состоянию на октябрь 2017 г. были интегрированы данные 215 операторов IPTV [3]. При всей привлекательности и демократичности такой модели исследований аудитории, проблема в том, что даже в крупных городах по-прежнему существуют и другие, широко распространенные способы получения телевизионных передач зрителями. Это и спутниковое вещание, и до сих пор распространенный в районах с так называемым «частным сектором» прием телеканалов на индивидуальную антенну дециметрового диапазона, которая, при использовании специальной приставки, позволяет, в настоящее время, получать и общедоступные каналы цифрового эфирного вещания. Телезрители, не использующие кабельные сети, таким образом, оказываются за пределами возможностей методики MediaHills.

Таким образом, в настоящее время для принятия управленческих решений в отношении продукции региональных телеканалов и планирования монетизации их рекламных возможностей, менеджмент вынужден использовать результаты измерений аудитории, полученных разными методами, иметь дело с несколькими подрядчиками, осуществляющими социологические исследования. Это

ведет с одной стороны, к росту затрат региональных телеканалов на изучение аудитории, а с другой выдвигает новые требования к подготовке кадров самого телеканала. Будет повышаться спрос на специалистов, готовых оценить и оперативно обработать данные, получаемые от использующих различные методики подрядчиков, и быстро интерпретировать их как для менеджмента телеканала, так и для потенциальных рекламодателей. В настоящее время найти таких специалистов на региональном уровне не просто.

Список литературы

1. Закон РФ от 27.12.1991 № 2124-1 (ред. от 18.04.2018) «О средствах массовой информации».
2. Дерик А. Медиазмерения 2018: кто и как собирает данные о телесмотрении в России. // Телеспутник, 2018. – Режим доступа: <http://www.telesputnik.ru/materials/tsifrovoe-televidenie/news/mediaizmereniya-v-rossii-2018>.
3. Данные измерителя MediaHills откроют членам «Ростелесети» // Кабельщик. Сайт для профессионалов телевидения. 2017. – Режим доступа: <http://www.cableman.ru/node/33146>.

УДК 347.51

СООТНОШЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ВСЛЕДСТВИЕ ПРИЧИНЕНИЯ ВРЕДА, КОНДИКЦИОННОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И ВИНДИКАЦИОННОГО ИСКА

Макаров И.И. к.э.н., доцент

Ярославский филиал Аккредитованного образовательного частного учреждения высшего образования «Московский финансово-юридический университет МФЮА»

Деликтное и кондикдикционное обязательства являются видами внедоговорных обязательств, возникающих из неправомерных односторонних действий. В практической деятельности нередко возникают проблемы правовой квалификации возникших правоотношений. Рассмотрим деликтные и кондикционные обязательства, используя метод сравнительно-правового анализа.

Кондикционное обязательство это обязательства внедоговорного характера, возникающее в результате приобретения или сбережения лицом имущества другого лица без каких-либо законных

оснований, то есть оснований, предусмотренных законом, правовыми актами или гражданской сделкой. Неосновательное обогащение может опираться на самые различные основания – юридические факты, включающие в себя как правомерные, так и неправомерные действия (события, различное поведение животных и т.п.) [1].

Деликтное обязательство представляет собой возникающее в результате совершения генерального или специального деликта охранительное правоотношение, характеризующееся возможностью потерпевшего требовать от причинителя вреда возмещения причиненного вреда в полном объеме

Нормы права кондикционного обязательства применяются дополнительно к отношениям о возврате исполненного по недействительной сделке, об истребовании собственником имущества, при удовлетворении виндикационного иска, к обязательствам вследствие причинения вреда.

Несмотря на имеющиеся общие черты рассматриваемых требований (обязательственный, внедоговорной и охранительный характер), природа обязательств из неосновательного обогащения и обязательств из причинения вреда различна.

Кондикционное требование имеет реституционную природу (возврат полученного), а деликтное – компенсационную (восстановление имущественного положения потерпевшей стороны в форме возмещения убытков). Кроме того, различны основания возникновения соответствующих обязательств, их содержание и субъектный состав.

В отличие от обязательств из причинения вреда обязательства из неосновательного обогащения возникают независимо от того, явилось ли такое обогащение результатом поведения приобретателя имущества, самого потерпевшего, третьих лиц или произошло помимо их воли. Вместе с тем необходимым условием возникновения обязательства из причинения вреда служит, по общему правилу ст. 1064 ГК РФ, противоправное и виновное действие причинителя вреда.

Следует согласиться с утверждением Д.А. Ушивцевой, что субсидиарное применение норм из неосновательного обогащения возможно к деликтным обязательствам при наличии в содержании правоотношения двух условий в совокупности: 1) если причинитель вреда лишил имущества потерпевшего или повредил, уничтожил такое имущество; 2) следствием этого действия (бездействия) делинквента стало обогащение делинквента за счет потерпевшего [3].

Объектом кондикционного обязательства является неосновательное обогащение, приобретение вещей или результатов выполнения работ либо потребления услуг без законных на то оснований. Не входит в объект правоотношения и соответственно не подлежат возврату в качестве неосновательного обогащения имущество, переданное во исполнение обязательства до наступления срока исполнения, если соглашением не предусмотрено иное; имущество, переданное во исполнение обязательства по истечении срока исковой давности; заработная плата, пособия, пенсии, возмещение вреда жизни и здоровью, алименты при отсутствии недобросовестности приобретателя или счетной ошибки.

Объектом деликтного обязательства является возмещение вреда. Вред может выражаться в уменьшении или уничтожении наличного имущества, потери прибыли, в дополнительных расходах на восстановление здоровья, потери трудоспособности, в физических и нравственных страданиях потерпевшего физического лица

Содержание правоотношения определяется следующими правами и обязанностями участников правоотношений. Приобретатель обязан возвратить имущество в натуральной форме. В случае невозможности возврата имущества в натуральной форме приобретатель обязан возместить потерпевшему действительную стоимость этого имущества. Приобретатель также обязан возместить недостачу и ухудшение неосновательно приобретенного имущества в случае умысла или грубой неосторожности. Если приобретатель узнал или должен был узнать о неосновательном обогащении, то и в случае простой неосторожности и даже отсутствие вины.

Приобретатель обязан возвратить потерпевшему все доходы с момента, когда приобретатель узнал или должен был узнать о неосновательном обогащении. В то же время приобретатель вправе требовать возмещения необходимых затрат на содержание и обеспечение сохранности имущества с того времени, когда он обязан возвратить доходы, за исключением случаев, когда приобретатель удерживал имущество умышленно. На сумму неосновательного денежного обогащения подлежат начислению проценты по статье 395 ГК РФ.

Обязательства вследствие причинения вреда и обязательства вследствие неосновательного обогащения нередко пересекаются и вследствие этого возникают проблемы квалификации и применения соответствующих норм права для урегулирования возникших отношений. К примеру, один из учредителей юридического лица, воспользовавшись электронным ключом, перечислил крупную де-

нежную сумму на счет юридического лица, единственным учредителем которого он является. Впоследствии данные денежные средства были обналичены по определенным договорам, то есть по сути дела денежные средства организации были фактически присвоены физическим лицом, который нанес ущерб как юридическому лицу, так и другим учредителям.

Возникает вопрос, какие нормы права применять к возникшим отношениям нормы права обязательства вследствие причинения вреда, предъявляя иск непосредственно физическому лицу, или нормы права вследствие неосновательного обогащения, предъявляя иск к юридическому лицу, к которому поступила денежная сумма.

С.Е. Донцов обоснованно писал, что, если есть необходимый состав признаков, указывающих на обязательство из неосновательного обогащения, должен предъявляться иск из неосновательного обогащения, а иск из причинения вреда – когда есть необходимые признаки деликта [2].

Судебная практика идет по пути наименьшего сопротивления, рассматривая в качестве надлежащего ответчика лицо, которому поступили денежные средства, квалифицируя возникшие отношения как неосновательное обогащение.

Правовая позиция подкрепляется ссылкой на следующие обстоятельства. Во-первых, денежные средства поступили юридическому лицу, которое является лицом, неосновательно обогатившимся. Во-вторых, к отношениям обязательства вследствие причинения вреда применяются также нормы права кондикционного обязательства

Именно на такую позицию и рассчитывают правонарушитель. В итоге совершено правонарушение, предъявлен иск, иск удовлетворен, но реально решение не может быть исполнено, поскольку у юридического лица кроме большой кредиторской задолженности ничего не имеется. В то время как физическое лицо имеет имущество и доход, необходимый для удовлетворения требований кредиторов.

Налицо пробел в праве, который можно восполнить посредством принятия соответствующей нормы права, направленной на оптимальное регулирование отношений, находящихся на стыке отношений неосновательного обогащения и обязательств вследствие причинения вреда. Норма права должна предусматривать солидарную ответственность за причиненный ущерб как в отношении причинителя вреда, так и в отношении лица, неосновательно приобретшего имущество в результате совершения деликта.

Кондикционное обязательство и требования виндикационного иска также имеют сходные черты. На практике возникают сложности с квалификацией соответствующих отношений. Проведем сравнительно-правовой анализ исследуемых правовых явлений. Прежде всего виндикационный обладает многоступенчатой структурой предъявления и удовлетворения иска.

К условиям предъявления виндикационного иска относятся имущество выбытие имущества из обладания собственника или иного титульного владельца. Но то же самое мы можем сказать и об условиях предъявления требований о возврате неосновательного обогащения. Принципиальным отличием виндикационного иска от иска о возврате неосновательного обогащения является объект иска. Объектом виндикационного требования является индивидуально определенная вещь. В то время как в иске о неосновательном обогащении это вещи, определяемые родовыми признаками. Причем к моменту предъявления виндикационного иска индивидуально определенная вещь, выбывшая из обладания собственника должна существовать в натуральной форме.

Виндикационный иск имеет многоступенчатую структуру удовлетворения иска. При исследовании обстоятельств, имеющих юридическое значение для удовлетворения виндикационного иска, суд должен исследовать в первую очередь характер сделки, по которой выбывшие имущество поступило последнему приобретателю. Если характер сделки безвозмездный, то виндикационный иск подлежит удовлетворению. В случае если сделка является возмездной, то суд должен исследовать характер приобретателя вещь предмет того является ли приобретатель добросовестным или недобросовестным. Если приобретатель является недобросовестным, виндикационный иск подлежит удовлетворению. В том случае, если приобретатель добросовестный, суд должен исследовать обстоятельства, по чьей воле имущество выбыло из обладания собственника. Если имущество выбыло из обладания по воле собственника, то виндикационный иск подлежит удовлетворению. Если имущество выбыло по воле собственника, иск не подлежит удовлетворению.

Сравнивая требования о неосновательном обогащении с требованиями виндикационного иска, следует отметить, что для удовлетворения иска о неосновательном обогащении не имеет значения характер сделки по которому вещь поступила последнему приобретателю, а также характер приобретателя, поскольку вполне возможен возврат неосновательно приобретенного имущества у добросовестного приобретателя.

Список литературы

1. Завидов Б.Д., Гусев О.Б. Правовые проблемы ответственности, вытекающие из неосновательного обогащения // Юрист. 1999. № 10. – С. 60.
2. Донцов С.Е. Обязательства из неосновательного приобретения имущества и обязательства из причинения вреда // Советское государство и право. 1974. № 12. – С. 105.
3. Ушивцева Д.А. Обязательства вследствие неосновательного обогащения. Вопросы теории и практики. – Тюмень: Изд. дом «Слово», 2006. – С. 245

УДК 347.412.8

СООТНОШЕНИЕ ЗАДАТКА, ОБЕСПЕЧИТЕЛЬНОГО ПЛАТЕЖА И АВАНСА

Макаров И.И. к.э.н., доцент

*Ярославский филиал Аккредитованного образовательного
частного учреждения высшего образования «Московский
финансово-юридический университет МФЮА»*

К способом обеспечения исполнения обязательств относится задаток и обеспечительный платеж. В практике правоприменения нередко возникают проблемные вопросы понимания сущности данных видов акцессорных обязательств. В некоторых случаях возникает трудности разграничения задатка и аванса, поскольку, несмотря на надлежащее оформление такого способа обеспечения исполнения обязательств как задаток, судебная практика исходит из того, что данный вид правового явления является авансом, частичным исполнением обязательства одной из сторон в плане оплаты выполненных работ или оказания услуг, либо передачи товара.

Для уяснения сущности исследуемых понятий проведем сравнительно-правовой анализ. Задаток как способ обеспечения исполнения обязательства известен с античных времен и предусматривает внесение определенной денежной суммы в качестве доказательства заключения договора и обеспечения исполнения основного обязательства. Задаток одновременно выполняет несколько функций: доказательственную – служит доказательством заключения договора; обеспечительную – обеспечивает исполнение обязательств по договору; платежную – засчитывается как уплата в счет платежей, причитающихся по договору [1].

В случае нарушений исполнения основного обязательства лицом, предоставившим задаток, такое лицо утрачивает право на возврат задатка. Если обязательство не исполнено лицом, получившим задаток, такое лицо обязано возвратить задаток в двойном размере. Следует отметить, что задаток в двойном размере подлежит взысканию лишь при неисполнении обязательства, а не при его нарушении. Такой подход выработан в судебной практике [2].

Задаток оформляется в виде отдельного письменного соглашения, причем в соглашении должно быть прямо указано, что вносимая денежная сумма является задатком. В противном случае в практике правоприменения такая денежная сумма рассматривается не в качестве задатка, а в качестве аванса.

Данная правовая позиция в правоприменительной практике обосновывается следующим образом. Задаток является не только способом обеспечения исполнения обязательства, но и формой ответственности. Основанием возникновения гражданско-правовой ответственности является совершение гражданского правонарушения. Наступление ответственности, поскольку задаток является формой ответственности, то суд должен исследовать основание возникновения гражданско-правовой ответственности, состав гражданского правонарушения. Условия наступления ответственности предусматривают, во-первых, наличие противоправного деяния повлекшего ущерб, во-вторых, наличие причинно-следственной между противоправным деянием и возникшим ущербом, и, в-третьих, наличие вины правонарушителя, которая выражается в форме умысла или неосторожности. В предпринимательской сфере деятельности достаточно наличие двух условий наступление ответственность это наличие противоправного деяния повлекшего ущерб и причинно-следственной связи между противоправным деянием.

В судебной практике основанием для возврата задатка не в двойном, а одинарном размере чаще всего является отсутствие ущерба лица, предоставившего задаток, который не может доказать наличие ущерба, либо отсутствует вина лица, получившего задаток, выразившаяся в объективной невозможности исполнения договора.

Обеспечительный платеж относительно новое правовое явление в российском праве. Появление данного способа обеспечения исполнения обязательств обусловлено стимулированием и государственной поддержкой системы государственных и муниципальных закупок. В научной среде возникали дискуссионные вопросы применения задатка при заключении договора на торгах. Так, при ис-

пользовании задатка в проведении торгов возникал вопрос о возврате внесенных сумм остальным участникам, не выигравшим торги. С.В. Щербинин, указывая на существующую проблематику, предлагал считать обязательство прекращенным вследствие невозможности исполнения по независящим от сторон обстоятельствам [3]. Внедрение института обеспечительного платежа позволило снять дискуссионные вопросы применения задатка для обеспечения исполнения контрактных обязательств, заключенных на торгах. В настоящее время основными способами обеспечения исполнения обязательств государственных и муниципальных контрактов является банковская гарантия и обеспечительный платеж. Сущность обеспечительного платежа заключается в возможности возмещения убытков и уплаты неустойки при нарушении условий договорного обязательства из определенной денежной суммы, внесенной одной стороне другой стороне при заключении контракта на весь период исполнения договора. Обеспечительный платеж нацелен на надлежащее исполнение договорного обязательства. При надлежащем исполнении обязательства обеспечительный платеж возвращается в стороне, предоставивший обеспечительный платеж.

Подведем итоги. Задаток обеспечительный платеж и аванс объединяет один фактор – денежная сумма, которая предоставляется одной стороне другой для выполнения различных функций. Задаток предусматривает выполнение трех функций: доказательственной, обеспечительной и платежной. Для обеспечительного платежа характерна только обеспечительная функция, из денежной суммы обеспечительного платежа возмещаются убытки и неустойка, причитающиеся другой стороне. Аванс предназначен для осуществления платежа. Имеются отличия в оформлении. Задаток оформляется отдельным письменным соглашением. Требования об обеспечительном платеже может быть предусмотрено в качестве условий конкретного договора либо обязательного требования для участия в торгах. Условие об авансе непосредственно предусматривается в контракте. Применение задатка возможно только при неисполнении договора, но не его нарушении, причем для удовлетворения требования о возврате задатка в двойном размере в наличии должны быть все условия наступления ответственности.

Список литературы

1. Гон гало Б.М. Учение об обеспечении исполнения обязательств. Вопросы теории и практики. – М.: Статут, 2004. – С. 75.

2. Постановление Президиума ВАС РФ от 16.05.2006 № 15642/05 // СПС «Консультант Плюс: Судебная практика».

3. Щербинин С.В. О правовой природе задатка при заключении договора на торгах // Юрист. 2005. № 3. – С. 34.

УДК 347.44

ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ЗАКУПОК

Макаров И.И. к.э.н., доцент

*Ярославский филиал Аккредитованного образовательного
частного учреждения высшего образования «Московский
финансово-юридический университет МФЮА»*

Система правового регулирования контрактных отношений в сфере госзакупок непрерывно совершенствуется и, тем не менее, имеется множество проблем как теоретического, так и практического характера. В настоящее время отношения в сфере государственных и муниципальных закупок регулируются ФЗ-4 и ФЗ-223.

ФЗ-44 детально регулирует отношения, предусматривающие все стадии работы государственных и муниципальных учреждений по размещению заказа, начиная с планирования и завершая контролем за исполнением государственных и муниципальных контрактов. Реалии экономической жизни убеждают в необходимости планирования любой экономики в современных условиях. В настоящее время все большее количество исследователей склоняются к мнению необходимости планирования развития рыночной экономики [1]. Существенной составляющей в планировании экономики страны является планирование расходной части соответствующих бюджетов, и в частности, государственные и муниципальные расходы на закупку товаров, выполнения работ и оказания услуг. Безусловно, реализация государственных и муниципальных закупок должна осуществляться в детально регламентированной правовой форме. Важной вехой в развитии данного направления стало создание единой правовой системы правового регулирования государственных и муниципальных закупок.

Становление и развитие правоотношений по поставке товаров, выполнению работ, оказанию услуг для государственных и муниципальных нужд является сложным процессом, предусматриваю-

щим этапы планирования, нормирования размещение информации о государственных и муниципальных закупках, заключение государственных и муниципальных контрактов, контроль за их исполнением. Предмет правового регулирования по поставке товаров, выполнения работ, оказания услуг для государственных и муниципальных нужд носит комплексный характер и регулируется нормами права различных отраслей, именно: на этапе планирования, нормирования государственных и муниципальных закупок, размещения информации о государственных и муниципальных закупках отношения регулируются публично-правовыми нормами права, в то время как заключение государственных и муниципальных контрактов, контроль за их исполнением, ответственность за нарушение контрактных обязательств регулируются как частноправовыми, так и публично-правовыми нормами. Развитие системы правового регулирования государственных и муниципальных закупок способствовало развитию информационного законодательства. Как отмечает ряд авторов, применение электронных технологий в системе государственных и муниципальных закупок дало мощный импульс развития информационного права, необходимости разработки и принятия нормативной базы об электронном документообороте и электронных платежах [2].

Метод правового регулирования в сфере государственных закупок также имеет свои отличительные особенности. Наряду с частными и публично-правовыми средствами регулирования общественных отношений в сфере государственных закупок используется уникальный способ регулирования, предусматривающий внесение в реестр недобросовестных поставщиков лиц, нарушивших обязательства по заключению и исполнению контрактов. Все перечисленное позволяет сделать вывод о возможном появлении комплексной самостоятельной субстанции в системе механизма правового регулирования общественных отношений. Отношения в сфере государственных и муниципальных закупок в большей степени носят гражданско – правовой характер и, несмотря на гражданско-правовой характер отношений, складывающихся по поводу заключения и исполнения государственных контрактов в сфере государственных и муниципальных закупок, данные правоотношения представляют собой систему, имеющую развитую организационную структуру. Действие рыночных механизмов органично сочетается с финансово-правовым регулированием отношений в сфере государственных и муниципальных закупок.

Государственный и муниципальный контракт имеет свою правовую специфику, органично сочетая императивные и диспозитивные начала правового регулирования. Не случайно В.А. Щербаков отмечает, что под государственным и муниципальным заказом понимается «распорядительный акт государственного или муниципального органа, устанавливающий объемы выделенных государственных или муниципальных средств, виды и количество товаров, работ и/или услуг, а также сроки и другие условия, связанные с удовлетворением соответствующих государственных или муниципальных нужд» Как правильно отмечает Белов В. Е: «Характерные для этого договора особенности позволяют рассматривать его как гражданско-правовой договор, включающий отдельные публичные (административно-правовые, финансово-правовые и т.п.) элементы. Государственный контракт в сфере госзаказов обладает рядом особенностей, позволяющих выделить его из общей массы гражданско-правовых договоров. К ним относятся комплексный характер правового регулирования, особая целевая направленность государственного контракта, специальные источники финансирования, его заключение по результатам размещения госзаказа, особый субъектный состав, повышенная ответственность за выполнение договорных обязательств и т.д. [3]». В связи с этим целесообразно говорить о дальнейшем совершенствовании существующей нормативно-правовой базы гражданского, финансового, информационного законодательства. При этом необходимо выработать единую терминологию применительно к механизму правового регулирования государственных и муниципальных закупок.

Говоря о сфере разграничения ФЗ-44 и ФЗ-223 в механизме правового регулирования государственных и муниципальных закупок правового регулирования государственных и муниципальных закупок можно выявить следующую закономерность: государственные и муниципальные учреждения, финансируемые за счет средств соответствующего бюджета, руководствуются в своей деятельности ФЗ-44. Организации, имеющие внебюджетные источники финансирования могут использовать ФЗ-223 рамочный закон позволяющий выбрать способ определения поставщика, разместить информацию на коммерческих торговых площадках, что создает трудности по своевременной подготовке и предъявлению документации в сроки, установленные Заказчиком. Большая степень свободы заказчика в плане выдвижения различных требований к поставщику выбору формы проведения торгов, коммерческой электронной торговой площадки является питательной средой для коррупционных проявлений.

Нормативная база по размещению государственных и муниципальных заказов является в настоящее время достаточно развитой за счет высокой степени детализации правового регулирования. Вероятно, дальнейшее развитие законодательства должно осуществляться путем детализации и отражения специфики размещения заказов к отдельным видам товаров, работ, услуг. Целесообразно, осуществить консолидацию типовых контрактов по однородным товарам, работам и услугам в совокупности с разработкой требований технического, экологического и иного характера.

Проведение торгов в форме аукциона дает возможность максимально уменьшить цену контракта относительно начальной максимальной цены, требует значительно меньшей документации в соотношении с такой формой проведения торгов, как конкурс. Но следует понимать снижение цены контракта ниже себестоимости выполнения товаров, выполнения работ и оказания услуг ведет к целой системе совершения правонарушений, поскольку чаще всего исполнения контракта при цене ниже себестоимости возможно при сговоре поставщика и администрации Заказчика, либо поставки товаров, выполнения работ или оказания услуг ненадлежащего качества по бросовым ценам. Негативное явление, проявляющееся в сговоре поставщика и заказчика при проведении аукциона отмечается рядом исследователей. В частности, В.Н. Курц указывает, что «у участников аукционов значительно больше возможностей для осуществления сговора, чем, к примеру, у участников конкурсов, поскольку каждый знает цену контракта, предлагаемую конкурентом» [4].

В этой связи особое внимание при размещении госзаказов и заключении государственных контрактов, а также при исполнении контрактных (договорных) обязательств должно уделяться качеству товаров, работ, услуг. Применительно к крупным госзаказам возможно привлечение специализированных экспертных организаций, задачей которых является обеспечение контроля и участие в приемке товаров (результатов работ, услуг). В данной деятельности могут принимать участие торгово-промышленные палаты. Также в качестве одного из критериев соответствия качества может рассматриваться наличие системы управления качеством.

Использование запроса котировок как формы проведения торгов ограничено, как правило, суммой контракта до 500 тысяч рублей, если Заказчиком является организация, полностью финансируемая за счет средств соответствующего бюджета. Если же Заказчик имеет внебюджетные источники финансирования, то руководствуясь ФЗ -223 правомочен использовать другие формы торгов, в частно-

сти, запрос котировок. Анализ практики заключения государственных контрактов показывает, что Заказчики нередко используют запрос котировок как формы торгов при заключении контрактов на весьма значительные суммы. Поэтому целесообразно внести в законодательство изменения, предусмотрев возможность широкого использования такой формы торгов, как запрос котировок для организаций, финансируемых исключительно из средств соответствующего бюджета на сумму, превышающую 500 тысяч рублей.

Проведение торгов в форме конкурсов сопряжено с необходимостью подготовки иных помимо цены обоснованных показателей. Осуществление торгов в форме конкурса позволяет сформировать условия заключения контракта под конкретного поставщика, что негативно влияет на состояние законности регулируемых отношений. В данной ситуации целесообразно на законодательном уровне выработать примерный перечень сложных товаров, выполнения работ, оказания услуг, которые могут быть объектом торгов в форме конкурса.

Список литературы

1. Фадеева Г.Д. Роль бизнес-планирования в коммерческой деятельности предприятий // Молодой ученый. 2014. № 12. – С. 190.
2. Горбунов-Посадов М.М. Электронные государственные закупки. – М., 2005.– С. 10.
3. Белов В.Е. Поставка товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд: правовое регулирование// СПС Консультант Плюс.
4. Курц Н. Аукцион как способ размещения государственного (муниципального) заказа // Хозяйство и право. 2010. № 6. – С. 75.

УДК 658.15

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Мироненко А.А., Быков В.А. к.э.н.

*Ярославский филиал Аккредитованного образовательного
частного учреждения высшего образования «Московский
финансово-юридический университет МФЮА»*

Процесс управления финансовыми результатами предприятия включает в себя своевременное выявление и устранение недостатков

в развитии организации, поиск резервов для улучшения финансового состояния предприятия и обеспечения финансовой устойчивости его деятельности. Поддержание необходимого уровня прибыльности является принципом эффективного функционирования предприятия в рыночной экономике.

Являясь главным результатом предпринимательской деятельности, прибыль обеспечивает потребности самой организации и государства в целом. Для увеличения эффективности производства особенно значимо достижение оптимальности в удовлетворении интересов государства, организации и работников. Государство стремится получать как можно больше прибыли в бюджет, руководство организации старается направить большую сумму прибыли на расширение производства, работники заинтересованы в повышении оплаты труда. Можно сделать вывод, прибыль является основным источником формирования финансовых ресурсов предприятия.

Получение прибыли является главной целью деятельности коммерческих организаций. Основной задачей любого предприятия или инвестора является получение максимальной прибыли от любой из сделок. Ведь инвестиции, которые затрачиваются в процессе производства, должны вернуться и при этом принести с собой прибыль. Поэтому одной из важнейших проблем, с которой сталкивается руководящий состав, является увеличение прибыли [1, с. 225].

На предприятии должны предусматриваться плановые мероприятия по увеличению прибыли, которые могут включать в себя:

- увеличение выпуска продукции;
- улучшение качества продукции;
- продажу или сдачу в аренду излишнего оборудования и другого имущества;
- снижение себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени;
- диверсификацию производства;
- расширение рынка продаж [2, с. 66].

Организация системы управления прибылью требует формирования систематизированного перечня объектов этого управления. Выделяют два основных вида объектов управления прибылью: управление формированием прибыли и управление распределением и использованием прибыли.

Процесс управления прибылью строится на определенном механизме, представляющем собой систему основных элементов, ре-

гулирующих процесс разработки и реализации управленческих решений.

Структура механизма управления прибылью состоит из следующих элементов:

- государственное нормативно – правовое регулирование формирования и использования прибыли предприятия;
- рыночный механизм регулирования, формирования и использования прибыли предприятия;
- схема конкретных средств и методов осуществления управления формированием и использованием прибыли предприятия;
- внутренний механизм регулирования определенных аспектов управления прибылью предприятия [3, с. 28].

Законодательные и нормативные основы экономической политики государства регулируют образование и распределение прибыли с помощью налогового регулирования, регулирования размеров отчислений прибыли в резервный фонд, регулирование минимального размера заработной платы и другие.

Спрос и предложение формируют уровень цен на продукцию, доходность отдельных ценных бумаг, стоимость привлечения кредитов, среднюю норму доходности капитала. По мере развития рыночных отношений значимость рыночного механизма регулирования формирования и использования прибыли увеличивается.

Механизм внутреннего регулирования формирования, распределения и использования прибыли формируется в рамках самого предприятия. Данные аспекты могут быть регламентированы в положениях устава предприятия, отражены в системе внутренних нормативов и требований.

Система методов и приемов осуществления управлением прибылью предприятия может включать в себя балансовый, экономико-статистический, экономико-математический методы, технико-экономических расчетов, сравнения и другие методы.

С развитием рыночных отношений возникает необходимость в системе распределения налогооблагаемой прибыли, так как предприятия могут использовать полученную прибыль по своему усмотрению, кроме части, которая подлежит налогообложению.

В настоящее время государство не устанавливает нормативы распределения прибыли, однако через систему налогообложения прибыли предприятия аккумулирует средства на воспроизводство производственных и непроизводственных фондов, расходы на бла-

готовительность, природоохранные мероприятия, на содержание объектов социальной сферы.

Прибыль предприятия, оставшаяся в распоряжении после уплаты налоговых отчислений, должна направляться на накопление, которое обеспечивает дальнейшее развитие, в остальной части – на потребление. Распределение чистой прибыли должно отражать процесс формирования фондов и резервов предприятия для финансирования потребностей производства и развития социальной сферы [3, с. 31].

Распределение чистой прибыли является одним из направлений внутрифирменного планирования, назначение которого в условиях рыночной экономики возрастает. Основные расходы, финансируемые из чистой прибыли – социальные нужды, расходы на развитие производства, материальное поощрение работников, финансирование НИОКР, расходы на совершенствование технологий и внедрению более современной техники, техническое перевооружение и реконструкцию производства.

Основная цель распределения прибыли в акционерных обществах – установление оптимального соотношения между фондом накопления и потребления для того, чтобы учитывая условия рыночной конъюнктуры, стимулировать и поощрять результаты труда работников предприятия [3, с. 32].

Таким образом, грамотное управление прибылью на предприятии служит важным хозяйственным процессом, который обеспечивает покрытие потребностей предприятия и формирование доходов государства. Механизм распределения и использования прибыли должен быть построен таким образом, чтобы содействовать повышению эффективности производства, стимулировать развитие новых форм хозяйствования.

Список литературы

1. Анализ хозяйственной деятельности: учеб. / Г.В. Савицкая. – Минск: РИПО, 2016. – 373 с.
2. Коммерческая организация: доходы и расходы, финансовый результат: учебное пособие / В.Н. Дорман. – Екатеринбург: Изд-во Урал.ун-та, 2016. – 108 с.
3. Управление прибылью: учебное пособие / А.А. Мокропуло, Е.И. Строгонова. – Краснодар: Изд-во ЮИМ; Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2017. – 82 с.

ПРОБЛЕМАТИКА УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОМ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА

Писарева Е.В. д.э.н., профессор

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

Проблематика управления маркетинговой активностью хозяйствующего субъекта является весьма значимой в динамично меняющихся рыночных реалиях и в контексте успешного ведения рыночной активности. В современных условиях довольно часто происходят трансформации экономического, политического, социального характеров, которые отражаются на рыночных процессах, а капитал маркетингового знания становится новым видом нематериальных активов [8, с. 119–135].

Весьма важным следует признать назревшую потребность в поиске новых, более совершенных управленческих технологий. Как отмечает Е.М. Горюнова: «Динамичность изменения условий хозяйствования и процессов внутри организации обуславливает потребность в поиске наиболее эффективных технологий управления с целью обеспечения конкурентоспособности предприятий» [2, с. 55–57]. При поиске путей совершенствования и возможностей выхода предприятия на более высокий уровень ведения бизнеса у владельцев бизнеса и топ-менеджеров должна сформироваться потребность в поиске новых, прорывных технологий, которые при их применении обеспечат более эффективные показатели результатов управленческой деятельности компании. Целевым ориентиром при принятии любых управленческих решений следует признать маркетинговую стратегию и комплексный интегрированный подход при ее реализации [5]. «Разработка маркетинговой стратегии – целевой ориентированный подход к деятельности организации. Если нет такой стратегии, компания всегда будет отставать от своих конкурентов» [3]. Безусловно, стратегия должна быть согласованной со всеми процессами и решениями, реализуемыми в компании: «для эффективного функционирования системы сбыта предприятия она должна быть согласована со всеми подразделениями и должна учитывать состояние и динамику внешней среды» [4]. Немаловажными следует признать происходящие внутренние и внешние, по отношению к организации, процессы. Их учет весьма важен при разработке стратегических и тактических решений, а также при их

реализации, ведь возникающие факторы могут кардинально повлиять на эффективность принятых управленческих мер, сгенерировав определенные помехи или наоборот, открыть новые возможности, воспользоваться которыми возможно лишь через корректировку управленческих мер. Справедливы замечания А.С. Бондаренко, Я.С. Горшковой, Р.И Мынжасарова: «система маркетинга на предприятии подвержена воздействию огромного количества, как внутренних, так и внешних факторов. Маркетинговые цели всегда направлены на то, чтобы превратить потребности покупателей в прибыль (доходы) предприятия и достичь конкретных результатов на определенных рынках. Направление и характер целей предприятия изменяется под влиянием быстрых темпов научно-технического прогресса, быстрого изменения спроса потребителей, усложнения производства и роста его масштабов и прочих факторов. Именно поэтому маркетинговые программы должны быть приспособляемыми и гибкими» [1]. Над множеством из происходящих процессов управленцы не имеют влияния. Т.Л. Шкляр, С.Ю. Казанцева выражают такую точку зрения: «Современный бизнес характеризуется множеством не стабильных факторов, на которые руководители не могут влиять, такими как: экономическая и политическая ситуация в стране; действия конкурентов; научно-технический прогресс и сотрудники» [7]. Однако, следует отметить, что последний фактор – сотрудники не являются в полной мере фактором, на который руководители не могут повлиять. Весьма действенные практики в русле данного вопроса сегодня раскрывает внутренний маркетинг. Данное мнение также подтверждает Е.В. Сардак: «Управление сплоченностью в системе управления организационным поведением персонала целесообразно трактовать как процесс сознательного влияния на совокупность факторов, ее обеспечивающих, с целью формирования необходимого маркетингового организационного поведения персонала предприятия» [6]. Ведь достижение целевых установок бизнеса возможно лишь при сплоченности сотрудников. «Именно сплоченная группа способна достичь целей, которые коррелируют с основной идеей и целью управления персонал-маркетингом, – обеспечение удовлетворения требований, потребностей предприятия и работников на более высоком, чем у конкурентов, уровне» [6].

Весьма справедливыми следует признать элементы модели организационного поведения персонала, которые предлагает Е.В. Сардак: «Маркетинговая модель организационного поведения персонала характеризуется следующим:

- основа – лояльность (как предприятия по отношению к персоналу, так и работников к предприятию);
- целевые ориентиры руководства – эффективное использование трудового потенциала, удовлетворение потребностей персонала,
- усиление взаимосвязи работников с предприятием, формирование сильного HR-бренда;
- целевые ориентиры персонала – достижение целей предприятия, согласованных с личными целями;
- актуальные ценности персонала – командный дух, новые перспективы, согласованность личного роста с развитием предприятия;
- мотивы деятельности работников – самоотверженность, самореализация, забота об имидже предприятия, верность предприятию;
- самоорганизация – основа организации труда;
- высокая вовлеченность работников в трудовой процесс, креативность, энтузиазм» [6].

В контексте современных экономических реалий, отличающихся высокой турбулентностью экономических процессов, наиболее важным, на наш взгляд, является не столь избежание кризисных ситуаций, а развитие организационных возможностей работать в условиях кризиса, гибко реагировать в управленческой деятельности в стрессовых условиях кризиса. Все это способствует развитию конкурентоспособности предприятия в ситуациях нестабильности.

Список литературы

1. Бондаренко А.С., Горшкова Я.С., Мынжасаров Р.И. Управление маркетингом в современной организации // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. № 3-9. – С. 27–30.
2. Горюнова Е.М. Роль маркетинга в управлении проектами в современных условиях // Новая наука: Опыт, традиции, инновации. 2016. № 5-1 (83). – С. 55–57.
3. Гамулинская Н.В., Никонова Н.В. Разработка стратегии организации маркетинга в антикризисном управлении // Успехи современной науки. 2017. Т. 3. № 1. – С. 60–62.
4. Казымова Е.В., Саркисян Л.Г. Интегрированный подход к стратегическому управлению сбытовой деятельностью на основе маркетинга // Мир науки и образования. 2017. № 1 (9). – С. 1.
5. Писарева Е.В. Формирование концепции интегрированного маркетинг менеджмента компаний // Вестник факультета управления СПбГЭУ. 2017. № 1-1. – С. 301–307.

6. Сардак Е.В. Управление сплоченностью в системе персонал-маркетинга предприятия // Решение проблем развития предприятий: роль научных исследований. 2017. № 11. С. 4.

7. Шкляр Т.Л., Казанцева С.Ю. Новые тенденции маркетинга в управлении персоналом // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2017. № 3 (65). – С. 57–62.

8. Юлдашева О.У., Писарева Е.В., Халиков Г.В. Капитал маркетинговых знаний – новый вид нематериального маркетингового актива / В сборнике «Прогнозирование инновационного развития национальной экономики в рамках рационального природопользования». – Материалы V Международной научно-практической конференции: в 3-х частях. 2016. С. 119–135.

УДК 34.04

К ВОПРОСУ ОБ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА РЕАБИЛИТАЦИЮ НАЦИЗМА ИЛИ ПРОБЛЕМА АНТИНОМИИ ВСЕПРОЩЕНИЯ

Поройко М.С., к.ю.н., доцент

*Ярославский филиал Аккредитованного образовательного
частного учреждения высшего образования «Московский
финансово-юридический университет МФЮА»*

Общественно-экономическое, культурное и политическое развитие государств материка Евразия представляется самым сложным и противоречивым на нашей планете. Разработанная европейцами К.Марксом и Ф.Энгельсом теория циклической смены эпох (формаций) в зависимости от господствующего способа производства, специфики производительных сил и производственных отношений, включавшая четыре формации, эволюционирующие от наиболее простых и жестоких, а потому и неперспективных форм построения экономики к более прогрессивным, была ориентирована, в основном, на страны Европы и основывалась на преимущественно европейском опыте.

К моменту зарождения нацизма теория Маркса была уже не только хорошо изучена, но и во многом воплощена на практике, а именно – в Советском Союзе. Многие часто писали до нас о том, что идеи социализма, коммунистического общества посещали умы человечества с древних времен, с чем мы, несомненно, согласны.

В то же время именно в конце XIX века эти разрозненные идеи и учения получили свое законченное оформление и творческое развитие в марксизме. Движение за социализм и «светлое будущее человечества» охватило многие страны. Повсеместно в 20-е годы в Европе создавались коммунистические партии, были попытки легального прихода к власти на фоне массового движения за права трудящихся, социально-экономические и политические права людей вообще, освобождение от чрезмерной эксплуатации и т.д. А так как общество было социально неоднородным и состояло из разных страт или классов, то данное движение не могло не сталкиваться с противоречиями. Основатели марксизма не застали те сложные и трагические события, которые связаны с Первой мировой войной. Большие человеческие потери, затяжной и во многом нравственно необоснованный характер этой войны, ее тяжелые экономические последствия для ряда стран способствовали возникновению не просто иных идеологических течений, которые могли бы конкурировать с социалистическими, а качественно нового явления – нацизма, который помимо противостояния коммунизму в качестве компонентов включал идеи реваншизма, мировой гегемонии и расового превосходства. Последний элемент, как известно, включал не только описание традиционных признаков европеоидной расы, но и чисто эстетические критерии.

Нацизм был поддержан наиболее консервативными и экономически влиятельными кругами Германии. Лидеры немецкого коммунистического движения погибли, отстаивая свои идеалы сначала в 1919 г. (К. Либкнехт и Р. Люксембург), а затем и уже новый руководитель Коммунистической партии Германии погиб во время войны в фашистских застенках (Э. Тельман). Но, Коммунистическая партия Германии продолжала свою работу, однако соотношение политических сил оказалось не в ее пользу [14, с. 532]. Это произошло по целому ряду причин. Достаточно вспомнить хотя бы о том, что социальный состав населения Германии, а равно и ряда других европейских стран существенно отличался от состава населения Российской империи (где преобладало сельское население). Не стоит это расценивать как приведение намеренной уничижительной характеристики, но в России было значительно больше тех слоев населения, которые относились к бедным, нищим и малообразованным, либо вообще просто безграмотным в прямом смысле этого слова, т.е. не умеющим ни читать, ни писать (несмотря на православные традиции и патриархальный уклад жизни). По данным разных ис-

следователей из открытых, опубликованных источников примерно от 6 до 10 процентов населения Российской империи имело высшее образование, а равно и владело наибольшими экономическими ресурсами. В порядке ремарки к вопросу о свободе совести в те времена можно заметить, что положение дел, когда тяжело и много работающие на земле люди не имели в своей собственности даже небольшого земельного участка, который мог бы создавать им относительную экономическую независимость, представляется бессовестным с экономической и правовой точек зрения. А потому не случайно именно социалистические идеи, идеи равноправия людей и социальной справедливости, а не какие-либо другие победили в России и преобразили жизнь миллионов граждан. Иногда задаются вопросом, а почему при этом так пострадала Церковь? Сильно пострадавшая в период революции и гражданской войны Православная Церковь могла бы во всех этих социальных катаклизмах пострадать значительно меньше, если бы: 1) церковь была бы отделена от государства; 2) общий образовательный, а потому и культурный уровень населения был бы выше (т. е. если бы государство – Российская империя и Церковь в большей степени заботились бы об образовании, просвещении людей в духе гуманизма и социальной солидарности, и о поддержании достойного культурного уровня жизни большей части населения, т.е. сельских жителей). Но, история, как известно, не любит сослагательного наклонения.

Таким образом, развитие капитализма, Первая мировая война и ее последствия существенно изменили существовавший до этого уклад жизни во многих странах, породили неизвестные до этого политические течения.

В рамках данной статьи невозможно глубоко рассмотреть вопрос о том, почему многие европейцы поддержали Гитлера и его союзников, но применительно к Германии можно заметить, что изначально это могло быть обусловлено и несправедливыми условиями Версальского мира, а равно и потенциальной угрозой для наиболее экономически влиятельных классов прихода к власти коммунистов.

Итак, противостояние различных идеологических и политических систем было частью всемирно-исторического процесса, наиболее ярко проявившегося на Евразийском континенте. Думается, что никаким политическим силам не удалось бы в то время удержать *status quo*. И хотелось бы сразу подчеркнуть, что если в основе социалистической государственности лежали нравственно обоснованные идеи от начала и до конца, до основе нацизма, были полностью

безнравственные идеи расового и национального превосходства по биологическим и отчасти эстетическим признакам.

В настоящее время нередко встречаются идеи уравнивать коммунизм и нацизм, звезду и свастику и охарактеризовать все скопом как некое помрачение ума человечества, проявление крайнего эгоизма и прочих негативных нравственных качеств. Присутствуют в общественных неформальных дискуссиях мысли и о том, что почему-то у немцев «большое чувство вины», а россиян оно не посещает, что кому-то огорчительно. Предлагается временами даже устроить показательный судебный процесс над сталинизмом и всемирно заклеить позором историческое прошлое своего народа. Вот, думается, что именно такие мысли в большей степени напоминают помрачение ума, чем, например, идеи социализма. Все эти (не побоюсь этого слова) бредовые идеи на самом деле не так уж безобидны и представляется, что льют воду на мельницу неонацизма. Современное общество сложно организовано, не только в нашей стране, но и в других странах мира. И после распада СССР человечество не изменилось к лучшему (все не стали вдруг, как часто говорят в политических дискуссиях, «белыми и пушистыми»), что видно по многим вооруженным конфликтам, росту терроризма и экстремизма, ухудшению экономического положения разных групп населения планеты. Ненависть к сталинизму (часто, кстати, кажущаяся искусственной по причине возрастных особенностей носителей таких идей) толкает некоторых сограждан к действию, которое вместе с помоями, образно выражаясь, готово выплеснуть и ребенка. Не случайно самый важный международно-правовой акт, защищающий права человека – Всеобщая декларация прав человека был принят в 1948 году, т. е. почти сразу после разгрома нацизма и Нюрнбергского трибунала в отношении главных нацистских преступников. Это воплощение гуманизма и всеобщий консенсус по правовому статусу человека, где бы он не находился, далось очень дорогой ценой.

А времена имеют тенденцию изменяться. У каждого поколения людей в некотором смысле своя историческая миссия, свои особенности. Конечно же, Победа над нацизмом, фашизмом стала исторической вершиной, плодом невероятных усилий тысяч и миллионов людей XX века как победа света над тьмой, жизни над смертью. И думается, что даже поэтому людям, живущим в XXI веке надо иметь чувство благодарности и уважения. При всем желании невозможно свести те далекие события к локальному конфликту двух вождей разошедшихся во взглядах на пути экономического развития и моде-

ли управления. Образно говоря, вместо понимания этих процессов как поистине тектонических сдвигов предлагается рассматривать их как спор по поводу строительства ирригационного сооружения (какой способ лучше или хуже, затратней) двух фараонов и констатировать, что оба способа плохи, как и сами эти два фараона.

Относительно «чувства вины» немцев, к которому многие россияне, возможно, что относятся нейтрально, так это сугубо германская национальная особенность, следует заметить, что и здесь все далеко не так просто как рисуется некоторым полемистам. Именно в текущий период книга «Mein Kampf» А. Гитлера приобрела популярность в Германии [7], да и при распаде СССР даже у нас на книжных прилавках временами появлялись не только документальные во многом произведения Г. Раушнинга [9], которого причисляют к рано разочаровавшимся в нацизме членам нацистской партии, но и бывших военачальников фашистской Германии, переведенные на русский язык (например, мемуары В. Шелленберга). А уже в текущий период даже школьникам в Японии разрешили читать произведение Гитлера [12]. Что свидетельствует о возросшем интересе и, возможно, желании по-другому взглянуть на нацистскую идеологию.

В отличие от времен фашистской Германии сейчас не принято сжигать книги и можно читать разные, но сам всплеск интереса именно к таким произведениям говорит сам за себя. Из средств массовой информации можно почерпнуть сведения о том, что немецкое общество также неоднородно и сложно, как и наше во многом, и, что там по-прежнему, например, гордятся тем, что К.Маркс их соотечественник, а равно и уважительно относятся к памяти немецко-антифашистов (без «чувства вины», но с чувством уважения).

Но, все-таки, почему в Германии имеет место неонацизм в какой-то части их общества? Причин может быть много. Но в то же время надо знать и то, что заметная часть пособников Гитлера после Второй мировой войны не только не понесла какую-либо юридическую ответственность, но и была включена в госаппарат ФРГ. Сведения об этом можно почерпнуть из документальных источников [8], именно на такие факты неоднократно на международном уровне указывал Генеральный прокурор СССР Роман Андреевич Руденко [11, с. 252]. Если обратиться к этим фактам, то мысли вслух российских политиков, переживающих за всеобщее (тотальное) «чувство вины» немцев, покажутся чем-то близким к фарсу или глупости. Думается, что кривого рода таким чувствам более приличествует не государственное, официальное, а личное, субъективное какое-либо отношение. И даже лучше вообще ни чьих таких чувств не затрагивать, относиться

с известной долей сдержанности. А опасность оправдания нацизма путем уравнивания его со сталинизмом может только потешить самолюбие неонацистски настроенной мало образованной молодежи Европы и весьма понравиться тем политическим кругам, которые симпатизируют этому явлению по тем или иным причинам. Думается, что больше никаких особых «эффектов» ожидать не следует. Но зато такими действиями можно нанести психологическую травму не только Ветеранам Великой Отечественной войны или современным антифашистам, но и жертвам Холокоста, их потомкам, всей прогрессивной части человечества, осуждающей преступления нацизма, ибо невозможно отделить армию и народ от его государства (советский народ от Советской Армии, СССР и его руководства).

Упущения в международном сотрудничестве с Украиной привели к росту национализма там, оправданию бандеровщины и превращению нацистских пособников в героев современного украинского государства, которое именно бандеровщину считает непреходящей ценностью, а всю историю Советской Украины – незначительным и малозаметным эпизодом [2, с. 43]. Это ли не помрачение политического ума и искажение исторического сознания? Думается, что если сделать еще шаги навстречу разного рода сомнительным чувствам и прочим подобным явлениям как средствам политических манипуляций, то это может помочь укреплению идей, подобных нацистским и собственно нацистским (ведь тогда это будет истолковано как просто разные взгляды на жизнь и модели управления общественным развитием). Не случайно многие пишут о тревожных тенденциях радикализации Европы и росте неонацистских настроений [2; 3; 5; 13]. Иногда в политических дискуссиях обсуждаются и проблемы перенаселенности планеты и так называемого «золотого миллиарда». Проблемы перенаселенности, как известно, могут решаться по-разному, включая и «план Барбаросса». Заметим, что В.И. Ленин, И.В. Сталин и все советские руководители к проблемам перенаселенности планеты и высвобождения жизненного пространства для россиян или советских людей даже не приближались в своей политике, равно как и никогда в их деятельности не присутствовали утверждения о неполноценности каких-либо народов, рас и национальностей. У нее были другие внутренние рычаги и задачи.

Неожиданно на пути выше описанных тенденций оправдания и всепрощения нацизма появилась инициатива российских законодателей. В 2014 году Государственной Думой Федерального Собрания Российской Федерации были внесены очередные, как может показаться, поправки в Уголовный кодекс РФ (ФЗ от 05.05.2014 № 128-ФЗ).

Но в отличие от многих предшествующих случаев реформирования текста уголовного законодательства, норма об ответственности за реабилитацию нацизма воспринимается как свидетельство политической мудрости и уважительного отношения к итогам Второй мировой войны, исторической памяти. Это нововведение сразу нашло отклик и в периодической юридической литературе. Большинство авторов отнеслись к этому с симпатией [4, 6, 10]. Статья, безусловно, призвана выполнять профилактическую функцию и отрезвляюще действовать на тех политиков, которые «ради красного словца не пожалеют и отца», а более конкретно – склонных к примирению с нацизмом как историческим явлением, уравниванию его со сталинизмом, ленинизмом и т.д., и преданию забвению всех его преступлений перед человечеством ради мифической идеивсепрощения и современных политических манипуляций. Но, вместе с тем, заметно, что состав части 3 статьи несколько шире с точки зрения объекта уголовно-правовой охраны и больше нацелен на защиту общественной нравственности, чем мира и безопасности человечества. Однако, думается, что его можно оставить в рамках данной статьи, так как охранительный потенциал от такого положения несколько выше, чем, если бы эта норма располагалась в главе 25 УК РФ. Задумываясь над возможной правоприменительной практикой следует заметить, что российскими правоохранительными органами почти не используются возможности универсального принципа действия Уголовного закона в пространстве. Этот принцип особенно важно иметь в виду и применять потому, что все деяния, содержащие признаки приведенных в статье составов преступлений, чаще всего совершаются вне пределов Российской Федерации.

Список литературы

1. Бельский В.Ю. Радикализация современной Европы как угроза социальному прогрессу.// Вестник Академии экономической безопасности МВД России. 2015. № 6. – С. 8–11.
2. Беляев Г.Ю. Неонацизм как модель социализации и воспитания: угроза государственной безопасности и глобальный вызов гуманистическим образовательным системам.// Пространство и время. 2015. № 1-2. (14-20). – С. 43–52.
3. Грановский Г. Два фона, на которых поднимается неонацизм. – <https://topwar.ru/107197-kniga-mayn-kampf-gitlera-snova-stala-v-germanii-bestsellerom.html>.
4. Грибанов Е.В., Яблонский И.В. Уголовная ответственность за реабилитацию нацизма: историко-правовые основания и характеристика//Общество и право. 2017. № 1 (59).

5. Жуков В.И. Некоторые проблемы истории Второй мировой войны в зеркале современной историографии.// Ученые записки Российского государственного социального университета. 2011. № 11. – С. 4–16.

6. Егорова Н.А. Реабилитация нацизма: уголовно-правовой анализ.// Криминологический журнал Байкальского государственного университета экономики и права. 2015. Т.9. № 3. – С. 494-503.

7. «Майн Кампф» стала хитом продаж в Германии. Цена за книгу нацистского лидера доходила до 1000 евро. – <http://ren.tv/novosti/2016-01-15/mayn-kampf-stala-hitom-prodazh-v-germanii>.

8. Полтораки А.И. Нюрнбергский эпилог.// Под ред. А.А.Беркова, В.Д.Ежова. – 3-е изд. – М.: Юрид. лит., 1983. – 416 с.

9. Раушнинг Г. Говорит Гитлер. Зверь из бездны. – М.: «Миф», 1993. – 382 с.

10. Розенко С.В. Реабилитация нацизма: новые основания уголовной ответственности. //Юридическая наука и правоохранительная практика. 2014 № 3(29). – С.80–85.

11. Руденко Р.А. Судебные речи и выступления.//Под ред. А.М. Рекунова. – М.: Юрид. Лит., 1987. – 368 с.

12. Сергеева И. Японским школьникам разрешили читать «Майн кампф»// Радиус. – <https://www.ridus.ru/news/250422>.

13. Урсул В.И. Неонацизм в глобальных процессах современности.// Вестник Военного университета. 2007. № 3(11). – С. 20–29.

14. Цапанов В.И. Коммунистическая партия Германии. Большая советская энциклопедия. Т.12 Кварнер-конгур. /Гл. ред. А.М.Прохоров. Третье издание. – М.: Изд. «Советская энциклопедия». 1973. – С. 532 и др.

УДК 334.02

МАРКЕТИНГОВЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Простова Д.М.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Уральский государственный экономический университет»

Известно, эффективная коммуникация и последовательный имидж также повышают способность некоммерческих организаций

привлекать средства. Если члены местного сообщества не осведомлены о хорошей работе, которой занимается некоммерческая организация, маловероятно, что они будут способствовать кампании по сбору средств. В свою очередь, если частные фонды не видят финансовой поддержки на местном уровне, они могут быть менее склонны присуждать гранты. Фонды также рассматривают заявки на гранты, чтобы увидеть, как организация планирует сообщать результаты своей деятельности. Маркетинг – это непрерывная, совокупная стратегия, которая может строить финансовые партнерства [4].

Что же такое НКО? Некоммерческая организация (также известная как НКО) – это организация, которая использует свое финансирование для достижения определенной цели, например, благотворительной цели, а не для получения прибыли для своей собственной выгоды в качестве коммерческого бизнеса. Некоммерческие организации используют тактику маркетинга для содействия росту, финансированию и процветанию. Без этого общая миссия НКО уменьшается [2].

Точно так же, как коммерческий бизнес нацелен на определенную аудиторию с ее маркетингом, НКО должны разработать образ человека или организации, которые, скорее всего, будут поддерживать их по их причине или выгоде, и создать рекламу и информационный фон вокруг этой цели [1].

Крайне важно, чтобы некоммерческая организация создала свой бренд. Бренд обычно представляет собой логотип, фирменный стиль, девиз или дизайн, который идентифицирует группу. Взгляд и содержание всех сообщений, событий, услуг, руководства и офиса организации выражают бренд некоммерческой. Положительные отзывы, которые клиенты оставляют о работе с НПО, также ведет к общему положительному бренду организации. Бренд позволяет спонсорам, сторонникам и клиентам помнить, распознавать и доверять организации. Он выделяет НПО от аналогичных организаций путем создания личности.

Типичные маркетинговые приемы некоммерческой организации включают крупные и мелкие мероприятия, создание информационных материалов, и распространяя данную информацию, по каналам взаимодействия со своей целевой аудиторией. Печатные материалы, презентации очень важны для образовательных и рекламных целей. Проведение мероприятий предоставляют возможности по сбору средств в некоммерческом сегменте рынка, будь то благотвори-

тельный вечер, аукцион или банкет, предлагаемый потенциальным спонсорам. Создание альянсов и партнерств с другими НКО привлекает более обширную аудиторию, которые узнают о целях группы при создании бренда через других филантропов. Кроме того, сетевое взаимодействие является очень эффективным маркетингом для некоммерческих организаций, поскольку люди распространяют информацию о цели и задачах организации [3].

Основным направлением маркетинговых стратегий НКО являются динамичные качественные веб-сайты, призванные привлекать новых спонсоров, информировать о миссии группы, создавать узнаваемость бренда и доверия к нему, повышать осведомленность о деятельности НКО, обучать общественность, сокращать расходы на печать и рассылку. Общение в социальных сетях, форумах групп, а так же по электронной почте с действующими и потенциальными спонсорами создает и поддерживает положительную динамику в формировании имиджа НКО и лояльность к организации, являясь дополнительными каналами распространения информации о цели и результатах деятельности НКО [2].

Исходя из выше изложенного можно сделать вывод, что связи с общественностью являются значительной частью маркетинга. Местная пресса должна знать историю некоммерческой деятельности и знать о новых программах, которые распространяются на общество. НКО должны использовать имиджевые статьи для обмена статистикой, предоставления фотоотчетов, графиков и рекламы мероприятий по сбору средств и общественных услуг. НКО должно включать средства массовой информации в мероприятиях, приглашая их напрямую. Местные новостные пункты должны размещаться в списках рассылки НКО для информационных бюллетеней и других информационных рассылок.

Список литературы

1. Cruck J. (2017). What is marketing? Marketing Advertising and Sales [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.answers.com/Q/What_is_Marketing_in_nonprofit_organizations.
2. Lorette K. (2018). About Marketing in Non-Profit Organization. Chorn [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://smallbusiness.chron.com/marketing-non-profit-organizations-747>.
3. Spagnola B. (August, 2014). Marketing for Non-profit Organizations. Concept Marketing Group [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.marketingsource.com/articles-library/marketing-for-non-profit-organizations>.

4. Williamson D. (2012). Strategic Marketing Planning for Non-Profit Organization. Center for Public and Nonprofit Leadership Georgetown University [Электронный ресурс].– Режим доступа: [http://www.studymode.com/essays /Strategic-Marketing-Planning-For-Non-Profit-1267283](http://www.studymode.com/essays/Strategic-Marketing-Planning-For-Non-Profit-1267283).

УДК 336.225

СОПОСТАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ ДАНЫХ НАЛОГОВОЙ И БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ЗАЕМЩИКОВ

Пугачев А.А.

*Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова,
управление внутреннего аудита по Среднерусскому банку
ПАО «Сбербанк»*

Вопросы сопоставимости и сопоставления данных бухгалтерской и налоговой отчетности не теряют актуальности. В настоящее время, не только налоговыми органами, но и коммерческими банками, как кредиторами юридических лиц и одними из основных пользователей отчетности, разрабатываются инструменты сопоставления данных бухгалтерской и налоговой отчетности. Бухгалтерская и налоговая отчетность корпоративных заемщиков являются для банков важнейшим источником информации, позволяющим оценивать кредитоспособность заемщиков.

Процедуры анализа бухгалтерской и налоговой отчетности корпоративных Заемщиков к настоящему времени в большинстве банков во многом автоматизированы: ответственные сотрудники вводят данные отчетности в автоматизированные системы, в которых происходит арифметическая проверка данных, анализ динамики и структуры бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах, расчет коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость, платежеспособность, деловую активность и эффективность деятельности организации, расчет EBITDA и пр. На основании этих обработанных ВАС данных происходит расчет внутренних рейтингов клиентов, а также формирование ответственными сотрудниками выводов о финансовом состоянии и результатах деятельности заемщиков, составляется профессиональное суждение об уровне кредитного риска и формировании РВПС.

Вместе с тем, невзирая на высокую степень автоматизации анализа отчетности, он требует высокого уровня компетенций кредитных специалистов банков, поскольку автоматизированные процедуры не позволяют учесть весь спектр возможных факторов, обуславливающих наличие расхождения в показателях отчетности. Именно такие факторы, с одной стороны, требуют профессионализма от сотрудников, участвующих в выдаче и сопровождении кредитов, а с другой стороны, требуют особого внимания службы внутреннего аудита. Фокус внутреннего аудита обусловлен следующими факторами. Во-первых, наличие нестандартных ситуаций несет риск отражения в отчетности недостоверных данных о финансовом состоянии заемщика в принципе, во-вторых, на основании отчетности формируется РВПС, который по корпоративным заемщикам оказывает существенное влияние на финансовый результат деятельности банка.

Для оценки достоверности сведений о финансовом положении, представленных заемщиком в банк, является сопоставление данных отчетности. Наличие различий в показателях-аналогах бухгалтерской и налоговой отчетности может являться свидетельством искажения данных о финансовом положении заемщика. Идентифицировать данные факты достаточно сложно для кредитных специалистов банков, что требует от них специальных компетенций в области различий бухгалтерского и налогового учета. При этом, заемщик, в первую очередь, заинтересован в искажении показателей отчетности на этапе выдачи кредита, поскольку именно на этом этапе ему может понадобиться показать более радужную картинку своего финансового положения. На этапе сопровождения кредита показатели в отчетности также могут быть искажены, что банку важно выявить в целях обеспечения корректной оценки кредитных рисков и формирования РВПС.

Несоответствие показателей отчетности может свидетельствовать о предоставлении недостоверной отчетности, что не только является катализатором принятия мер по минимизации кредитного риска, но и отражается на показателях достаточности капитала банка.

Однако необходимость сопоставления показателей налоговой и бухгалтерской отчетности осложняется не только возможностями применения схем и инструментов налоговой оптимизации и минимизации, но и наличием объективных различий в налоговом и бухгалтерском учете. Существенным фактором различия может являться применение / совмещение различных систем налогообложения. При совмещении налоговых режимов почти все показатели отчетности будут различаться в налоговой и бухгалтерской отчетности, например, традиционной системы налогообложения, УСН или ЕНВД.

Охарактеризуем основные различия на примере отдельных по-

казателей отчетности, таких как выручка и доходы от реализации, себестоимость, прочие и внереализационные доходы и расходы.

Выручка отражается в строке 2110 формы № 2 «Отчет о финансовых результатах» и строке 010 приложения 1 к листу 02 декларации по налогу на прибыль организаций.

В бухгалтерском учете доходы делятся на доходы от обычных видов деятельности, отражаемые на счете 90 «Продажи», и прочие доходы на одноименном счете 91, а в налоговом учете доходы от реализации отражаются общей суммой [3]. Именно поэтому показатели выручки в бухгалтерской и налоговой отчетности не совпадут при использовании в отчетном периоде организацией обоих счетов 90 и 91.

Различие может быть обусловлено также моментом признания дохода при использовании кассового метода в налоговом учете, что предусмотрено статьей 271 НК РФ [1]. Такое различие может быть характерно только для заемщиков малого бизнеса, поскольку организацией кассовый метод может использоваться только тогда, когда выручка от реализации за последние четыре квартала не превысила в среднем 1 млн. руб. в квартал без учета НДС.

Другим фактором различия показателей могут быть подходы к учету производства с длительным технологическим циклом. В случае если заключенными договорами не предусмотрена поэтапная сдача работ, доходы от реализации распределяются организацией на основании утвержденной учетной политики. В налоговом учете доходы признаются в налоговых периодах либо равномерно, либо пропорционально доле фактических расходов в общей сумме расходов по смете, что определено Письмом Министерства финансов от 13.01.2014 №03-03-06/1/218. В бухгалтерском учете, в соответствии с ПБУ 9/99 «Доходы организации», признание доходов возможно либо по завершении изготовления продукции, либо поэтапно по мере ее готовности [2]. Для строительных организаций п. 17 ПБУ 2/2008 «Учет договоров строительного подряда» [4] предусматривает признание выручки только по мере готовности.

Коммерческие кредиты и товарные векселя также являются еще одной предпосылкой к различию показателей выручки в налоговой и бухгалтерской отчетности. Проценты за отсрочку оплаты товаров, работ, услуг в налоговом учете включаются в состав внереализационных доходов (п. 6 ст. 250 НК РФ), а в бухгалтерском учете – в выручку от реализации (п. 6.2 ПБУ 9/99 «Доходы организации»).

Себестоимость отражается в строке 2120 формы №2 «Отчет о финансовых результатах» и строке 030 Приложения 2 к Листу 02 декларации по налогу на прибыль.

Аналогичные различия в признании доходов характерны и для расходов. Также расходы делятся на расходы по обычным видам деятельности и прочие расходы в бухгалтерском учете и на расходы, связанные с производством и реализацией и внереализационные расходы – в налоговом учете. Помимо этого в налоговом учете не отражается часть расходов, признаваемых в бухгалтерском учете, например, расходы в виде сумм дивидендов, в виде сумм санкций, перечисляемых в бюджет, в виде взносов в уставный капитал, полный список таких расходов поименован в ст. 270 НК РФ. Кроме того, часть расходов в налоговом учете являются нормируемыми в отличие от бухгалтерского учета, например, суточные по России можно включить в расходы по налогу на прибыль организаций в сумме не более 700 руб. Различие статей расходов может касаться способов и момента начисления амортизации, а также определения срока полезного использования основных средств.

Еще одной причиной различия данных бухгалтерского и налогового учета может быть отражение резервов по сомнительным долгам, под обесценение финансовых вложений, на оплату отпусков. Обобщенные сведения о расхождении основных показателей в бухгалтерской и налоговой отчетности представлены в таблице 1.

Таблица 1. Основные факторы расхождения показателей бухгалтерской и налоговой отчетности

Показатели	Характеристика	Налоговый учет	Бухгалтерский учет
Выручка (доходы от реализации) – строка 2110 формы № 2 «Отчет о финансовых результатах» и строка 010 прил. 1 к листу 02 декларации по налогу на прибыль организаций. Прочие (внереализационные) доходы – строка 2340 формы № 2 «Отчет о финансовых результатах» и строка 020 листа 02 декларации по налогу на прибыль организаций	Классификация доходов	Единое отражение доходов от реализации и выделение внереализационных доходов	Деление доходов на доходы от основного и прочих видов деятельности (прочие доходы)
	Момент признания доходов	Метод начисления и кассовый метод	По начислению
	Учет производства с длительным технологическим циклом	Равномерно или пропорционально доле фактически произведенных расходов в общей сумме расходов	По завершении изготовления продукции или поэтапно
	Учет доходов от коммерческих кредитов и товарных векселей	Процентные доходы отражаются во внереализационных доходах	Процентные доходы включаются в выручку

Продолжение таблицы 1

Показатели	Характеристика	Налоговый учет	Бухгалтерский учет
Себестоимость – строка 2120 формы № 2 «Отчет о финансовых результатах» и строка 030 прил. 2 к листу 02 декларации по налогу на прибыль организаций. Прочие (внерезидентные) расходы – строка 2350 формы № 2 «Отчет о финансовых результатах» и строка 040 листа 02 декларации по налогу на прибыль организаций.	Классификация расходов	Расходы, связанные с производством и реализацией, и внереализационные расходы	Расходы по обычным видам деятельности и прочие расходы
	Учет отдельных расходов	Не учитываются расходы, указанные в ст. 270 НК РФ. Наличие нормируемых расходов, например, суточных	Учитываются дивиденды, санкции, уплаченные в бюджет, взносы в уставный капитал
	Способ и момент начисления амортизации	Линейный и нелинейный (выбранный метод начисления амортизации применяется для всех объектов амортизируемого имущества за исключением объектов, по которым амортизация может начисляться только линейным методом). Использование амортизационных премий	Линейный, уменьшаемого остатка, списание стоимости по сумме числа лет полезного использования, списание стоимости пропорционально объему продукции (определяется в отношении каждого объекта отдельно)
	Формирование резервов	Создание резервов по сомнительным долгам и резерва под обесценение финансовых вложений является правом организации	Создание резервов по сомнительным долгам и резерва под обесценение финансовых вложений является обязательным

Таким образом, различие показателей бухгалтерской и налоговой отчетности организаций может быть обусловлено спектром факторов, и банку при предоставлении и сопровождении кредитов корпоративным клиентам необходимо ориентироваться в требованиях бухгалтерского и налогового учета, приводящих к таким различиям. Важно учитывать, что разница данных бухгалтерской и налоговой отчетности может быть вызвана не только объективными факторами, но и умышленным искажением сведений о финансовом состоянии недобросовестных заемщиков, что очень важно идентифицировать чтобы дать соответствующие рекомендации и предоставить необходимые гарантии руководству кредитной организации. Наличие неотраженных в отчетности скрытых потерь в деятельности заемщиков приводит к возрастанию кредитных рисков банков, рисков некорректного формирования резерва на возможные потери по ссудам и, соответственно, финансового результата деятельности банка, а также регуляторных рисков.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 №117-ФЗ (ред. от 03.04.2017).
2. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 32н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99».
3. Приказ Минфина России от 19.11.2002 N 114н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02».
4. Приказ Минфина России от 24.10.2008 №116н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет договоров строительного подряда» (ПБУ 2/2008)».

УДК 336.711

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Романова М.В., Васильева Г.Л. к.э.н., доцент

*Ярославский филиал Аккредитованного образовательного
частного учреждения высшего образования
«Московский финансово-юридический университет МФЮА»*

Основным фактором, определяющим экономическую эффективность деятельности организации, а также повышение устойчи-

ности субъектов экономических отношений, является финансовый результат.

Финансовый результат банка – это экономические итоги финансовой деятельности коммерческой организации, выраженные в валютной форме [1]. Получение банком максимальной прибыли в долгосрочной перспективе предполагает потенциальный рост объема банковских операций, рост собственного капитала, стабильно устойчивые дивиденды, приемлемый уровень риска для кредиторов и вкладчиков, повышение своей репутации в глазах потенциальных и постоянных клиентов.

Размер прибыли должен быть достаточным для [1]:

- увеличения собственного капитала;
- создания резервных фондов;
- расширения и совершенствования банковских операций;
- финансирования капитальных вложений;
- повышения качества услуг;
- выплат дивидендов.

Изучение прибыли, ее составляющих и факторов, влияющих на ее динамику, занимает одно из центральных мест в анализе деятельности коммерческого банка. Полученная прибыль является базой для увеличения и обновления основных фондов банка, прироста его собственного капитала, гарантирующего стабильность финансового положения и ликвидность баланса, обеспечения соответствующего уровня дивидендов, развитие повышения качества банковских услуг

Прибыль – коммерческого банка представляет собой финансовый результат, характеризующий эффективность его деятельности. Общая сумма прибыли определяется как разница между общей суммой доходов банка и общей суммой расходов (издержек). Прибыль позволяет обновлять основные фонды, наращивать собственный капитал, обеспечивать стабильное и устойчивое положение, повышает ликвидность баланса банка и уровень доходов сотрудников [2].

Величина полученной банком прибыли концентрированно отражает в себе результаты всех проводимых им банковских операций. Характер этих операций зависит от качества ресурсной базы банка и главным образом от уровня достаточности капитала. Коммерческий банк, ресурсы которого имеют в основном краткосрочный характер, рискует, осуществляя долгосрочные кредитные вложения. Следовательно, в рыночных условиях объем и качественный состав средств, которыми располагает коммерческий банк, определяют масштабы

и направления его деятельности [4]. В связи с этим решением вопросов капитализации, обеспечения прибыльности и устойчивости банковской системы выступают важными мерами в системном и стратегическом управлении национальными и региональными ресурсами.

Основными способами оценки прибыльности коммерческого банка являются структурный анализ доходов, расходов и источников формирования прибыли, использование системы финансовых коэффициентов и факторный анализ.

В таблице 1 представлены основные показатели прибыли и прибыльности ПАО «Сбербанк России», владеющего около 29% всех активов российского банковского сектора, за последние несколько лет, позволяющие говорить о динамике эффективности управления ими.

Таблица 1. Основные показатели доходов, прибыли и прибыльности ПАО «Сбербанк России» по РСБУ, млн. руб. [5].

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изм. показателей в 2017 г. по сравнению с 2015 г.
Чистый процентный доход	792326	1126344	1213022	420969
Чистый комиссионный доход	262 605	315 498	354 873	92268
Операционные доходы до совокупных резервов	1145644	1401343	1673136	527492
Прибыль до налога на прибыль	273808	621505	847931	574123
Чистая прибыль	218387	498289	674115	455728
Совокупный финансовый результат	–	558507	684524	123017
Рентабельность активов	1,0%	2,2%	3,1%	2,1%
Рентабельность капитала	10,1%	19,4%	21,9%	11,8%
Отношение операционных расходов к доходам	41%	37,5%	32,1%	–8,9%

Проанализировав данную таблицу можно сделать вывод, что все показатели за 2 календарных периода имеют явный прирост.

Основным показателем оцениваемым прибыльность банка является чистый процентный доход, данный показатель увеличился на 420969 млн руб.

Незначительное увеличение можно наблюдать у показателя чистые комиссионные доходы, они увеличились на 92268 млн. руб. рентабельность капитала значительно увеличилась по сравнению с 2015 годом, данное увеличение составляет 11,8%.

По данным рейтингового агентства Эксперт-РА, в рейтинге коммерческих банков по показателям размера активов и чистой прибыли ПАО «Сбербанк России» намного опережает других участников ТОП-10, демонстрируя за последний год высокий темп прироста чистой прибыли (таблица 2).

Таблица 2. ТОП-10 российских коммерческих банков по прибыли после налогообложения [3]

Наименование банка	Место по активам на 01.01.2018	Прибыль после налогообложения с начала года по 01.01.2018, млн. руб.	Прибыль после налогообложения с начала года по 01.01.2017, млн. руб.	Темп прироста прибыли после налогообложения, %
ПАО «Сбербанк России»	1	674 115	498 289	35,3
Банк ВТБ (ПАО)	2	104 112	70 007	48,7
АКБ «ПЕРЕ-СВЕТ» (АО)	33	65 940	н/д	–
АО «АЛЬФА–БАНК»	6	50 686	5 118	890,4
Банк ГПБ (АО)	3	40 805	109 685	–62,8
ПАО «БИН-БАНК»	11	30 500	12 901	136,4
АО ЮниКредит Банк	10	28 032	16 655	68,3
АО «Райффайзенбанк»	14	23 192	23 933	–3,1
АО «Тинькофф Банк»	32	17 257	9 284	85,9
НКО НКЦ (АО)	6	16 351	20 658	–20,8

Основой управления прибылью коммерческого банка является правильное планирование получения доходов и расходов по каждому банковскому продукту и банку в целом, правильно выбранной стратегии развития, предотвращении возможных рисков, минимизации расходов и максимизации доходности банка.

Список литературы

1. Балабанова И.Т. Банки и банковская деятельность: Учебник для вузов. – СПб: Питер, 2017. – 356 с.
2. Лаврушин О.И., Н.И. Валенцева. Банковское дело: учебник. – М.: КНОРУС, 2016. -800 с.
3. Информационное агентство. Банкир [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bankir.ru/>.
4. Положение о порядке определения доходов, расходов и прочего совокупного дохода кредитных организаций» утв. Банком России 22.12.2014 N 446-П (ред. от 05.11.2015).
5. Официальный сайт ПАО «Сбербанк России» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sberbank.ru>.

УДК 658.15

ФАКТОРЫ И ПУТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Ротарь М.А., Юрченко А.В. к.в.н., доцент

*Ярославский филиал Аккредитованного образовательного
частного учреждения высшего образования «Московский
финансово-юридический университет МФЮА»*

Различные экономические факторы определяют платежеспособность предприятия. Эффективность финансово-хозяйственной деятельности, способность адаптироваться к современным рыночным условиям, а также эффективное использование всех активов предприятия способствуют поддержанию платежеспособности экономического субъекта [1, с. 331].

Платежеспособность предприятия – один из важнейших показателей, который характеризует финансовое состояние организации. Под платежеспособностью организации понимается возможность предприятия производить необходимые расчеты и платежи в срок, согласно договору. Стабильность данного показателя зависит как от

оттока денежных средств для расчета с поставщиками, для выполнения платежей в бюджет, так и от притока средств покупателей, дебиторов и заказчиков.

Предложения по обеспечению платежеспособности актуальны для экономики РФ, это связано с тем, что одной из главных проблем является кризис неплатежей. Важное значение имеют меры, которые направлены на предотвращение банкротства, стабилизацию финансового состояния и платежеспособности предприятия.

Как показывает статистика за первый квартал 2018 года арбитражные суды РФ зарегистрировали, по данным единого федерального реестра сведений о банкротстве, 6875 исков о признании юридических лиц банкротами. За 2017 год было зарегистрировано 33400 исков о банкротстве юридических лиц. Таким образом, за аналогичный период в 2017 году было зарегистрировано меньше исков, а именно 6216, из этого следует, что прирост на 2018 год составил около 10%. Если учитывать в целом, то количество судебных решений о признании компаний банкротами остается на стабильно высоком уровне, как и в предыдущие годы.

Для обеспечения платежеспособности предприятию следует снижать совокупные затраты на производство, это позволит усилить режим экономии и приведет к росту производительности труда [2, с. 212]. Важное значение для повышения платежеспособности предприятия имеет обновление материально-технической базы, использование более эффективных новых технологий, таких как ресурсосберегающих. С помощью применения более дешевых современных заменителей, предотвращения брака можно достигнуть экономии ресурсов.

Немалую роль в обеспечении платежеспособности имеет повышение квалификации работников и деловой активности руководителей и специалистов. Стимулирование работников предприятия способствует улучшению качества их производственно-хозяйственной деятельности. Стимулирование может быть, как материальным в виде премий и надбавок, так и нематериальным – медицинская помощь и страхование, путевки в лечебно-оздоровительные комплексы и так далее.

Платежеспособность предприятия определяется, прежде всего, составом и структурой оборотных активов. Под платежеспособностью понимается возможность предприятия вовремя погашать свои долги, это возможно за счет продажи быстро реализуемых активов. Управление оборотными активами должно обеспечивать поддержание баланса между доходами от вовлечения в оборот новых средств

и расходами на поддержание активов в сумме, обеспечивающей бесперебойное производство, между потерями, вызванными утратой ликвидности [3, с. 152].

Многие предприятия на современном рынке не получают значительную часть доходов из-за большого количества посредников в экономических связях, поэтому следует сокращать их число и устанавливать прямые связи с покупателями и поставщиками [7, с. 3].

Значительным негативным фактором является возрастание транзакционных издержек, к которым относятся затраты на сбор и обработку информации, ведение переговоров, рекламу и организацию выставочных мероприятий [8, с. 7]. Из этого следует, что снижение транзакционных издержек положительно влияет на платежеспособность экономического субъекта.

В современных условиях рыночной экономики осуществление финансово-хозяйственной деятельности невозможно без широкого внедрения инноваций. Использование инновационных технологий и продукции позволяет предприятию быть конкурентоспособным, но данный метод требует немалых финансовых вложений [5, с. 308]. Внутренними источниками финансирования в данном случае могут выступать как прибыль предприятия, так и амортизационные отчисления, внешними – лизинг [4, с. 133].

Достигнуть повышения эффективности работы можно путем оптимизации численности работников. Отбор наиболее квалифицированных работников позволяет повысить производительность труда, и, следовательно, увеличить платежеспособность организации.

Неэффективный маркетинг может привести к увеличению запасов готовой продукции на предприятии, увеличению величины дебиторской задолженности, что также скажется на платежеспособности организации. Быстрая реакция на спрос позволяет принимать наилучшие решения. Формирование гибкой ценовой политики – один из наиболее сложных способов маркетинга, так как большое влияние на цены оказывают внешние факторы.

Можно отметить, что стабильность платежеспособности зависит от ряда основных факторов:

- 1) наличие наиболее ликвидных активов для покрытия срочных обязательств;
- 2) примерно равное соотношение дебиторской и кредиторской задолженности;
- 3) выполнение плана по производству и реализации приводит к получению достаточного объема валовой выручки, данные сред-

ства предназначены, прежде всего, для погашения кредиторской задолженности;

4) оптимальное количество производственных запасов – недостаток запасов может вызвать задержку производства, тем самым снизив объем производства и реализации продукции, а переизбыток производственных запасов означает отток свободных денежных средств в запасы;

5) несостоятельность клиентов – финансовое неблагополучие клиентов организации может привести к появлению сомнительной дебиторской задолженности, что негативно сказывается на платежеспособности [6, с. 310].

Меры и соблюдение факторов по обеспечению платежеспособности будут использоваться эффективно только в том случае, если будут применяться комплексно, с учетом современных условий хозяйствования и рыночной конъюнктуры рынка. У предприятий, производящих товары и услуги лучшего качества с наименьшими затратами, с эффективно организованной деятельностью и с учетом спроса на современном рынке, платежеспособность будет выше.

Таким образом, были выявлены основные факторы и пути обеспечения платежеспособности организации. Достигнуть конкурентоспособности предприятие может путем снижения издержек на производство и на основе роста производительности труда. Привлечь клиентов позволит улучшение ассортимента и качества продукции, внедрение инновационной продукции. Формирование эффективных отношений внутри фирмы позволяет повысить производительность труда, тем самым увеличивая платежеспособность организации. Комплексное выполнение всех условий повышения платежеспособности положительно влияет на эффективность производства.

Список литературы

1. Базилевич А.И. Экономика предприятия (фирмы): учебник. – М.: Проспект, 2016. – 640 с.

2. Вакуленко Т.Г., Фомина Л.Ф. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений: учебник. – СПб: Герда, 2014. – 288 с.

3. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 224 с.

4. Ерохина Л.И. Экономика организации: учебник. – М.: КноРус, 2014. – 284 с.

5. Жилкина А.Н. Финансы: учебник. – М.: Юрайт, 2015. – 443 с.
6. Ключкова Е.Н. Экономика предприятия: учебник. – М.: Юрайт, 2015. – 447 с.
7. Казимова Г.Ю., Казимова Л.Л. Проблемы Российского малого бизнеса и перспективы его развития // Вестник социально-педагогического института. – 2014. – № 2. – С. 2–5.
8. Чурсина Ю.А., Ленкова Е.А. Финансовый анализ предприятий малого бизнеса, проблемы. Пути решения // Интернет-журнал науковедение. – 2014. – № 5. – С. 1–18.

УДК 330.101

РЕФИНАНСИРОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТА: УСЛОВИЯ В БАНКАХ

Серман Ю.Д., Волков А.Ю. д.э.н., доцент

*Ярославский филиал Аккредитованного образовательного
частного учреждения высшего образования «Московский
финансово-юридический университет МФЮА»*

Значения процентных ставок по видам кредитования населения напрямую зависит от уровня инфляции, проводимой Банком России денежно-кредитной политики и, как следствие, процентной ставки Центрального Банка [1]. В России на протяжении нескольких лет происходило резкое колебание этих показателей. В 2013-ом году ставка ЦБ повышалась до 8,25 %, а критической отметки ключевая ставка достигла к 2015 году – 17%, после чего стала понижаться. К середине 2017 года это значение приравнивалось к 9% и к марту 2018 года снизилось до 7,25% [2].

Снижение ключевой ставки, с учетом минимизации инфляции, позволяет значительно сократить риски банков, так как вероятность обесценивания выдаваемых кредитов сводится к нулю. Устанавливаются более низкие процентные ставки по кредитованию и перекредитованию заемщиков. В 2017-ом году большинство банков страны использовали инновационные подходы при завоевании рынка [3; 4], предложив клиентам новые, более выгодные и комфортные условия рефинансирования кредитов, а значит, в этот период можно было значительно уменьшить суммы переплат по займам и их погашения в кратчайшие сроки.

Если обратить внимание на данные Национального бюро кредитных историй, только за первое полугодие 2017 г. объем потре-

бительского кредитования в России вырос почти на 40% по отношению к аналогичному периоду 2016 года [2]. Число проблемных потребительских кредитов впервые за несколько лет стало сокращаться. Эксперты связывают это с ростом эффективности программ перекредитования, внедряемых банками. Что же такое рефинансирование кредита?

Рефинансирование кредита (перекредитование) – это оформление нового кредита для погашения старых займов с целью снижения процентной ставки, итоговой переплаты, а также изменения срока кредитования и ежемесячного платежа. Правила к заемщикам в основном стандартны: возраст: 21 – 65 лет, постоянная регистрация в РФ, текущий стаж работы – от полугода, постоянный источник дохода. Безусловно, банки могут выдвигать свои требования к заемщику. Например, Райффайзенбанк не выдает кредиты на рефинансирование лицам моложе 23 лет [5].

Цели, которые преследуют банки в рамках рефинансирования потребительских займов – прежде всего, рост клиентской базы. Заявки на рефинансирование потребительских займов подают десятки тысяч людей. Как правило, это активные пользователи банковских продуктов, а значит, они будут брать кредиты и после окончания срока действия текущего. Также имеет значение и то, что рефинансирующий банк не теряет свою выгоду, так как погашается только основной долг в другом банке – то есть та же сумма, которую клиент берет займы в «новом» банке. Плюс на одобренную к рефинансированию сумму начисляются проценты, которые становятся прибылью уже «новой» кредитной организации. Большим плюсом рефинансирования является сокращение количества проблемных займов и, как следствие, рост числа платежеспособных клиентов.

Примерно 75 % всех выданных потребительских займов приходятся на первую десятку крупнейших банков РФ. В таблице 1 приведены условия, которые банки предлагают по рефинансированию потребительских кредитов на настоящий момент.

Из приведенных данных можно сделать вывод о том, что клиенту необходимо тщательно и ответственно подойти к изучению банковских программ и условий рефинансирования потребительского кредита, проанализировать возможные риски и принять решение в каком банке выгоднее и привлекательнее условия рефинансирования. Оптимальным будет решение воспользоваться услугами банка, имеющего поддержку государства, так как они наиболее стабильны в условиях современной экономической ситуации.

Таблица 1. Условия банков по рефинансированию потребительских кредитов

Банк	Процентная ставка, %	Рефинансируемые кредиты	Диапазон сумм, руб.	Требования к заемщику
Сбербанк	от 13,5 %	До 5 штук, в том числе собственные (только одновременно со сторонними)	От 30 тыс. руб. до 3 млн. руб.	21 – 65 лет, стаж от полугода (общий за 5 лет – не менее года). Паспорт РФ, постоянная/временная регистрация, кредитный договор [6]
Райффайзенбанк	Первый год 11%, со второго года 9,99%	До 5 штук. Только кредиты других банков	До 2 млн. руб.	23 – 67 лет. Гражданство РФ. Стаж от 6 мес. Паспорт. Подтверждение дохода [5]
Альфа банк	От 11,99%	До 5 штук. Только кредитные продукты др. банков	До 3 млн. руб.	От 21 года. Постоянная регистрация. Стаж от 3 мес. Паспорт + 2 документа на выбор. Подтверждение дохода (кроме зарплатных клиентов) [7]
ВТБ	12,5% при сумме от 500 000 руб. до 5 млн. руб.; 12,9% – 16,9% при сумме от 100 000 до 499999 руб.	До 6 штук, кроме кредитов группы ВТБ	От 100 тыс. до 5 млн. руб.	Гражданство РФ. Постоянная регистрация в регионе присутствия банка. Паспорт. Подтверждение доходов (кроме зарплатных клиентов). СНИЛС. Кредитный договор [8]
Россельхозбанк	От 11,5 %	До 3х кредитов. Только кредитные продукты других банков.	10 000 – 1 000 000 (до 750 000 – без обеспечения)	23 – 65 лет. Гражданство РФ. Постоянная регистрация в РФ. Стаж от полугода (общий за 5 лет – не менее года). Паспорт. Подтверждение доходов. Кредитный договор [9]

В целом, в зависимости от динамики падения и последующего значительного роста экономики страны, в 2017 году наблюдается положительное изменение условий программ рефинансирования займов банками. Кредитные организации расширяют спектр предоставляемых услуг. Клиенты получают более выгодные в сравнении с предыдущими годами, условия реструктуризации трудно выплачиваемых кредитов.

Список литературы

1. Вахрушев Д.С., Кальсин А.Е., Волков А.Ю., Полякова О.Е. Денежно-кредитное регулирование как элемент системы публично-го управления в России: современные тенденции и противоречия // Интернет-журнал Науковедение. 2017. Т. 9. № 4. – С. 16.
2. Центральный банк Российской Федерации. – <http://www.cbr.ru/>.
3. Волков А.Ю. Инновации в России // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2012. № 2. – С. 15-19.
4. Национальное бюро кредитных историй. -<https://www.nbki.ru/companу/news=21372>.
5. Официальный сайт Райффайзен банка. – <https://www.raiffeisen.ru>.
6. Официальный сайт Сбербанка. – <http://www.sberbank.ru>.
7. Официальный сайт Альфа-банка. – <https://alfabank.ru>.
8. Официальный сайт ВТБ. – <https://www.vtb.ru>.
9. Официальный сайт Россельхозбанка. – <https://rshb.ru>.

УДК 346.6

НАЛОГОВАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ. ПРИМЕНЕНИЕ СМЯГЧАЮЩИХ И ОТЯГЧАЮЩИХ НАЛОГОВУЮ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ

Бадоев М.Т., к.ю.н., Соловьева М.Ю.

*Ярославский филиал аккредитованного образовательного
частного учреждения высшего образования
«Московский финансово-юридический университет МФЮА»*

Для успешного развития экономики страны необходимо создание высокоэффективной системы налогового законодательства. Это требует соответствующего правового регулирования налоговых отношений в деятельности государства.

Государство регулирует налоговые отношения правовыми нормами, которые содержат права и обязанности субъектов налогообложения (налогоплательщиков). Главным побудительным мотивом уплаты налогов является не сознательность налогоплательщиков, а меры принуждения, которые могут быть применены государством при выявлении нарушения законодательства о налогах и сборах. Одной из форм государственного побуждения является налоговая ответственность [1].

Налоговая система не может действовать без института ответственности. Исполнение обязанностей субъекта налогообложения контролируется мерами административной и уголовной ответственности, а так же финансовыми санкциями, в соответствии с действующим законодательством.

Налоговая ответственность – применение уполномоченными органами к налогоплательщикам и лицам, содействующим уплате налогов, налоговых санкций за совершение налогового правонарушения.

Налоговая ответственность включает в себя:

- ответственность за совершение налоговых правонарушений, т.е. совершенных лицами, являющимися налогоплательщиками, плательщиками сборов или налоговыми агентами;
- ответственность за нарушения законодательства о налогах и сборах, совершенных лицами, не являющимися налогоплательщиками, плательщиками сборов или налоговыми агентами;
- ответственность за нарушения банками обязанностей, предусмотренных законодательством о налогах и сборах.

Ответственность за нарушение налогового законодательства имеет две формы:

1. Компенсационная (погашение недоимки и возмещение ущерба от несвоевременной и неполной уплаты налога);
2. Штрафная (дополнительные выплаты в качестве наказания) [2].

Налоговое правонарушение – это виновно совершенное противоправное (в нарушение законодательства о налогах и сборах) деяние (действие или бездействие) субъекта налогообложения (налогоплательщика), за которое установлена ответственность в Налоговом кодексе Российской Федерации (ст.106 НК РФ).

К ответственности за налоговые правонарушения могут быть привлечены организации, индивидуальные предприниматели и физические лица.

По своему направлению и характеру налоговые правонарушения могут быть условно подразделены на несколько групп:

1. Нарушения, связанные с неисполнением обязанностей в связи учетом в налоговых органах (ст. 116–118 НК РФ);

2. Нарушения, связанные с несоблюдением порядка ведения учета объектов налогообложения, доходов и расходов и представлением в налоговые органы налоговых деклараций (ст. 119–120 НК РФ);

3. Нарушения, связанные с неисполнением обязанностей по уплате, удержанию или перечислению налогов и сборов (ст. 122, 123 НК РФ);

4. Нарушения, связанные с воспрепятствованием законной деятельности органов налогового администрирования (ст. 125–126, 128–1291 НК РФ).

Налоговую ответственность можно определить как применение к лицу, виновному в совершении налогового правонарушения, предусмотренные Налоговым кодексом РФ налоговые санкции в виде денежных взысканий (штрафов), которые взыскиваются с субъекта налогообложения (налогоплательщика).

Налоговое правонарушение в отличие от административного проступка не может повлечь применения таких мер ответственности, как предупреждение, конфискация, исправительные работы и т. д. Указанный штраф представляет собой денежное взыскание в доход государства, назначаемое в пределах, предусмотренных Налоговым кодексом РФ.

Размер штрафа определяется в статьях Налогового кодекса РФ:

– в твердой сумме (например, в ст. 126 НК РФ – 50 рублей, в ст. 116 НК РФ – 5000 рублей);

– в процентах от определенной величины (в ст. 122 НК РФ – от неуплаченной суммы налога, в ст. 117 НК РФ – от доходов, полученных за время уклонения налогоплательщика от постановки на налоговый учет). Для одного и того же правонарушения размер штрафа может быть разным. Это зависит от наличия у лица, совершившего налоговое правонарушение, смягчающих и отягчающих ответственность обстоятельств.

Обстоятельства, смягчающие и отягчающие ответственность, за совершение налогового правонарушения, устанавливаются налоговым органом или судом, рассматривающим дело. Смягчающие и отягчающие ответственность обстоятельства учитываются при применении налоговых санкций (п. 4 ст. 112 НК РФ).

Размер штрафа подлежит уменьшению не меньше, чем в два раза по сравнению с размером, установленным соответствующей статьей Налогового кодекса Российской Федерации, при наличии хотя бы одного обстоятельства, смягчающего ответственность (п.3 ст. 114 НК РФ).

Обстоятельствами, смягчающими ответственность за совершение налогового правонарушения, являются (п.1 ст.112 НК РФ):

1) совершение правонарушения вследствие стечения тяжелых личных или семейных обстоятельств;

2) совершение правонарушения под влиянием угрозы или принуждения либо в силу материальной, служебной или иной зависимости;

3) тяжелое материальное положение физического лица, привлекаемого к ответственности за совершение налогового правонарушения;

4) иные обстоятельства, которые судом или налоговым органом, рассматривающим дело, могут быть признаны смягчающими ответственность [3].

Обстоятельства, при наличии которых снижаются размеры штрафа, можно разделить на несколько групп:

1. Для всех субъектов: первичность нарушения; неумышленность; признание вины; сложное финансовое положение субъекта; социально значимая деятельность субъекта.

2. Для определенных налоговых нарушений: если декларация представлена позднее установленного срока, то смягчающим обстоятельством может являться отсутствие ущерба бюджету; если налог уплачен не в полном объеме, то смягчающими могут признаваться такие обстоятельства, как самостоятельное выявление налогоплательщиком ошибок, погашение задолженности до привлечения к ответственности и переплата по другим налоговым платежам.

3. Только для физических лиц и индивидуальных предпринимателей при наличии: иждивенцев; инвалидности; серьезного заболевания (в том числе у родственника); пенсионного возраста; кредитных обязательств.

Согласно действующему законодательству, инспектор ФНС России при проведении проверки уполномочен самостоятельно выявить наличие уменьшающих ответственность обстоятельств. Для применения в решении смягчающих ответственность обстоятельств налогоплательщик должен представить ходатайство в ФНС России

в течение месяца со дня получения документации о проверке (п. 6 ст. 100, п. 5 ст. 101.4 НК РФ) [4].

Ходатайство составляется в свободной форме. В ходатайстве следует указать: наименование подразделения налогового органа, куда направляется документ; дату проведения проверки; реквизиты документа, составленного по результатам проверочных мероприятий; перечень выявленных нарушений и наложенных санкций; ссылку на законодательство, устанавливающее снижение санкций при наличии особых условий; перечень смягчающих ответственность обстоятельств, имеющихся у проверяемого субъекта; просьба снизить размер штрафа не менее чем в 2 раза. Завершают документ дата и подпись заявителя [5].

Соответствующее ходатайство о применении обстоятельств, смягчающих ответственность за совершение налоговых правонарушений, с приложением документальных доказательств их наличия, необходимо представлять заранее до рассмотрения акта камеральной налоговой проверки и принятия решения.

В решении о привлечении лица к ответственности за налоговое нарушение излагаются обстоятельства, допущенного правонарушения, и указываются документы, их подтверждающие. Также решение содержит доводы, приводимые налогоплательщиком в свою защиту, результаты проверки этих доводов с указанием статей Налогового кодекса РФ, предусматривающих ответственность, и применяемые меры ответственности, а также в нем указываются срок и порядок обжалования решения.

Наравне со смягчающими ответственность обстоятельствами налоговое законодательство предусматривает и обстоятельства, отягчающие ответственность. Согласно пункту 2 статьи 112 Налогового кодекса РФ обстоятельством, отягчающим ответственность, признается совершение налогового правонарушения лицом, ранее привлекаемым к ответственности за аналогичное правонарушение.

Лицо, с которого взыскана налоговая санкция, считается подвергнутым этой санкции в течение 12 месяцев с момента вступления в законную силу решения суда или налогового органа (п. 3 ст. 112 НК РФ) [3]. Если в течение указанного срока налогоплательщик к ответственности не привлекался (т. е. с момента вынесения предыдущего решения прошло более года либо привлечения за это время вообще не было), то и оснований для ужесточения применяемых мер нет [5].

При наличии отягчающего обстоятельства размер штрафа увеличивается на 100%.

Если при проверке обнаружено несколько налоговых нарушений, санкции на субъект накладываются за каждое из них отдельно без поглощения менее строгой санкции более строгой.

От обстоятельств, способных уменьшить санкционную нагрузку за несоблюдение налогового законодательства, следует отличать условия, при наличии которых вина нарушителя исключается вовсе, т. е. наказание не применяется.

К таким условиям, относятся:

– стихийные бедствия или других чрезвычайные и непреодолимые обстоятельства;

– болезненное состояние, при котором физическое лицо не осознавал значения и последствий своих действий и бездействия;

– иные обстоятельства, которые будут признаны судебным или налоговым органом в качестве условий, отменяющих вину нарушителя и наказание за нарушение (ст.111 НК РФ).

Если одновременно имеется обстоятельство, смягчающее налоговую ответственность, и обстоятельство, отягчающее ее, то ни одно из них не имеет большей силы над другим. То есть при одновременном наличии документально подтвержденных смягчающих и отягчающих ответственность обстоятельств недопустимо принимать только смягчающие либо только отягчающие обстоятельства. Они должны рассматриваться в совокупности по каждому эпизоду налогового правонарушения. Наличие отягчающих ответственность обстоятельств не является препятствием для одновременного уменьшения судом налоговых санкций при наличии соответствующих смягчающих обстоятельств (ст.114 НК РФ).

При выявлении налоговых нарушений следует особое внимание уделить обстоятельствам, наличие которых способно снизить санкционную нагрузку. Необходимо понимать, что к таким обстоятельствам могут быть отнесены не только ситуации, перечисленные в законодательстве, но и иные заслуживающие внимания жизненные факты, поэтому целесообразно в любом случае обратиться в налоговый орган с разъяснением по факту нарушения и просьбой о снижении размера штрафа.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации (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).

2. Липинский Д.А., Чуклова Е.В. Процессуальная ответственность. – М.: Юрлитинформ, 2013. – 184 с.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации. – М.: Спарк, 2016.
4. Официальный сайт Консультант плюс [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.consultant.ru/>.
5. Официальный сайт ФНС России [Электронный ресурс]. – URL: www.nalog.ru.

УДК 346.6

О ВЗАИМОДЕЙСТВИИ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ И ОРГАНОВ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ ПРИ ВЫЯВЛЕНИИ НАЛОГОВЫХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ

Бадоев М.Т., к.ю.н., Соловьева М.Ю.

*Ярославский филиал аккредитованного образовательного
частного учреждения высшего образования «Московский
финансово-юридический университет МФЮА»*

Каждый предприниматель является субъектом финансовых отношений как налогоплательщик. Налогоплательщик должен четко исполнять обязанности, возложенные на него налоговым законодательством.

Обязанностями налогоплательщика являются: ведение бухгалтерского учета; составление отчетов о финансово-хозяйственной деятельности; своевременная и полная уплата налогов; представление письменных пояснения мотивов отказа от подписания акта; выполнение требований налоговых органов об устранении выявленных нарушений законодательства о налогах.

Основным правилам в предпринимательской деятельности должно быть соблюдение законодательства о налогах и сборах. Законопослушный налогоплательщик – это основа финансового благополучия государства. Однако не все граждане готовы соблюдать требования законодательства в области налогов и сборов и идут на нарушения предписаний налогово-правовых норм.

В настоящее время в Российской Федерации ответственность за уклонение от уплаты налогов и сборов предусмотрена как Налоговым кодексом Российской Федерации, так и Уголовным кодексом Российской Федерации.

Уклонение плательщиков от исполнения своих обязательств приобрело широкое распространение и обладает массовым характером.

Это является главной причины непоступления средств в бюджет. Количество налоговых преступлений ежегодно увеличивается. Налоговые преступления по большей части совершаются субъектами, которые занимаются торговой деятельностью. Такие предприятия стараются получить оплату наличными средствами за реализуемые товары. Это позволяет им использовать средства вне банковского оборота, что существенно усложняет контроль и способствует скрытию доходов от налогового обложения.

В ст. 106 НК РФ дается определение налогового правонарушения. В связи с этим возникает необходимость различать используемые понятия. Любое преступление, по своей сути, выступает как правонарушение. Они относятся друг к другу как частное к общему. Из этого следует, что преступление должно иметь все ключевые признаки правонарушения. Последнее определяется в Налоговом кодексе Российской Федерации как совершенное противоправное деяние плательщика, агента либо иных лиц, несущих обязательства по отчислению платежей в бюджет. Налоговое правонарушение и налоговое преступление обладают всеми этими признаками.

Ответственность за налоговые преступления осуществляется в наказании. Субъекту за деяние, не представляющее общественную опасность, грозит санкция. В первом случае будут применяться статьи Уголовного кодекса Российской Федерации, а во втором – Налогового кодекса Российской Федерации. В Российской Федерации наказания за налоговые преступления применяются исключительно к гражданам. Санкции, в свою очередь, могут налагаться как на физических лиц, так и на организации. При этом в ст. 108, п. 4 Налогового кодекса Российской Федерации присутствует важная оговорка, которая указывает на то, что привлечение организации к ответственности не препятствует применению наказания к отдельным должностным лицам при наличии соответствующих оснований. Вина юридических лиц определяется в соответствии с виновностью их представителей (сотрудников), бездействия или действия которых обусловили совершение неправомерного деяния.

Обязательные бюджетные отчисления выступают в качестве предмета деяний, которые должны выплачиваться физическими лицами и организациями по закону. Налогом называют безвозмездный обязательный индивидуальный платеж. Он взимается в виде отчуждения денежных средств, принадлежащих субъекту на праве оперативного управления, собственности или хозяйственного ведения. Налоги поступают в бюджет для финансового обеспечения работы

государства, региона или муниципального образования. В качестве предмета деяния, предусмотренного в ст. 198, выступают: налог на доходы физических лиц (НДФЛ), налог с продаж, акцизы, единый социальный налог (ЕСН), транспортный налог и прочие.

По ст. 199 наказание может налагаться за уклонение от уплаты: налога на имущество, налога на добавленную стоимость (НДС), акцизы, налога на недвижимость и прочие [1].

На 1 апреля 2017 года совокупная задолженность по налогам и сборам, пеням и налоговым санкциям в бюджетную систему Российской Федерации составила 1 522,5 млрд. рублей. Совокупная задолженность по налогам и сборам, пеням и налоговым санкциям за период с начала 2017 года выросла на 120,5 млрд. рублей, или на 8,6%.

Основной объем совокупной задолженности приходится на задолженность по налогу на добавленную стоимость на товары (работы, услуги), реализуемые на территории Российской Федерации, удельный вес которой составил 44,0%, снизился на 0,1 % по сравнению с началом 2017 года. Удельный вес задолженности по имущественным налогам составил 18,4%, снизился на 1,6%. По налогу на прибыль – 14,6%, вырос на 1,1%. Доля задолженности по НДФЛ составила 8,0%, выросла на 0,2%,. Доля задолженности по акцизам – 7,3%, снизилась на 0,7 %.

Доля задолженности в государственные внебюджетные фонды по единому социальному налогу снизилась с 1,6% на начало 2017 года до 1,4% на 1 апреля 2017 года.

Задолженность по налогам и сборам в бюджетную систему Российской Федерации на 1 апреля 2017 года составила 1 143,8 млрд. рублей и выросла на 101,6 млрд. рублей или на 9,7%.

Задолженность по уплате пеней и налоговых санкций в бюджетную систему Российской Федерации на 1 апреля 2017 года составила 378,7 млрд. рублей и за период с начала 2017 года выросла на 18,9 млрд. рублей, или на 5,2 %.

Прослеживается увеличение задолженности на I квартал 2017 года. Но, несмотря на это имеем следующие результаты: всего в I квартале 2017 года урегулировано задолженности в сумме 325 млрд. рублей, в том числе 186 млрд. рублей поступило в бюджет от применения мер принудительного взыскания.

Поступления от мер принудительного взыскания за I квартал 2017 года выросли по сравнению с I кварталом 2016 года на 23 млрд. рублей или на 14% [2].

Федеральная налоговая служба РФ активно взаимодействует с органами МВД России. Цель сотрудничества – повысить налоговую дисциплину в сфере экономики и обеспечить своевременное поступление налоговых платежей в бюджетную систему РФ.

Основой сотрудничества налоговых органов Российской Федерации с правоохранительными органами Российской Федерации является обеспечение контроля за соблюдением законодательства о налогах и сборах, правильностью исчисления, полнотой и своевременностью внесения в соответствующие бюджеты (государственные внебюджетные фонды) налогов, сборов и иных обязательных платежей, а также обеспечение экономической безопасности.

Под взаимодействием налоговых и правоохранительных органов в сфере противодействия налоговым преступлениям следует понимать согласованную, совместную деятельность, основанную на законе и подзаконных актах, осуществляемую в конкретных организационных формах, направленную на выявление, пресечение, предупреждение, расследование налоговых преступлений.

На органы внутренних дел возложены обязанности содействия налоговым органам в выявлении, предупреждении и пресечении налоговых правонарушений и преступлений в области налогов и сборов в соответствии с Приказом от 30 июня 2009 г. № 495/ММ-7-2-347 «Об утверждении порядка взаимодействия органов внутренних дел и налоговых органов по предупреждению, выявлению и пресечению налоговых правонарушений и преступлений»[3].

По запросу налоговых органов, органы внутренних дел участвуют в совместных налоговых проверках, в процессе осуществления контрольно-проверочных мероприятий, с целью выявления налоговых преступлений, во исполнение вышеуказанного приказа.

В Приказе подробно изложены основания для представления налоговым органом мотивированного запроса, которыми могут являться:

1. Назначение выездной налоговой проверки на основании сведений, подтверждающих наличие несоблюдения законодательства о налогах и сборах, представленных органом внутренних дел в налоговый орган, с целью принятия по ним решения на основании пункта 2 статьи 36 НК РФ.

2. Существование у налогового органа сведений, свидетельствующих о возможных фактах несоблюдения налогоплательщиками (плательщиками сборов), налоговыми агентами налогового законодательства, а также необходимость исследования указанных сведений при помощи должностных лиц органов внутренних дел.

3. Необходимость привлечения должностных лиц органа внутренних дел для участия в осуществлении конкретных действий налогового контроля (например, выемке документов).

4. Потребность осуществления содействия работникам налогового органа, проводящим проверку. Есть случаи, когда проверяемый субъект чинит препятствия должностным лицам налогового органа, выполнению ими их служебных полномочий.

В рамках совместной налоговой проверки могут быть проведены следующие мероприятия: опрос граждан; наведение справок; сбор образцов для сравнительного исследования; проверочная закупка; исследование предметов и документов; наблюдение; отождествление личности; обследование помещений, зданий, сооружений, участков местности и транспортных средств; контроль почтовых отправлений, телеграфных и иных сообщений; прослушивание телефонных переговоров.

Результаты оперативно-розыскной деятельности могут быть использованы:

- для подготовки и осуществления следственных и судебных действий, проведения оперативно-розыскных мероприятий по выявлению, предупреждению, пресечению и раскрытию преступлений;

- для подготовки и осуществления следственных и судебных действий, проведения оперативно-розыскных мероприятий по выявлению, установлению лиц, их подготавливающих, совершающих или совершивших;

- для возбуждения уголовного дела;

- в доказывании по уголовным делам [5].

Анализ правового регулирования полномочий налоговых органов и органов внутренних дел в рамках выявления налоговых преступлений позволяет сделать следующие выводы:

- данное сотрудничество осуществляется в целях поддержания экономической безопасности Российской Федерации, выявления, пресечения и предупреждения налоговых преступлений;

- полномочия по взаимодействию налоговых органов и органов внутренних дел осуществляются на основании законодательных актов, предусматривающих порядок взаимодействия налоговых и правоохранительных органов, а также на основании совместных межведомственных нормативных актов;

- система информационного обмена между налоговыми органами и органами внутренних дел позволяет эффективнее использовать информационные ресурсы для выявления налоговых преступлений;

– результативность взаимодействия налоговых органов и органов внутренних дел при выявлении налоговых преступлений зависит от механизма межведомственного взаимодействия.

Налоговые и правоохранительные органы должны плотно сотрудничать для эффективной борьбы с налоговой преступностью и оперативного снижения устойчивой тенденции роста налоговых преступлений, особенно на этапах выявления, пресечения, предупреждения и расследования налоговых преступлений. Своевременная уплата налогов, сборов и других обязательных платежей, а также обеспечение обязанностей по их уплате находится в прямой зависимости от того, насколько четко налажено взаимодействие данных органов.

Список литературы

1. Официальный сайт Консультант плюс [Электронный ресурс]. – <http://www.consultant.ru/>.
2. Официальный сайт ФНС России [Электронный ресурс]. – URL: www.nalog.ru.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации.– М.: Спарк, 2016.
4. Ускова А.С. О полномочиях органов внутренних дел в налоговой сфере // *Налоги*. 2012. № 4. – С. 2 – 6.
5. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях // *Собрание законодательства РФ* 2002. № 1. ст. 1; *Собрание законодательства РФ* 2016 № 28 ст.4558.

УДК 338.5

МОДЕЛИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РОСТА ИНФЛЯЦИИ: ИЗ ОПЫТА КАНАДСКИХ УЧЕНЫХ

Соснина Н.Г.

*Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Уральский государственный экономический университет»*

Вопросам прогнозирования роста инфляции уделяется значительное внимание в зарубежной литературе. В своих трудах Р. Блэк, Т. Маклем, Д. Роуз описывали попытки создания модели прогнозирования. Цель данной статьи заключается в том, чтобы описать модель прогнозирования, функционирующую в Канаде.

Реализация режима таргетирования инфляции требует четкого понимания механизма ведения денежно-кредитной политики и методов прогнозирования инфляции, которые согласуются с этим понятием. В данной статье рассматривается аспект таргетирования инфляции, представленный канадскими экономистами Р. Блэком, Т. Малемом и Д. Роузом [1].

Банк Канады использует квартальную модель проецирования (КМП). Данная модель выступает в качестве организационной основы для выстраивания среднесрочных экономических прогнозов, которые формируются ежеквартально. КМП и другие модели инфляции были глубоко проанализированы при помощи небольших моделей. Эти модели помогли Банку Канады определить, как применять соответствующие теоретические ограничения и прогнозировать их последствия.

Лонгворт и Полоз построили небольшую модель для изучения политики инфляции. Отличительной чертой модели выступает ее простота. Модель включает в себя четыре поведенческих уравнения: уравнение спроса, уравнение соотношения инфляции к безработице (ценовая кривая Филипса), уравнение спроса на деньги и уравнение обменного курса валют. Помимо перечисленных уравнений модель включает в себя правила политики тождества [2].

В рамках четырех поведенческих уравнений и правил политики тождества господствующая модель, в которой реальная процентная ставка и реальный обменный курс влияли на спад производства и инфляции, была подвержена критике.

Лонгворт и Полоз создали основу для последующей оценки приведенной формы или, другими словами, векторную авторегрессионную (VAR) модель, в которой деньги в качестве переменной величины не фигурируют, поскольку запас денег не входит в формулы для других переменных. Так, Дюге применяет по сокращенную формулу, в которой изменения канадского объема производства зависят от запаздывающих изменений реальной процентной ставки, реального обменного курса валют, производства США, реальной цены на сырьевые товары, а также переменной фискальной политики. Дюге также представил краткосрочную кривую Филипса.

При построении калиброванного КМП ряд моделей VAR прошли оценку Банком Канады. Одна из самых последних моделей была представлена Р. Блэком, Т. Малемом и Д. Роузом. Модель содержала шесть переменных: потенциальный выпуск, реальные цены на

сырьевые товары, уровень цен, сумма потребления и инвестиций, реальный обменный курс валют, а также наклон структуры (краткосрочная процентная ставка минус долгосрочный темп роста).

Архетипическая Канадская модель уравнения инфляции могла быть дополнена кривой Филлипса и имела бы следующий вид:

Инфляция = инфляционные ожидания + $a \cdot e$ (спад производства) + b (реальный обменный курс валют) + c (изменение косвенных налогов) + d (цены на продукты питания) + e (изменения цен на энергоносители) + остаточная ошибка.

При оценке этого уравнения особое внимание было сосредоточено на формировании инфляционных ожиданий и измерений соответствующей функции спада производства.

Банк Канады уже давно заинтересован в развитии структурных макроэкономических моделей и их использования для экономических прогнозов. Интерес к структурным моделям вызван следующим. Во-первых, экономическая теория и эмпирические исследования свидетельствуют об основных элементах денежного трансмиссионного механизма. Во-вторых, некоторые из основных отношений в экономике являются достаточно стабильными, чтобы создать для них провести расчетную или калиброванную модель. В-третьих, для того, чтобы проводить политику достижения целевого уровня инфляции (или другой номинальной цели), необходимо иметь количественную оценку связи между текущими изменениями процентных ставок и будущими значениями в целевой переменной.

Важно отметить, что использование структурных моделей для экономических прогнозов всегда дополняется определенными корректировками, особенно в начальный период. Подобные корректировки включают в себя информацию о переменных, которые не входят в явном виде в структуру модели, такие как денежные агрегаты.

Дальнейшему рассмотрению представим пять принципов внедрения прогностических моделей:

1. Четкая цель. Четко определять цели и целевой горизонт.
2. Четкое представление о механизме ведения денежно-кредитной политики. Четко знать о роли краткосрочных процентных ставок, реального обменного курса, денег и кредита. Будьте в курсе главных потрясений, которые, как правило, повлияли на совокупный спрос и инфляцию.

3. Построение простой модели. Сконцентрируйте исследование на моделях малого и среднего размера, которые содержат функции, необходимые для проведения денежно-кредитной политики. Вводить теоретические ограничения, когда это необходимо, а также другие подходящие приоритеты.

4. Активный контроль входящих данных между квартальными прогнозами. Используйте информацию, которая не только в квартальной модели, но и в том числе денежные агрегаты, кредитные агрегаты, показатель производственного спада, а также показатели ожидаемой инфляции. Попытайтесь определить скорость базовой инфляции.

5. Анализ результатов с целью внесения изменений в модель. Используйте суждение, чтобы дополнить результат модели. Это особенно важно в первые несколько кварталов.

В заключении необходимо отметить, что инфляция представляет собой определенную тенденцию роста ценового уровня. Главным показателем роста является темп инфляции. Продемонстрированная модель прогнозирования роста инфляции позволяет осуществить динамический анализ состояния внешней среды и определить индекс потребительских цен.

Список литературы

1. Евстигнеева Л.П., Евстигнеев Р.П. Инфляция в новом измерении // Вопросы экономики, 2008. – № 7.

2. Марьясин М.Ш. Моделирование базовой инфляции: вопросы методологии и практического применения // Банковское дело, 2002. – № 11.

3. Тябин В.Н. Комплекс макроэкономических моделей инфляции // Экономика и математические методы, 2001. – Вып. 3. – Т. 37.

4. Black, R., T. Macklem, and D. Rose, 1998, "On policy Rules for prices Stability", in Price Stability, Inflation Targets, and Monetary Policy, Proceedings of a conference held by the Bank of Canada, May 1997 (Ottawa: Bank of Canada).

5. Butler, L., 1996, The Bank of Canada's New Quarterly Projection Model: Part 4CA Semi-Structural Method to Estimate Potential Output: Combining economic Theory with a Time-Series Filter, Bank of Canada Technical Report No. 77 (Ottawa: Bank of Canada).

**ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА
ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА
КАК НАПРАВЛЕНИЕ АНТИКРИЗИСНОГО
СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ
ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЙ СФЕРЫ
МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ**

Туманов Д.В., к.э.н., доцент

*Ярославский филиал Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации*

За двадцать с лишним лет работы института банкротства Россия лишилась сотен тысяч предприятий реального сектора экономики. Низкая юридическая и социальная ответственность собственников и неэффективный менеджмент приводят к тому, что основная масса предприятий, к сожалению, банкротится.

По данным статистики за февраль 2018 г. демография организаций показала, что в Российской Федерации официально ликвидировано, в том числе по причине банкротства, 44076 организаций, в том числе в Центральном федеральном округе – 18490 организаций, в Ярославской области – 473 организаций. В жилищно-коммунальной сфере за февраль 2018 г. официально ликвидировано около 400 предприятий по всей России.

Антикризисное стратегическое развитие предприятия в жилищно-коммунальной сфере является одним из наиболее важнейших направлений стратегического менеджмента, а также значимых социально-экономических задач государства. Отечественная жилищно-коммунальная сфера находится в сложном положении, что требует особого внимания со стороны государства.

Учитывая положительный отечественный опыт и законодательные нормы в жилищно-коммунальной сфере, возможно повысить качество управления предприятиями при дополнительном организационном и управляющем воздействии государства.

Для оценки качества управления предприятиями жилищно-коммунальной сферы необходимо использовать бухгалтерскую и управленческую отчетность, на основе которой проводится расчет систематизированных показателей.

В случаях, когда в результате проведения анализа основные показатели эффективности являются отрицательными или значи-

тельно ниже нормы, предприятие оказывается в кризисном или в предкризисном состоянии. Для предотвращения отрицательных последствий руководству компании необходимо принять меры по введению в организацию антикризисной стратегии, способной оказать положительное влияние на дальнейшую финансовую деятельность этой организации.

Итак, делая вывод по вышесказанному, отметим, что кризис (иными словами, несостоятельность или банкротство) организации – это в первую очередь судебное признание неспособности организации-должника в полной мере отчитаться по отношению к требованиям организаций-кредиторов (как правило, требования заключаются в отношении денежных обязательств) и исполнить свою обязанность по обязательным платежам в соответствующие органы (налоговую службу, таможенную и др.).

Основной признак кризиса на предприятии – ее неплатежеспособность, которая возникает в связи с присутствием низкого уровня качества финансово-хозяйственной деятельности организации, несоблюдением определенных сроков предоставления документации, в плане финансовой отчетности, выявление резких изменений в статьях бухгалтерского баланса, касающихся активов и пассивов фирмы, при увеличении на протяжении трех или более летдоли, отведенной на «Дебиторскую задолженность» и «Активов» предприятия, в сравнении с предыдущими отчетными периодами, при возникновении резкого роста статьи «Запасов» предприятия, роста доли задолженности перед работниками/акционерами/финансовыми органами (например, налоговой службой) и др.

Присутствие в финансовой деятельности компании вышеперечисленных факторов является основанием для проведения более тщательного анализа положения экономических дел компании, как со стороны руководства, так и стороны финансовых и аудиторских подразделений организации.

В этом плане в качестве антикризисного стратегического инструмента может вступить идея финансового оздоровления, способная определенным образом обеспечить защиту имущественных интересов компании и ее владельцев.

Как правило, финансовое оздоровление используется в случае, когда в организации наблюдается определенная цепь событий, начинающаяся с возникновения финансовой проблемы, дальнейшего появления неплатежеспособности, в связи с которой имеет место быть накоплению долгов, далее со стороны кредиторов происходит

истребование задолженности, в худшем случае – подача заявления о признании организации-должника банкротом, что приводит, в конечном счете, к появлению угроз имущественным интересам фирмы и ее владельцев.

Итак, говоря о характеристике понятия финансового оздоровления организации обычно подразумевают использование процедур, способных реабилитировать компанию, находящуюся в предкризисном или кризисном состоянии, при этом поочередно устраняются составные части описанной выше цепи событий.

Одним из таких методов начального этапа финансового оздоровления, является построение антикризисной системы профилактики неплатежеспособного предприятия, заключающейся в своевременном обнаружении негативных факторов финансовой деятельности компании, незамедлительном проведении мер по их устранению и дальнейшем контроле и при необходимости вмешательстве в организацию финансовой деятельности при повторном возникновении угроз кризиса.

Профилактика основывается на, сформированной в виде плана, программе, включающей некий перечень мероприятий по финансовому оздоровлению всех сфер деятельности компании (сбыт, производство, финансы, управление, маркетинг и др.), основанием которых служат, определенные в ходе анализа и оценки качества финансово-хозяйственной деятельности, показатели, способные определить рекомендуемые, допустимые или наоборот, опасные и недопустимые (кризисные) значения, в отношении которых придется принимать меры для их исправления.

В качестве основного направления антикризисного стратегического развития для предприятий ЖКХ предложим идею формирования механизма реализации государственно-частного партнерства (далее – ГЧП), состоящего из ряда следующих последовательных этапов:

Этап 1. Заключение соглашения. Цель: создание условий для достижения взаимной дополнительной выгоды для согласующихся сторон, при этом каждая из них вправе руководствоваться своим личным интересам.

При заключении соглашения, оговаривается тот момент, что доходы от финансово-хозяйственной деятельности предприятия будут делиться прямо пропорционально вложенным инвестициям каждой из сторон.

Такое соглашения о сотрудничестве должно быть официально оформлено и иметь юридическую силу.

Этап 2. Оценка основных признаков возникновения ГЧП. На втором этапе, как правило, проводят оценку основополагающих признаков возникновения ГЧП. Признаки могут быть следующие:

- выбран характер ГЧП, который может быть среднесрочным (полагаясь на рыночную практику РФ в области инвестирования среднесрочными соглашениями считаются проекты, длительность которых не менее одного года и не более трех лет) и долгосрочным (длительность такого проекта три года и выше);

- официально оформленное соглашение о сотрудничестве (например, в рамках гражданско-правовых отношений, соглашение имеет вид контрактной формы);

- наблюдается полное или частное финансирование в отношении частной стороны;

- объектами соглашения ГЧП выступают предоставление общественно значимых услуг/работ или производство и реализация общественно значимого продукта/товара;

- основополагающая цель соглашения ГЧП – прирост взаимной дополнительной выгоды;

- наблюдается деление доходов (неимущественных выгод), расходов, финансовых рисков.

Этап 3. Определение участников проекта. Участниками соглашения ГЧП от лица государства (в том числе рассматривается и муниципальный уровень) выступают:

- органы государственной власти и местного самоуправления;

- некоммерческие организации (со 100% государственным участием), например, государственные и муниципальные учреждения, фонды, гос. корпорации);

- государственные коммерческие компании (как правило, это государственные и муниципальные унитарные предприятия).

Участниками со стороны частного сектора могут быть:

- коммерческие и некоммерческие организации (с различной организационно-правовой формой), например, негосударственные учреждения;

- физические лица (ИП).

Этап 4. Выбор правовой формы воздействия. Правовая форма воздействия бывает разных типов, рассмотрим некоторые из них:

1. Контрактная форма – обычно такая форма существует без образования юридического лица, главным образом заключается дого-

вор простого товарищества, в котором закрепляются наиболее существенные условия договора, права и обязанности сторон ГЧП.

Встречаются случаи, когда контрактной формой выступает концессионное соглашение, по которому одна сторона – концедент, вправе передать объекты предприятия другой стороне – концессионеру, с целью модернизации переданного имущества или строительства нового.

Иными договорами, в соответствии с законодательством нашей страны, могут быть договора, целью заключения которых, является объединение усилий для достижения определенного проекта, например, договор аренда, договор подряда, договор займа и кредита, договор страхования, договор доверительного управления тем или иным имуществом, инвестиционный договор и др.

Отдельно выделим заключение соглашений о сотрудничестве или намерениях осуществления каких-либо совместных действий в определенной сфере деятельности.

2. Институциональная форма. Как правило, такая форма соглашения требует образование нового юридического лица.

Главным образом, происходит создание коммерческих организаций, с правами участников соглашения в распределении доходов совместного предприятия, его расходов и рисков. Происходит это распределение прямо пропорционально принадлежащим им долям. Объединение носит название товарищества или АО, или ООО и др.

Также возможно создание некоммерческой организации на основании факта определенного вклада участниками соглашения. Формой такого соглашения выступают фонды, учреждения, некоммерческие партнерства или автономные некоммерческие компании.

При создании управляющей компании, преследуют цель обеспечения эффективного управления имуществом (движимое или недвижимое) в определенной сфере для достижения поставленных задач, идущих из интересов общества и государства.

Этап 5. Траектория выбора модели. Для наглядности представим рисунок, в котором будут указаны базовые модели, зависящие от формы собственности, порядка управления и способе финансирования. Как правило, сторонами соглашения ГЧП выбирается одна базовая модель.

Этап 6. Реализация проекта. Руководством объединяющихся сторон выбирается форма ГЧП, которая подразумевает собой создание совместно и бизнес-структурой необходимых подразделений, тут же разрабатываются и реализуются адресные программы, осу-

ществляют исследовательские и опытно-конструкторские работы (по заказу созданной ранее бизнес структуры).

Базовая модель	Собственность	Управление	Финансирование
Модель оператора	Частная / государственная	Частное	Частное
Модель кооперации	Частная / государственная	Частное/ государственное	Частное/ государственное
Модель концессии	Государственная	Частное/ государственное	Частное/ государственное
Модель договорная	Частная / государственная	Частное	Частное
Модель лизинга	Частная	Частное/ государственное	Частное/ государственное

Рисунок. Траектория выбора модели

Определяют вид предложений по соглашению ГЧП для участвующих сторон.

Со стороны ЭАОИ осуществляется экономическая поддержка, например, в форме кредитования.

При этом нормативно-правовыми механизмами совместного бизнес-подразделения будут считаться:

- договор о сотрудничестве или договор о совместной деятельности;
- положение о совместном подразделении и другие локальные акты, регламентирующие деятельность;
- договоры об оказании услуг или трудовые договоры с сотрудниками организации-партнера;
- договор безвозмездного пользования имуществом, договор аренды.

Таким образом, для того, чтобы предприятие сферы ЖКХ вывести из кризисной ситуации необходимо органам местного самоуправления изменить организационно-правовую форму, что позволит полноценно участвовать в муниципальном задании по уборке города и получать из муниципального бюджета соответствующие субсидии. Данный механизм позволит сохранить предприятие и рабочие места персонала, а также повысить качество содержания муниципальной территории.

В связи с этим руководству предприятия необходимо определить нормативные затраты на оказание стандартной муниципальной услуги.

Зная нормативные затраты, на оказание муниципальных услуг организацией, можно спланировать уровень расходов, достаточный для покрытия обязательств. Необходимую сумму, как и отмечалось ранее, можно будет получить из муниципального бюджета в форме субсидий, после перехода к другой организационно-правовой форме.

Список литературы

1. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» – Справочно-правовая система «Гарант»: [версия от 07 мая 2018 г.].

2. Постановление Правительства РФ от 08.08.2015 № 823 «Об утверждении Правил разработки, корректировки, осуществления мониторинга и контроля реализации стратегии социально-экономического развития Российской Федерации» – Справочно-правовая система «Гарант»: [версия от 07 мая 2018 г.].

3. Распоряжение Правительства РФ от 26.01.2016 № 80-р «Стратегия развития жилищно-коммунального хозяйства в Российской Федерации на период до 2020 года» – Справочно-правовая система «Гарант»: [версия от 07 мая 2018 г.].

4. Антикризисное бизнес-регулирование: Монография / В.М.Распопов, Е.В.Арсенова и др.; Под ред. проф. А.Н. Ряховской; Финансовый университет при Правительстве РФ. – М.: Магистр: НИЦ Инфра-М, 2018. – 240 с.

5. Брызгалова Р.М. Основные направления взаимодействия государства и частного бизнеса в отрасли жилищного строительства и жилищно-коммунального хозяйства // Вестник сибирского государственного университета путей сообщения. – № 2. – 2017. – С. 27–33.

6. Воронина В.М. Исследование тенденций развития российской системы жилищно-коммунального хозяйства // Интернет-журнал Науковедение. – № 1. – 2017. – С. 50–56.

7. Заляев Р.Ф. Инновации как фактор устойчивого развития ЖКХ // Синергия наук. – № 15. – 2017. – С. 276–286.

8. Кулакова И.С. Анализ и оценка факторов приводящих к кризису и банкротству предприятия // Вектор науки ТГУ. – № 4. – 2018. – С. 105–108.

9. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Официальная статистика. Предпринимательство. Институциональные преобразования в экономике. Демография ор-

ганизаций в феврале 2018 г. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/reform/#.

10. Официальный сайт Минстрой России. Деятельность. Жилищно-коммунальное хозяйство – [Electronic resource]. – Mode of access: Word Wide Web. – URL: <http://www.minstroyrf.ru/trades/zhilishno-kommunalnoe-hozyajstvo/>.

УДК 930.1

К ВОПРОСУ О ТЕРРОРИЗМЕ В РОССИИ: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ

Ушакова Н.Е. к.и.н.

Муниципальное казенное учреждение

«Институт развития стратегических инициатив»

История возникновения терроризма в России представляет интерес с точки зрения изучения истоков одной из самой актуальных проблем нашей современности – организованным терроризмом. Понятия «экстремизм» и «терроризм» связаны друг с другом. «Экстремизм» означает «крайний», «чрезмерный» и определяется как идеология терроризма. «Терроризм» является производным от латинского «terror» – страх, ужас [7]. Однако, эти однокоренные понятия различаются по своей сути. Под террором чаще всего понимается осуществление репрессий со стороны государства в отношении своих граждан и политической оппозиции. Терроризм рассматривается как деятельность различных подпольных групп против государства, осуществляемая силовыми методами.

Эпоху политического терроризма в России открывает первое покушение на Александра II. 4 апреля 1866 года Дмитрий Каракозов стрелял в императора, но промахнулся. Он был приговорен к смертной казни и повешен 3 сентября 1866 года. Выстрел Каракозова стал своеобразным сигналом для революционно настроенных группировок к переходу от теоретических рассуждений к террористической практике. В 1879 в России возникла одна из самых крупных террористических организаций «Народная воля» (около 500 активистов, несколько тысяч участников движения). В 1879 народовольцы вынесли «смертный приговор» Александру II. Было совершено восемь покушений. Последнее – 1 марта 1881 завершилось убийством царя [1].

Отличительными особенностями дореволюционного российского терроризма были его индивидуальный характер, направленный на представителей царской семьи и ее окружения, а также нейтрально-благожелательное отношение к террористам со стороны либерально настроенной части общества.

Перемены, затронувшие Россию в начале XX века, привели к появлению новых общественных институтов – политических партий. Самой активной в террористических акциях была партия социалстов-революционеров (эсеров). В конце 1901 была создана боевая организация партии эсеров. Исследователи отмечают, что общее число жертв в 1905–1907 годах составило более 9 тысяч человек [5]. В это беспокойное время убивали полицейских, взрывали дома. Ситуация более-менее стабилизировалась лишь в 1910 году.

В противотеррористической деятельности спец.служб приоритет отдавался профилактической направленности. Так, например, в «Положении об охранных отделениях», говорилось: «Начальники охранных отделений обязаны руководствоваться тем соображением, что главным мерилom успешности их деятельности будет не количество произведенных ими ликвидаций, а число предупрежденных преступлений» [3].

На современном этапе существует целая система комплексных мер, направленных на недопущение совершения террористических актов и чрезвычайных ситуаций. Что нужно для предупреждения теракта? И сейчас и сто лет назад была нужна информация. В своей деятельности политический сыск опирался на секретную агентуру. Например, в 1908 в Ярославской организации РСДРП в разные месяцы насчитывалось от 1 до 3 агентов [6].

Начинаясь в Санкт-Петербурге и Москве, революционные идеи постепенно проникали в провинцию, получали распространение среди учащихся, студентов, служащих, рабочих и крестьян. В отчетах спецслужб того времени подчеркивалось, что «разрушительные начала, укореняются в известной среде нашего общества, преимущественно в юношестве».

Весьма показательны агентурные данные Ярославского жандармского управления о том, что в Ярославской духовной семинарии (учебном заведении, готовившем будущих священников) в 1900 г. был организован социал-демократический кружок из 15 воспитанников во главе с одним из преподавателей. Была создана библиотека из нелегальной литературы. Деятельность кружка включала в себя организацию забастовок. Издавался нелегальный агитационный

журнала «Звено». При обысках на квартирах ярославских семинаристов и студентов Демидовского юридического лица в начале XX века регулярно изымались: революционная нелегальная литература (эсеровская газета «Революционная Россия»), записные книжки с революционными стихами и песнями: «Варшавянка», «Песня ненависти», копии воззвания Ярославского комитета РСДРП «Ко всем ярославским рабочим», в котором предлагались такие меры воздействия на правительство как «битье и взрыв». Кроме того, однажды было обнаружено оружие (револьвер и 13 патронов) и взрывчатые вещества. Таким образом, пропаганда насилия в агитационных материалах революционных партий способствовала распространению в провинции насильственных и террористических форм давления на власть [6].

Последним крупным делом в истории дореволюционного терроризма можно считать теракт в сентябре 1911 года в Киевском оперном театре. Тогда был смертельно ранен премьер-министр П. А. Столыпин.

К резонансным терактам эпохи Гражданской войны можно отнести убийства таких видных коммунистов, как М.С. Урицкого в 1918 г. и В.М. Загорского в 1919 г.; а также покушение на В.И. Ленина в 1918 г. После окончания Гражданской войны активисты эмиграции пытались осуществлять теракты против советских представителей за рубежом, однако, советские спецслужбы решили эту проблему. После войны возникают два локальных очага терроризма на территории Прибалтики и Западной Украины. Партизанские движения осуществляли теракты против представителей органов советской власти и советских активистов из местных жителей [2].

К началу 1950-х все антисоветские движения, практикующие террористические методы были ликвидированы. Терроризм исчезает из жизни советского общества на долгое время. Хотя, не исключено, что были случаи теракта, не получившие огласки. 1991 год считается началом постсоветской истории. Теракты начинаются во второй половине 1990-х. Способствовал этому экономический кризис, формирования черного рынка оружия, неконтролируемые потоки миграции, война в Чечне и другие факторы. Терроризм вернулся и вернулся еще более страшным, чем уходил. Теракты представляли собой взрывы домов, взрывы на улицах и рынках, в метро, захват общественных зданий и взятие заложников. Это, например, захват роддома в Буденовске летом 1995 года, театрального центра на ул. Дубровка в Москве осенью 2002, школы в Беслане в 2004 году. Все

теракты сопровождалась жертвами и радикальными требованиями. Если во времена революции в начале XX века, терроризм был направлен лишь на власть, на смену политического строя, то теперь он принял массу оттенков – от политического до религиозно-националистического.

Сейчас информация в СМИ о терактах, оказывает на часть населения пугающее воздействие. Большинство жителей городов, не подвергавшихся террористическим атакам (например, в Ярославле 69 % населения) считают, что данная проблема является актуальной. Так, например, по данным социологических опросов, проведенных в Ярославле за 2015–2017 гг. практически каждый пятый уверен в том, что в Ярославле может быть совершен теракт [4]. Большинство горожан ждет опасности от радикальных исламистов. В связи с этим, ярославцы насторожено относятся к росту числа мигрантов.

Несомненно, общероссийская и общемировая ситуация, далекая от стабильности, оказывают влияние на россиян, делая их не только более бдительными (к составленным вещам, подозрительным предметам), но и встревоженными. Задумываясь о терроризме и экстремизме, большинство наших современников в первую очередь представляют то, какие ужасные последствия они могут повлечь за собой (беспорядки, гибель людей). Это еще раз подтверждает, что сейчас, в начале XXI века мир и Российская Федерация столкнулись с одной из глобальных проблем современности – организованным терроризмом. Подводя итоги, отметим, что современное понимание сути экстремизма заключается в разжигании социальной, национальной, религиозной розни путем пропаганды крайних, радикальных мер. Терроризмом может считаться любая насильственная деятельность, осуществляемая одним человеком или группой людей для устрашения общества и воздействия на государственные структуры с целью изменения политического курса. И если на рубеже XIX – XX веков это был индивидуальный политический терроризм, то сейчас теракты носят массовый характер и сочетают в себе характерные признаки не только политического, но и этнического и религиозного терроризма.

Список литературы

1. История русского терроризма в Российской империи [Электронный ресурс]. – <https://cameralabs.org/10044-istoriya-russkogo-terrorizma> (Дата обращения: 3.05.2018).

2. Литвин А. Л. красный и белый террор в России 1917-1922 [Электронный ресурс]. – <https://s30556663155.mirtesen.ru/blog>.

3. Начало терроризма в России. [Электронный ресурс]. – <http://www.rosimperija> (дата обращения: 3.05.2018).

4. Отчет о деятельности антитеррористической комиссии города Ярославля за 2017 год. -<https://docviewer.yandex.ru> (дата обращения: 3.05.2018).

5. Политическая история России в партиях и лицах. – М., 1993. – 145 с.

6. Российский государственный исторический архив (РГИА) Ф.802. Оп.10. Д.108.

7. Экстремизм и терроризм: идеология устрашения [Электронный ресурс]. – <http://dagpravda.ru> (Дата обращения: 30.04.2018).

УДК 347.9

К ВОПРОСУ О РЕГУЛИРОВАНИИ НЕКОТОРЫХ СРОКОВ В ИСПОЛНИТЕЛЬНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

Чирков П.А.

Международная академия бизнеса и новых технологий (МУБиНТ)

В целом в достаточно полно и системно созданном правовом механизме принудительного исполнения актов судебных и иных уполномоченных органов и должностных лиц имеется значительный ряд частных вопросов, которые заметно влияют на уровень правовой защищенности имущественных и личных неимущественных прав и интересов участников исполнительного производства, и, прежде всего, взыскателей и должников.

В данной статье хочется показать ситуацию, возможную в практике исполнительного производства и встречавшуюся автору в его правозащитной деятельности, возникающую при воздействии со стороны судебного пристава-исполнителя на имущественные права должника при наложении ареста на его имущество и наложении запрета на совершение регистрационных действий с имуществом должника.

Арест имущества в соответствии со статьей 80 Федерального закона «Об исполнительном производстве» служит обеспечению исполнения исполнительного документа об имущественных взысканиях [6, с. 36]. Часть 4 ст. 80 ФЗ «Об исполнительном производстве» устанавливает, что арест включает запрет распоряжаться

имуществом, а также ограничение права пользования или изъятие имущества [3]. Указанные ограничения права собственности и иных вещных прав должника весьма существенны для него [5, с. 72].

Важным представляется указание, содержащееся в той же статье названного закона, о том, что вид, объем и срок ограничения определяются единолично судебным приставом – исполнителем по его собственному усмотрению. Единственное условие, которое должен соблюдать судебный пристав-исполнитель, – это учет свойств имущества, его значимости для собственника или владельца, характера использования. По нашему мнению эти условия носят скорее ретуширующий остроту ситуации характер, поскольку, в сущности, не мешают приставу совершать любые действия и объяснять их целями обеспечения взыскания.

В контексте данной тематики нас интересует такое важное обстоятельство, что срок ареста, т.е. продолжительность ограничений имущественных прав должника, не имеет ограничения в законе, а, значит, может быть сколько угодно длительным и зависеть опять от желания и усмотрения судебного пристава-исполнителя, его добросовестности.

В силу установлений федерального закона «Об исполнительном производстве» ограничения прав должника на арестованное имущество могут быть отменены в относительно определяемый срок лишь в случае, когда пройдены все этапы реализации имущества, имущество не реализовано и взыскатель отказался оставить это имущество за собой [3].

В законодательстве об исполнительном производстве заданы как обязательные для судебного пристава-исполнителя сроки оценки и реализации арестованного имущества, но ничего не говорится о последствиях их нарушения со стороны судебного пристава-исполнителя, кроме, может быть, личной дисциплинарной ответственности пристава.

Если судебный пристав не сможет обеспечить все условия для оценки и реализации имущества, не передаст имущество для реализации в силу каких-либо жизненных обстоятельств, ограничения имущественных прав должника могут существовать бесконечно долго, а их восстановление становится возможным только через сложные и затратные для многих должников процедуры судебного разбирательства.

Так, по исполнительному производству о взыскании денежной задолженности в одном из районных отделов судебных приставов г.

Ярославля была арестована специальная техника, принадлежащая на праве собственности должнику. По ряду причин, в том числе из-за нераспорядительности должностных лиц службы судебных приставов оценка имущества не была произведена, на реализацию оно не передавалось, и режим ареста имущества продолжался более 4 лет. В столь длительный период должник не мог использовать спецтехнику для производственных целей, но продолжал платить налоги за данное имущество, сама же техника постепенно приходила в негодность на открытой площадке хранения службы судебных приставов. Неоднократные обращения к судебному приставу к положительному решению не приводили. То есть налицо существенный материальный вред, который был причинен должнику.

Еще более простой способ ограничения имущественных прав должника возможен при так называемом запрете регистрационных действий с имуществом, переход права на которое подлежит обязательной государственной регистрации. Например, на недвижимость, на автомобили, иные транспортные средства. Закон об исполнительном производстве никак не регулирует подобные запретительные действия судебного пристава-исполнителя, но и не запрещает их. Поэтому Пленум Верховного суда РФ в Постановлении от 17 ноября 2015 г. № 50 «О применении судами законодательства при рассмотрении некоторых вопросов, возникающих в ходе исполнительного производства» (пункт 42) указал, что установление должнику запрета распоряжаться имуществом (в т.ч. запрета на регистрационные действия), следует считать соответствующим закону исполнительным действием, поскольку не нарушает защищаемые законом права должника и иных лиц и соответствует задачам и принципам исполнительного производства [3].

Нужно отметить, что нарушение должником ограничения права распоряжения и пользования имуществом в обоих случаях законодательством рассматривается как очень опасное правонарушение, которое влечет уголовную ответственность по ст. 312 УК РФ (растрата, отчуждение, сокрытие или незаконная передача имущества, подвергнутого описи или аресту) [2], либо гражданско-правовую ответственность с учетом положения ст. 174.1 Гражданского кодекса РФ, согласно которого сделка с имуществом, совершенная с нарушением запрета или ограничения распоряжением, является ничтожной со всеми вытекающими последствиями [1].

В практике имели место случаи, когда такие установленные судебными приставами-исполнителями запреты действовали очень длительные периоды времени, часто о них забывали судебные приставы-исполнители, и должникам требовались значительные усилия и средства, чтобы восстановить свои права даже тогда, когда добросовестно исполняли все свои обязанности по исполнительному документу.

И так, мы видим, что в законе отсутствуют надлежащие гарантии обеспечения прав должника в случае ограничения его права пользования, владения и распоряжения имуществом при наложении ареста или применения запрета регистрационных действий с имуществом.

Представляется, что данный пробел в законодательстве об исполнительном производстве следует устранить путем введения нормы, ограничивающей временные периоды установления ограничений на имущественные права должника в случае применения в ходе исполнительного производства таких мер, как арест имущества или запрет на совершение регистрационных действий в отношении имущества должника.

Список литературы

1. Гражданский кодекс РФ (часть первая) от 30 ноября 1994 года №51-ФЗ (СПС «Консультант плюс»).
2. Уголовный кодекс РФ от 13 июня 1996 г. № 63-ФЗ (СПС «Консультант плюс»).
3. Федеральный закон «Об исполнительном производстве» от 2 октября 2007 года №ФЗ-229 (СПС «Консультант плюс»).
4. Постановление Пленума Верховного суда РФ от 17 ноября 2015 г. № 50 «О применении судами законодательства при рассмотрении некоторых вопросов, возникающих в ходе исполнительного производства».
5. Чирков П.А. Исполнительное производство в России: значение и проблемы / Сборник научных статей «Актуальные проблемы образования и науки: теория и практика». Ярославль, 2006.
6. Чирков П.А. Исполнительное производство: учебное пособие. ФГБОУ ВПО Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ)» Ярославский филиал, Ярославль 2014.

**О РАЗРАБОТКЕ В ЯРОСЛАВЛЬСТАТЕ
МЕТОДИКИ СРАВНИТЕЛЬНОЙ РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ
РЕГИОНА**

Чиркун С.И. к.э.н.

*Территориальный орган Федеральной службы
государственной статистики по Ярославской области*

Колесов Р.В. к.э.н., доцент

*Ярославский филиал Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации*

Юрченко А.В. к.в.н., доцент

*Ярославский филиал Аккредитованного образовательного
частного учреждения высшего образования
«Московский финансово-юридический университет МФЮА»*

Идея формирования сравнительной рейтинговой оценки деятельности коммерческих организаций Ярославской области не является новой.

Ярославльстатом выпускались и успешно реализовывались статистические бюллетени: «Рейтинговая оценка деятельности промышленных организаций Ярославской области», «Рейтинговая оценка деятельности транспортных организаций Ярославской области», «Рейтинговая оценка деятельности торговых организаций Ярославской области», «Рейтинговая оценка деятельности сельскохозяйственных организаций Ярославской области».

В 2006 году Ярославльстатом уже была сформирована рейтинговая оценка организаций крупного и среднего бизнеса. Основным информационным источником для формирования стали данные бухгалтерской отчетности за 2005 год, кроме того, были использованы отдельные показатели из форм статистического наблюдения, в частности для расчета производительности труда – среднегодовая численность работников. Рейтинг «Лидеры бизнеса Ярославской области» в 2005 году стал результатом многоуровневого и многокритериального отбора и представлял собой ранжированный список 100 наиболее успешных и эффективных организаций Ярославской области из всех видов экономической деятельности.

В настоящее время, в связи с активно предпринимаемыми попытками сформировать принципиально новые механизмы финан-

сирования устойчивого экономического роста на уровне отдельно взятых регионов России [2, С. 3], возникла необходимость развития существующих подходов в предоставлении информационно-статистических услуг, в том числе в части совершенствования порядка формирования регионального рейтинга потенциальных эмитентов, который будет востребован широким кругом заинтересованных инвесторов.

Кроме того, вновь формируемый рейтинг, по нашему мнению, будет востребован самими организациями-эмитентами для оценки своих возможностей по привлечению заемных средств, а также иными инвесторами, включая кредитные организации, планирующими вложение средств в ценные бумаги организаций-эмитентов, участвующих в рейтинговой оценке.

Включение помимо банков, являвшихся ранее основной категорией потенциальных пользователей, в число пользователей результатами рейтинговой оценки иных лиц, в том числе физических, обусловило методические аспекты построения рейтинга. Основная идея состоит даже не в том, чтобы определить «сильнейшие» организации, а предоставить пользователям список эффективных организаций с удовлетворительным финансовым состоянием. У профессиональных инвесторов в большинстве случаев существует своя методика оценки организаций заемщиков. Но для всех методик основой, безусловно, является оценка финансового состояния и финансовых результатов деятельности организаций. При этом интерес представляют не только успешные крупные и средние организации, которые уже длительное время являются клиентами кредитных учреждений и заемщиками на рынке ценных бумаг, но и организации, ранее не прибегавшие к таким заимствованиям, а также динамично развивающиеся субъекты малого предпринимательства.

Данные бухгалтерской (финансовой) отчетности коммерческих организаций являются общедоступными. Любой заинтересованный пользователь может выгрузить их с сайта Росстата и по собственной методике оценить финансовое состояние и эффективность той или иной организации, но Ярославльстат обладает базой данных, в которой содержится бухгалтерская (финансовая) отчетность всех отчитавшихся организаций Ярославской области. И этот информационный ресурс, и существующие методические разработки необходимо использовать в целях развития экономики Ярославской области, в том числе путем реализации потенциала заимствований организациями области на фондовом рынке.

Методика предусматривает, что единственным информационным источником для построения рейтинга являются данные бухгалтерской (финансовой) отчетности в силу того, что данные форм федерального статистического наблюдения являются конфиденциальными.

Следует отметить, что в настоящее время принимаются отдельные решения, предполагающие в ближайшей перспективе снятие конфиденциальности с отдельных показателей, характеризующих экономическую деятельность организаций, что позволит дополнить методику отдельными значимыми для целей оценки инвестиционной привлекательности предприятий показателями.

Далее остановимся непосредственно на методике построения рейтинга. Рейтинговая оценка проводится в разрезе двух категорий организаций всех видов деятельности:

- крупные и средние, представляющие бухгалтерскую (финансовую) отчетность в полном объеме;
- субъекты малого предпринимательства – организации, имеющие право представлять бухгалтерскую (финансовую) отчетность по упрощенным формам.

На первом этапе были отобраны крупные и средние предприятия, у которых по данным отчета о финансовых результатах за три года (2015 – 2017 годы) консолидированная чистая прибыль (код строки 2400) имеет положительное значение. При этом для дальнейшей рейтинговой оценки были отобраны только те предприятия, которые представили бухгалтерскую (финансовую) отчетность за все указанные периоды. Таких организаций в Ярославской области оказалось более 50%.

Далее были рассчитаны 10 коэффициентов (представлены в таблице 1), характеризующие финансовое состояние и финансовые результаты деятельности отобранных организаций крупного и среднего бизнеса.

Основными критериями выбора коэффициентов стали их экономическое содержание, универсальность и наименьшая подверженность процессам оптимизации налогообложения в коммерческих организациях.

В первом варианте методики формирования рейтинга по каждому из показателей было идентифицировано лучшее значение, которое принимается за единицу (идеал). Затем все остальные показатели строки делятся на лучшее значение показателя, в результате чего создается матрица стандартизированных коэффициентов. Если с экономической точки зрения лучшим является минимальное значение показателя (например, затраты на рубль товарной продук-

ции), то шкала расчета была изменена так, чтобы наименьшему результату соответствовала наибольшая сумма показателя. Каждому из коэффициентов был присвоен определенный вес.

Таблица 1. Порядок расчета коэффициентов оценки финансового состояния и финансовых результатов деятельности организаций

№ п/п	Наименования коэффициентов	Порядок расчета (в качестве показателей приведены коды соответствующих строк форм бухгалтерской отчетности [2])
1	Коэффициент автономии (К1)	$1300/1700$
2	Коэффициент финансовой устойчивости (К2)	$(1300+1400)/1700$
3	Коэффициент текущей ликвидности (общий коэффициент покрытия) (К3)	$1200/(1500-1540-1530)$
4	Рентабельность продаж (прибыль от продажи на 1 руб. выручки) (К4)	$2200/2110$
5	Рентабельность активов (по прибыли до налогообложения) (К5)	$2300/(1600_{\text{баз}}+1600_{\text{отч}})/2$
6	Рентабельность капитала (К6)	$2300/(1300_{\text{баз}}+1300_{\text{отч}})/2$
7	Рентабельность доходов (по чистой прибыли) (К7)	$2400/(2110+2310+2340+2320)$
8	Рентабельность совокупных расходов по чистой прибыли (К8)	$2400/(2120+2210+2220+2330+2350+2410)$
9	Затраты на 1 руб. товарной продукции (К9)	$(2120+2210+2220)/2110$
10	Коэффициент оборачиваемости оборотных активов (К10)	$2110/(1200_{\text{баз}}+1200_{\text{отч}})/2$

Полученные значения стандартизированных коэффициентов возводятся в квадрат, и умножаются на коэффициент веса, который ранее был присвоен каждому из 10 коэффициентов. Результаты складываются по строкам, и из полученной суммы извлекается квадратный корень. По полученному показателю организации были ранжированы в порядке убывания от максимального к минимальному значению этого показателя. Фрагмент полученных результатов рейтинга представлен в таблице 2.

Таблица 2. Результаты рейтинговой оценки организаций с применением «взвешенного» подхода

Наименование организации	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9	K10	Сум-ма
Организация 1	0,929	0,929	0,001	0,566	1,000	0,001	0,837	0,471	0,000	0,000	2,176
Организация 2	0,041	0,803	0,000	1,000	0,000	0,000	1,000	1,000	0,000	0,000	1,961
Организация 3	1,000	1,000	–	0,706	0,002	0,000	0,706	0,267	0,000	0,000	1,919
Организация 4	0,998	0,998	1,000	0,045	0,014	0,000	0,020	0,001	0,001	0,000	1,754
Организация 5	0,922	0,922	0,000	0,490	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	1,528
Организация 6	0,941	0,941	0,003	0,077	0,240	0,000	0,078	0,005	0,001	0,000	1,512

Однако в ходе анализа показателей было установлено, что ранжирование организаций по взвешенным значениям финансовых коэффициентов не отражает реальной картины эффективности деятельности организаций, в частности первые строчки в рейтинге заняли организации, имеющие низкие показатели рентабельности, но имеющие «сверх» высокую финансовую устойчивость.

В этой связи было принято решение изменить методику. В итоге после расчета 10 финансовых коэффициентов организации были ранжированы методом суммы мест, по каждому из десяти финансовых коэффициентов. Фрагмент с результатами ранжирования представлен в таблице 3.

Таблица 3. Результаты рейтинговой оценки организаций с применением метода «суммы мест» (извлечение)

Наименование организации	K1	Место по K1	K2	Место по K2	Ki	Место по Ki	K9	Место по K9	K10	Место по K10	Сумма мест
Организация 7	0,95	6	0,95	6	0,92	47	8,89	33	272
Организация 8	0,95	6	0,95	6	0,95	44	7,11	55	339
Организация 1	0,96	5	0,96	5	0,25	78	2,02	203	352
Организация 9	0,65	36	0,65	36	1,05	34	19,57	7	370
Организация 10	0,92	9	0,94	7	0,86	53	4,39	103	371
Организация 11	0,81	20	0,81	20	0,96	43	8,56	38	377
Организация 12	0,97	4	0,97	4	0,96	43	5,8	68	379
Организация 13	0,95	6	0,95	6	1,02	37	12,64	19	382
Организация 14	0,65	36	0,65	36	0,87	52	7,71	46	393
Организация 15	1	1	1	1	1	39	18,9	8	398

Представляется, что предложенная методика будет востребована широким кругом заинтересованных пользователей, обеспечит улучшение инвестиционного климата в регионе, позволит увеличить объемы привлечения предприятиями региона ресурсов не только за счет банковского кредитования, но и в результате вовлечения в инвестиционную деятельность иных инвесторов, что, несомненно, повысит объем кредитования региональной экономики и, как следствие, создаст реальные предпосылки к росту валового регионального продукта.

Список литературы

1. Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н (ред. от 06.03.2018) «О формах бухгалтерской отчетности организаций».
2. Колесов Р.В., Проскурнова К.Ю. Бюджетно-инвестиционная модель экономического роста регионов России// Финансовый бизнес, 2017. – № 3 (188). – С. 3-7.
3. Мудревский А.Ю. Особенности управления инновационным развитием предприятия [Текст] / А.Ю. Мудревский, С.Б. Тюрин, А.Д. Бурыкин, В.А. Кваша. – Ярославль, 2018. – 214 с.

УДК 336.77.067

РЫНОК МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИИ: СТАНОВЛЕНИЕ И ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ

Юрченко А.В. к.в.н., доцент

*Ярославский филиал Аккредитованного образовательного
частного учреждения высшего образования
«Московский финансово-юридический университет МФЮА»*

Колесов Р.В. к.э.н., доцент, Трохалев М.В.

*Ярославский филиал Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации*

Микрофинансирование в Российской Федерации стало популярным сравнительно недавно, но уже сегодня ежедневно берутся сотни и тысячи микрозаймов, выдаваемых МФО – микрофинансовыми организациями. По оценкам РАЕХ (Эксперт РА), объем портфеля микрозаймов за 2017 год прибавил более чем 35%, и вырос с 88 до 121 млрд. рублей.

Но мало кто знает историю этой отрасли, кто стоял у истоков микрофинансирования, и как оно развивалось.

В России историю микрофинансирования можно отследить до 1895 года. Именно тогда начал появляться новый вид кредитных организаций – кредитные товарищества. Основным их отличием от прочих ссудо-сберегательных сообществ являлось то, что их основной капитал составляли ссуды Государственного Банка. Каким бы странным это не казалось, однако для Государственного Банка было выгодно предоставлять ссуды кредитным товариществам. На определение платежеспособности того или иного заемщика, банку приходилось бы затрачивать время и усилия, в то время, как члены кредитных товариществ знали друг о друге все. В начале 30-х годов кредитные товарищества были ликвидированы, а их функции передали государственному банку.

В дальнейшем в этой области были предприняты меры по ее возрождению в 50-х годах прошлого века. Многие государственные программы включали проекты поддержки развития предпринимательства, программы субсидирования процентных ставок и предоставление субсидируемых займов целевым группам общества за счет бюджетных средств и пожертвований различных фондов. Однако чаще всего государство сталкивалось с отсутствием дисциплины в возврате сумм займов и процентов по ним. Испытывая значительные трудности с проверкой платежеспособности потенциальных заемщиков, банки, предоставляющие субсидии на развитие бизнеса попросту становились жертвами мошенничества. В итоге, понеся колоссальные убытки, программы посчитали недоработанными, и свернули.

Снова вернуть свои позиции микрофинансирование смогло только в начале 90-х годов XX века. Несмотря на первичное недоверие потребителей к такого рода организациям, они продолжали существовать. Вскоре появилась программа поддержки предпринимательства, оказывающая поддержку частному бизнесу на всех уровнях, что поспособствовало появлению многочисленных фондов поддержки [6, с. 108].

Отправной точкой понятия микрофинансирования принято считать разработку и реализацию в 1976 году профессором экономики из Южной Азии Мухаммадом Юнусом проекта финансирования малообеспеченных слоев населения путем предоставления в займы небольшие суммы собственных денег физическим лицам. Главным условием, ставившимся при предоставлении займа, было то, что эти деньги должны быть потрачены не на потребительские нужды, а вложены в небольшое дело, например, куплю-продажу или произ-

водство одного или нескольких товаров. Таким образом, средства, предоставляемые в долг профессором Юнусом, возвращались ему назад полностью и с процентами. Успешная практика в данном направлении подтолкнул его к созданию общественной организации, Grameen Bank («Сельский банк»), и стал заниматься выдачей микрокредитов бедному населению, первый микрофинансовый банк, который и сегодня кредитует миллионы людей [9, с. 48].

Примерно в то же время, что и проект Мухаммада Юнуса, в Испании была реализована модель кооперативного альянса: построена сеть кооперативов среди бедных слоев населения с целью снабжения их товарами и услугами. Фактически в испанских провинциях была реализована кооперативная модель рынка, оказавшая существенное влияние на рост качества жизни населения [6, с. 108].

Бурное распространение микрокредитования в мировом масштабе наблюдалось с середины 80-х до середины 90-х годов XX века. В этот период развитие микрофинансирования стало стратегической целью достижения экономического развития, адаптированной к условиям развивающихся стран. Этому направлению стало уделяться особое внимание экономистами, теоретиками и практиками, с целью создания методологий и технологий, применяемым в сфере микрофинансирования. Данные методы и технологии проходили адаптацию к потребностям малообеспеченных слоев населения и населения со средним достатком. Таким образом, в конце 90-х годов микрофинансирование стало играть ключевую роль как эффективный инструмент снижения уровня бедности. В процессе становления рынка микрофинансирования в нашей стране была взята за основу американская модель развития. Данная модель основана на развитии малого бизнеса путем их поддержки со стороны государства. В Америке данную функцию выполняет Администрация малого бизнеса США – независимое федеральное агентство правительства США.

В 1995 году был принят Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ», установивший механизм прямого воздействия государства на микрофинансовый сектор через Государственный комитет Российской Федерации по поддержке и развитию малого предпринимательства. В 2000 году комитет был расформирован по причине недостаточной эффективности, а его функции были переданы Федеральной антимонопольной службе. Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ» и деятельность комитета оказали эф-

факт оживления функционирования многочисленных бюджетных и частных фондов поддержки малого предпринимательства, которые в настоящее время осуществляют микрофинансовую деятельность как самостоятельные юридические лица, организованные в форме фондов.

Помимо американской модели развития рынка микрофинансирования, в России реализуется и немецкая модель, представляющая из себя схему взаимодействия АО «Российский Банк поддержки малого и среднего предпринимательства» (АО «МСП Банк») с микрофинансовыми институтами. АО «МСП Банк» (ранее назывался «Российский банк развития», ОАО «РосБР») был создан в 1999 году на основании Федерального закона «О федеральном бюджете на 1999 год» и во исполнение распоряжения Правительства Российской Федерации от 10.03.1999 № 391-р «О создании Российского банка развития». Правомочия собственника принадлежащих Российской Федерации акций АО «МСП Банк» осуществлялись до 08.08.2008 года Федеральным агентством по управлению федеральным имуществом. В соответствии с Федеральным законом «О банке развития» [2] и распоряжением Правительства Российской Федерации от 7.12.2007 «О внесении акций в уставный капитал Внешэкономбанка» № 1766-р 100% акций АО «МСП Банк» переданы Внешэкономбанку.

Становление микрофинансового сектора в России можно условно разделить на шесть периодов.

Первый период (1917–1945 гг.) характеризуется изданием 30.12.1917 года Декрета ВЦИК о национализации банков, согласно которому банковское дело объявлялось государственной монополией, в стране были ликвидированы все частные и государственные ломбарды, кассы взаимопомощи [3]. В данный период финансовая система страны была практически полностью разрушена, инфляция имела галопирующий характер (426% в 1917 г.). Способствовали этому затяжная Первая Мировая война и начавшееся после нее гражданское противостояние. В связи с этим в 20-е годы XX века микрокредитование осуществлялось в исключительно натуральной форме и называлось «рабочим кредитом». Кредит предоставлялся рабочими кооперативами, которые занимались, в том числе торговлей продуктами питания. Обеспечением по данным кредитам было поручительство предприятия-работодателя [10, с. 12].

Оживление рынка микрофинансирования продолжалось в 1922 году с началом проведения новой экономической политики (НЭПа) и открытием в Москве первого ломбарда (к 1926 году было открыто

уже 26 ломбардов), а также касс взаимопомощи при профсоюзных организациях, сформированных за счет членских взносов работников. Доля касс взаимопомощи в кредитовании населения СССР была незначительной. До Великой Отечественной войны кредитование населения также осуществлялось посредством сберкасс под залог облигаций государственных займов, сумма по которым не превышала 30% их номинала. Кредитование на покупку мебели действовало в СССР с 1935 года до Великой Отечественной войны, однако осуществлялось в натуральной форме, то есть торгующая организация предоставляла товар и сама делала заявку в Госбанк СССР на фондирование ссудной операции [11, с. 16].

Второй период (1945–1994 гг.) – период восстановления экономики СССР, разрушенной военными действиями. Государством с 1958 года реализовывалась натуральное кредитование приобретения товаров длительного пользования. Их конкретный перечень был сильно ограничен, и утверждался государством. Система кредитования была построена на почти бесплатном финансировании в кассах взаимопомощи и малом проценте (1–2,5%) на приобретение товаров длительного пользования. После распада Советского Союза банковская система была снова разрушена, что привело к практически полному истреблению микрофинансовых институтов и уничтожению микрофинансирования населения в целом.

Третий период (1994–1998 гг.) – период перехода к рыночной модели экономики. Он сопровождался бурным ростом числа коммерческих банков, как вновь создаваемых, так и организованных на базе филиалов советских государственных кредитных учреждений. В связи с эффектом гиперинфляции большая часть кредитов выдавалась на срок до 3 мес. Часто встречались случаи предоставления кредитов на несколько дней. Основными потребителями таких финансовых услуг были предприниматели, бизнес которых мог обеспечить доходность для покрытия больших процентов. При достаточно низком уровне жизни большинства населения России, у граждан оставались два источника заимствования – ломбарды и частные лица. В обоих случаях процентные ставки были существенными, при этом особенности организации процесса кредитования ни у ломбардов, ни у частных лиц и по настоящее время не претерпели существенных изменений.

Системным изменением на рынке микрофинансирования стало внедрение экспресс-кредитования, которое произошло в конце 1990-х годов, основанное на скоринговой модели оценки заемщика,

как альтернативы залоговому ломбардному или ростовщическому кредиту. Одним из первопроходцев внедрения данной модели был ОАО «Межкомбанк». Однако данная кредитная организация не выдержала последствий системного российского кризиса 1998 года.

Четвертый период (1998–2000 гг.) – период активного развития микрофинансовых институтов. Динамика рынка микрофинансирования (числа организаций, объема выдаваемых средств, размеров клиентской базы) представляла собой четко выраженный восходящий тренд. Микрофинансирование как инструмент финансовой политики поддержки населения государством все больше распространялся в России, демонстрируя свою эффективность при решении предпринимателями финансовых проблем и выступая рентабельным видом деятельности для организаций, работающих в этой отрасли.

Несмотря на достаточно высокие показатели доходности, высокий уровень возвратности, данному периоду свойственен острый дефицит фондирования, необходимого для формирования кредитного портфеля. Отчасти это было обусловлено недостаточным сроком функционирования большинства микрофинансовых институтов, способных выйти на уровень самофинансирования. Для стимулирования развития микрофинансирования главной задачей периода была разработка системы стимулов и льгот для вновь создаваемых микрофинансовых институтов [9, с. 49].

Пятый период (2001–2007 гг.) – период институционального оформления рынка микрофинансирования. В первый период микрофинансовые институты были представлены кредитными кооперативами, впоследствии создавались региональные и муниципальные фонды поддержки малого бизнеса, затем на рынке стали успешно функционировать рыночные институты, созданные в различных организационно-правовых формах. Тот факт, что доля микрофинансовых институтов, финансируемых международными программами, снизилась, их стали замещать успешные частные микрофинансовые институты, является доказательством стабильности, жизнеспособности, востребованности и высокого потенциала развития данного сектора финансовых услуг [5, с. 856]. Если на этапе становления микрофинансирование ориентировалось исключительно на обеспечение финансовых потребностей малых предпринимателей, то постепенно произошло смещение объемов в сторону потребительского кредитования, а также повышение привлекательности сберегательных программ. При этом микрофинансирование не перестает

быть инструментом поддержки малого бизнеса, а также существенно снижает социальную напряженность, способствуя не только развитию бизнеса, но и повышению уровня жизни и семейного благосостояния населения с достатком ниже среднего уровня.

Шестой период (с 2008 года по н.в.) характеризуется созданием нормативно-правовой базы функционирования микрофинансовых институтов, созданием государственного реестра микрофинансовых институтов в разрезе их видов (микрофинансовые организации, потребительские кооперативы, ломбарды).

Регулируемый рынок займов (рынок МФО) в России начал формироваться с 2010 года, когда 2 июля был принят Федеральный закон № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях». Конечно, нечто похожее на МФО существовало и раньше: в 90-х годах существовало достаточно много полуподпольных кредитных потребительских кооперативов, где можно было взять деньги в долг. Их деятельность практически не регулировалась законом. Людям, возвращая заем, приходилось только надеяться на порядочность кооператоров.

С принятием Федерального закона № 151 этот вид услуг в том виде, в котором существовал, исчез. Место кооперативов полноправно заняли цивилизованные организации: их деятельность не только легальна, но и подчиняется строгому государственному регулированию.

С осени 2011 года существовала тенденция к вхождению в государственный реестр микрофинансовых организаций компаний, специализирующихся на предоставлении небольших по объему краткосрочных займов со сверхвысокими процентными ставками (в международной нотации именуются «Pay-Day Loans», или PDL, – «займы до зарплаты»), а также, в некоторых случаях, создание таких организаций в форме кредитных кооперативов.

С 2011 года в России снят запрет на создание микрофинансовых организаций, имеющих право выдавать микрозаймы физическим или юридическим лицам в размере не превышающим 1 млн. рублей в расчете на одного заемщика. С 2016 года законодательно микрофинансовые организации подразделяются на микрокредитные компании и микрофинансовые компании. Отличительной особенностью микрофинансовых компаний является возможность привлекать денежные средства не только от учредителей. Но при этом для них существует требование к уровню собственных средств (70 млн. рублей) [8].

В заключение отметим, что остаются существенные проблемы в развитии рынка микрофинансирования. Имеет место низкая капитализация микрофинансовых институтов, отсутствуют механизмы их солидарной ответственности, не полностью отработаны схемы мониторинга их финансового состояния. Остается крайне неравномерным территориальное развитие рынка микрофинансирования.

Вместе с тем, в настоящее время теория и практика аналитической деятельности имеет существенные и универсальные наработки в области методики анализа и оценки устойчивости и надежности функционирования различных типов экономических систем, которые вполне могут быть использованы для выявления и разрешения проблем функционирования микрофинансовых организаций как неотъемлемой части национальной экономики и экономики регионов России [4;7].

Негативными ожиданиями снижения темпов развития данного рынка могут стать: снижение эффективного дохода населения, несмотря на низкий уровень инфляции, высокая доля закредитованности населения, правовые риски микрофинансовых институтов, связанные с наработкой правоприменительной практики в отношении банкротства физических лиц и иные факторы, влияющие на возвратность микрозаймов населением.

Однако объективное состояние рынка микрофинансирования позволяет считать, что в ближайшее время произойдет его положительное качественное изменение.

Согласно базовому прогнозу RAEX (Эксперт РА), по итогам 2018 года размер портфеля МФО превысит 140 млрд. рублей. Драйверами роста по-прежнему будут выступать сегменты рынка, связанные с выдачей микрозаймов физическим лицам, причем в зависимости от степени вводимых законодательных ограничений для сегмента займов «до зарплаты» значительное количество его игроков может переориентироваться на предоставление более долгосрочных потребительских займов (Installment loans) или уйти. В результате в 2018 году рост портфеля МФО будет обеспечен за счет сегмента потребительских займов физическим лицам, что позволит рынку увеличиться на 20%. Однако в силу неопределенности сроков внедрения новых законодательных инициатив не исключены и более высокие темпы прироста рынка МФО в текущем году (например, при введении требований с 2019-го). При этом вне зависимости от указанных сценариев на рынке наибольшую активность будут проявлять МФО, ведущие свою деятельность в сегментах POS и онлайн.

Список литературы

1. Федеральный закон от 02.07.2010 2010 г. № 151-ФЗ (в ред. от 29.07.2017) «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях». – Документ представлен СПС «КонсультантПлюс».
2. Федеральный закон от 17 мая 2007 г. № 82-ФЗ (в ред. от 29.12.2017) «О банке развития». – Документ представлен СПС «КонсультантПлюс».
3. Декрет ВЦИК от 14.12.1917 г. «О национализации банков». – Документ представлен СПС «КонсультантПлюс».
4. Бурькин А.Д., Юрченко А.В. Виды и факторы неопределенности бизнес – среды // Вестник научных конференций «Современные тенденции развития науки и технологий», 2017. – № 1–5 (17). – С. 21–25.
5. Езангина И.А., Шахбазян Е.М. Микрофинансовые организации в России: опыт прошлого, настоящее, будущие перспективы // Экономика и предпринимательство, 2015. – № 4-1 (57-1). – С. 854–859.
6. Зеленковская И.И. Эволюционное развитие системы микрофинансирования // Фундаментальные прикладные исследования кооперативного сектора экономики, 2013. – № 4. – С. 106–112.
7. Колесов Р.В., Проскурнова К.Ю. Бюджетно-инвестиционная модель экономического роста регионов России // Финансовый бизнес, 2017. – № 3 (188). – С. 3–7.
8. Обзор ключевых показателей микрофинансовых организаций по итогам 2016 года. – URL: http://www.cbr.ru/finmarkets/files/supervision/review_mfo_16.pdf (дата обращения: 23.03.2018).
9. Старостин В.М. Становление рынка микрофинансирования в Российской экономике // Вестник Российского университета кооперации, 2014. – № 2 (16). – С. 47–52.
10. Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время // Terra Economicus, 2012. – № 10. – С. 135–140.
11. Эзрох Ю.С. Организация микрофинансирования в России: эволюция, конкуренция, перспективы // Финансы и кредит, 2013. – № 14 (542). – С. 12–21.

Научное издание

НАУКА И ОБЩЕСТВО: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

**Материалы V Межрегиональной научно-практической
конференции научно-педагогических
и практических работников**

Статьи публикуются в авторской редакции.
Авторы несут ответственность за содержание публикаций.

Подписано в печать 18.09.2018.
Формат 60x84 $\frac{1}{16}$. Бумага офсетная. Печать цифровая.
Гарнитура Таймс. Усл. печ. л. 13,3.
Тираж 200 экз. Заказ 337.

Отпечатано в ООО «Оперативная полиграфия».
Ярославль, Мышкинский пр-д, 10.
Тел.: (4852) 28-04-88