

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ БИЗНЕСА

В Е С Т Н И К
НАЦИОНАЛЬНОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА

Выпуск 25

Двадцать вторая межвузовская научно-практическая конференция
по актуальным вопросам экономики, управления и права
20 декабря 2016 г.

Москва
2016

Редакционный совет:

- Плакий С. И. – ректор Национального института бизнеса, доктор философских наук, профессор;
- Пеньковский Д.Д. – зав. отделом научно-исследовательской работы и формирования у обучающихся высоких профессиональных качеств по направлениям подготовки Национального института бизнеса, доктор исторических наук, профессор;
- Алексеенко В. А. – руководитель центра качества и организации учебного процесса, доктор философских наук, доцент;
- Миронова Н. Н. – зав. кафедрой экономики и управления на предприятии, доктор экономических наук, профессор;
- Шматова Н. И. – декан факультета экономики, управления и права, кандидат исторических наук, доцент;
- Черкасова Е. А. – декан заочного факультета экономики и права, кандидат исторических наук.

Вестник Национального института бизнеса включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ), индексируется в Научной электронной библиотеке ELIBRARE. RU.

В38 Вестник Национального института бизнеса. Выпуск 25. Двадцать вторая межвузовская научно-практическая конференция по актуальным вопросам экономики, управления и права. 20 декабря 2016 г. М.: Национальный институт бизнеса, 2016. - 170 с.

ISBN 978-5-906912-41-1

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ПАРФЮМЕРНО-КОСМЕТИЧЕСКОГО РЫНКА

В статье рассматриваются отдельные аспекты современного состояния российского парфюмерно-косметического рынка, а также тенденции его развития на ближайшую перспективу.

Ключевые слова: парфюмерно-косметическая продукция, импортозамещение, рынок косметического ритейла, интернет-торговля.

Российский парфюмерно-косметический рынок сегодня - это один из крупнейших потребительских рынков Европы. На сегодняшний день основную часть отечественного парфюмерно-косметического рынка занимают крупные международные производители, тогда как российские компании представлены лишь в отдельных сегментах рынка, в основном эконом - класса.

Отечественная экономика переживает кризис с начала 2015 года. Введение финансово-экономических санкций со стороны США и Евросоюза в отношении российской экономики, резкое снижение стоимости нефти на мировых рынках привели существенному сокращению валютных поступлений в страну, двукратному падению курса национальной валюты, а также к снижению ВВП страны в 2015г на 3,7 %. В первом полугодии 2016г. темпы падения ВВП снизились в два раза, в целом значительный рост цен на продовольственные и непродовольственные товары 2015-2016г.г., а также падение доходов населения серьезно отразились на уровне потребительской уверенности россиян.

Следует также отметить, что во втором полугодии 2016г. наблюдалось некоторое повышение мировых цен на нефть и постепенное укрепление курса рубля. В 2016 году рост потребительских цен составил 5,4%. Однако, несмотря на некоторое улучшение ряда экономических показателей в 2016 году, многие российские парфюмерно-косметические ритейлеры почувствовали снижение спроса со стороны покупателей. В этой связи часть компаний запустила про-

¹ Гусев Андрей Константинович - к.э.н., доцент, заведующий кафедрой менеджмента и предпринимательства АНО ВО «Национальный институт бизнеса»

цесс оптимизации бизнес-процессов, включающий в себя закрытие наименее рентабельных магазинов, а также скорректировала планы по развитию на территории России.

В сложных экономических условиях 2015-2016г.г. в России некоторые парфюмерно-косметические сети начали работу по импортозамещению иностранной косметической продукции.

Так, компания «Oriflame», специализирующаяся на производстве и прямых продажах косметики и парфюмерии, открыла производственно-складской комплекс в Ногинске Московской области. Комплекс включает два блока с цехами, склад и центр дистрибуции. В Подмосковье компания планирует наладить выпуск шампуней, дезодорантов, жидкого мыла, губной помады и других косметических продуктов. Магнус Броннстрём, президент «Oriflame», подчеркнул, что открытие нового завода в Московской области является важным этапом в развитии присутствия компании в России.

Компания «Natura Siberica» сырье для изготовления продукции с 2015 года выращивает на собственных эконофермах. Первая из них в Хакасии и занимает 33 гектара. Еще 2 фермы появились в 2016 году на Камчатке (в районе города Петропавловск-Камчатский на участке площадью 9,2 гектара) и на Сахалине (находится в Анивском районе площадью 7,5 га).

Собственник компании по производству косметики «Ламарис» Марина Писецкая утверждает, что отечественные производители от экономического кризиса только выиграли: хотя стоимость импортного сырья и повысилась, клиенты начали переходить на российские марки. Таким образом, рынок парфюмерии и косметики в денежном выражении не растет, однако доля импорта снижается, за счет чего и увеличивается доля отечественных производителей. «Иностранные марки сильно подорожали – ровно настолько, насколько упал рубль, а российская косметика – в среднем примерно на 10%, и это огромное преимущество», – отмечает Марина Писецкая.

Сложившаяся экономическая ситуация, по мнению Андрея Мордвова, генерального директора косметической компании «Family de Olive», дала возможность российским производителям укрепить позиции на парфюмерно-косметическом рынке. Преимуществом отечественных компаний Андрей Мордвов считает «возможность предложить покупателям качественную продукцию по более низкой цене, оперативно реагировать на изменения покупательского спроса, вы-

пуская небольшие партии товара, исключить из рецептур добавки, обеспечивающие более длительный срок хранения».

Однако существуют и ограничения для импортозамещения в российских условиях. В первую очередь, производителям мешает неразвитый рынок сырья и качественной упаковки. «К сожалению, рынок сырьевых ингредиентов российского производства очень скуден. Практически нет альтернативы 90 процентам ингредиентов, необходимых для создания косметики. Выбор российской упаковки для косметической продукции чрезвычайно ограниченный», – рассказывает Светлана Мухтарова, главный технолог-разработчик, креативный директор ООО «Лаборатория "Живая косметика"».

Директор ООО «Салонная косметика+» Андрей Маяцкий заявляет, что на сегодняшний день 100% упаковки и оборудования, а также 95% сырья, закупаемых компанией, являются импортными. «Пока российское сырье нестабильно и, кроме нескольких уникальных позиций (рапа, шунгит, глина), приобретается от зарубежных лидеров. Отечественной косметической упаковки не существует (за исключением туб). Российского варочного, фасовочного и иного производственного оборудования, которое было бы достойно внимания, нет», – утверждает Андрей Маяцкий.

Уже сейчас возможно отчасти проанализировать первые итоги импортозамещения: производство косметики и парфюмерии в России в натуральном выражении выросло на 10,7% в 1 полугодии 2016 г. по сравнению с 1 половиной 2015 г. Также скажем, что объем отечественного производства рос планомерно, начиная с 2012 года. Темпы прироста в обозначенный период варьировались в диапазоне 3,4% – 11%. В свою очередь, импорт по итогам 2015 года сократился на 18% в натуральном выражении и на 28% – в стоимостном.

2014 и 2015 годы оказались одними из наиболее сложных периодов для развития многих парфюмерно-косметических ритейлеров. Этому способствовали сразу несколько факторов, скорректировавших стратегии игроков рынка, в том числе валютные колебания и последовавший за ними рост цен на товары и услуги, падение доходов россиян, снижение потребительского спроса.

Учитывая все негативные события, еще в 2014 году некоторые косметические ритейлеры почувствовали снижение спроса со стороны российских покупателей. В этой связи оптимизация бизнес-процессов, включающая в себя и закрытие неприбыльных магазинов,

стала довольно органичным решением, вписывающимся в сложившиеся реалии рынка.

Согласно оценкам «РБК Исследования рынков», в 2014 году, несмотря на ухудшение экономических условий, объем продаж в сопоставимых ценах продемонстрировал достаточно высокий прирост – 5,8% по отношению к предыдущему году. По итогам 2015 г. продажи косметики и парфюмерии в России упали на 6,2%. Рост цен, а также снижение реальных доходов населения привели к сокращению и рационализации спроса. Более того, некоторые парфюмерно-косметические сети запустили процесс оптимизации бизнеса, включающий закрытие наименее рентабельных магазинов, что также не могло не отразиться на совокупной выручке ритейлеров на рынке косметики и парфюмерии. По итогам прошедшего года аналитики РБК ожидают прирост продаж парфюмерно-косметической продукции на 3%, то есть до 509,5 млрд. руб.

На сегодняшний день в России растет популярность интернет-торговли. Не обошли данные тенденции и парфюмерно-косметический сегмент российской розницы.

Понимание перспективности интернета как канала продаж в России уже привело к запуску отечественными и зарубежными парфюмерно-косметическими ритейлерами онлайн-магазинов в стране.

Так, несколько лет назад сеть «Новэкс» открыла собственный интернет-магазин. В мае 2015г. российская сеть «РИВ ГОШ» завершила двухлетний проект по внедрению платформы для интернет-торговли «SAP Hybris». В настоящее время онлайн-каталог сети включает более 20 тыс. товарных позиций. По мере развития направления электронной коммерции «РИВ ГОШ» начала трансформировать некоторые бизнес-процессы, в частности, в сфере традиционного и цифрового маркетинга, а также обслуживания клиентов. Согласно данным компании, рост онлайн-продаж в 2015 году составил 249,4% по отношению к предыдущему году. В планах сети на 2016-2017г.г. — развитие мобильного канала продаж на основе платформы «SAP Hybris».

Объем продаж женской косметики в РФ по итогам 2015 года составил 281,3 млрд. руб., то есть почти 57% объема рынка парфюмерии и косметики. Отметим, что в связи со сложной экономической ситуацией в России, сокращением реальных располагаемых доходов населения, а также существенным ростом цен многие россиянки уже в 2015 году стали стремиться экономить на покупках косметики. В

2015 – 2016 гг., согласно результатам социологических опросов, проводимых агентством «РБК Исследования рынков», подавляющее большинство опрошенных россиян заметили повышение цен на парфюмерно-косметическую продукцию, а также другие товары.

Рост цен на косметику, который является неизбежным в условиях достаточно высокой доли импорта в структуре рынка, а также служит прямым следствием продолжающегося кризиса, стал основной причиной сокращения спонтанных, необдуманых покупок. Практичность и рациональность, как и в прошлом году, будут основными характеристиками потребительского поведения россиянок в 2017 г. Напомним, что по итогам 2015 года российский рынок косметики и парфюмерии упал на 6,2% по отношению к предыдущему году.

За рассматриваемый период наибольшим спросом у женщин пользовались средства для волос и кожи головы, уходом за лицом. Самой популярной косметической продукцией являются шампуни, которые покупали 83,6% опрошенных покупательниц женской косметики. Высокий спрос на данный вид косметики объясняется его регулярным использованием. Также к числу наиболее покупаемой косметики можно отнести кондиционеры и бальзамы для волос, тушь для ресниц, увлажняющие и питательные кремы для лица, дезодоранты и антиперсперанты. По оценке агентства «РБК Исследования рынков», данные продукты за первое полугодие 2016г. приобрели соответственно 68,6%, 66,6%, 55,6% и 54,2% опрошенных покупательниц косметики. Остальные виды женской косметики покупали за февраль – июль 2016 года менее половины опрошенных покупательниц женской косметики.

В зависимости от возраста респондентов были выявлены следующие особенности в совершении покупок отдельных видов женской косметики:

- основными покупательницами большинства видов женской косметики являются опрошенные россиянки в возрасте от 45 до 54 лет;

- при этом меньше косметики покупают женщины 18-24 лет и 35-44 лет;

- по мере увеличения возраста увеличивается и количество приобретаемых типов антивозрастной косметики, таких как кремы для лица и рук, средства против морщин и др.;

• среди наиболее молодой возрастной группы покупательниц женской косметики большой спрос имеют средства для макияжа (тональные кремы, пудры) и ухода за кожей (бальзамы для губ, средства для проблемной кожи).

За девальвацией национальной валюты в 2014 – 2016 гг. последовало повышение цен на многих потребительских рынках, в том числе рынке парфюмерии и косметики, в то время как реальные располагаемые доходы населения снизились. Реакцией людей на ухудшение экономической ситуации в стране послужили попытки сократить расходы.

Так, наибольшая доля женщин (35,9%) отметила увеличение расходов на покупку косметики и парфюмерии, что может быть связано с общим ростом цен и инфляцией. В свою очередь 30,8% женщин-респондентов сообщили о сокращении расходов. Причиной снижения затрат может являться переход на экономию средств и увеличение программ лояльности парфюмерно-косметических сетей, которые дают возможность приобрести товар со скидкой. Еще 28,4% опрошенных женщин считают, что их расходы никак не изменились за последний год.

Главной причиной сокращения расходов на женскую косметику женщины отмечали снижение частоты покупок. Согласно опроса, проведенного агентством «РБК Исследования рынков», свыше 75% опрошенных в виду повышения цен на косметику были вынуждены снизить число покупок. Вводимые ритейлерами косметики специальные акции и совершенствование программ лояльности привели к тому, что 40,2% женщин смогли уменьшить свои затраты на косметику за счет участия в распродажах и акциях. Оставшаяся часть покупательниц перешла от дорогой косметики к более бюджетным аналогам или сменила место покупки.

Женщины в возрасте от 45 до 54 лет, являясь наиболее активными покупателями косметики, в меньшей степени отмечали сокращение расходов. Больше остальных снизили количество совершаемых покупок россиянки 25-34 лет. Чаще обращали внимание на скидки опрошенные в возрасте 35-44 лет. Наименее лояльная категория женщин в возрасте 18-24 лет в большей степени предпочла сменить марку и магазин косметики.

В 2016 году наиболее затратной покупкой среди рассматриваемых видов женской косметики оказались кремы против морщин. Средняя стоимость данного товара составила 965 рублей. На втором

месте по величине расходов находятся кремы от морщин вокруг глаз, средний чек которых равен 792 рублей соответственно. Следом идут наиболее дорогостоящие виды средств для макияжа, такие как румяна, тональные крема и пудры. Опрошенные покупательницы данной косметики тратят на нее в среднем 787, 759 и 732 рублей соответственно. Расходы по остальным видам косметических средств не превышали 700 рублей. Наименее затратными товарами являются мыло и кремы для рук, средняя стоимость которых составляет менее 200 рублей.

Покупательницы в возрасте 45-54 лет по большинству видов женской косметики продемонстрировали самый низкий средний чек по сравнению с женщинами младшего возраста. Такие покупательницы являются более опытными и чаще стремятся оптимизировать свои расходы. Однако наряду с этим данная группа женщин больше остальных тратит на кремы от морщин вокруг глаз, средства от выпадения волос, кремы, лосьоны и молочко для тела. Данное явление объясняется антивозрастной направленностью данных видов косметики.

Наиболее высокие средние чеки наблюдаются у опрошенных женщин 25-44 лет. Их затраты связаны с покупкой средств для ухода за лицом, волосами и кожей головы, а также средств для макияжа.

При выборе косметики женщины в первую очередь обращают внимание на цену товара. Так, 73,4% опрошенных покупательниц указали данный фактор одним из решающих при покупке. 60,9% опрошенных принимают решение о покупке косметики, опираясь на опыт использования. Полезные свойства продукта, ожидаемый эффект и соответствие типу кожи важны при принятии решения 59,4% опрошенных женщин. Меньше всего на окончательное решение оказывает влияние внешний вид упаковки, модные тенденции и реклама товара или марки. Данные характеристики отметили менее 10% женщин, покупающих косметику.

В 2016 году наиболее популярным местом покупки косметики и парфюмерии у женщин были специализированные магазины косметики и парфюмерии, в которых совершали покупки 65,9% опрошенных. На втором месте по популярности магазины в торговых центрах, в которых покупали косметику 44,6% респондентов. Еще 39,7% приобретали косметические средства в супермаркетах или гипермаркетах (таких как «Ашан», «Перекресток» и др.). Чуть менее 30% заказывали косметику по каталогам или использовали онлайн площадки. Самым

непопулярным местом покупки среди женщин были вещевые рынки и ярмарки. Лишь 1,6% опрошенных россиянок покупали там в 2016 году косметику или парфюмерию.

Наибольшей лояльностью у россиянок пользуются такие крупнейшие сети косметики и парфюмерии, как «Магнит Косметик», «Улыбка радуги» и «Парфюм-Лидер». В этих сетях доли лояльных клиентов насчитывают 64,1%, 62,9% и 58,9% посетителей соответственно. Несмотря на высокую известность компаний, среди россиян в «Л'Этуаль», «Рив Гош» и «Yves Rocher» покупают косметику чуть более половины посетителей, а в «Ile De Beaute» – только треть. Такое соотношение может определяться форматом сетей, ассортиментом и ценовым сегментом. «Магнит Косметик» и «Улыбка радуги» являются дрогери-сетями, которые расположены рядом с домом, имеют широкий ассортимент товаров по бюджетным ценам. Высокая лояльность наблюдается также у сетей «Семь дней» и «Цимус», которые также позиционируют себя как дрогери-сети. В них покупают косметику 56,8% и 55,6% посетителей соответственно.

Ситуация на рынке косметического ритейла в Москве и Московской области похожа на общероссийскую. Здесь в ТОП-4 рейтинга известности так же входят «Л'Этуаль», Yves Rocher, «Рив Гош» и «Ile De Beaute». Однако, пятую строчку рейтинга вместо «Магнит Косметик», в отличие от ситуации в России в целом, занимает сеть «Подружка». Причиной может являться тот факт, что Москва является местом происхождения данной сети и основным центром ее развития. Таким образом, в Москве и Московской области наиболее лояльны посетители сетей «Подружка», «Л'Этуаль» и «Магнит Косметик», в которых доля лояльных клиентов составляет соответственно 63%, 56,8% и 51,5% посетителей из числа опрошенных женщин. В остальных крупнейших сетях в московском регионе доля лояльности не превышает 44%.

Наряду с ситуацией в Москве и Московской области в Санкт-Петербурге «Магнит Косметик» вышел из ТОП-5 известных сетей косметики и парфюмерии, уступив место питерской сети «Улыбка радуги». Вместе с «Рив Гош» они являются основными лидерами по уровню известности и доле покупателей. И если по посещаемости на первом месте находится «Рив Гош» (92,9% опрошенных мужчин знают об этой сети), то по доле лояльных покупателей лидирует «Улыбка радуги».

Основными тенденциями на российском рынке парфюмерно-косметической продукции эксперты считают следующие:

1. Российские производители стремятся проводить достаточно агрессивную маркетинговую политику, приобретают производственные мощности в географически удаленных регионах.

2. Все большую популярность приобретает косметическая продукция на основе растительных компонентов и биокомплексов для борьбы со старением кожи. На смену продукции, предназначенной для регенерации кожи, пришли средства, позволяющие проводить профилактику старения кожи.

3. В условиях снижения доходов населения получил развитие сегмент косметики, которую можно использовать на ходу. Такая косметика расфасована в одноразовую упаковку.

4. Многие российские производители в своей работе с потребителями стремятся использовать концепцию «натуральности» и «природности» собственных косметических средств для продвижения продукции и увеличения доходов.

5. На современном этапе получил дальнейшее развитие в РФ сегмент косметических средств «два-в-одном» (шампунь – бальзам-ополаскиватель) и «три-в-одном» (декоративная косметика).

6. В рамках политики импортозамещения ряд российских производителей в настоящее время создают новые уникальные ингредиенты косметических средств в среднем ценовом сегменте.

При этом российский рынок парфюмерно-косметической продукции во многом подвержен рискам, основными среди которых являются:

1. Сложная политическая и экономическая ситуация в мире, сохранение экономических санкций по отношению к целому ряду секторов экономики РФ.

2. Нестабильная экономическая ситуация в стране, связанная с отсутствием роста ВВП и снижением доходов россиян.

3. Волатильность российского рубля по отношению к другим валютам.

4. Недостаточно благоприятный инвестиционный климат, сложившийся в российской экономике.

Поэтому при существенном возрастании того или иного риска следует учесть их в прогнозах, предусмотрев, в зависимости от складывающейся ситуации в стране и в мире, изменения в развитии (сокращении) того или иного сегмента парфюмерно-косметического рынка.

Список использованных источников и литературы

1. Евроресерч и консалтинг.
2. Российская Парфюмерно-Косметическая Ассоциация.
3. МЭР РФ.
4. Росстат.
5. Департамент потребительского рынка и услуг г. Москвы.
6. Мосгорстат.
7. Министерство потребительского рынка и услуг Московской области.
8. РБК.research.
9. DSM Group.
10. Euromonitor International.
13. Cosmetic, Toiletry & Perfumery Association (СТРА).

Гусев А.К. Национальный институт бизнеса¹

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВОЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В статье рассматриваются состояние отдельных аспектов военно-экономической науки в РФ, а также проблемы преподавания экономических дисциплин в военном ВУЗе.

Ключевые слова: военно-экономическая наука, военно-экономический анализ, преподавание экономических дисциплин.

Военная экономика как объективная реальность и как наука развивается в специфических условиях. Специфика состоит в том, что военная экономика является, с одной стороны, частью экономики народного хозяйства, которой свойственны рыночные отношения с регулированием происходящих в ней отношений через спрос и предложение. С другой, она обслуживает военную организацию государства с ее высокой степенью централизации управления и решаемыми задачами по обеспечению военной безопасности государства.

Публикации военно-экономического направления появились довольно давно. В России первые работы по проблемам военной экономики можно встретить еще в XIX веке. В конце XIX – начале XX века стали более активно выходить работы, посвященные изучению связи войны и экономики. Однако только после Второй мировой войны стали формироваться самостоятельные направления военно-

¹ Гусев Андрей Константинович - к.э.н., доцент, заведующий кафедрой менеджмента и предпринимательства АНО ВО «Национальный институт бизнеса»

экономической науки. К ним, прежде всего, относятся военная экономика, экономика и финансы Вооруженных Сил, военно-экономический анализ и другие.

Кроме того, в современных условиях на развитие военной экономики в нашей стране наложили отпечаток такие серьезнейшие обстоятельства как резкое сокращение численности Вооруженных сил, начавшееся в конце 80-х годов прошлого столетия, непрерывное реформирование военной организации России в 90-е годы XX века, а также в начале XXI в.

Необходимо отметить, что в российской военно-экономической науке сегодня остаются определенные негативные тенденции, чреватые возможными издержками для обеспечения национальной безопасности.

По мнению С.Ф.Викулова, военную экономику в России в целом, включая войсковую сферу военной организации государства, не изучает комплексно ни одна научная организация. В то же время гражданской сферой экономики занимаются Институт экономики, Центральный экономико-математический институт, Институт проблем рынка, Институт народнохозяйственного прогнозирования, Институт социально-экономических проблем народонаселения. К примеру, изучением зарубежных экономик занимаются Институты РАН: Африки, Дальнего Востока, Европы, Латинской Америки, мировой экономики и международных отношений, Соединенных Штатов Америки и Канады.

В результате, несмотря на то, что в рамках различных структур военной организации (Минобороны, МВД и других) имеется много общего (например, наличие военной службы, единство организационной и методологической основы программирования развития вооружения, военной и специальной техники), отсутствует система научно-методической координации военно-экономической деятельности силовых министерств и ведомств, в том числе ценообразования на военную продукцию, прогнозирования расходов, бюджетирования, ориентированного на специфический результат и так далее.

Определенной проблемой на пути проведения такого рода исследований в военной организации России является отсутствие единой системы военно-экономической информации. Создаваемая система военно-экономического анализа и информационной базы не носит пока целостный характер. В результате определенные сомнения вызывает эффективность использования средств, потраченных на

создание системы стоимостного учета, подготовку кадров и оснащение учетных органов современными средствами вычислительной техники.

Как считает С.Ф.Викулов, в области военно-бюджетной и в целом военно-финансовой политики России сейчас к числу главных следует отнести задачи разработки методологии, в том числе индикаторов, оценки результативности бюджетных расходов в рамках пятилетнего планирования, прогнозирования целевой потребности в ассигнованиях на строительство военной организации, обеспечение ее функционирования.

Все задачи и решения в сфере обеспечения военной безопасности должны рассматриваться с точки зрения военно-экономической эффективности. Поэтому два обстоятельства определяют необходимость всестороннего научного обоснования решений, принимаемых в экономике военного строительства и при планировании использования средств военного противоборства по прямому назначению.

Первое обстоятельство – стоимость мероприятий по обеспечению военной безопасности государства весьма высока.

Вторая особенность – специфичность результата осуществления мероприятий военного строительства, состоящая в том, что конечный результат военной деятельности имеет часто неэкономический характер. Поэтому традиционные для обычной экономики методы анализа и обоснования решений могут быть использованы лишь частично. Наиболее приемлемым инструментом обоснования решений при обосновании мероприятий военного строительства следует считать военно-экономический анализ. Следовательно, одним из направлений создания критериальной базы военно-экономической эффективности является развитие теории и методологии военно-экономического анализа, который является реальным инструментом подготовки решений и рекомендаций по снижению затрат на мероприятия военного строительства.

В настоящее время проводятся исследовательские работы по различным видам анализа, например, анализ хозяйственной деятельности, технико-экономический анализ и другие. В то же время до сих пор содержание таких понятий как «военно-экономическая эффективность», «военно-экономический анализ» не до конца проработано. Это лишь подчеркивает необходимость выработки единого понимания применяемого терминологического аппарата, создания комплекса

методик и моделей оценки военно-экономической эффективности обеспечения военной безопасности государства.

Для развития военно-экономической науки очень важно решать проблемы подготовки и аттестации научно-педагогических кадров. При этом следует учитывать особенности, характерные для военной организации. К их числу относятся:

1. За последние 10 -15 лет возникли новые условия, накладывающие свой отпечаток на содержание процесса модернизации подготовки и аттестации научно-педагогических кадров, в их числе – прошедшая перестройка системы подготовки военных кадров в МО РФ, реорганизация и ликвидация большого количества высших военно-учебных заведений и ряда научно-исследовательских институтов.

2. Относительно меньшие временные рамки (по сравнению с гражданским сектором) активного периода работы военных научно-педагогических кадров, обусловленного поздним приходом специалистов в военную науку (28-30 лет) и увольнением из армии (50-55 лет).

3. Отсутствие возможностей привлечения военными ВУЗами и НИИ внебюджетных средств для проведения военно-экономических исследований.

Преподавание экономических дисциплин в военном ВУЗе сталкивается в настоящее время с двумя основными противоречиями.

Во-первых, противоречие между сложностью экономических систем и соответствующей сложностью теоретических построений, с одной стороны, а с другой стороны, недостаточной подготовкой слушателей, вызывающей потребность в упрощении экономических моделей.

Во-вторых, противоречие возникает из-за различий экономических систем в нашей стране и за рубежом. Это приводит к необходимости использования заимствованных (или, зачастую, выдуманных) примеров из экономической практики. Рассмотрим эти противоречия подробнее.

Для большинства курсантов подробное изучение экономической теории начинается только в стенах ВУЗа. Причем для курсантов технических специальностей количество часов на изучение сегодня недостаточно и даже сокращается в пользу основной специальности ради снижения учебной нагрузки на курсанта. В этом же ключе идет перевод учебной нагрузки из аудиторной во внеаудиторную. Многие курсанты, не имея достаточных навыков самообучения, используют

это время для изучения других предметов или для отдыха. Конечно, если курсанты раньше изучали основы экономики в школе, то они имеют возможность использовать накопленные ранее знания, но ведь далеко не все имели раньше такую возможность, к тому же уровень вузовской подготовки превышает уровень любой довузовской подготовки в школах, лицеях, колледжах и т.д.

Дополнительными трудностями при изучении экономической теории выступает наличие порой диаметрально противоположных взглядов у представителей различных экономических школ на развитие экономического механизма общества, при этом они рассматривают экономические явления и процессы «под своим углом», с позиций конкретных экономических интересов или субъектов хозяйствования. А это в определенной степени дезориентирует слушателей, так как им из-за недостатка знаний и практического опыта не всегда ясно, где же истина.

К тому же из-за недостаточного понимания в аудитории содержания экономико-математических моделей, преподавателю зачастую приходится ограничиваться рисованием простых графиков. При этом наблюдается такая картина: идя на "уступки" слабо подготовленным курсантам, преподаватель порой выхолащивает суть предмета и сводит все к обыденным, житейским примерам. Такая ситуация напрямую вредит приобщению курсантов к науке, дестимулирует их самостоятельную работу, сводя семинарские и практические занятия к "посиделкам" на экономические темы.

Однако реализация такой ситуации напрямую зависит от квалификации и подготовки преподавателя. Приобретение опыта и повышение квалификации улучшают качество преподавания экономических дисциплин.

Сегодня проблема преподавания экономических дисциплин выходит на совершенно иной уровень, когда реализуется политика сокращения учебных часов на социально-экономические дисциплины. Тем самым ВУЗ начинает считать данные дисциплины второстепенными, сетует на "излишнюю загроможденность" этих курсов новыми категориями и понятиями, требуя их упрощения для большей доступности. Такая политика приводит к ограниченной и узкой специализации выпускников. Это приводит к реализации известного выражения: «Хотели как лучше, а получилось как всегда».

Рассмотрим другое противоречие: между теоретическими и повседневными моделями экономического поведения людей как потре-

бителей или как собственников рабочей силы, капитала и других факторов производства. Противоречие это определяется как несоответствие между "книжной" и "реальной" экономикой. Причем, под "реальной экономикой" понимается та, где отсутствуют (или слабо представлены) кооперативные модели поведения между продавцом и покупателем, где происходит максимизация рентаориентированного поведения чиновников, где государство повышает изъятие доходов населения.

Экономическая теория изучает экономические законы развития общества, формы их проявления, а также исследует способы учета действия экономических законов в общественной практике на всех уровнях управления экономикой. При изучении данной дисциплины у слушателя формируется экономическое мышление, что позволяет ему анализировать экономические явления и процессы, принимать оптимальные для себя решения, в том числе стратегические, с учетом экономической действительности.

Наличие же лишь фрагментарных экономических знаний у курсантов приводит к тому, что уровень их экономической культуры остается достаточно низким, а это, в свою очередь, свидетельствует об их слабой ориентации в окружающей экономической среде.

Представляется, что современное инженерное образование должно быть более тесно связано с экономическим образованием, направленным на качественно новый уровень экономической подготовки будущих специалистов инженерного профиля. В то же время экономическое образование и экономическое воспитание являются важнейшими составляющими целенаправленного процесса экономической социализации курсантов. Именно в ВУЗе происходит социальное созревание и взросление молодого человека, что в дальнейшем будет способствовать его адаптации и самореализации в ВС и обществе.

Повышение требований к экономической подготовке специалистов технического профиля позволяет рассматривать экономическую социализацию курсантов как процесс усвоения ими социально-экономического опыта, формирование компетентной личности, способной не только к эффективной деятельности по специальности в ВС, но и обладающей экономически значимыми качествами с целью оптимального включения после окончания ВУЗа в систему социально-экономических отношений, их успешной адаптации к изменяющимся экономическим условиям.

Список использованных источников и литературы

1. Викулов С.Ф. Проблемы подготовки военно-научных кадров // Независимое военное обозрение. - 2012.- 21 декабря.
2. Коротков Э. Система комплексной оценки качества образования специалиста // Высшее образование в России. - 2005. - №2. - С. 72–78.
3. Мысаченко В.И. Экономико-правовые аспекты госрегулирования структурных преобразований в отраслях машиностроения // Ученые труды Российской академии адвокатуры и нотариата. - 2015. - № 2 (37). - С.111.
4. Хайкин М.М., Базжина В.А. Проблемы преподавания экономической теории в техническом вузе//Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». - 2014.- №1.
5. Чубуков А.Ф. Современное военное образование России: характерные черты, тенденции и закономерности развития //Вестник Башкирского университета. – 2009. – № 4. – С. 155.
6. Шайдуллина Р.М., Бахтигареева Л.Т., Степанова Р.Р. Экономическая подготовка как средство экономической социализации технического ВУЗа // Современные проблемы науки и образования. Электронный научный журнал. 2015.- №2. <https://www.science-education.ru/ru/article>.

Горемыкин В.А. Национальный институт бизнеса¹

ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

В статье рассматриваются методические основы экспертной оценки инновационных инвестиционных проектов.

Ключевые слова: проект, оценка инноваций, инвестиции, анализ.

Технико-экономические возможности программ и эффективность их реализации, как правило, определяются содержанием технических, экономических, организационных, социальных и иных решений, конкурентоспособностью инновационно-инвестиционных проектов, их спросом и обеспечивающие эффективность их коммерческой реализации. При этом инновационно-инвестиционный проект как законченная разработка может быть использована автономно или в сочетании с другими проектами. Принципиальным отличием такого проекта от открытия или изобретения является его полезная функция

¹ Горемыкин Виктор Андреевич, д. э. н., профессор кафедры экономики и управления на предприятии АНО ВО «Национальный институт бизнеса»

и социальная или экономическая значимость. Открытие или изобретение приобретают эти качества, только если они становятся основой инновационно-инвестиционного проекта.

При разработке таких проектов существует необходимость оценки проектов, формирование определенной технической политики. При этом необходимо ориентироваться на признании критерии: технико-экономический уровень, конкурентоспособность и потребность рынка в предлагаемых к реализации нововведениях, а также инженерные решения, лежащие в их основе.

После тщательного анализа инновационно - инвестиционных проектов выбираются такие, которые характеризуются высоким технико - экономическим уровнем, конкурентоспособностью, а также спросом на отечественном и внешнем рынке, и готовы к коммерческой реализации.

Самостоятельными объектами таких проектов, как правило, являются: изделие, детали, узлы и другие компоненты, входящие в изделие; материалы; производственный и технологический процесс; технологическое оборудование; инструмент и технологическая оснастка; контрольно- измерительные средства и стендово - испытательное оборудование; комплекс средств и методов компьютеризации производства и его информационного обеспечения.

Прежде чем представить на инвестиционный конкурс инновационно - инвестиционный проект, его можно оценить в соответствии с разработанной методикой, для чего необходимо провести анализ нововведений (рис.1).

При анализе целесообразно использовать метод экспертных оценок на основе единого для всех независимых экспертов подхода. При этом и качестве экспертов необходимо наиболее квалифицированных специалистов, ученых.

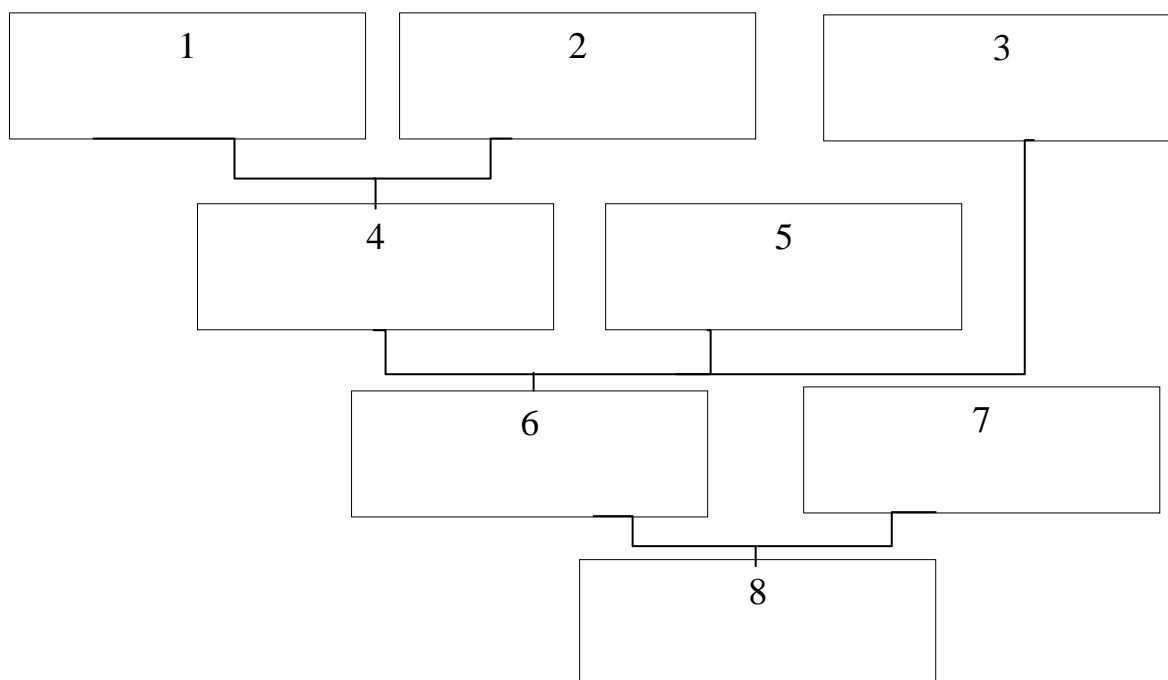


Рис.1 Структурная схема анализа нововведений при формировании инновационно - инвестиционного проекта:

1-группа экспертов; 2 – федеральная, региональная, межотраслевая программа, программа предприятия и другие программы; 3 – ПЭВМ и программно- математическое обеспечение; 4- нововведение; 5- критерии их оценки; 6- частные оценки нововведений ; 7- их интегральная оценка; 8 – инновационно- инвестиционный проект.

В результате анализа информации в инновационно- инвестиционных проектах эксперт классифицирует нововведение, количественно и качественно предварительно оценивает его, затем формализует и перерабатывает указанную информацию для последующей оценки с единых позиций. При этом определяет возможности их использования, а также проводит интеграционную оценку экономической, социальной и экологической значимости.

Экспертиза каждого нововведения осуществляется по методу ответов на серию одних и тех же для всех нововведений конкретных вопросов с заполнением « Анкеты нововведений », которая содержит две графы. В одну графу заносится оценка, вытекающая из информации инновационно-инвестиционного проекта, а во вторую – оценка, основанная на использовании опыта и знаний самого эксперта. При этом наиболее значимыми являются оценки по каждому характеристическому показателю во второй графе. Информация, приведенная в «Анжете нововведений», обрабатывается с помощью автоматизированной системы обработки текстов.

Для обеспечения объективности выбора, анализа и оценки нововведения предложена многокритериальная их классификация.

Нововведения условно можно разделить на базисные и рутинные.

Базисные, как правило, влияют на изменение условий среды как производственной, потребительской, социальной и экологической, так и к соответствующему изменению самого характера производственной деятельности. Рутинные же нововведения определяются изменениями, усовершенствованиями существования ранее объекта, при котором сохраняется характер его взаимодействия с окружающей средой.

По характеру нововведений делятся на две группы: первая направлена на создание того или иного объекта, а вторая носит организационный характер.

Наиболее эффективным является нововведение, реализация которого реальны во многих базовых отраслях промышленности.

Согласно указанной методике, предусмотрена многокритериальная оценка нововведения, где в качестве частных критериев оценки и ранжирования применяются: степень новизны (СН); комплексность (К); степень готовности к реализации (СГ); эффективность (Э); другие критерии (Д). При этом в зависимости от особенностей инновационно - инвестиционного проекта и выбираются возможные критерии по их приоритетности, которые в дальнейшем суммируются для интегральной оценки нововведения. Частные же критерии характеризуются различными покупателями.

Так критерий СН характеризуется: 1) уровнем (базовое, рутинное); 2) наличием отечественного аналога (да, нет); 3) степенью близости к этому аналогу (высокая, средняя, низкая); 4) наличием зарубежного аналога (да, нет); 5) степенью близости к этому аналогу (высокая, средняя, низкая); 6) характером нововведения и изменения, которое оно вносит в возможности потребителя (абсолютно новое, приводящее лишь к количественным изменениям); 7) конкурентоспособностью на внутреннем рынке (высокая, средняя, низкая); 8) то же на внешнем рынке (высокая, средняя, низкая); 9) возможностью сокращения импорта в результате реализации нововведения (имеется, отсутствует); 10) возможностью увеличения экспорта в результате реализации нововведения (имеется, отсутствует); 11) долей затрат на НИОКР в общих затратах на разработку и реализацию нововведений (высокая, средняя, низкая).

Критерии К характеризуется показателями: 1) числом отраслей разработчиков; 2) числом групп используемых технологий; 3) значимостью нововведений (высокая, средняя, низкая); 4) числом базовых отраслей, использующих нововведение; 5) степенью удовлетворения потребности внутреннего рынка после реализации нововведения (высокая, средняя, низкая).

Для критерия Э используются показатели: 1) для критерии К; 2) показатели для критерия СН; 3) потребности и нововведения на внутреннем рынке (есть, нет); 4) эффективность реализации нововведения (высокая, средняя, низкая); 5) необходимость привлечения партнеров для разработки и реализации нововведения (есть, нет); 6) вероятность успеха разработки и реализации нововведения (высокая, средняя, низкая).

Показатели для критерия Д: 1) социальная значимость реализации нововведения (высокая, средняя, низкая); 2) изменение ситуации с занятостью работающих в результате реализации нововведения (улучшается, не изменяется, ухудшается); 3) изменение требований к профессиональному уровню работающих и результате реализации нововведения (повышаются, не изменяются, снижаются); 4) изменение экологической ситуации в результате реализации нововведения (улучшается, не изменяется, ухудшается).

Оценку нововведения каждый эксперт осуществляет по шести-балльной системе (высшая - 5 баллов, низшая – 0 баллов). Нулевая оценка является критической и недопустимой, поскольку нововведение, получившее такую оценку хотя бы по одному из показателей, исключается из дальнейшего рассматривания.

Информация, приведенная в график «Анкета нововведения», описываемая нами в баллах, является основанием для ранжирования нововведений по каждому из критериев и для интегральной оценки.

Например, нововведения №1 «Узел фрезерного станка с механическим приводом» и №2 «Мехатронный узел фрезерного станка» получили следующие оценки соответственно: по критерию СН – 26 и 22, по критерию К – 14 и 20, по критерию СГ – 41 и 45, по критерию Э – 25 и 29, по критерию Д – 12 и 17 баллов. То есть нововведение №1 по новизне имеет преимущество в 4 балла, уступает по комплексности в 6 баллов, по степени готовности- 6 баллов, по эффективности – 4 балла, по другим критериям – 5 баллов. Поскольку интегральные оценки нововведения №1 составляют 118 баллов, а № 2 – 133 балла,

то следует считать нововведение №2 более приоритетным, чем нововведение №1.

Предлагаемая методика оценки позволяет определить целесообразность инвестирования разработки и реализации того или иного нововведения и последующего его включения в инновационно-инвестиционный проект. При этом оценка его в основном проводится по критерию, приоритетному для данного проекта, или по частным критериям интегральной оценки нововведения.

Ермаков Д.Н. Национальный институт бизнеса¹

ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ВНУТРИФИРМЕННЫХ НОРМАТИВНЫХ АКТОВ ОБ ОПЛАТЕ ТРУДА РАБОТНИКОВ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ: НА ПРИМЕРЕ АО «НАУЧНО- ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ИНСТИТУТ «ПОЛЮС» ИМЕНИ М.Ф. СТЕЛЬМАХА

Аннотация: автором проанализировано содержание внутрифирменного нормативного акта – Положения об оплате труда работников АО «Научно- исследовательский институт «ПОЛЮС» имени М.Ф. Стельмаха,² осуществляющего производство лазерной техники и входящего в Государственную корпорацию Ростех. На протяжении нескольких месяцев автор выполнял поручения руководства организации по совершенствованию коллективного договора и внутрифирменного трудового законодательства. На основе анализа ключевых позиций положения автором проведён системный анализ и скорректирован ряд формулировок статей, даны практические рекомендации по приведению внутрифирменных нормативных актов в области оплаты труда в соответствии с действующим законодательством.

Ключевые слова: заработная плата; тарифная ставка; оклад (должностной оклад); премирование;

¹ Ермаков Дмитрий Николаевич- профессор Национального института бизнеса (г. Москва), доктор экономических наук, доктор политических наук, кандидат исторических наук, профессор, Академик Российской академии естественных наук, Академик Российской академии социальных наук, Член Гильдии маркетологов России, Почётный работник высшего профессионального образования РФ, Эксперт Рособнадзора.

² <http://www.polyus.info/>

В разделе первом Положения формулируются определения и термины: Общество - Акционерное Общество «Научно-исследовательский институт "ПОЛЮС" им. М.Ф. Стельмаха».

Заработная плата - вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные выплаты (доплаты и надбавки компенсационного характера, в том числе за работу *в условиях*¹, **отклоняющихся от нормальных**², и на территориях, подвергшихся радиоактивному загрязнению, и иные выплаты компенсационного характера) и стимулирующие выплаты (доплаты и надбавки стимулирующего характера, премии и иные поощрительные выплаты).

Тарифная ставка - фиксированный размер оплаты труда работника за выполнение нормы труда определенной сложности (квалификации) за единицу времени без учета компенсационных, стимулирующих и социальных выплат.

Оклад (должностной оклад) - фиксированный размер оплаты труда работника за исполнение трудовых (должностных) обязанностей определенной сложности за календарный месяц без учета компенсационных, стимулирующих и социальных выплат. Премирование - поощрительная выплата/вознаграждение, выплачиваемое сотруднику **дополнительно к оплате труда**, в том числе и за успешное выполнение работ, **включенных** в научно-тематические планы самостоятельных подразделений Общества, которые **включаются** в расчет среднего заработка сотрудника.

С точки зрения автора, вышеприведённое определение премирование некорректно: премии входят в систему оплаты труда как переменная часть заработной платы; кроме того, фраза выражена стилистически неправильно: два раза слово «включенных».

По мнению автора, *премирование - выплата работнику вознаграждения стимулирующего или поощрительного характера сверх основной части его заработной платы (оклада) (включаемая в расчет его среднего заработка) за интенсивность, высокие результаты и качество выполняемой работы и в соответствии с показателями*

¹ Курсивом выделяется предложения автора;

² Подчёркиванием и жирным шрифтом выделяются замечания автора по тексту действующего положения.

(основаниями) премирования, установленными в локальных нормативных актах Общества.

В Положении указывается: Фактически отработанное время для расчета квартальной премии, **в рамках настоящего Положения (лишнее)**, - время фактического нахождения на работе в течение расчетного периода (квартала), включающий в себя период нахождения в служебных командировках и в ежегодном оплачиваемом отпуске, период временной нетрудоспособности единовременно не более 30 календарных дней.

При **этом**, период нахождения в отпуске за свой счет более 30 календарных дней подряд, период нахождения в отпуске по беременности и родам и в отпуске по уходу за ребенком до 1,5 и до 3 лет, период временной нетрудоспособности (при длительном отсутствии) с 31 календарного дня, прогулы, **отсутствия** по невыясненным обстоятельствам, сверхурочная работа, работа в выходные и нерабочие праздничные дни не **включается** в фактическое отработанное время.

Автор предлагает следующую формулировку: фактически отработанное время для расчета квартальной премии - время фактического нахождения на работе в течение расчетного периода (квартала), включающее в себя помимо этого периоды: нахождения в служебных командировках, ежегодном оплачиваемом отпуске, временной нетрудоспособности (единовременно не более 30 календарных дней).

Периоды нахождения в отпуске за свой счет более 30 календарных дней подряд, нахождения в отпуске по беременности и родам и в отпуске по уходу за ребенком до 1,5 и до 3 лет, временной нетрудоспособности (при длительном отсутствии) с 31 календарного дня, прогулы и отсутствие на работе по невыясненным обстоятельствам, сверхурочная работа, работа в выходные и нерабочие праздничные дни не включаются в фактическое отработанное время.

Автор предлагает следующую формулировку «Достаточное финансирование» – финансирование **при котором обеспечено стабильное финансовое равновесие Общества в процессе его деятельности.**

Итак, достаточное финансирование – финансирование, при котором Общество обладает необходимыми финансовыми средствами, позволяющими ему выполнять в полном объеме и установленные сроки обязательства по оплате труда.

В положении приводится следующее определение хозрасчётной комиссии – группа специалистов, созданная на основании приказа генерального директора. Основной задачей рабочей группы является определение возможности выплаты стимулирующих и компенсационных выплат (доплат, надбавок, премий и др.), а также разрешение вопросов, возникающих в рамках исполнения настоящего Положения.

Автор предлагает следующее определение хозрасчётной комиссии: *хозрасчётная комиссия – комиссия, состоящая из представителей аппарата управления Общества, руководителей его ведущих структурных подразделений, на основании решений которой устанавливаются порядок и условия стимулирующих и компенсационных выплат, а также разрешаются иные вопросы, возникающие в рамках настоящего Положения.*

Структурное подразделение - подразделение, выполняющее установленные Положением по данному подразделению функции и отвечающее за выполнение возложенных локальными нормативными актами Общества на него задач.

Премияльный фонд/фонд премирования в Положении определяются как- выделенные средства для выплаты премий, предусмотренные настоящим Положением, которые рассчитываются на основании пункта 6.3.7. Положения.

По мнению автора, данное изложение стилистически не совсем верно. *Премияльный фонд/фонд премирования – финансовые средства, выделенные для выплаты премий, предусмотренных настоящим Положением, и рассчитанные в соответствии с пунктом 6.3.7. Положения.* ПрФонд - премияльный фонд/фонд премирования. ПрФонд1 - премияльный фонд/фонд премирования структурного подразделения. СДО - сумма должностных окладов. СДО 1- сумма должностных окладов структурного подразделения. ВФ - фактическая выручка за поставленную продукцию. ВП - плановый размер выручки. Выручка - основной источник получения собственных финансовых ресурсов Общества, формируемый в результате деятельности Общества. Выручка от основной деятельности выступает в виде выручки от реализации продукции (работ, услуг).

Предлагаем следующую стилистическую правку:

Выручка - основной источник получения собственных финансовых ресурсов Общества, формируемый в результате его деятельно-

сти. Выручка от основной деятельности Общества выступает в виде выручки от реализации продукции (работ, услуг).

Коэффициент эффективности (Кэф) - коэффициент эффективности работы структурного подразделения за истекший квартал, определяемый генеральным директором. Коэффициент эффективности может быть установлен в размере от 0 до 1), По мнению автора, экономического обоснования коэффициента 0,8 не существует. Профком - первичная профсоюзная организация работников Научно-исследовательского института "Полюс" им. М.Ф. Стельмаха.

С позиции автора определение профкома, приведённое в Положении, в корне неверно. *Профком (профсоюзный комитет) - выборный орган первичной профсоюзной организации работников Научно-исследовательского института "Полюс" им. М.Ф.Стельмаха.*

Надбавка - доплата за **постоянный** или дополнительный объем работы. Надбавка имеет периодический или разовый характер. Выплата надбавок прекращается автоматически **по наступлению** указанного в приказе срока. Продление срока возможно только на основании дополнительного приказа генерального директора.

Стилистически вышеприведённое определение не совсем правильно.

Надбавка - доплата за постоянный или дополнительный объем работы. Надбавка имеет периодический или разовый характер. Выплата надбавок прекращается с указанного в соответствующем приказе срока. Продление срока выплаты надбавки возможно только на основании дополнительного приказа генерального директора.

Познакомимся с разделом «Общие положения» Положения об оплате труда АО «НИИ «Полюс» им. М.Ф. Стельмаха»

2.1. Положение об оплате труда и **премировании** работников АО «НИИ "Полюс" им. М.Ф. Стельмаха» (далее - Положение) разработано в соответствии с Трудовым кодексом Российской Федерации (далее - ТК РФ), Уставом Общества, Коллективным договором **и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации.**

Премирование входит в систему оплаты труда. Поэтому говорить об оплате труда и премировании – некорректно.

Предлагаем следующую формулировку: Положение об оплате труда работников АО «НИИ "Полюс" им. М.Ф. Стельмаха» (далее - Положение) разработано в соответствии с Трудовым кодексом

Российской Федерации (далее - ТК РФ), иными действующими нормативными правовыми актами Российской Федерации, Уставом Общества, Коллективным договором.

2.2. Положение определяет экономические и правовые основы оплаты труда работников Общества.

2.3. Настоящее Положение имеет целью повышение мотивации к труду работников Общества, обеспечение материальной заинтересованности работников в выполнении плановых заданий, совершенствовании технологических процессов, творческом и ответственном отношении к труду, проявлении инициативы, дисциплинированности, ответственности работников.

Вышеперечисленное представляется не совсем точным. Предлагаем следующую формулировку:

В соответствии с настоящим Положением производится оплата труда работников Общества в целях повышения их материальной заинтересованности в результатах своего труда, закрепления квалифицированных кадров, привлечения выпускников ведущих вузов России для работы в Обществе, эффективности научно-исследовательских работ, достижения высоких конечных результатов и ответственности работников за порученный участок работы.

2.4. Положение распространяется на всех работников, заключивших трудовые договора с Обществом.

2.5. Выплата заработной платы в Обществе производится в денежной форме в рублях.

2.6. В Обществе применяются следующие **виды** оплаты труда:

- повременная оплата;
- сдельная оплата с часовой тарифной ставкой.

Правильно говорить не о видах, а о формах оплаты труда!

Пункт 2.6 предлагается изложить в следующей редакции: *В Обществе применяются следующие формы оплаты труда:*

- повременная форма оплаты труда;
- сдельная форма оплаты труда с почасовой тарифной ставкой.

2.6.1. При повременной оплате труда расчет заработной платы производится исходя из размера должностного оклада пропорционально фактически отработанному времени.

Предлагается п. 2.6.1. изложить следующим образом: *При повременной оплате труда расчет заработной платы производится исходя из размера тарифной ставки (должностного оклада) пропор-*

ционально фактически отработанному времени согласно данным табельного учета.

2.6.2. При сдельной оплате труда расчет заработной платы производится в зависимости от фактически выполненного объема работ по сдельным расценкам, рассчитанным на основании общеотраслевых и локальных норм времени и норм выработки, утвержденных в установленном порядке. При этом сдельная система оплаты труда применяется в случаях, когда созданы условия для выполнения установленных норм выработки. Размер *почасовой* тарифной ставки для сдельной оплаты труда устанавливается в трудовом договоре работника и в локальных нормативных актах Общества.

2.7. Изменение условий оплаты труда работников Общества производится в соответствии с ТК РФ, федеральными законами, иными **правовыми и нормативными актами**, а также локальными нормативными актами и организационно-распорядительными документами.

Положение определяет источники, условия и показатели текущего премирования, порядок утверждения и начисления премий.

Пункт 2.7. предлагается изложить в следующей редакции: *Изменение условий оплаты труда работников Общества производится в соответствии с ТК РФ, иными действующими нормативными правовыми актами Российской Федерации, а также локальными нормативными актами и организационно-распорядительными документами.*

Положение определяет финансовые источники, условия и размеры текущего премирования, порядок утверждения и начисления премий.

2.8. Премирование осуществляется по результатам работы (показателей) за отчетный период при условии выполнения в полном объеме плана по работе, утвержденного вышестоящей организацией, в рамках которого начисляется премия, и при условии отсутствие дефицита оборотных средств.

Премирование коллективов структурных подразделений и отдельных сотрудников Общества возможно при условии достаточного финансирования заказчиками.

Пункт 2.8. целесообразно изложить в следующей редакции: *Премирование коллективов структурных подразделений и сотрудников Общества осуществляется по результатам работы (показателям) за отчетный период при условии выполнения в полном объеме*

плана работ, утвержденного вышестоящей организацией, в рамках которого начисляется премия, и при условии достаточного финансирования Общества.

Пункты 2.6. и 2.7. автором предлагается перенести в третий раздел и более подробно конкретизировать.

Третий раздел положения раскрывает содержание заработной платы.

3.1. Заработная плата работнику устанавливается трудовым договором в соответствии с действующим штатным расписанием.

Пункт 3.1. автором предложено изложить в следующей редакции: *Заработная плата работнику устанавливается трудовым договором в соответствии с действующими в Обществе системами оплаты труда.*

3.2. Выплата заработной платы производится два раза в месяц в следующие сроки:

- за первую половину месяца - 25 числа;
- за вторую половину месяца - 10 числа следующего месяца.

3.3. При совпадении дня выплат с выходным или нерабочим праздничным днем выплата заработной платы производится **на кануне** этого дня.

Пункт 3.3. предлагается изложить в контексте действующего Трудового кодекса РФ. *При совпадении дня выплаты с выходным или нерабочим праздничным днем выплата заработной платы производится накануне этого дня.*

3.4. Оплата отпуска производится не позднее чем за три дня до его начала.

3.5. Выплата пособия по временной нетрудоспособности производится в ближайший день выдачи заработной платы, следующий за датой представления листка временной нетрудоспособности.

3.6. При нарушении срока выплаты заработной платы, оплаты отпуска, выплат при увольнении и (или) других выплат, причитающихся работнику, Общество выплачивает их с уплатой процентов (денежной компенсации) в размере не ниже одной трехсотой действующей в это время ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации от невыплаченных сумм за каждый день задержки начиная со следующего дня после установленного срока выплаты по день фактического расчета включительно.

При нарушении срока выплаты заработной платы наступает уголовная ответственность по действующему законодательству!

По смыслу получается так: уплата процентов компенсирует сроки невыплаты? Весьма спорный пункт.

3.7. При выплате заработной платы работодатель обязан извещать в письменной форме каждого работника: о составных частях заработной платы, причитающейся ему за соответствующий период; о размерах иных сумм, начисленных работнику, в том числе денежной компенсации за нарушение работодателем установленного срока соответственно выплаты заработной платы, оплаты отпуска, выплат при увольнении и (или) других выплат, причитающихся работнику; о размерах и об основаниях произведенных удержаний; об общей денежной сумме, подлежащей выплате.

Форма расчетного листка утверждается работодателем с учетом мнения Профкома в порядке, установленном статьей 372 ТК РФ.

Пункт 3.8. предлагается изложить в следующей редакции: Оплата пособий по временной нетрудоспособности производится в соответствии с требованиями Федерального закона от 29.12.2006 NQ 255-ФЗ "Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством".

Однако, имеется ли смысл в существовании формулировки данного пункта? Общество в любом случае обязано исполнять ФЗ, но зачем об этом писать в Положении?!

3.9. Работодатель вправе произвести доплату до среднемесячного заработка за период временной нетрудоспособности сотрудникам, среднемесячный заработок которых выше установленного законодательством *Российской Федерации* максимального размера оплаты *труда* по листку нетрудоспособности. Представляется целесообразным увязать данный пункт с п. 3.5.

3.10. При прекращении трудового договора выплата всех сумм, причитающихся работнику, производится в день увольнения работника. Если работник в день увольнения не работал, то соответствующие суммы выплачиваются не позднее следующего дня после предъявления уволенным работником требования о расчете. В случае спора о размерах сумм, причитающихся работнику при увольнении, Общество обязуется в указанный выше срок выплатить не оспариваемую им сумму.

3.11. Заработная плата, не полученная ко дню смерти работника, выдается членам его семьи или лицу, находившемуся на иждивении умершего на день его смерти. Выдача заработной платы производит-

ся не позднее недельного срока со дня подачи соответствующих документов.

3.12. Индексация заработной платы производится в порядке, установленном трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права, а также в порядке, установленном в Коллективном договоре, локальными нормативными актами Общества.

В четвёртом разделе говорится об оплате труда в случаях выполнения работ, отклоняющихся от нормальных, и в особых условиях.

Согласно ТК РФ, выделяются особые условия и условия, отклоняющиеся от нормальных. Поскольку в данном Разделе речь идет о тех и других, то Раздел следует именовать именно так.

4.1. Работникам Общества производятся *выплаты* в размерах, предусмотренных ТК РФ, законами и иными нормативными правовыми актами, при выполнении работ в условиях труда, отклоняющихся от нормальных:

4.1.1. Сверхурочная работа **оплачивается в двойном размере** **оплачивается за первые два часа работы не менее чем в полуторном размере**, за последующие часы - не менее чем в двойном размере. По желанию работника сверхурочная работа вместо повышенной оплаты может компенсироваться предоставлением дополнительного времени отдыха, но не менее времени, отработанного сверхурочно. Общество обязано обеспечить точный учет продолжительности сверхурочной работы каждого работника. Основанием для оплаты является приказ Общества и табель учета рабочего времени. Привлечение к сверхурочным работам согласуется с Профкомом.

Пункт 4.1.1. следует формулировать следующим образом. *Сверхурочная работа оплачивается за первые два часа работы не менее чем в полуторном размере, за последующие часы - не менее чем в двойном размере. Основанием для оплаты является приказ Общества и табель учета рабочего времени.* По желанию работника сверхурочная работа вместо повышенной оплаты может компенсироваться предоставлением дополнительного времени отдыха, но не менее времени, отработанного сверхурочно. Привлечение к сверхурочным работам согласуется с Профкомом.

4.1.2. Работа в выходные и нерабочие праздничные дни оплачивается в двойном размере. По желанию работника, работавшего в выходной или нерабочий праздничный день, ему может быть представ-

лен другой день отдыха. В этом случае работа в выходной или нерабочий праздничный день оплачивается в одинарном размере, а день отдыха оплате не подлежит. Письменное согласие работника на работу в выходные и нерабочие праздничные дни обязательно. Основанием для оплаты является приказ Общества и табель учета рабочего времени. Привлечение к работе в выходные и нерабочие праздничные согласуется с Профкомом.

4.1.3. За работу в ночное время производится доплата в размере 40% от оклада за фактически отработанное время. Количество часов, отработанных в ночное время, фиксируется в таблице учета рабочего времени.

4.2. Работникам, работающим на условиях сдельной оплаты труда, за нерабочие праздничные дни, в которые они не привлекались к работе, выплачивается дополнительное вознаграждение в размере дневной тарифной ставки за каждый день, рассчитанной исходя из минимального размера оплаты труда за месяц, установленного **Федеральным законом Российской Федерации** (действующим российским законодательством). *Предлагается перенести пункт 4.8 после п. 4.2.*

4.3. *При совмещении должностей, расширении зон обслуживания, увеличении объема работы или исполнении обязанностей временно отсутствующего работника без освобождения от работы, определенной трудовым договором, работнику производится доплата.*

4.3.1. *Размер доплаты, устанавливаемой по соглашению сторон трудового договора с учетом содержания и (или) объема дополнительной работы, не может превышать 40% **(от чего?)** и оформляется приказом Общества, на основании которого производится доплата.*

4.3.2. *Доплата за выполнение дополнительных обязанностей, за совмещение должностей и за исполнение обязанностей временно отсутствующего работника выплачивается работнику вместе с основной заработной платой.*

4.4. Размеры доплат за работы во вредных условиях труда устанавливаются в зависимости от фактического состояния условий труда по результатам проведения работ, по **специальной оценке, условий труда**, при выявлении вредных факторов.

Пункт 4.4. предлагается изложить в следующей редакции: Размеры доплат за работы во вредных условиях труда устанавливаются

ся при выявлении вредных факторов по результатам специальной оценки условий труда.

4.5. Размер повышения оплаты труда работников, занятых на работе с вредными и (или) опасными условиями труда определяется на основании приказа генерального директора и составляет 4-8% от тарифной ставки (*должностного оклада*).

4.6. За постоянный дополнительный объем работ работникам **тематических** подразделений производится надбавка. **Основанием для установления надбавки является решение генерального директора Общества. Размер надбавки устанавливается приказом генерального директора Общества.**

Нет определения в начале Положения, что такое тематическое подразделение?

4.6. За постоянный дополнительный объем работ работникам ***тематических*** подразделений периодически или разово производится надбавка. Основание для выплаты надбавки и ее размер устанавливаются приказом генерального директора Общества на основании служебной записки руководителя структурного подразделения.

4.7. За дополнительный объем работы отдельным сотрудникам Общества производится надбавка периодического или разового характера. Основанием для установления доплаты является решение генерального директора Общества на основании служебной записки руководителя структурного подразделения. Размер доплаты устанавливается приказом генерального директора Общества.

Нет смысла отдельно выделять пункт 4.7. Он дублирует пункт 4.6.

4.7. Размер выплат ежемесячных процентных надбавок к должностному окладу (тарифной ставке) сотрудников, допущенных к государственной тайне на постоянной основе, и сотрудников структурных подразделений по защите государственной тайны, начисляется в зависимости от степени секретности сведений, к которым эти работники имеют документально подтвержденный доступ на законных основаниях.

4.7.1. Размер ежемесячной процентной надбавки к должностному окладу (тарифной ставке) за работу со сведениями, имеющими степени секретности:

- «особой важности» составляет 50%-70%;
- «совершенно секретно» составляет 30%-50%;

- «секретно» при оформлении допуска с проведением проверочных мероприятий 10-15%;
- «секретно» без проведения проверочных мероприятий 5%-10%.

4.7.2. При определении размера ежемесячной процентной надбавки учитывается объем сведений, к которым указанные работники имеют доступ, а также продолжительность срока, **в течение которого сохраняется актуальность засекречивания этих сведений.**

4.7.2. При определении размера ежемесячной процентной надбавки учитываются объем сведений, к которым указанные работники имеют доступ, а также продолжительность срока, в течение которого данные сведения составляют государственную тайну.

4.7.3. Ежемесячная процентная надбавка выплачивается за счет утвержденного в установленном порядке фонда оплаты труда.

4.7.4. В случае если размер ежемесячной процентной надбавки к должностному окладу (тарифной ставке), предусмотренной пунктом 4.5.1. Положения, оказывается ниже размера ранее установленной надбавки, получаемой работниками, допущенными к государственной тайне на постоянной основе, за работу со сведениями, составляющими государственную тайну, им сохраняется ранее установленная надбавка до истечения срока договора (контракта), которым она предусмотрена.

В Положении перепутаны пункты. Не понятен смысл!

Пункт 4.7.4. предлагается изложить в следующей редакции: В случае если размер ежемесячной процентной надбавки к должностному окладу (тарифной ставке), предусмотренной пунктом 4.7.1. Положения, оказывается ниже размера надбавки, получаемой работником, допущенным к государственной тайне на постоянной основе, которая ему была установлена до введения настоящего Положения, сохраняется ранее установленная надбавка до истечения срока договора (контракта), которым она предусмотрена.

4.7.5. Работникам структурных подразделений по защите государственной тайны дополнительно к ежемесячной процентной надбавке к должностному окладу (тарифной ставке), предусмотренной пунктом **4.5.1.** (4.7.1) Положения, выплачивается процентная надбавка к должностному окладу (тарифной ставке) за стаж работы в указанных структурных подразделениях. Размер процентной надбавки к должностному окладу (тарифной ставке) при стаже работы от 1

до 5 лет составляет 10%, от 5 до 10 лет - 15 %, от 10 лет и выше - 20%. В стаж работы работников структурных подразделений по защите государственной тайны, *дающей* право на получение указанной надбавки, включается время работы в структурных подразделениях по защите государственной тайны *органов государственной власти, органов местного самоуправления и организаций.*

4.8. Время простоя по вине работодателя оплачивается в размере двух третей средней заработной платы работника. Время простоя по причинам, независящим от работодателя и работника, оплачивается в размере двух третей тарифной ставки, оклада (должностного оклада), рассчитанных пропорционально времени простоя. Время простоя по вине работника не оплачивается.

4.8.1. О начале простоя, вызванного поломкой оборудования и другими причинами, которые делают невозможным продолжение выполнения работником его трудовой функции, работник обязан письменно сообщить своему непосредственному руководителю.

4.8.2. Простой объявляется на основании приказа Общества.

4.8.3. Основанием для оплаты простоя по вине работодателя либо простоя, вызванного поломкой оборудования и другими причинами, является приказ Общества и табель учета рабочего времени.

Пункт 4.8. предлагается изложить в следующей редакции: При совмещении должностей, расширении зон обслуживания, увеличения объема работы или исполнения обязанностей временно отсутствующего работника без освобождения от работы, определенной трудовым договором, работнику производится доплата.

4.8.1. Размер доплаты устанавливается по соглашению сторон трудового договора с учетом содержания и (или) объема дополнительной работы, не может превышать 40% и прописывается в приказе Общества, на основании которого производится доплата.

4.8.2. Доплата за выполнение дополнительных обязанностей, за совмещение должностей и за исполнение обязанностей временно отсутствующего работника выплачивается работнику вместе с основной заработной платой.

Пятый раздел Положения определяется как «Выплаты за выполнение дополнительных обязанностей за дополнительные профессиональные навыки». Автор придерживается мнения об отсутствии необходимости отдельно выделять этот пункт. Либо назвать по-другому: «отдельным категориям работников». В противном случае

непонятно: на основании чего сюда вошли доплаты молодым специалистам?

5.1. В целях совершенствования подготовки научно-производственной **смены** и усиления материальной заинтересованности в результатах своего труда молодым специалистам производятся следующие выплаты: доплата к должностному окладу; единовременное пособие в размере оклада. Дополнительные условия и размеры выплат молодым специалистам установлены в «Положении о материальном стимулировании молодых специалистов АО «НИИИ «Полюс» им. М.Ф. Стельмаха», являющегося Приложением к Коллективному Договору.

Предлагается пункт 5.1. изложить в следующей формулировке. В целях совершенствования научно-производственной подготовки и усиления материальной заинтересованности в результатах своего труда молодым специалистам производятся следующие выплаты: доплата к должностному окладу; единовременное пособие в размере оклада. Дополнительные условия и размеры выплат молодым специалистам установлены «Положением о материальном стимулировании молодых специалистов АО «НИИ «Полюс» им. М.Ф.Стельмаха», являющегося Приложением к Коллективному Договору.

5.2. За обучение практикантов наставникам производится доплата. Формулируем вопрос: какая доплата- ежемесячная или разовая? Основанием для установления доплаты является решение генерального директора Общества. Размер доплаты устанавливается приказом генерального директора Общества.

5.3. За осуществление руководства в аспирантуре научным руководителям производится **доплата (ежемесячная?)**, которая устанавливается ежегодно приказом генерального директора Общества.

5.4. За проведение **организационной** работы на базовой кафедре «Квантовая электроника» Московского физико-технического института производится доплата **(ежемесячная? ежегодная?)**, размер которой устанавливается ежегодно на основании приказа генерального директора Общества.

Пункт 5.4. целесообразно формулировать с следующей формулировкой: *За проведение учебно-методической и научной работы в Обществе сотрудникам базовой кафедры «Квантовая электроника» Московского физико-технического института производится доплата (ежемесячная? Ежегодная?), размер которой устанавливается ежегодно на основании приказа генерального директора Общества.*

Шестой раздел Положения именуется как «премиальное вознаграждение».

6.1. Положением предусматриваются 2 вида премирования:

- разовое премирование;
- квартальное премирование.

6.2. РАЗОВАЯ ПРЕМИЯ

6.2.1. За качественное и своевременное выполнение **работ тематического плана** сотрудникам структурных подразделений, в качестве поощрения возможно дополнительное вознаграждение.

Однако, в первом разделе «Термины и определения» нет определения работ тематического плана.

6.2.1. За качественное и своевременное выполнение работ тематического плана сотрудникам структурных подразделений при наличии достаточного финансирования выплачивается дополнительное вознаграждение в виде разовой премии.

Автор считает наличие пункта 6.2.2. ненужным, но мы всё-таки приведём его формулировку: Разовое премирование предусмотрено как в отношении коллективов структурного подразделения, так и отдельных сотрудников Общества, при условии достаточного финансирования заказчиков проектов, где задействованы указанные работники.

6.2.3. Если премируемое структурное подразделение не является **темодержателем**, то представление о премировании обязательно согласовывается с руководителем подразделения - **темодержателя**.

Однако, в пункте 1.1. Положения нет понятия «темодержатель»!

6.2.4. По результатам выполнения полного плана работ, утвержденного генеральным директором, может быть выплачена премия в размере не более чем суммарное количество окладов за каждый этап работы. При **этом**, генеральным директором может быть принято решение о выплате разовой премии за **текущий, завершённый?** этап работы в размере до одного должностного оклада.

Пункт 6.2.4. предлагается изложить с следующей редакцией: *По результатам выполнения полного плана работ, утвержденных генеральным директором, и при условии достаточного финансирования выплачивается премия в размере, не превышающем сумму окладов за каждый этап работы. Генеральным директором может быть принято решение о выплате разовой премии за текущий, завершённый этап работы в размере до одного должностного оклада.*

Непонятным представляется пункт 6.2.5. Руководитель подразделения - темодержателя вправе внести предложение о премировании сотрудников, выполнявших работу, в пределах суммы, определяемой долей средств, выделяемых на премирование согласно смете фонда потребления, на текущий год.

62.6. **Представление** на премирование **представляется** генеральному директору Общества не позднее последнего рабочего дня **периода, за который предполагается премирование.** Выплата премии **проводится** Обществом в следующий, **после даты подписания приказа генеральным директором, день выплаты заработной платы.**

Содержание пункта ставит нас перед вопросом: когда все-таки выплачивается?

Ряд замечаний имеется и к содержанию пункта 6.2.7. Разовая премия может быть разделена на части и выплачиваться ежемесячно **частями как дополнительное вознаграждение.** Размер такой части премии устанавливается на определенный период приказом генерального директора в виде доплат (надбавок) к должностному окладу. Стилистически допущена ошибка: часть выплачивается частями?

Шестой раздел Положения называется «Квартальные премии».

6.3.1. Квартальная премия может быть начислена следующим группам работников:

- научные, инженерно-технические работники структурных подразделений;
- инженерно-технические работники подразделений аппарата управления, обеспечивающие хозяйственные службы;
- руководящие работники аппарата управления Общества, руководители структурных подразделений и обеспечивающих служб.

Получается, что в НИИ имеются сотрудники, которым не платят?

6.3.2. Квартальная премия может быть начислена при условии **одновременного достижения следующих событий** (*Квартальная премия может быть начислена при следующих условиях*):

- принятие решения хозрасчётной комиссии о выплате квартальной премии;
- отработка фактического времени, **установленного критериями** п. 1.6. Положения.

Возникает резонный вопрос: в чем тогда стимулирующая функция квартальной премии?

6.3.3. Квартальная премия выплачивается только при условиях, указанных в пункте 6.3.7. Положения. Только же было написано, что премия выплачивается при условии пункта 6.3.2.

6.3.4. Квартальная премия выплачивается сотрудникам:

- состоявшим в штате Общества на момент принятия Хозрасчетной комиссией о выплате премии;
- работающим в Обществе по основному месту работы;
- заключившим трудовой договор на неопределенный срок;
- **на период отсутствия основного работника;**
- на срочном трудовом договоре, который заключен сроком не менее 1 года.

Получается, что совместители премии не получают?

6.3.5. В случае прекращения трудовых отношений с сотрудником до конца отчетного периода (квартала) и до принятия решения Хозрасчетной комиссией по вопросу выплаты и расчета премии, право на получение премии у работника *сохраняется* только при наличии ходатайства руководителя структурного подразделения, в котором числился **уволившийся** сотрудник. Слова «уволившийся» исключить.

6.3.6. Решение о квартальном премировании работников Общества принимается по итогам заседания Хозрасчетной комиссии, которое оформляется протоколом заседания и утверждается генеральным директором.

6.3.7 Суммарный премиальный фонд/фонд премирования структурных подразделений (ПрФонд) за истекший квартал формируется в результате превышения реализованной выручки за поставленную продукцию (ВФ) над плановой выручкой (ВП) по следующей формуле:

$$\text{ПрФонд} = \text{СДО} * (\text{ВФ} / \text{ВП} - 1)$$

почему ВП-1, если в тексте ВП?

К составителям положения возникает ряд вопросов: Во- первых, почему премиальный фонд формируется из выручки, а не из прибыли?

Во- вторых, плановая выручка как рассчитывается? Она заранее занижается для формирования премиального фонда?

6.3.8. Премиальный фонд каждого структурного подразделения (ПрФондI) определяется по следующей формуле:

$$\text{РасчетныйПрФондI} = \text{СДОI} * (\text{ВФ} / \text{ВП} - 1)$$

При наличии **событий**, указанных в пунктах 6.3.8, 6.3.9. настоящего Положения размер премии подразделения не может превышать 80% от суммы должностных окладов и устанавливается, **исходя из размера причиненного ущерба, принятого решением генерального директора.**

Что понимается под размером причинённого ущерба?

Если,

РасчетныйПрФонд \gt 0,8СДО1, то ПрФонд \leq 0,8СДО1 *Кэф.

6.3.9. Премия подразделения может быть уменьшена **либо исключена полностью**, если по вине подразделения, в истекшем квартале произошли события, приведшие к штрафам, убыткам, уменьшению запланированной выручки, срыву сроков выполнения плановых работ Общества.

Степень вины подразделения устанавливается на заседании Хозрасчётной комиссии **с соблюдением требований действующего законодательства Российской Федерации.**

Составители имеют ввиду коллективную ответственность?

Автор статьи предлагает пункт 6.3.9.изложить следующим образом: *Работники подразделения Общества могут быть лишены премии полностью или частично, если по их вине за истекший период произошли следующие производственные упущения: срыв сроков исполнения плановых работ; нарушение инструкций и правил по охране труда; нарушение правил внутреннего трудового распорядка; наличие обоснованных письменных претензий по качеству работы со стороны заказчика, руководителей и ответственных лиц подразделений Общества; нарушение правил эксплуатации машин и механизмов, что привело к штрафам, убыткам, уменьшению запланированной выручки.*

Степень вины подразделения устанавливается на заседании Хозрасчётной комиссии в соответствии с требованиями действующего законодательства Российской Федерации.

С точки зрения автора статьи п. 6.3.10.лишний, так как все это уже имеется в пункте 6.3.9. Премия подразделения может быть уменьшена также в случае обоснованных письменных претензий со стороны аппарата управления Общества либо подразделений Общества к качеству работы данного подразделения, включая возникновение ущерба деятельности подразделения, его оборудованию, помещениям, срокам исполнения плановых заданий и т.п.

6.3.11. Размер квартальной премии для каждого сотрудника структурного подразделения определяется на основе предложений начальника данного подразделения и решением генерального директора исходя из премиального фонда (ПрФонд 1) данного подразделения с учетом фактически отработанного времени каждого сотрудника.

Позиция автора статьи заключается в целесообразности изложения пункта 6.3.11. в следующем формате: *Размер квартальной премии каждого сотрудника структурного подразделения утверждается решением генерального директора на основе предложений начальника данного подразделения исходя из премиального фонда (ПрФонд 1) подразделения и с учетом фактически отработанного времени каждого сотрудника.*

6.3.12. Руководитель подразделения вправе вносить предложения по дифференцированию премии между сотрудниками подразделения исходя из качества работы/коэффициента участия в пределах установленного в пунктах 7.3.-7.5. Положения фонда премирования.

Пункт 6.3.12. предлагается изложить в следующей редакции: *Руководитель подразделения вправе вносить предложения по дифференцированному распределению премиального фонда подразделения между его сотрудниками исходя из качества работы/коэффициента участия сотрудника в пределах установленного в пунктах 7.3.-7.5. Положения фонда премирования. При этом дифференциация размера премии между сотрудниками структурного подразделения не должна превышать 20%.*

Пункт 6.3.13. представляется излишним: В отсутствии событий, указанных в пунктах 6.3.9., 6.3.10. Положения, дифференциация размера премии между сотрудниками одного структурного подразделения не должна превышать 20 %.

6.3.14. *Общая сумма 4 четырех квартальных премий текущего года не может превышать четырех окладов.*

Представляется нецелесообразно выносить содержание 6.3.15. в отдельный пункт, так как о том же самом говорится в п. 6.1. Квартальное премирование, установленное настоящим Положением, не исключает начисление разовых и иных премий за качественное выполнение своих должностных обязанностей.

Седьмой раздел «Положение о хозрасчётной комиссии», также содержит в себе всевозможные неточности.

7.1. Состав Хозрасчётной комиссии устанавливается приказом Общества (**Чей приказ-то?**) и состоит из представителей аппарата управления Общества, руководителей ведущих структурных подразделений. Председателем Хозрасчётной комиссии является генеральный директор Общества.

Очевидно, что в тексте следует единообразно писать: Хозрасчетная везде с прописной буквы.

7.2. Заседания Хозрасчетной комиссии проводятся ежеквартально в течение 10 рабочих дней после сдачи квартального (годового) баланса. Из содержания пункта непонятно: комиссия заседает десять дней подряд?

7.3. Итоговые данные для заседания рабочей группы готовит заместитель генерального директора по экономическим вопросам. Данный пункт не представляется важным!

7.4. Хозрасчётная комиссия рассматривает:

- **квартальные (годовые) итоги финансово-хозяйственной деятельности Общества в целом и обособленных, разрабатывающих и производственных подразделений;**

- **дефицит оборотных средств Общества/структурного подразделения и предложения по его устранению;**

- состояние с незавершённым производством/проектом/работой и принимаемым мерам для разрешения данного вопроса;

- возможность назначения/установления премии структурным подразделениям и подразделениям аппарата управления Общества;

- необходимость реорганизации подразделений при наличии веских оснований (по согласованию с коллегиальным органом Общества);

- установление степени вины/коэффициента участия подразделения/сотрудника, действия которого стали причиной, приведшие к штрафам, убыткам, уменьшению запланированной прибыли, срыву сроков выполнения плановых работ Общества.

По содержанию можно сделать выводы, что Комиссия решает целый ряд задач, которые, по сути, выходят за рамки данного Положения. Предлагаю вообще сделать отдельное Положение о Комиссии или поместить это Положение в Приложение к настоящему Положению.

7.5. Результаты заседания Хозрасчётной комиссии доводятся до сведения Профкома.

В восьмом разделе Положения говорится о социальных льготах, гарантиях и выплатах

8.1. Расходы на социальные льготы, гарантии и выплаты формируются из прибыли Общества.

8.2. В Обществе установлены следующие социальные льготы, гарантии и выплаты:

- материальная помощь; (*Материальная помощь является социальной льготой? Гарантией? Социальной выплатой?*)

- дополнительные оплачиваемые отпуска; (*Льгота? Гарантия?*)

- социальные выплаты и пособия.

8.3. Материальная помощь выплачивается работнику Общества:

- в связи с организацией похорон его близких родственников (супруг, супруга, родители, дети, усыновители, усыновленные, родные братья/сестры, бабушка, дедушка, внуки) в размере до 30000 рублей;

- в связи с тяжелым материальным положением до 20 000 рублей (в особых случаях размер материальной помощи может быть увеличен до 30 000 рублей);

- в связи с рождением ребенка в размере до 25 000 рублей. В случае, если оба родителя являются сотрудниками Общества, материальная помощь выплачивается только одному родителю;

- расходы на ритуальные услуги в связи со смертью работника Общества в размере до 50 000 Общества.

Основанием для выплаты является решение генерального директора Общества по заявлению работника, согласованного с руководителем структурного подразделения и Профкомом. Общий ежемесячный размер материальной помощи не должен превышать установленный размер по каждому виду материальной помощи.

Важно помнить, что материальная помощь не входит в систему оплаты труда работника!

«Сотрудник» и «работник» - одно и то же? Все-таки надо единообразить! Если есть различия, то в п.1.1. надо это описать!

8.4. Оплачиваемые дополнительные отпуска (**помимо предусмотренных действующим законодательством РФ, что значит помимо: такой отпуск предусмотрен ст.116 ТК РФ. Другое дело, что его предоставление не носит обязательного характера для работодателя**) предоставляются следующим работникам Общества:

- женщинам, имеющим детей в возрасте до 15 лет (включительно) - 3 календарных дня;

- инвалидам: 2 группы - 3 календарных дня; 3 группы - 2 календарных дня;

- сотрудникам в случае смерти одного из близких родственников, перечисленных в пункте 8.3 Положения - 2 календарных дня.

8.5. Работникам-юбилярам (50, 60 лет) выплачивается единовременная выплата в размере 15 000 рублей. Возникает вопрос: это – единовременная премия в связи с юбилейной датой?

8.6. По ходатайству руководителя структурного подразделения, с учетом мнения Профкома, работнику производится частичная компенсация стоимости путевок на санаторно-курортное лечение, отдых и оплата путевок на отдых детей в оздоровительных лагерях. Размер компенсации и условия выплаты определяются по решению генерального директора.

8.7. Работнику выплачивается единовременное пособие при увольнении по собственному желанию (по причине выхода на пенсию по возрасту или по инвалидности) в размере:

- одного оклада, но не более 25 000 рублей – при стаже работы в Обществе с 10 до 20 лет;

- двух окладов, но не более 40 000 рублей – при стаже работы в Обществе от 20 до 25 лет;

- трех окладов, но не более 55 000 рублей – при стаже работы в Обществе от 25 до 30 лет;

- четырех окладов, но не более 75 000 рублей – при стаже работы в Обществе свыше 30 лет.

Содержание пункта 8.8. дублирует пункт 8.6. Частичная компенсация стоимости путевок на санаторно-курортное лечение, отдых и оплата путевок на отдых детей в оздоровительных лагерях.

9.1. Общество оставляет за собой право на внесение изменений в Положение в соответствии с требованиями локальных нормативных актов Общества и действующего трудового законодательства Российской Федерации. Внесение изменений и дополнений согласуется с Профкомом.

9.2. Расходы по премированию относятся к расходам на оплату труда. **(в соответствии со ст.255 ТК РФ). Ст.255 ТК РФ Отпуска по беременности и родам!**

9.3. В соответствии с трудовым законодательством Российской Федерации начисление и выплата премий, а также установление социальных льгот, гарантий и выплат, не предусмотренных действующим

шим трудовым законодательством *Российской Федерации*, является правом работодателя.

По содержанию Положения важно исправить следующие недочёты:

- описать более четко понятийный аппарат;
- разобраться с надбавками и доплатами, путаница;
- нет описания систем заработной платы;
- исправить замечания.

Косаренко Н.Н. Национальный институт бизнеса¹

СПОСОБЫ И ПОРЯДОК УПЛАТЫ НАЛОГА

Налоги являются важнейшей составляющей частью доходов любого бюджета бюджетной системы страны.

Своевременная и полная уплата налога является обязанностью каждого налогоплательщика – гражданина или организации. Проблемы оптимизации налогообложения для хозяйствующих субъектов в последнее время являются актуальными и имеют научный интерес, так как налогообложение сегодня является одной из наиболее динамично развивающихся и постоянно реформирующихся отраслей финансового законодательства.

Для раскрытия правовой природы налоговых отношений важно рассмотреть следующие важные элементы налога такие как способы и порядок уплаты налога, а также сроки уплаты налога.

Уплата налога представляет собой совокупность действий налогоплательщика по фактическому внесению сумм налога, подлежащих уплате в соответствующий бюджет или целевой фонд. Уплата налога основана на исполнении налогоплательщиком своей конституционной обязанности и должна осуществляться им добровольно (или независимо от его воли - в случае действия налоговых агентов), иначе осуществляется принудительная уплата через механизм взыскания необходимых сумм (практически всегда против воли плательщика).

Способы уплаты налогов достаточно разнообразны, характеризуют особенность реализации налогоплательщиком обязанности по перечислению средств, начисленных как налоговые, в бюджет или

¹ Косаренко Николай Николаевич, канд. юр. наук, профессор АНО ВО «Национальный институт бизнеса

специальные фонды. Порядок установлен нормами ст. 58 НК РФ. Обычно уплата налогов осуществляется на основе налоговых деклараций, предоставляемых налогоплательщиками.

В некоторых случаях способ уплаты налогов связан с объектами обложения регистрируемыми и оцененными государственными органами (в том числе и налоговыми) – налоги на недвижимость, земельные участки, гаражи, транспортные средства и т.д. Порядок и сроки уплаты этих налогов устанавливаются в соответствии с нормами НК РФ применительно к каждому налогу. По общему правилу уплата налога производится разовой уплатой всей суммы налога в наличной или безналичной денежной форме.

Статья 58 НК РФ регламентирует способы и порядок уплаты налогов организациями и гражданами.

Перечисление сумм налога может производиться самим плательщиком или посредством налогового агента. Последним выступает чаще всего работодатель. Он, например, перечисляет в бюджет НДФЛ с зарплат сотрудников. Необходимость в самостоятельном расчете и уплате возникает у ИП, физлиц при декларировании дохода от продажи своего имущества, получении разовой прибыли (гражданско-правовой договор), арендной платы, а также у юридических лиц.

С точки зрения исчисления налога, а также поддержания налоговой дисциплины следует отметить, что второй способ наиболее надежный, так как налоговым органам нет необходимости проверять правильность расчета налога и отчетность, а лишь следить за своевременностью его уплаты и осуществления таковой, в противном случае государственными налоговыми органами применяются меры по начислению штрафных санкций для обеспечения обязанности уплаты налогов: требование, штраф, арест счетов и имущества должника.

По способу уплаты в тот или иной бюджет налог относится к местному, региональному или федеральному обязательному платежу.

Порядок уплаты налога – это определенные приемы внесения суммы налога в соответствующий бюджет или во внебюджетный государственный фонд.

Согласно ст. 58 НК РФ, расчет по любым налоговым начислениям производится единовременно при разовой уплате всей начисленной суммой налога. И все учитываемые возможные отклонения от данного правила зафиксированы в НК РФ или отдельных законода-

тельных актах. Все расчеты по существующим налогам и сборам в бюджет проводятся ежегодно, и каждому гражданину РФ необходимо рассчитываться по платежам в установленные законом сроки. В случае просрочки, превышающей 30 календарных дней, налоговый орган в праве применить штрафные санкции и начислить пени.

Платеж направляется в бюджет или внебюджетный фонд. Например, налог на добавленную стоимость платится в федеральный бюджет, а транспортный налог - в бюджет субъекта РФ.

Для юридических лиц предусмотрен следующий порядок внесения налогов:

Любое предприятие должно завести специальный расчетный счет сразу же после регистрации, который используется в частности для расчета с бюджетом. Работники бухгалтерии или лично руководитель оформляет платежное поручение с указанием реквизитов и суммы. Такое поручение оплачивается в отделении банка.

Для физических лиц порядок оплаты налогов следующий:

Сумма к уплате указана в уведомлении. Оно приходит по адресу проживания (регистрации) физического лица. Если уведомление не было получено, можно обратиться в органы ФНС и получить квитанцию там или на сайте налоговой структуры распечатать квитанцию самостоятельно, зарегистрировавшись в личном кабинете налогоплательщика. Эта квитанция может быть оплачена в любом банке, отделении почты, терминале самообслуживания или посредством безналичного перевода через онлайн-банкинг.

Подтверждение (квитанцию) нет надобности относить в ФНС, так как ведется общий учет поступивших платежей.

Госорганами, для обеспечения исполнения обязанности плательщика по уплате налога, применяются следующие способы:

- направляется требование срочной уплаты всей суммы;
- на имущество накладывается арест;
- начисляется пеня или штраф;
- операции по банковским счетам временно приостанавливаются.

Указанные способы обеспечения по уплате налогов и сборов используются редко, когда плательщик уклоняется от внесения сумм в бюджет после окончания предельного срока. Во избежание применения наиболее жестких мер для достижения конечной цели госорганом, на первом этапе плательщику будет отправлено по почте требование погасить задолженность, далее будут начислены пени, затем после заведения дела – штраф. Иногда оформляется договор залога на

имущества неплательщика. В некоторых случаях прибегают к поручительству, например, если срок уплаты был перенесен.

Сегодня налогоплательщиками придумано несколько способов уклонения от уплаты налогов. Все они незаконны и могут привести к плачевным последствиям: аресту личного имущества, запрету на ведение хозяйственной деятельности и даже уголовному наказанию.

Уплата налога является обязательной для граждан и предприятий. Но также важно вовремя производить уплату и в полном объеме. Несвоевременное внесение налогового платежа грозит начислением пени, а невнесение налога вовсе – штрафными санкциями. Порядок исчисления и сроки уплаты налога регламентируются налоговым законодательством РФ.

Сроком уплаты налога признается период времени, который начинается с момента возникновения налоговой обязанности налогоплательщика и заканчивается моментом окончания срока уплаты налога. Данный срок определяется календарной датой или окончанием периода времени, который исчисляется годами, кварталами, месяцами, декадами, неделями, днями или указанием на событие, которое должно наступить или произойти, либо на событие, которое должно состояться.

Транспортный налог. Как правило, отчетным периодом выступает год. Хотя на региональном уровне разрешено установить обязанность уплаты авансовых взносов. Платеж вносится по месту прохождения регистрации ТС. Физические лица уплачивают сбор по уведомлению, в котором и указан срок оплаты. Для предприятий конечный срок – после 1 февраля следующего года. Порядок и сроки уплаты транспортного налога определяет региональный орган власти.

Порядок и сроки уплаты земельного налога. Земельный сбор физлицами также вносится в срок, установленный местной властью. Для коммерческих субъектов эта дата – 1 февраля года, который следует за отчетным.

По общему правилу уплата всегда может производиться только по окончании периода. Порядок установления срока уплаты налогов – месяц, квартал (три месяца), полугодие, 9 месяцев или полный календарный год. Уплата производится после сдачи отчетности в ФНС РФ, в которой и происходит подсчет суммы, подлежащей внесению в бюджет.

Таким образом, в зависимости от сроков уплаты налоги можно поделить на две группы:

срочные налоги — налоги, уплачиваемые в течение определенного срока, обусловленного моментом возникновения налоговой обязанности;

периодические налоги — налоги, уплачиваемые в течение определенного срока, который устанавливается преимущественно во взаимосвязи с конкретными календарными периодами (декадные налоги, месячные налоги, квартальные налоги, полугодовые налоги, годовые налоги, событийные налоги, т.е. указывающие на событие, которое должно наступить или произойти).

Каждый гражданин должен неукоснительно соблюдать порядок и сроки уплаты. ФНС РФ обеспечивает уплату различными способами: требованием, залогом или арестом имущества, наложением штрафа и начислением пени.

Возможно изменение срока уплаты налога. Оно осуществляется путем перенесения срока уплаты налога или его части на более поздний срок. Изменение срока уплаты налога осуществляется в виде отсрочки, рассрочки, налогового кредита.

Отсрочкой является перенос установленного срока уплаты налога или его части на более поздний срок с одновременной уплатой суммы задолженности. Она может быть предоставлена по одному или нескольким налогам и не может быть предоставлена налогоплательщику, который ранее получил ее на этих же основаниях. Он считается согласовавшим сумму такой налоговой обязанности.

Основанием для отсрочки налоговой обязанности налогоплательщика является предоставление им достаточных доказательств относительно действия обстоятельств непреодолимой силы, которые могут привести к угрозе возникновения налогового долга и/или банкротству такого налогоплательщика, а также экономического обоснования, которое свидетельствует о возможности погашения налоговых обязанностей и/или увеличения налоговых поступлений в соответствующий бюджет в результате применения режима отсрочки, что может послужить изменениям политики управления производством или сбытом такого налогоплательщика.

Отсрочка налоговых обязанностей предоставляется на условиях, по которым основная сумма налоговых обязанностей и начисленные на нее проценты уплачиваются равными долями, начиная с любого налогового периода, определенного соответствующим налоговым органом или соответствующим органом местного само-

управления, который принимает решение о рассрочке или отсрочке налоговых обязанностей, но не позднее истечения 12 календарных месяцев с момента возникновения такой налоговой обязанности или один раз в полном объеме.

Рассрочкой при уплате налога является перенос установленного срока уплаты налога или его части на более поздний срок с возможной уплатой этой суммы задолженности частями. Она может быть предоставлена по одному или нескольким налогам и не может быть предоставлена налогоплательщику, который ранее получил ее на этих же основаниях.

Основанием для рассрочки налоговых обязанностей налогоплательщика является предоставление им достаточных доказательств относительно существования угрозы возникновения налогового долга, а также экономического обоснования, которое является свидетельством возможного погашения налоговых обязанностей и/или увеличения налоговых поступлений в соответствующий бюджет в результате применения режима рассрочки, в течение которого произойдут изменения политики управления производством или сбытом такого налогоплательщика.

Рассрочка налоговых обязанностей дается на условиях налогового кредита, по которым основная сумма кредита и начисленные на неё проценты погашаются равными долями, начиная с налогового периода, следующего за периодом предоставления такого кредита.

Изменение срока уплаты налога по налоговому кредиту не отменяет действующей и не создает новой налоговой обязанности. Изменение срока уплаты налога осуществляется на основании договора, составляемого между плательщиком налога и налоговым органом в пределах его компетенции.

Сроки уплаты налогов тесно связаны с понятием недоимки. Недоимка – это сумма налога, которая не внесена в соответствующие бюджеты или целевые фонды по истечении сроков уплаты, закрепленных законодательством. Одновременно нужно учитывать, что недоимка является результатом нарушения налогового законодательства, а не исполнением налоговых обязанностей. Взыскание недоимки осуществляется налоговыми органами в бесспорном порядке с начислением пени.

Уплата сборов и налогов обязательна для граждан и организаций. Сегодня штраф за неуплату налога стимулирует к своевремен-

ному внесению платежей. А если вспомнить, что кроме штрафа начисляется пеня, а при особых обстоятельствах возможно уголовное преследование, перечисление всех необходимых сборов в казну в срок и в полном объеме кажется необходимым. Если уведомление не пришло в срок, то налогоплательщику следует обратиться в ФНС РФ по месту проживания или зайти в личный кабинет налогоплательщика и решить данный вопрос.

Таким образом, можно констатировать, что порядок и способы уплаты налога регламентированы законом. Этот элемент закона о налоге определяет направление платежа, средства уплаты налога, механизм платежа и особенности контроля за уплатой. Сроки уплаты налогов и сборов устанавливаются применительно к каждому налогу; они определяются календарной датой или истечением периода времени, а также указанием на событие, которое должно наступить или произойти.

Общий порядок уплаты налогов регламентирован НК РФ. При уплате налога и сбора с нарушением срока налогоплательщик уплачивает пени. Неисполнение обязанности по уплате налога является основанием для применения мер принудительного характера. Взыскание налога производится с физического лица в судебном порядке, а с организаций, как правило, — в бесспорном порядке.

Список использованных источников и литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 03.07.2016) / Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
2. Аронов А.В. Налоги и налогообложение: Учебное пособие/Аронов А. В., Кашин В. А., 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2015.
3. Архипов А.А. Сроки в налоговом праве: Монография / Архипов А. А.. - Москва: Статут, 2011.
4. Евстегнеев Е.Н. Налоги и налогообложение: Теория и практикум: учебное пособие / Евстегнеев Е. Н., Викторова Н. Г.. – М.: Проспект, 2014.
5. Захарьин В.Р. Налоги и налогообложение: Учебное пособие / Захарьин В.Р.. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2014.

**ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ СТАНДАРТ ВЫСШЕГО
ОБРАЗОВАНИЯ ПО НАПРАВЛЕНИЮ ПОДГОТОВКИ 40.03.01
«ЮРИСПРУДЕНЦИЯ» (УРОВЕНЬ БАКАЛАВРИАТ):
НОВЕЛЛЫ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА**

1 декабря 2016 года был утвержден Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования по направлению подготовки 40.03.01 Юриспруденция (уровень бакалавриата)².

Указанный образовательный стандарт вступает в силу с 1 сентября 2017 года. С данного момента утрачивает силу федеральный государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования по направлению подготовки Юриспруденция (квалификация «бакалавр»)³, действующий в настоящий момент.

Рассмотрим основные новеллы законодательства в данной сфере правового регулирования.

Структура нового стандарта включает семь разделов (в действующем - восемь):

- I «Область применения»;
- II «Используемые сокращения»;
- III «Характеристика направления подготовки»;
- IV «Характеристика профессиональной деятельности выпускников, освоивших программу бакалавриата»;
- V «Требования к результатам освоения программы бакалавриата»;
- VI «Требования к структуре программы бакалавриата»;

¹ Кузьмина Ирина Владимировна, заместитель декана юридического факультета АНО ВО «Московский гуманитарный университет», к.ю.н., доцент

² Приказ от 1 декабря 2016 г. N 1511 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 40.03.01 юриспруденция (уровень бакалавриата)» // <http://www.pravo.gov.ru>

³ Приказ от 4 мая 2010 г. N 464 «Об утверждении и введении в действие федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по направлению подготовки 030900 юриспруденция (квалификация (степень) «бакалавр»)» // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти, N 26, 28.06.2010

- VII «Требования к условиям реализации программы бакалавриата».

Таким образом, в новый стандарт не вошел раздел VIII «Оценка качества освоения основных образовательных программ бакалавриата», кроме того, названия разделов IV-VII были приведены в соответствии с положениями действующего законодательства.

Существенной новацией данного стандарта стало ограничение обучения в заочной форме. Так, обучение по программе бакалавриата в заочной форме при подготовке юристов допускается теперь только при получении лицами второго или последующего высшего образования. Одновременно с этим, лица, зачисленные для обучения по направлению подготовки на заочную форму до вступления в силу рассматриваемого стандарта, и получающие высшее образование впервые. Продолжают обучение в соответствии со стандартом с сохранением указанной формы.

Сужена область профессиональной деятельности выпускников, освоивших программу бакалавриата до разработки и реализации правовых норм и обеспечения законности и правопорядка (исключено правовое обучение и воспитание). Следствие данного положения явилось сужение видов деятельности, к которым готовятся выпускники:

- нормотворческая;
- правоприменительная;
- правоохранительная;
- экспертно-консультационная.

В требования к результатам освоения программы бакалавриата добавлены общепрофессиональные компетенции, так выпускник должен обладать следующими общепрофессиональными компетенциями:

- способностью соблюдать законодательство Российской Федерации, в том числе Конституцию Российской Федерации, федеральные конституционные законы и федеральные законы, а также общепризнанные принципы, нормы международного права и международные договоры Российской Федерации (ОПК-1);
- способностью работать на благо общества и государства (ОПК-2);
- способностью добросовестно исполнять профессиональные обязанности, соблюдать принципы этики юриста (ОПК-3);

- способностью сохранять и укреплять доверие общества к юридическому сообществу (ОПК-4);
- способностью логически верно, аргументированно и ясно строить устную и письменную речь (ОПК-5);
- способностью повышать уровень своей профессиональной компетентности (ОПК-6);
- способностью владеть необходимыми навыками профессионального общения на иностранном языке (ОПК-7).

Кроме того, сокращено количество общекультурных компетенций (с тринадцати до девяти):

- способность использовать основы философских знаний для формирования мировоззренческой позиции (ОК-1);
- способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности (ОК-2);
- владеть основными методами, способами и средствами получения, хранения, переработки информации, навыками работы с компьютером как средством управления информацией (ОК-3);
- способность работать с информацией в глобальных компьютерных сетях (ОК-4);
- способность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия (ОК-5);
- способность работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия (ОК-6);
- способность к самоорганизации и самообразованию (ОК-7);
- способность использовать методы и средства физической культуры для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности (ОК-8);
- готовность пользоваться основными методами защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий (ОК-9).

Профессиональные компетенции остались не претерпели изменений.

Изменения затронули структуру образовательной программы. Теперь она представлена тремя блоками:

- Блок 1 «Дисциплины (модули)», который включает дисциплины (модули), относящиеся к базовой части программы, и дисциплины (модули), относящиеся к ее вариативной части;

- Блок 2 «Практики», который в полном объеме относится к вариативной части программы;

- Блок 3 «Государственная итоговая аттестация», который в полном объеме относится к базовой части программы и завершается присвоением квалификации, указанной в перечне направлений подготовки высшего образования, утвержденном Министерством образования и науки Российской Федерации.

Изменены и требования к научно-педагогическому составу работников – теперь доля научно-педагогических работников (в приведенных к целочисленным значениям ставок), имеющих образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля), в общем числе научно-педагогических работников, реализующих программу бакалавриата, должна составлять не менее 90 процентов.

Также стандарт предусматривает и ряд иных изменений.

Список использованных источников и литературы:

1. Приказ от 1 декабря 2016 г. N 1511 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 40.03.01 юриспруденция (уровень бакалавриата)» // <http://www.pravo.gov.ru>
2. Приказ от 4 мая 2010 г. N 464 «Об утверждении и введении в действие федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по направлению подготовки 030900 юриспруденция (квалификация (степень) «бакалавр»)» // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти, N 26, 28.06.2010

Кособуцкий Б. Е. Национальный института бизнеса¹

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА БИЗНЕСА В НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В статье рассмотрены ключевые аспекты формирования и развития организационного механизма хозяйствования объединений нефтеперерабатывающего комплекса, проанализирована система внутривозрастных экономических отношений, структурные изме-

¹ Кособуцкий Богдан Евгеньевич - старший преподаватель кафедры экономики и управления на предприятии АНО ВО «Национальный институт бизнеса»

нения в системе построения бизнес процессов в области нефтепереработки. Предлагаются меры по совершенствованию организационно-экономического структурирования нефтеперерабатывающей промышленности, развитию механизмов эффективного хозяйствования бизнес структур.

Ключевые слова: *организационный механизм, экономические отношения, нефтеперерабатывающая промышленность, корпорации, хозяйственный расчет.*

Одним из ключевых факторов эффективного функционирования нефтеперерабатывающего комплекса является построение и поступательное развитие организационно-экономического механизма хозяйствования.

Выбранный организационный механизм, а также тип взаимодействия производственной структуры с факторами внешней среды и действующий экономической механизм имеют качественное воздействие на показатели функционирования корпораций, как объединения отдельных субъектов хозяйствования, так и вертикально-интегрированной экономической единицы.

Проведенный анализ показывает, что в большинстве объединений нефтеперерабатывающей промышленности существуют следующие негативные аспекты в рамках создания организационного механизма хозяйствования:

- низкая степень самостоятельности структурных подразделений в области управленческих функций;
- отсутствие системы свободного контрактирования с рыночными заказчиками и поставщиками сырья;
- отсутствие автоматизированного управления информационной системой на всех уровнях производственного процесса;
- завышенные административные функции головной организации;
- слабая система методологического обеспечения производственной деятельности, отсутствие регламентации и учета;
- отсутствие систематического согласования деятельности между структурными подразделениями и головной организацией холдинговой компании;
- отсутствие системных шагов в области инвестиционных и модернизационных процессов.

Создание механизма экономических отношений внутри корпоративных структур должно базироваться на принципе равных усло-

вий ведения хозяйственной деятельности и отвечать следующим критериям: внедрение научно-исследовательских разработок в производственный процесс, увеличение качества выпускаемых нефтепродуктов, создание благоприятного инвестиционного климата, экономически обоснованное использование ресурсной базы, создание программ мотивации и компенсационного фонда.

Потребность в совершенствовании экономического механизма взаимодействия в рамках функционирования объединений нефтеперерабатывающего комплекса основывается на следующих организационно-экономических особенностях:

- жесткая тарифная сетка в области закупочной деятельности и реализационных цен на готовую продукцию;
- отсутствие долгосрочной системы финансового и бюджетного планирования;
- отсутствие координации высшего менеджмента и структурных подразделений, а также недостаточная согласованность с экономическими целями интегрированного объединения;
- сложная система функционирования программ инвестиционного и инновационного развития;
- низкий уровень реализации мотивационных программ;
- неэффективная система распределения прибыли, отдающая предпочтение лишь управленческому звену, без учета вклада производственных подразделений в создание готового продукта.

В целях реализации мероприятий по построению организационно-экономического механизма необходимо проведение анализа следующих норм и показателей: отчисления в специализированные корпоративные фонды, внутрифирменные тарифные планы на материально-техническое оснащение производственного процесса, система мер воздействия на персонал интегрированной структуры в случае нарушения обязательств. [1]

Анализ показывает, что в процессе реализации производственно-экономической деятельности в объединениях зачастую нарушаются интересы компаний, входящих в контур управления головной организации. Это обосновывается стремлением холдинговой компании реализовать свою производственно-экономическую концепцию без учета потребностей предприятий, их самостоятельности и уровня материального, ресурсного и правового обеспечения. Интегрированные единицы ведут производственную деятельность в рамках жесткого директивного управления, без возможности финансово-

экономического маневра в условиях неопределенности факторов внешней среды, используя при этом только лишь собственные материально-технические ресурсы. Также предприятия не имеют полного доступа к консолидированной прибыли корпорации, что приводит к необходимости реорганизации существующих экономических механизмов.

Полагаем, что реализация механизма экономических отношений внутри хозяйствующих субъектов нефтеперерабатывающего комплекса должна базироваться на паритетном сочетании структуры управления центрального аппарата интегрированного объединения и самоуправления производственных подразделений.

Совершенствование экономического механизма взаимодействия в интегрированных структурах необходимо производить при внутрискрутурной и междискрутурной кооперации. [4]

На внутрискрутурном уровне регулируются производственные отношения субъектов в разрезе методологической сущности хозяйствования, анализа объемов производственных затрат, выручки от реализации продукции. [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**]

Уровень междискрутурного взаимодействия предусматривает развитие корпоративных мероприятий по взвешенному распределению прибыли и расходов, равному обеспечению сырьевой базой и трудовыми ресурсами, а также формированию экономического взаимодействия всех уровней интегрированной структуры.

Важным аспектом в эффективном развитии экономических отношений нефтеперерабатывающих структур является хозяйственный расчет. Система хозяйственного расчета является инструментом во взаимодействии производственных структур объединения и звена, выполняющего обслуживающие функции. Данный механизм находит свою реализацию в администрировании расходных операций и анализе уровня развития производственной деятельности, результатов в реализации готовой продукции, уровнем возложенной ответственности на структурные подразделения.

К базовым составным частям хозяйственного расчета относятся: материальная мотивация и стимулы в дальнейшем развитии производственного потенциала; соизмерение расходных статей производства с доходной частью бизнес процесса; создание промышленного продукта, отвечающего требованиям экологической безопасности; исполнение контрактных обязательств со всем пулом партнеров. [7]

В экономической литературе в системе ведения хозяйственных расчетов выделяю пять основных блоков:

1. Формирование цели развития корпоративной структуры с учетом рыночной ситуации и объема имеющихся ресурсов;
2. Формирование концепции производства, установление порога бюджетирования, формирование договорной базы;
3. Формирование эффективной управленческой системы на стратегическом и оперативном уровнях;
4. Совершенствование информационно-аналитической системы;
5. Анализ и оценка результатов производственной деятельности, корректировка поставленных задач для структурных подразделений.

В современных условиях хозяйствования в целях эффективного развития нефтеперерабатывающей промышленности считаем целесообразным расширить факторы, воздействующие на процесс хозяйственных расчетов, дополнив следующими ключевыми аспектами:

- рациональное использование ресурсной базы интегрированного объединения;
- развитие системы операционного управления;
- развитие экономической структуры хозяйствования;
- совершенствование системы организации труда;
- отработка эффективной системы контроля качества выпускаемой продукции.

Исследование деятельности объединений нефтеперерабатывающего комплекса показывает, что эффективное развитие интегрированных объединений находится в зависимости от таких факторов как: формирование предпринимательской деятельности менеджмента и специалистов корпорации, качественное управление трудовыми ресурсами, методологический подход в обеспечении работы производственных коллективов, развитие системы организационно-экономических отношений в интегрированном объединении. [2]

Полагаем, что эффективное функционирование организационного механизма в хозяйствующих объединениях нефтеперерабатывающей промышленности должно базироваться на следующих критериях:

- развитие системы операционного управления бизнес процессами;
- формирование системы стимулирования трудовых коллективов, мотивационных механизмов, делегирования полномочий и от-

ветственности с высшего менеджмента на руководителей среднего звена;

- оптимизация работы информационного и аналитического обеспечения;

- увеличение роли структурных подразделений в управленческой деятельности;

- формирование единого блока функций управления с учетом интересов всех участников хозяйствующего субъекта;

- формирование обучающих программ и систем повышения квалификации работников корпорации с учетом новых подходов в производственно-экономической и технологической структуре хозяйствования;

- создание эффективной и рациональной организационной структуры функционирования производственно-экономических единиц;

- увеличение роли планово-экономических функций в работе центрального аппарата, оптимизация управленческих решений.

Платформой для построения организационного механизма хозяйствования выступает структура производственного процесса, его формирование на организационно уровне. Базовыми элементами в устойчивом и поступательном развитии процессов переработки нефтяного сырья являются: увеличение эффективности процесса производства качественных нефтепродуктов на всех этапах технологического процесса, рационализация использования ресурсов интегрированных объединений, персональную ответственность работников за результаты выполняемой производственно-экономической деятельности.

В научной литературе описывается три ключевые модели создания организационной структуры в корпоративных формах хозяйствования: холдинговая, унитарная, мультидивизионная. [5,6]

Холдинговая структура представляет собой бизнес систему, выстроенную по иерархическому принципу, головная организация которой владеет мажоритарными пакетами акций входящих в нее производственно-экономических единиц. Такого рода система позволяет сформировать подразделения, функционирующие в достаточной степени самостоятельно, создать мотивационные механизмы для высшего менеджмента корпорации.

К эффективным аспектам реализации холдинговой структуры мы относим:

- возможность увеличения финансовых ресурсов объединения путем участия сторонних организаций в акционерном капитале корпоративной структуры;
- относительная финансово-экономическая самостоятельность подразделений;
- низкая степень угрозы возникновения оппортунизма в сложных производственно-экономических отношениях;
- возможность реализации инновационных программ развития объединения путем формирования структур, обладающих наукоемкими прикладными знаниями.

При этом существуют следующие негативные аспекты холдинговой структуры:

- сложность в проведении аудита, администрировании экономических результатов, доступности раскрываемой информационной базы;
- недостаточно развитые механизмы финансового контроля на уровне холдинговой компании над деятельностью интегрированных структурных единиц;
- риски несогласованного использования активов предприятий объединения в интересах высшего менеджмента;
- вероятность давления на управленческий персонал структурных подразделений со стороны менеджмента интегрированной структуры.

Унитарная организационная структура является наиболее используемой в рамках построения нефтеперерабатывающих объединений. Данная структура характеризуется высокой централизацией, разделением интегрированных единиц по признаку функциональной принадлежности, жесткой вертикалью власти, концентрацией управленческих полномочий на уровне высшего менеджмента.

По нашему мнению существенным негативным фактором при построении унитарной организационной структуры является низкая эффективность объединения при его достижении масштаба корпоративной единицы. Предпосылками являются рост административно-управленческих задач, сложная система мониторинга и оценки производственно-экономических результатов, увеличение объема и сложности выполняемых задач, разработка и исполнение новой деловой структуры.

В отличие от унитарной и холдинговой организационных структур при мультидивизиональной форме организации производственно-

экономической деятельности формируется система взаимоотношений, при которой исполнительное звено объединения сбалансировано формирует вектор движения интегрированной структуры с учетом интересов всех структурных подразделений. Таким образом реализуется принцип рационального использования производственных ресурсов, финансовых инструментов и системы мотивации.

Мультидивизиональная организационная структура характеризуется созданием достаточно автономных корпоративных форм хозяйствования с учетом типовой принадлежности выпускаемой продукции, географического расположения производственных мощностей, сырьевой обеспеченности перерабатывающих установок. При этом система располагает регулируемой высшим менеджментом единой генеральной концепцией, которая регламентирует базовые направления развития корпоративного объединения. Единый управленческий кластер формирует систему контроля и оценки результатов производственно-экономической деятельности, осуществляет корректировку финансовых планов, обеспечивает сбалансированное использование сырьевой базы, распределение ресурсов между производственными единицами интегрированной структуры.

К преимуществам данной структуры мы относим:

- наличие взвешенной системы юридического сопровождения;
- превалирование инвестиционной политики в процессе производства качественных нефтепродуктов;
- делегирование текущих управленческих полномочий на уровень структурных подразделений, с целью реализации высшим менеджментом стратегических задач по развитию корпоративной структуры;
- формирование мотивационной системы посредством введения ключевых показателей эффективности для управленческого и производственного звеньев.

Таким образом мультидивизиональная организационная структура позволяет сосредоточить усилия управленческого кластера корпорации на стратегических и тактических аспектах развития нефтеперерабатывающего интегрированного объединения, формируя цели управления как приоритетные над производственными задачами, компетенцией решения которых является уровень структурных подразделений.

Однако при реализации данной системы в области хозяйствующих субъектов нефтеперерабатывающей промышленности эффек-

тивность организационной структуры зависит от наличия квалифицированных управленческих кадров, реализации системы автоматизированного контроля качества и структуры и качества интеграционных связей внутри производственного объединения.

Мы полагаем, что построение эффективно функционирующей системы в нефтеперерабатывающем комплексе должно базироваться на применении всех типов организационных структур, с учетом наличия высокого кадрового потенциала и ключевых положительных аспектов мультидивизиональной системы построения организационной структуры.

Построение эффективной организационной структуры осуществляется по следующим основным этапам:

1. Формирование стратегических целей корпорации;
2. Исследование факторов организационно-экономической структуры;
3. Формирование механизма создания организационной структуры;
4. Разработка системы взаимодействия предприятий интегрированной структуры;
5. Структурная интеграция разработанной схемы организационной модели.

Первый этап характеризуется постановкой целевых приоритетов, формированием задач дальнейшего развития с учетом влияния факторов внутренней и внешней среды.

На втором этапе происходит глубокий анализ организационных и экономических взаимосвязей внутри корпоративной структуры. В разрезе каждого подразделения формируется информационная база касательно: контрагентов, текущих затрат, технико-технологических аспектов хозяйствования, степени взаимодействия основных производственных процессов и вспомогательных (обслуживающих) систем, разработки новых возможностей в рамках рынка готовой нефтяной продукции.

Третий этап предусматривает формирование концептуальной модели организационного механизма интегрированной структуры, определяется статус подразделений, с возможностью дальнейшего выделения их в дочерние структуры.

На четвертом этапе разрабатывается механизм совершенствования взаимодействия структурных подразделений и головной организации холдинговой компании. Проводятся подготовительные меро-

приятия для реализации новой системы организационных механизмов: формируется концепция развития корпорации, определяются дальнейшие перспективные пути развития структурных подразделений, формируются функциональные особенности производственных единиц.

На пятом этапе происходит адаптация и реализация основных аспектов новой модели организационных отношений, оценка результативности и корректировка низкоэффективных методов.

Таким образом, рациональная модель построения организационных отношений, основанная на перераспределении функций в менеджменте между управляющей компанией и структурными подразделениями с учетом расширения полномочий участников хозяйствующих структур нефтеперерабатывающей промышленности в оперативном управлении, усиления степени ответственности подразделений с использованием механизма информационного обеспечения деятельности, логистического развития и механизма кадрового регулирования позволит существенно повысить производительность объединений и нефтеперерабатывающего комплекса в целом.

Список использованных источников и литературы:

1. Болдырев Е.С. Организационно-методическое обеспечение стратегической реструктуризации нефтяных компаний : дисс. ... канд. эконом. наук : 08.00.05 / Болдырев Егор Сергеевич. – Уфа. – 2014. – 143 с.
2. Золотухина Т.В. Организационно-экономическое обеспечение модернизации предприятий нефтеперерабатывающей промышленности : дисс. ... канд. эконом. наук : 08.00.05 / Золотухина Татьяна Валерьевна. – Нижний Новгород. – 2014. – 210 с.
3. Интеграционные процессы в нефтехимическом комплексе России : учебное пособие / В.В.Авилова, Г.Н.Ларионова - Нижнекамск : Нижнекамский химико-технологический институт (филиал) ФГБОУ ВПО «КНИТУ», 2012. - 136 с.
4. Корпоративное управление: Учебное пособие / И.В. Мишурова, Е.А. Панфилова. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°»; Академцентр, 2012. - 528 с.
5. Макеева Е.З. Совершенствование существующих механизмов оценки эффективности бизнес-процессов в холдинговых структурах // Транспортное дело России. - 2016. - №3. – с. 3-5.
6. Основы экономики нефтяной и газовой промышленности : учебник для нач. проф. образования / М.А.Гуреева. - М.: Издательский центр «Академия», 2011. - 240 с.
7. Шутьков А.А. Проблемы социально-экономического развития промышленных предприятий, отраслей и комплексов. // НИБ. - 2014 - 18с.

ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ И ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Аннотация. Определены проблемы устойчивости пищевой и перерабатывающей промышленности. Предложены принципы формирования устойчивости перерабатывающих предприятий. Представлены факторы, воздействующие на устойчивость развития пищевой и перерабатывающей промышленности.

Ключевые слова: проблемы, устойчивость, пищевая и перерабатывающая промышленность, принципы, факторы, условия, предложения.

Пищевая и перерабатывающая промышленность одна из стратегических отраслей экономики России, призванная обеспечить устойчивое производство продуктов питания в необходимых объемах и ассортименте для различных групп населения.

Устойчивое развитие пищевой и перерабатывающей промышленности следует рассматривать как такое состояние ее экономики, которое позволяет с учетом воздействия внутренних и внешних факторов обеспечивать наращивание производственного потенциала, рост производства продукции высокого качества с целью удовлетворения в ней спроса, улучшения качества жизни населения, поддержания экологической безопасности.

Проблема устойчивости в пищевой и перерабатывающей промышленности связана, прежде всего, с неритмичностью получения основного сырья для перерабатывающей промышленности, высоким уровнем риска производства в аграрной сфере.

В решении проблемы устойчивости поставки сырья для перерабатывающих предприятий важно, чтобы система ведения сельского хозяйства способствовала нейтрализации влияния природных условий в колебаниях объемов производства сельскохозяйственной продукции. В свою очередь пищевая и перерабатывающая промышленность должна учитывать сезонный характер получения продукции в сельском хозяйстве.

¹ Миронова Наталья Николаевна, д.э.н., профессор, зав. кафедрой экономики и управления на предприятии АНО ВО «Национальный институт бизнеса».

Исходя из этого, по нашему мнению, при решении проблемы устойчивости развития отрасли необходимо руководствоваться следующими принципами.

1. Формирование производственной материально-технической базы. Реализация данного принципа должна осуществляться на основе систематического увеличения доли основных фондов и особенно оборудования с учетом их оптимизации, отвечающей достижениям научно-технического прогресса.

Отсутствие отечественного высокопроизводительного оборудования сегодня не позволяет предприятиям комплексно перерабатывать сельскохозяйственное сырье и широко внедрять безотходные и малоотходные технологии, тем самым полнее использовать вторичные ресурсы для производства пищевой продукции.

Сохранность выпускаемой продукции в значительной степени зависит от использования современных видов тароупаковочных материалов, производство которых развито крайне слабо.

Для мясной, молочной, плодоовощной отраслей важнейшей проблемой, требующей решения, является дефицит холодильных емкостей, а также хранилищ для сырья и готовой продукции. Сегодня одна треть холодильников в мясной и молочной промышленности находится в аварийном состоянии и требует срочной реконструкции и восстановления.

Низкий, в основной массе, технический уровень перерабатывающих предприятий дополняется неудовлетворительным использованием существующего технического потенциала.

2. Развитие кооперации и интеграции. Сущность данного принципа заключается в формировании агропромышленных структур в процессе производства, транспортировки и переработки сельскохозяйственной продукции. В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации в настоящее время в пищевой и перерабатывающей промышленности наибольшее распространение получили акционерные общества, агрофирмы, агрохолдинги, кооперативы и другие формирования.

Организационно-экономические преобразования способствовали формированию многоукладной экономики, преобразованию форм собственности и хозяйствования. Однако эти преобразования нарушили ранее действующие кооперативные связи, вызвав неустойчивость развития перерабатывающих предприятий. В этих условиях выдвигаются принципиально новые решения в развитии кооперации

и интеграции, предусматривающие создание устойчивой отечественной сырьевой базы, совершенствование экономических отношений на основе создания: производственных и потребительских кооперативов; агропромышленных союзов и ассоциаций; агрохолдингов; агропромышленных финансовых групп.

В этой связи стоят задачи формирования кооперативных и интегрированных формирований на качественно новой основе с использованием частного капитала и государственного партнерства.

3. Оптимизация формирования рынка продовольствия сырья и материальных ресурсов. Этот принцип касается широкого спектра острых проблем экономических отношений при сбыте сельскохозяйственной продукции сельскими товаропроизводителями, определении на нее разумных цен, формировании структуры материально-технических ресурсов, усилении роли государства в создании благоприятного финансово-кредитного климата, устойчивого развития агропромышленного производства и перерабатывающей промышленности.

Либерализация цен, высокие кредитные ставки, введенные в ходе экономической реформы, вызвали диспропорции в межотраслевых отношениях, что привело к острому кризису финансовой системы в реальном секторе экономики продовольственного комплекса.

Диспаритет цен на продукцию машиностроения и пищевой промышленности привели к резкому снижению уровня оснащения парка оборудования. За 2000-2015 гг. до 35 % предприятий практически не делали закупок технологического оборудования.

Предстоит создание экономически обоснованной (в интересах государства и населения) системы рыночных отношений, продвижения сельскохозяйственной продукции и продовольствия от производителя к конечному потребителю. Такая система должна включать формирование рыночной инфраструктуры, создание и эффективное функционирование оптовых баз; кооперативов; агропромышленных фирм и агрохолдингов; продовольственных бирж; ярмарок и других структур.

4. Регулирование внешнеэкономических отношений. Проблема устойчивости данной отрасли напрямую связана с механизмом импорто-экспортных отношений, необходимостью экономического регулирования импорта важнейших продуктов питания и экспорта сырьевых ресурсов.

За последние годы для России сложились весьма жесткие условия функционирования отечественного продовольственного комплекса, поскольку был ликвидирован весь экономический механизм по созданию равных условий функционирования и взаимодействия отечественного сельского хозяйства с мировым рынком, что привело к спаду производства продукции растениеводства и животноводства. В этой связи многие перерабатывающие предприятия пошли на закупку по импорту большого количества мяса, молока и молокопродуктов, другой продукции, что обострило положение с сырьевой базой сферы переработки.

Современная ситуация с введением санкций в аграрной сфере ставит вопрос о необходимости импортозамещения продовольствия и регулирования внешнеэкономических отношений для обеспечения реального протекционизма отечественным товаропроизводителям.

5. Разработка и освоение новых ресурсосберегающих, экологически безопасных технологий. Реализация данного принципа предполагает создание и широкое внедрение в производство технологических процессов и техники с использованием современных прогрессивных методов обработки сырья, переработки традиционного и нетрадиционного сырья на основе использования биотехнологических и физико-химических методов и процессов.

Развитие пищевой и перерабатывающей промышленности связано с решением многих вопросов функционирования других отраслей и их кооперации (производство сырья для переработки, обеспечения энергетикой, материально-техническими ресурсами и др.), каждой из которых присуща определенная конечная продукция, технология и экономика. В этой связи устойчивость в значительной степени зависит от организационно-экономических связей пищевой и перерабатывающей промышленности с другими отраслями, особенно с сельскохозяйственным производством.

В экономической науке по - разному рассматриваются пути повышения эффективности отрасли.

Большинство авторов считают, что особое значение для финансовой устойчивости предприятия имеют экономические факторы¹. При этом обычно рассматриваются темпы инфляции, налоги, харак-

¹ Миронов С.В. Факторы, определяющие финансовую и экономическую устойчивость предприятия. Актуальные вопросы экономики, управления и права: сборник статей. М.: РУСАЙНС, 2015. С. 83.

тер и уровень занятости населения, платежеспособность, состояние денежных расчетов, динамика платежеспособного спроса на продукцию (услуги) и др. Такая постановка вопроса вполне обоснована.

В современных условиях на финансовую устойчивость влияет фаза, в которой находится экономика страны в целом. Кризис экономики вызвал отставание темпов реализации продуктов питания от темпов их производства, включая импорт. С этим связано снижение за 1992-2015 гг. потребление основных продовольственных товаров на душу населения более чем на 30 %.

Уменьшение инвестиций в товарные запасы еще больше сокращает сбыт и доходы субъектов экономической деятельности, объемы прибыли. Все это ведет к снижению ликвидности предприятий, их неплатежеспособности, усилению процесса банкротства.

На рынке продовольственных товаров государственное регулирование может осуществляться на основе использования закупочных интервенций, залоговых операций, квот, различных видов цен (целевые, гарантированные, пороговые и др.). Помимо этого, оно может датировать отдельные виды продукции, поддерживать предприятия в приобретении материальных ресурсов, качественного нового оборудования, осуществлять прямые субсидии целевых и региональных программ, содействовать развитию инфраструктуры рынка.

Современная ситуация в сфере переработки на предприятиях характеризуется интенсивным поиском новых форм и методов устойчивости развития с учетом требований рынка на основе: формирования целостной рыночной корпоративной системы на базе кооперации и интеграции; трансформации форм собственности; диверсификации номенклатуры производимой продукции; обновления технологии; поиска новых форм и методов управления.

Все это свидетельствует о необходимости согласованности макроэкономических институтов с микроэкономическим уровнем.

Поэтому реформирование предприятий должно представлять собой изменение механизма устойчивого развития экономики, направленное на реструктуризацию, способствующую улучшению управления, повышению гибкости производства и конкурентоспособности производимых продуктов питания, росту производительности труда, снижению издержек производства и улучшению финансовых результатов предприятия. Реструктуризация должна обуславливать приоритетные направления в обеспечении инвестиционной при-

влекательности предприятий, создании необходимых социальных условий работникам.

В современных условиях весьма важным является совершенствование организационного механизма хозяйствования, основанного на соблюдении следующих основных принципов: рациональном определении функций работников и соответствующих служб; формировании оптимальной организационной структуры; улучшении системы планирования и прогнозирования с использованием маркетинга; повышение роли членов коллектива в принятии решений; материальное и моральное стимулирование труда; подбор, обучение кадров новым методам организации труда и производства.

Анализ системообразующих факторов, воздействующих на устойчивость развития пищевой и перерабатывающей промышленности показывает, что в условиях рынка наибольшее влияние оказывают: материально-технические и сырьевые ресурсы; кооперация, интеграция и экономические отношения; организационно-производственная структура, функции управления и маркетинг; продовольственная политика государства и внешнеэкономические отношения. Соотношение этих факторов носит подвижный характер, с изменением одного из них происходит, как правило, трансформация других.

Предлагается совершенствование механизма управления инвестиционными процессами на основе разработки и реализации экономически обоснованных проектов и инвестиционно - стратегических планов с учетом финансового состояния предприятий. В планах и проектах рекомендуется предусматривать рост производства продукции и улучшение ее качества; объемы инвестиций; кооперацию и интеграцию производства; направления переработки и реализации продукции; окупаемость инвестиций; мероприятия по мотивации труда; организационные меры.

Список использованной литературы:

1. Миронов С.В. Факторы, определяющие финансовую и экономическую устойчивость предприятия. Актуальные вопросы экономики, управления и права: сборник статей. М.: РУСАЙНС, 2015. С. 83-86.
2. Петриков А. Устойчивое развитие сельской местности в России и направление исследований. // АПК: экономика, управление. 2001. - № 12. С. 12-16.
3. Шутьков А.А. Формирование воспроизводственных процессов при импортозамещении. Актуальные вопросы экономики, управления и права: сборник статей. М.: РУСАЙНС, 2015. С. 206-220.

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ И МЕХАНИЗМ ИХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Аннотация. Определены условия устойчивого развития сельских территорий. Раскрыто содержание основных функций сельских территорий. Представлен механизм устойчивого функционирования и развития сельских территорий.

Ключевые слова: сельские территории, устойчивость, условия, признаки, потенциал, механизм, социальный контроль.

Важной социально-экономической и экологической подсистемой общества являются сельские территории. Поэтому в настоящее время весьма актуальным является изучение механизма их устойчивого развития. Сельские территории - это ресурс, занимающий особенное положение. Его значение возрастает в ходе процессов глобализации, при условиях роста конкурентной борьбы на рынке, при необходимости обеспечения продовольственной безопасности страны.

Устойчивое развитие сельских территорий – одна из ключевых государственных задач, важная сфера деятельности аграрного сектора экономики. С этим связано принятие Концепции устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации до 2020 года, целевой программы «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014 – 2017 гг. и на период до 2020 года», Распоряжение Председателя Правительства Российской Федерации от 02.02. 2015 г №151, утвердившее «Стратегию устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 года».

Т.И. Заславской и Р.В. Рывкиной была предложена система критериев, выявляющих различия городов и деревень, которая включает:²

1) численность населения и степень его стабильности, характер естественного и механического движения населения;

¹ Миронов Сергей Васильевич, к.э.н., доцент кафедры экономики и управления на предприятии, Логанцова Наталья Владимировна, соискатель Национального института бизнеса

² Заславская Т.И., Рывкина Р.В. Методология и методика системного изучения советской деревни. – Новосибирск: Наука. Сиб. отделение, 1980. – 344 с.

2) уровень организации материально-пространственной среды, степень благоустройства поселения;

3) характер и сложность отраслевой и профессиональной структуры общественного производства, степень развития промышленности, строительства, транспорта;

4) уровень развития сферы услуг, то есть организации всех форм социального потребления;

5) социальные функции поселения (его роль в управлении обществом и народным хозяйством, функции по отношению к окружающим населённым пунктам);

6) состояние сознания (специфические для данного населения нормы, ценности и мнения), характеризующая его дифференциация потребностей;

7) образ жизни населения;

8) отношение к населённому пункту как к городу или как к деревне.

Разделяя содержание основных функций сельских территорий Т.И. Заславской и Р.В. Рывкиной с решением задач ее развития полагаем, что при разработке механизма устойчивого развития сельских территорий следует учитывать:

- особенности территории с рациональным использованием земельных ресурсов, при сохранении природной среды;

- рост занятости и доходов сельского населения с приближением села к городским стандартам качества жизни;

- преломление процесса депопуляции с увеличением продолжительности жизни;

- сокращение дифференциации качества жизни населения;

- создание благоприятных условий социальной инфраструктуры для труда и отдыха.

Развитие сельских территорий должно основываться на учете мнения и предложений проживающего в деревне населения, на приближении к городским жителям по социальной справедливости, прежде всего в части материального благополучия.

Изучение вопросов функционирования сельских территорий показывает, что за последние годы, несмотря на некоторый рост производства сельскохозяйственной продукции, на селе ещё не преодолены негативные процессы, не восстановлено производство основных видов продукции растениеводства и животноводства. Происходит непрерывный отток квалифицированных кадров. На большей части сельских террито-

рий сохраняется низкий уровень доходов населения. Объекты социальной инфраструктуры постепенно разрушаются в большинстве поселений.

Устойчивое развитие сельских территорий, в современной науке изучается частично и бессистемно, что не позволяет в полной мере представить их особенности и алгоритмы функционирования, варианты проявления и обеспечения. Как следствие, решение вопросов развития территорий должно учитывать существующую экономическую ситуацию на селе, а также социальную, демографическую, экологическую, институциональную специфику сельских территорий.

«Устойчивое развитие» по И.Н. Меренковой - это новый принцип организации жизни, относящийся к происходящим глобальным процессам в мире. «Устойчивое развитие сельских территорий» - целенаправленный процесс перехода сельского сообщества на качественно новый уровень, обеспечивающий экономически и экологически обоснованное, социально ориентированное расширенное воспроизводство, поддержание и развитие жизненного, производственного и природно-ресурсного потенциала сельских территорий, повышение уровня и улучшение качества жизни сельского населения на основе финансовой и инвестиционной стратегий.¹

В механизме функционирования сельских территорий важно учитывать мультиформатную многофункциональность села, исходящую из отличительных особенностей ведения аграрного производства. Кроме традиционного производства сельскохозяйственной продукции, на сельских территориях осуществляется переработка продукции растениеводства и животноводства, ведется и промышленное производство – строительные материалы, приборы и др. Сельчане сами обеспечивают себя большинством необходимых средств потребления, а также бытовых и производственных услуг.

Особенностью сельской территории является то, что она является источником множества благ: природных ресурсов, сельскохозяйственного сырья, продуктов питания; местом жительства, рекреационным объектом, местом ассимиляции отходов. Как сложная социально-территориальная подсистема природно-хозяйственной системы сельская территория выполняет множество разнообразных народно-хозяйственных функций.

1. Меренкова И.Н. Устойчивое развитие сельских территорий // Методика научных исследований экономических проблем в АПК России – М.: ВНИИЭСХ, 2013 – с. 384

В Концепции устойчивого развития сельских территорий на период до 2020 года определены следующие важнейшие общенациональные функции:

- производственная. Нацелена на удовлетворение потребностей общества в продовольствии и сырье для промышленности, продукции лесного и охотничье-промыслового хозяйства, а также продукции других отраслей и видов хозяйственной деятельности;
- демографическая – увеличение демографического потенциала страны;
- трудоресурсная - обеспечение городов мигрировавшей из села рабочей силой (прежде всего для занятия рабочих мест, не востребованных горожанами), использование в городских организациях трудоспособного сельского населения, проживающего в пригородах, а также на привлечение трудоспособного сельского населения для работы в организациях (филиалах), размещаемых в сельской местности городскими хозяйствующими субъектами;
- жилищная - размещение на сельских территориях жилых домов граждан, имеющих доходное занятие в городе, а также на предоставление им в пользование объектов сельской социальной и инженерной инфраструктур;
- пространственно-коммуникационная - размещение и обслуживание дорог, линий электропередачи, водопроводов и других инженерных коммуникаций, а также на создание условий для обеспечения жителей сельских поселений услугами связи;
- социальный контроль над сельской территорией, направленный на содействие органам государственной власти и местного самоуправления в обеспечении общественного порядка и безопасности на малонаселенных территориях и в сельских поселениях, а также в охране пограничных зон.

Выполнение сельскими территориями указанных функций является важнейшим условием общенациональной политики для успешного социально-экономического развития регионов с их природно-экологическими особенностями.

Сам механизм устойчивого функционирования и развития сельских территорий следует рассматривать как систему хозяйственной деятельности направленную на: совершенствование государственного, муниципального, хозяйственного управления и самоуправления, формирование социальной инфраструктуры; обеспечение занятости и

повышение качества жизни населения, развитие кооперативных и интеграционных связей с городом; сохранение природной среды.

Недооценка необходимости комплексного развития села, оптимизации направлений функционирования и концентрации производства, создание социальной инфраструктуры в настоящее время привели к серьезным негативным последствиям в развитии сельских территорий. Также последствия вызывают необходимость учета факторов влияющих на их трансформацию с учетом решения проблем устойчивого развития села, как базы обеспечения продовольственной независимости страны, повышения уровня и качества жизни населения.

Также важно изучение основных признаков развития сельских территорий, к которым относятся:

- управление сельской территорией;
- повышение конкурентоспособности сельской местности;
- обеспечение сельского населения основными социальными услугами и улучшение жизнеобеспечения сельских жителей;¹

«В современной макроэкономической ситуации, развитие сельской территории возможно лишь при условии активизации потенциала всех имеющихся у нее ресурсов. Монографическое исследование категории «ресурсы» применительно к сельской территории позволяет утверждать, что большинство исследователей делят их на три основных элемента – земля, труд, капитал. Придерживаясь этого подхода рассматриваем их как носителей потенциала (внутренних свойств и качеств, активизирующих использование каждого из этих носителей).»

«Население, как источник трудовых ресурсов, является носителем ряда потенциалов: демографического, поскольку сельские территории выполняют для страны одну из важнейших функций – воспроизводства трудовых ресурсов; потребительского, т.к. оно формирует спрос на те или иные виды товаров; образовательного, т.к. получение знаний является основой, с одной стороны квалифицированного труда, с другой – спроса на образовательные услуги; культурного, т.к. в сельской местности дольше, чем в городах сохраняются нравственные устои общества и культурные традиции; трудового – способность организовать собственный труд, самостоятельно выполнять трудовые

¹ Меренкова И.Н. Устойчивое развитие сельских территорий // Методика научных исследований экономических проблем в АПК России – М.: ВНИИЭСХ, 2013 – с. 384.

операции), во-первых, на селе работают люди не только экономически активного возраста: в домашних хозяйствах к труду с раннего возраста привлекаются дети, работают пенсионеры; во-вторых, наемный труд, с одной стороны, создает материальные блага и услуги, с другой – является источником жизнеобеспечения;

- предпринимательского (способность организовать собственный бизнес): домашние хозяйства производят товарную продукцию, производят определенную долю в валовой продукции сельского хозяйства в год. «Сельскохозяйственный бизнес является основой экономики АПК. Расположенные в сельской территории предприятия пищевой и перерабатывающей промышленности – рынком сбыта для сельхозтоваропроизводителей и поставщиков ресурсов, поставщиками сырья для глубокой переработки и продовольствия для населения, ведя активную предпринимательскую деятельность;

- управленческого или административного (способность организовать труд других людей), который характерен для руководителей коллективного сектора производства и лиц, занимающих руководящие должности в государственных и муниципальных органах управления. В отличие от трактовки категории «административный ресурс», используемой в различных источниках, мы в данном случае рассматриваем его как возможность решать те или иные проблемы, находясь на занимаемой должности.

Каждый из перечисленных видов потенциала имеет свое статистическое выражение и показатели развития факторов, позволяющих сформировать и развить его. Учет этих факторов, оценка, трактовка и анализ поле деятельности современных исследователей данного вопроса.

Список использованной литературы:

1. Концепция устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 г. / Сайт Минсельхоза РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mcx.ru>
2. Заславская Т.И., Рывкина Р.В. Методология и методика системного изучения советской деревни. – Новосибирск: Наука. Сиб. отд-ние, 1980. – 344 с.
3. Логанцова Н. В. Методика типологизации сельских территорий по уровню социально-экономической безопасности / Н. В. Логанцова // Экономика сельского хозяйства России. – 2013. – № 9. – с. 65 – 68.
4. Меренкова И.Н. Устойчивое развитие сельских территорий // Методика научных исследований экономических проблем в АПК России – М.: ВНИИ-ЭСХ, 2013 – с. 384

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ В МОЛОЧНОМ СКОТОВОДСТВЕ

Аннотация. Определены роль и содержание экономического механизма управления в сельском хозяйстве. Предложены меры по оздоровлению финансового положения предприятий молочного скотоводства. Представлены экономические рычаги на рынке молока и молочной продукции.

Ключевые слова: механизма управления, финансовое оздоровление, молочное скотоводство, экономические рычаги, предложения.

Важность экономического механизма управления в сельском хозяйстве связана с монопольным влиянием на него промышленных и перерабатывающих предприятий, поставщиков энергоресурсов, обуславливающих удорожание продукции, снижение рентабельности отрасли.

Прежде всего, необходимо финансовое оздоровление сельскохозяйственных организаций поскольку в настоящее время большинство сельских товаропроизводителей не имеют достаточных средств не только для ведения, расширенного, но и простого воспроизводства, позволяющего модернизировать подотрасль.

По нашему мнению, без создания необходимых финансовых условий сельскохозяйственным организациям, крестьянским (фермерским) хозяйства практически невозможно осуществлять модернизацию, решать проблемы импортозамещения молока.

Развитие экономического механизма управления в этих условиях должно быть направлено на:

– формирование эффективных экономических инструментов в области ценообразования, кредитования, налогообложения и субсидирования, способствующих ведению расширенного воспроизводства;

¹ Миронова Наталья Николаевна, д.э.н., профессор, зав кафедрой экономики и управления на предприятии, Анищенко Алеся Николаевна, соискатель Национального института бизнеса, Панкратова Анна Вадимовна, соискатель Национального института бизнеса

- снижение стоимости энергоносителей, особенно горюче-смазочных материалов;
- мобилизация резервов производства на основе развития хозрасчетных отношений.

Анализ показал, что рост кредиторской задолженности сельскохозяйственных товаропроизводителей произошел вследствие многолетних перекосов в государственном экономическом механизме управления. В этой связи целесообразно использовать дифференцированный подход к решению данной проблемы.

По мнению И.Г. Ушачева¹, совокупную поддержку сельского хозяйства по всем направлениям в настоящее время необходимо довести примерно до 5–6 тыс. руб. на один гектар пашни вместо 1700 руб. (в США и странах ЕС она достигает 20 тыс. руб.). При этом, он отмечает, что «было бы целесообразным разработать дифференцированную систему господдержки с учетом зон и хозяйств различного уровня доходности».

Для оценки деятельности сельскохозяйственных организаций в Вологодской области и последующей разработки методов их финансового оздоровления хозяйства были разделены нами на три группы исходя из их экономического положения и обеспеченности капиталом.

Так, в первую группу входят 12% сельхозорганизаций с уровнем рентабельности в 2013 году свыше 20%, имеющие незначительную кредиторскую задолженность. Данные хозяйства должны быть ориентированы на использование внутренних ресурсов без особой государственной поддержки. Во вторую входят 56% организаций с рентабельностью от 10% до 20%, которые накопили кредиторскую задолженность, но сохранили свой капитал и в состоянии вести расширенное воспроизводство. Недостаточная платежеспособность этих сельскохозяйственных организаций может быть устранена с финансовой поддержкой их через экономические инструменты, что позволит им активировать модернизацию производства. В третью группу отнесены 32% убыточных и низкорентабельных (ниже 10%) сельскохозяйственных предприятий, которые имеют крайне ограниченные производственные ресурсы или утратили их (56%). Некоторые из них практически прекратили производственную деятельность и существуют

¹ Ушачев, И.Г. Аграрная политика России: проблемы и решения – М.:ВНИИЭСХ. – 2013. – С. 261

лишь формально, являясь банкротами. К этим хозяйствам необходим особый организационно-экономический подход, направленный, во-первых, на списание долгов, во-вторых – на разработку антикризисных мер по преодолению банкротства через улучшение организации управления.

Требуется корректировка налогового кодекса РФ, в соответствии с которым налоговым органам предоставлено право во внесудебном порядке по решению руководителя налогового органа взыскивать неуплаченные в срок налоги за счет имущества сельскохозяйственных организаций. Как показал анализ, такие решения, в силу сезонности производства, могут быть применены к 60% всех хозяйств Вологодской области.

Финансовому оздоровлению должна способствовать реструктуризация просроченных долгов и отсрочка кредиторской задолженности. В настоящее время реструктуризация долгов осуществляется только по отдельным видам платежей в отрыве от уровня общей платежеспособности организации. Такая концепция не избавляет хозяйства от отрицательных последствий воздействия на экономику со стороны сохраняющихся других видов просроченной кредиторской задолженности.

На состояние экономики сельского хозяйства и его подотрасли наиболее негативно воздействует диспаритет цен, поскольку цены на исходное сырье формируют издержки производства и получение дохода.

Анализ производства сельскохозяйственной продукции по годовым отчетам Министерства сельского хозяйства России показал, что за 2010–2014 годы в структуре затрат издержки на топливо увеличились на 8,9 п.п. (с 7,6% до 16,5%), сырье и материалы – на 11,1 п.п. (с 35,6% до 46,7%), амортизации – на 3,7 п.п. (с 5,5% до 9,2%)¹.

Авторы полагают, что ценовые отношения следует рассматривать в системе всех элементов цепи от производства молока до его реализации, а также приобретения материально-технических ресурсов с учетом перераспределения доходов при товародвижении молочной продукции.

¹ На основе отчетности, представленной на официальном сайте Министерства сельского хозяйства Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mcx.ru/documents/document/show/3653.172.htm>

Расчеты на материалах Вологодской области, показали, что в структуре розничной цены реализации молока и мяса крупного рогатого скота за 1990–2015 гг. доля сельскохозяйственных товаропроизводителей снизилась с 70,2% до 25,8%, при росте удельного веса перерабатывающих организаций с 20,7% до 41,7%, торговой сферы – с 9,1% до 29,2%. Аналогичные изменения произошли и при реализации мяса крупного рогатого скота (табл. 1).

Таблица 1.

Динамика распределения доли сельскохозяйственных, перерабатывающих организаций и организаций торговой сферы в формировании розничной цены на молоко и мясо крупного рогатого скота в Вологодской области, %

Доля в конечной цене продукции	Молоко		Мясо крупного рогатого скота	
	1990 г.	2015 г.	1990 г.	2015 г.
Сельскохозяйственные организации	70,2	25,8	72,6	30,2
Перерабатывающие организации	20,7	41,7	17,4	40,6
Торговая сфера	9,1	32,5	10,0	29,2
Итого	100	100	100	100
<i>Источник:</i> рассчитано на основе данных ведомственной статистики Департамента сельского хозяйства и продовольственных ресурсов Вологодской области.				

В настоящее время неэквивалентный обмен в агропромышленном производстве приобрел системный характер во всей цепочке: энергетические ресурсы – тарифы на транспортные перевозки – продукция машиностроения – переработка продукции – услуги – торговля.

Исходя из этого, целесообразно использовать следующие экономические рычаги на рынке молока и молочной продукции:

- увеличение объема субсидий на 1л реализованного молока;
- реализация молока и молочной продукции для государственных нужд по ценам, обеспечивающим порог нормальной рентабельности в 25–30%;
- ограничение роста цен на энергетическую и промышленную продукцию для установления эквивалентных отношений между сельским хозяйством и сферой его обслуживания;

– активизация создания кооперативных и интегрированных структур с разработкой механизмов обоснованного регулирования цен между участниками объединения.

Негативное влияние на ценообразование оказывают внешнеторговые отношения. По - существу до последнего времени был открыт канал реализации молока и молочных продуктов со стороны Западной Европы по демпинговым ценам в ущерб отечественным товаропроизводителям. Санкции, введенные Россией с 2014 года в ответ на действия Евросоюза, Канады, США, могут оказать положительное влияние на развитие молочного скотоводства при условии корректировки ценовых отношений между сельскохозяйственными товаропроизводителями и другими участниками агропромышленного комплекса.

В связи с этим необходим системный подход к формированию рынка на основе оптимизации механизмов государственного регулирования и саморегулирования. При этом необходимо учитывать три существенных положения характеризующих ситуацию в сельском хозяйстве и молочном скотоводстве:

1. новые подходы к развитию молочного скотоводства, определенные в Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы;
2. функционирование России с учетом условий ее членства в ВТО, развития интеграционных процессов СНГ, формирования Таможенного союза;
3. взаимные санкции в экономике и на продовольственном рынке.

Исходя из этого, следует предусмотреть экономически обоснованные формы совершенствования механизма рыночных отношений на основе оптимизации системы государственного регулирования, направленные на развитие молочного скотоводства.

А.Ф. Серков, В.С. Чекалин¹ для развития сельского хозяйства выделяют следующие направления в поддержке: прямая государственная поддержка, косвенная финансовая, организационная и иная поддержка; поддержка, оказывающая влияние на агропромышленный

¹ Серков А.Ф., Чекалин В.С. Организационно-экономический механизм рыночных отношений и система их государственного регулирования в сельском хозяйстве. – М.: ВНИИЭСХ. – 2013. – С. 143

рынок, но не входит в первые два направления; нормативное правовое регулирование в рамках ВТО.

Основные направления управления и регулирования финансовой помощи и поддержки, влияющей на состояние рынка нами объединены в три группы:

1. финансовая поддержка развития производства (субсидии на реализованную продукцию, субсидии на племенную продукцию, реструктуризация кредиторской задолженности, льготные процентные ставки по кредитам на модернизацию производства, льготное налогообложение, компенсация части затрат по страхованию);

2. регулирование рынка (удешевление материальных ресурсов при модернизации, федеральные и региональные закупки для государственных нужд, развитие кооперации и интеграции, маркетинг и информационное обеспечение, подготовка и переподготовка кадров, таможенно-тарифное регулирование;

3. нормативно-правовое обеспечение (стимулирование производства, регулирование рыночных отношений, антимонопольная деятельность, социальное развитие села.

Таким образом, совершенствование экономического механизма управления в молочном скотоводстве должно способствовать решению задач импортозамещения молока и молочной продукции на основе экономической поддержки предприятий подкомплекса, получению товаропроизводителями достаточной прибыли, модернизации производства, социального развития села.

Список использованной литературы:

1. Ушачев, И.Г. Перспективы развития АПК России в условиях глобальной и региональной интеграции / И.Г. Ушачев // АПК: экономика, управление. – 2014. – №1. – С. 8-11.]
2. Ушачев, И.Г. Аграрная политика России: проблемы и решения – М.:ВНИИЭСХ. – 2013. – С. 259- 263
3. Серков А.Ф., Чекалин В.С. Организационно-экономический механизм рыночных отношений и система их государственного регулирования в сельском хозяйстве. – М.: ВНИИЭСХ. – 2013. – С. 140 -143.

ПОМОЩЬ ГУМАНИТАРНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ПРАВОВОЙ АДАПТАЦИИ АРМЯНСКИХ БЕЖЕНЦЕВ ВО ФРАНЦИИ (1918-1938 ГГ.)

Аннотация: В статье рассматривается одна из мало исследованных проблем правовой адаптации армянских беженцев из Османской империи и Армении во Франции после геноцида армян в 1918-1938 гг. Особое внимание в статье уделено деятельности международных гуманитарных организаций, Центрального армянского офиса по оказанию помощи армянским эмигрантам в правовой адаптации во Франции в 1918-1938 гг.

Ключевые слова: армянские эмигранты, правовое положение, помощь международных гуманитарных организаций, Верховный комиссариат по делам беженцев, Центральный армянский офис, нансеновские паспорта.

Эмиграция армян из Османской империи и Армении во Францию после геноцида сложное, многостороннее и уникальное явление. Оно связано с трагическим переездом и адаптацией армянских беженцев во Франции, вынужденных покинуть места своего постоянного проживания из-за массовой резни, устроенной турецкими властями.

Правовое положение армянской эмиграции в 1920-1930-х гг. занимало одно из главных мест в ее жизни. Без решения этих вопросов само пребывание армянских беженцев во Франции было бы очень сложным. От этого зависело пребывание, трудоустройство, обучение детей, социальное обеспечение, условия проживания, передвижение по стране и Европе, заключение браков, разводов, решение имущественных вопросов.

Все эти вопросы были поставлены на повестку дня в странах пребывания эмигрантов, в том числе во Франции.

В связи с тем, что британское правительство отказалось принимать русских и армянских беженцев, то вся тяжесть их приема легла

¹ Пеньковский Дмитрий Дмитриевич- доктор исторических наук, профессор, зав. отделом науки и формирования у обучающихся высоких профессиональных качеств АНО ВО «Национальный институт бизнеса»; Арутюнян Арсен Самвелович, аспирант АНО ВО «Московский гуманитарный университет».

на Францию. Франция стала одним из инициаторов создания в Женеве Верховного комиссариата по делам русских беженцев. В начале Франция обратилась за поддержкой к американскому правительству, предложив ему взять на себя часть финансовых затрат, связанных с приемом беженцев. В ответ на это американцы предложили, что этот вопрос должен быть рассмотрен без промедления, в качестве проблемы «международного характера, которая смоет быть решена только в результате международного сотрудничества. (Письмо Жюссера, посла Франции в США, адресованное министру иностранных дел Франции А. Бриану, 28 февраля 1921 г.)¹

В связи с появлением огромного количества беженцев весной 1921 г. Лига Наций предприняла шаги к созданию специализированного института, который занимался бы именно этими вопросами, - Верховного комиссариата Лиги Наций по вопросам беженцев и военнопленных при Международном бюро труда.

На пост верховного комиссара Совета Лиги Наций по вопросам беженцам и военнопленным по инициативе Международного Красного Креста и Алексинского И. П. была выдвинута в июне 1921 г. кандидатура известного норвежского исследователя и гуманиста Ф. Нансена. Были определены основные задачи Верховного комиссариата: распределение русских и армянских беженцев по территориям отдельных государств; обеспечение их правовой защиты; оказание им первой помощи при их устройстве и обеспечение им постоянного местожительства; регламентированная трудовая реализация при поддержке Международного бюро труда.² Учитывая большой наплыв беженцев из Армении и России, Верховный комиссариат с 1924 г. включил в сферу своей особой компетенции армянских беженцев, которые в большом количестве прибывали в Западную Европу.

В начале 1920-х гг. французское правительство – главный инициатор создания Верховного комиссариата по делам беженцев – стало адресатом многочисленных меморандумов, в которых представители различных гуманитарных, политических и благотворительных обществ и ассоциаций эмигрантов рассказывали о положении русских, армянских и других беженцев. Эти записки содержали количествен-

¹ Гусефф К. Русская эмиграция во Франции: социальная история (1920-1939 годы) пер. с франц. Э. Кустовой; науч. ред. М. Байссвенгер.- М.: Новое литературное обозрение, 2014. С.77.

² Ц. Кёсева. Болгария и русская эмиграция: 1920-1950-е годы / Пер. с болг., науч. ред. Е. В. Михайлова. М.: Библиотека-фонд «Русское Зарубежье»; Русский путь, 2008. С. 50-51.

ные оценки числа беженцев в Европе или Франции, они стали первой количественной базой, на которую смогло опереться французское правительство в своих расчетах. Международный комитет Красного Креста, Российское общество Красного Креста, различные русские и армянские благотворительные организации предлагали собственную оценку числа русских и армянских беженцев, находившихся во Франции в 1920-х годах. Хотя многих армянских эмигрантов регистрировали во Франции как турок, так как они прибыли из Османской империи, ясно было одно – армян насчитывались десятки тысяч человек в различных городах и районах страны.¹

В связи с большим наплывом армян в Европу Верховный комиссариат Лиги Наций по вопросам беженцев и военнопленных, обратил большое внимание, их проблемам. Для доставки армянских эмигрантов во Францию были задействованы грузовики, поезда, пароходы. Основная масса армянских беженцев прибыла во Францию в 1918-1923 годах. В Марселе, Лионе, Париже и других местах были развернуты приемные пункты, палаточные лагеря. Активно к приему армянских беженцев подключились французские власти, различные армянские и русские благотворительные организации.

С целью более прочного устройства апатридов Нансеновский комиссариат дал рекомендации странам, принявшим у себя большое количество русских и армянских беженцев, начать выдавать им специальные документы – так называемые нансеновские паспорта. Этот документ служил удостоверением личности его владельца и подтверждал его статус лица без гражданства. Он выдавался на год, после чего, если не было причин к высылке лица из конкретной страны, срок действия документа продлевался еще на год и т. д. Этот нансеновский паспорт обеспечивал беженцам право на свободное передвижение из страны в страну после выдачи соответствующих виз. Страна, в которой жил эмигрант, обязана была признать такой паспорт как полноценный документ при условии, что его владелец соблюдал все предписания, касающиеся его оплаты при получении и продлении, либо получении вида на жительство. Вместо герба, символизирующего власть соответствующего государства и придающего ему законную силу, на этом паспорте наклеивалась марка с портре-

¹ Гусефф К. Русская эмиграция во Франции: социальная история (1920-1939 годы) пер. с франц. Э. Кустовой; науч. ред. М. Байссвенгер.- М.: Новое литературное обозрение, 2014. С. 113-114.

том Ф. Нансена. Половина суммы, собранной от беженцев при приобретении ими марок (называвшихся также «нансеновский взнос»), предоставлялась Нансеновскому комиссариату в Женеве, другой половины суммы располагала обычно какая-либо из больших эмигрантских организаций в соответствующей стране.¹

Вновь созданный международный институт проделал большую работу по изготовлению удостоверений личности для лишившихся подданства русских и армян. После проведенной большой подготовительной работы нансеновские паспорта стали выдавать армянским и русским беженцам во Франции с 1 января 1923 г.²

Учитывая большую важность проблемы, Верховный комиссар Ф. Нансен подготовил специальный доклад по вопросу армянских и русских беженцев, представленный им VII Ассамблее Лиги Наций (АРСЕН) 3 сентября 1926 г. В нем говорилось: «Вопрос паспортов напрямую связан с вопросом эмиграции. Теперь, когда беженцы располагают документом, имеющим законную силу и позволяющим им путешествовать, следующим этапом на пути окончательного решения беженского вопроса, является их размещение в странах, способных предложить им работу.

Первый руководитель комиссариата Ф. Нансен привлек к выработке международной политики по проблемам армянских беженцев общественных деятелей, различных специалистов. Все это позволило создать Центральную комиссию по изучению положения русских и армянских беженцев, образованную в 1926 г. при Лиге Наций.

Решение о создании комиссии было принято на заседании Консультативного комитета частных организаций 9 сентября 1926 года.

В комиссию, возглавляемую Ж. Морелле, вошли три армянских специалиста (Г. Синапян, А. И. Хатисян, Л. Пашалян) и четыре русских специалиста (Б. Э. Нольде, Я. Л. Рубинштейн, А. Н. Мандельштам, К. Н. Гулькевич). Все они активно участвовали в обсуждениях, развернувшихся в 1921-1923 годах.

Перед русскими и армянскими экспертами стояла задача подготовить текст, который удовлетворил бы все заинтересованные стороны и мог быть принят без возражений и переделок. На протяжении двух лет работы рассматриваемые предложения регулярно обсужда-

¹ Ц. Кёсева. Болгария и русская эмиграция: 1920-1950-е годы / Пер. с болг., науч. ред. Е. В. Михайлова. М.: Библиотека-фонд «Русское Зарубежье»; Русский путь, 2008. С. 123-124.

² ГАРФ РФ. Ф. 5913. Оп. 1. Д. 56. Л. 147-148.

лись с Верховным комиссаром, который, со своей стороны, направил всем правительствам список вопросов, касающихся юридического положения беженцев в соответствующих странах.¹

В результате проведенной работы этой комиссии были подготовлены соответствующие документы. Представленное в 1928 г. Правительствам Соглашение по вопросу о статусе русских и армянских беженцев полностью повторяло содержание меморандума консультационной Комиссии русских и армянских юристов. («Меморандум от 21 мая 1928 года, представленный Комитетом русских и армянских экспертов-юристов по вопросу о правовом статусе беженцев»). Этот текст опирался на предложения, высказанные Консультативным комитетом в резолюции от 7 сентября 1927 г.).

К сентябрю 1929 г. данное Соглашение было ратифицировано одиннадцатью государствами. Франция и Бельгия согласились на то, чтобы представитель Лиги Наций удостоверял документы, выдаваемые офисами беженцам. Тем не менее, правительства этих двух стран уточняли, что назначение представителя будет осуществляться министрами иностранных дел, а не Нансеном, что сводило к минимуму влияние Лиги Наций.²

Франция ратифицировала соглашение 21 мая 1929 г. Назначенный ею Представитель Верховного комиссара получал жалование от секретариата Лиги Наций и обладал статусом, близким к консульскому. Представителем Нансена во Франции стал Марсель Паон, который гарантировал законный статус тем, кто стремился остаться «лицом русского или армянского происхождения».³

На протяжении 1920-х годов Франция среди стран Европы стояла на первом месте по числу армянских эмигрантов. Эта страна, принимая беженцев, решала свои задачи. Это было связано с тем, что Франция понесла большие людские потери во время Первой мировой войны. Она после окончания войны с 1918 г. развернула крупномасштабные восстановительные работы и стремилась быстрее залечить

¹ Гусефф К. Русская эмиграция во Франции: социальная история (1920-1939 годы) пер. с франц. Э. Кустовой; науч. ред. М. Байссвенгер.- М.: Новое литературное обозрение, 2014. С.254-255.

² Гусефф К. Русская эмиграция во Франции: социальная история (1920-1939 годы); пер. с франц. Э. Кустовой; науч. ред. М. Байссвенгер.- М.: Новое литературное обозрение, 2014. С. 258-259.

³ Гусефф К. Русская эмиграция во Франции: социальная история (1920-1939 годы); пер. с франц. Э. Кустовой; науч. ред. М. Байссвенгер.- М.: Новое литературное обозрение, 2014. С. 260-261

раны войны. К тому же низкая рождаемость и сокращение продолжительности рабочего дня – все это предопределило массовый приток армян. В первое послевоенное десятилетие дефицит рабочих рук делал неизбежным привлечение армянских эмигрантов.

Каждый армянский или русский беженец, оставшийся во Франции более двух месяцев, обязан был исхлопотать себе картд иденте, документ, замещающий эмигранту паспорт. Человек, получивший такую карту, имел право выписывать родственников (до двоюродных братьев и сестер) из других стран. При этом для получения права на работу и само рабочее место необходимо было согласие работодателя в виде предварительного контракта. Рабочий был обязан отработать свой контракт. Но здесь появлялась возможность варьировать полученным разрешением на работу. Эта возможность заключалась в том, что обладатель контракта, с обязательного согласия работодателя, мог теперь работать по данной профессии на любом другом предприятии. Юридически здесь было все по закону, поэтому некоторые работодатели откликались на просьбы эмигрантов, выписывали контракты и затем не настаивали на отбывании трудового срока, на своем предприятии. Наличие контракта предполагало оформление так называемой рабочей карты (ресеписсе), первое время заменявшей картд иденте. Профессия рабочего или служащего вписывалась в основную карту на основании записи в рабочей карте. Перемена профессии без специального разрешения допускалась через год после получения картд иденте.¹

Учитывая наличие различных предприятий и организаций, принадлежавших армянам, прибывшим ранее, данными возможностями пользовались многие армянские беженцы. Армяне при поддержке своих родственников, друзей и знакомых делали себе документы, находили рабочие места и таким образом успешнее проходили адаптацию во Франции..

В тридцатые годы ситуация изменилась из-за того, что Франция уже решила свои основные проблемы восстановления. К этому времени армянские беженцы уже были устроены на работу благодаря помощи государственных органов и армянских общественных организаций.

¹ Правовое положение российской эмиграции в 1920-1930-е годы: СПб., Сударыня, 2006. С. 134-135.

В целом Франция приняла наибольшее количество армянских беженцев, и стала настоящим центром армянского зарубежья в Европе. Париж стал главным партнером Верховного комиссариата по делам не только русских, но и армянских беженцев.

Все эти обстоятельства способствовали тому, что многие армянские эмигранты стали называть Францию своей второй родиной. Французское государство фактически стало защитницей интересов армянских эмигрантов прибывших в эту страну после страшной резни, организованной турецкими властями в Османской империи и Армении.

Большую работу по правовой адаптации провел Центральный офис по делам русских беженцев, который был создан при поддержке правительственной комиссии под председательством сенатора Монзи. Межминистерский циркуляр, подписанный 9 мая 1925 года, узаконил создание этого офиса. Эти циркуляром всем государственным органам Франции рекомендовалось признавать за документами, удостоверяемыми новым учреждением, силу «сертификатов административного назначения, принимаемых в качестве достойных доверия документов частного характера». Действие этого циркуляра стало распространяться на действия и Центрального армянского офиса, созданного позднее и работавшего в тесном контакте с Центральным офисом по делам русских беженцев.

Центральный офис по делам русских беженцев представлял собой важную инновацию: государство подтверждало полномочия иностранной частной организации и наделяло ее важными функциями. Прежде всего, в области выдачи и подтверждения документов, удостоверяющих личность. Создание этого учреждения, явившиеся продолжением необычной для Франции политики, означало санкционирование на государственном уровне деятельности представительств русской диаспоры – причем именно в тот момент, когда власти особенно опасались формирования в стране инородных меньшинств. В случае русских, а затем армянских беженцев республиканская традиция сумела найти оригинальный ответ на беспрецедентную ситуацию. Создав Офис, французское правительство способствовало укреплению позиций посредников, игравших роль динамичного связующего звена между диаспорой и государством.

Центральный офис по делам русских беженцев был уполномочен удостоверить личность и статус «русского апатрида», заверять любые документы, имеющие отношение к гражданскому состоянию,

подтверждать подлинность дипломов, выдавать справки о «респектабельности» (в них могли фигурировать сведения о дворянских титулах, должностях, занимаемых ранее в России). До конца двадцатых годов Центральный офис действовал под эгидой Министерства иностранных дел, которое выработало специальное положение, призванное адаптировать статус апатридов к требованиям французской администрации. Несмотря на значительную автономию, Центральный офис должен был упоминать документы, на основании которого была выдана справка.¹

Центральный офис по делам русских беженцев оказывал большую помощь не только русским, но и армянским беженцам. Этот аспект был специально оговорен и закреплён за Офисом. Его совместная работа с Центральным армянским офисом, позволяла армянским эмигрантам получить соответствующие документы, потерянные во время срочного выезда из мест проживания, когда приходилось бросать все.

Введение нансеновских паспортов в 1923 г. позволило армянским беженцам беспрепятственно передвигаться по Франции и в случае необходимости выезжать в другие страны.

Все эти обстоятельства способствовали успешной правовой адаптации армянских беженцев. Благодаря помощи международных организаций, Нансеновского комитета, Центрального офиса по делам русских беженцев, Центрального армянского офиса, армянские эмигранты смогли получить нужные документы, найти работу по специальности, обучать детей, решать имущественные вопросы.

Успешной правовой адаптации армянских беженцев способствовало введение нансеновских паспортов в 1923 г. Это позволило армянским эмигрантам беспрепятственно передвигаться по Франции и даже выезжать в другие страны мира.

Список использованной литературы и источников:

1. Гусефф К. Русская эмиграция во Франции: социальная история (1920-1939 годы) / Катрин Гусефф; пер. с франц. Э. Кустовой; науч. ред. М. Байссвенгер.- М.: Новое литературное обозрение, 2014.

¹ Гусефф К. Русская эмиграция во Франции: социальная история (1920-1939 годы); пер. с франц. Э. Кустовой; науч. ред. М. Байссвенгер.- М.: Новое литературное обозрение, 2014. С. 271-272

2. Положение беженцев в мире. 2000: Пятьдесят лет гуманитарной деятельности /УВКБ ООН; гл. ред. и авт. М. Катс. – Интердиалект – Geneva. 2000. 362 с. ил.
3. Правовое положение российской эмиграции в 1920-1930-е годы: СПб, «Сударыня», 2006. 354 с.
4. Кёсева Ц. Болгария и русская эмиграция: 1920-1950-е годы /Пер. с болг. Науч. ред. Е. В. Михайлова. М., Библиотека-фонд «Русское Зарубежье»; Русский путь. 2008. – 312 с.
5. Библиотека-фонд «Русское Зарубежье». Ф. 25. Описание 1. Дело 1.
6. ГАРФ ФР. Ф. Р.-7067. Оп. 1. Д. 67.
7. Интернет: URL: <http://poev-kovcheg.ru/mag/2011-10/2591.html>. Дата обращения 20.04.2015.

*Пеньковский Д. Д. –Национальный институт бизнеса
Арутюнян А. С. Московский гуманитарный университет¹*

ЛИКВИДАЦИЯ ОРГАНИЗАТОРОВ МАССОВЫХ УБИЙСТВ АРМЯНСКОГО НАРОДА (1915-1925 ГГ.)

Аннотация. В статье рассматривается одна из мало исследованных проблем массового убийства армян в Османской империи и Армении в ходе и после геноцида армян в 1915-1925 гг. Некоторые аспекты причин и хода геноцида армянского населения рассматриваются впервые. Особое внимание в статье уделено вопросам суда над лидерами младотурок, которые совершили это чудовищное преступление против армянского народа и их ликвидации в различных частях Европы и Азии.

Ключевые слова. Геноцид армянского народа, массовые убийства армян, Османская империя, Армения, Берлин, Рим, Средняя Азия, суд, трибунал, акты возмездия.

В XX веке эмиграционные процессы в различных странах мира во многом были связаны с войнами, революциями и военными конфликтами. Массовые убийства во многих странах мира проходили по различным и часто трагичным сценариям.

¹ Пеньковский Дмитрий Дмитриевич, доктор исторических наук, профессор, зав. отделом науки и формирования у обучающихся высоких профессиональных качеств АНО ВО «Национальный институт бизнеса»; Арутюнян Арсен Самвелович, аспирант АНО ВО «Московский гуманитарный университет».

Но в истории массовых убийств народов особняком стоит геноцид армянского населения, начавшийся после трагических событий в 1915 г. в Османской империи и Армении.

В течении 1915-1923 гг. воспользовавшись международной политической ситуацией, сложившейся в ходе и после Первой мировой войны младотурецкое руководство Османской империи, а позднее кемалисты совершили спланированную программу геноцида армянского народа. Вследствие чего были убиты и депортированы из мест проживания около трех миллионов армян, греков, айсоров. Оставшееся безнаказанным злодеяние, которое мировое сообщество квалифицировало как преступление против человечности и цивилизации, ставшее прецедентом для других геноцидов, совершенных в течение двадцатого века.

Характер чудовищных преступлений 1915 г. никак не соответствует той трактовке фактов, которую предлагают власти современной Турции... Погибли более полутора миллионов этнических армян. Руководство современной Турции и действующие под их покровительством и контролем научные круги всячески отрицают исторический факт геноцида против армянского народа.

Все началось в конце XIX века, когда массовому геноциду предшествовали убийства армян в Сасуне, Стамбуле, Трабзоне, Эрзинджане, Эрзеруме, Гюмюшхане, Байбурте, Урфе и Битлисе и других местах Турции. В 1905 году в Баку во дворе армянской церкви были убиты тысячи армян.¹

Позже в 1909 г. тысячи армян были заживо сожжены турками в католической церкви в Адане. 30 000 армян стали жертвами погромов, а число бездомных беженцев достигало 35 000 человек.²

Эти погромы стали следствием целенаправленной программы младотурок, пришедшим на смену реакционного абдулгамидовского режима и в определенном смысле прологом геноцида 1915-1923 гг. Руководство Османской империи, а затем Турции спровоцировали волну насилия и массовых истреблений армянского народа. Были организованы беспрецедентные массовые убийства и погромы армян. Все имущество армян было захвачено организаторами геноцида.

Ход Первой мировой войны привел к серьезному осложнению положения Турции. В середине 1915 г. британско-французские силы

¹ The Graphic. 1905. 21 октября.

² The Spectator. 1909. 8 мая.

атаковали Дарданеллы. В связи с этим в Стамбуле начались подготовительные мероприятия для переноса столицы в Эскишехир и эвакуации местного населения. Боясь присоединения армян к союзникам, правительство Османской империи начало в марте 1915 г. депортацию и массовые убийства армянского населения. Всех, кто оказывал сопротивление депортации, турецкие войска убивали на месте. В апреле 1915 г. в окрестностях Ванна было убито около 50 000 армян. Главную роль в уничтожении армян играла расположенная в Эрзеруме «Особая организация» - Тешкилят-и Махсуса, насчитывающая до 34 000 членов и в значительной степени состоявшая из выпущенных из тюрем преступников.

18 апреля 1915 г. в окрестностях Эрзерума состоялся массовый турецкий митинг, на котором армян обвинили в предательстве, а помогающим им мусульманам предупредили о том, что они также разделят судьбу армян. В течение следующих недель армяне Эрзерумской области стали объектом серии нападения турок. В середине мая 1915 г. произошла резня в Хынысе и его окрестностях, где было убито 19 000 армян. Армяне из других деревень области депортировались в Эрзерум, большинство из них по дороге умерло от голода, жажды и истощения, а оставшихся в живых сбрасывали в реку со склонов ущелья Кемах. Большинство из 65 тысяч армянских жителей Эрзерума в течение июня-июля 1915 г. было депортировано и убито в ущелье Кемах, остальных депортировали в Алеппо, и Мосул, где некоторым удалось выжить. В июле 1915 г. уже в южной части Турции также началось преследование армян. В ходе этой операции в городе Битлисе было убито около 15 тысяч армян. Затем в пригородах Битлиса началось уничтожение представителей армянских общин. Мужское население было убито, а женщин и детей сгонял в здания и заживо сжигали. В городах на побережье Черного моря армян грузили на корабли и затем топили в море. В Харпуте, вместе с 13 тысячами армян были убиты студенты и преподаватели Ефратского и Анатолийского колледжей. Выполняя установку об уничтожении армян на юге, турецкие военнослужащие согнали армянских женщин и детей и издевательски гоняли их по пустыне Дер Зор. В результате до 150 тысяч человек погибло от голода, жажды или были убиты по дорогам пустыни.¹

¹ Новое время. Ереван. 2015. 28 апреля. № 2558 (44). С. 2.

Константинопольский армянский патриарх докладывал каталонцам в Эчмиадзин в октябре 1915 г., «что по сие время в Турции перебито 850 000 армян. Безоружных людей убивают, истребляют, как мух, только потому, что эти люди стремятся к свободе... План истребления армян в Турции, выработанный «конституционными» младотурками при содействии германских офицеров, систематически приводится в исполнение и, весьма возможно, в ближайшем будущем настанет день, когда в Турецкой Армении не останется ни одного армянина. Число армян в Турции, по данным последней статистики, не превышает 1 200 000 душ. Если число армян, бежавших в Россию, достигает 200 000 человек, то, следовательно, в стране осталось не более 300 000 армян».¹

К концу лета 1915 г. значительная часть армянского населения Османской империи была убита. Уничтожение армян в центральной и западной Анатолии продолжалось и после августа 1915 г. Французские газеты уже в декабре 1915 г. сообщали о резне более одного миллиона армян, которая, по их мнению, была осуществлена такими жестокими способами, которые до сих пор не были известны в человеческой истории.²

Потери армян, погибших в 1915 г. в ходе различных спецопераций турецких властей, мнения исследователей расходятся. По данным немецкого миссионера Иоганнеса Лепсиуса было убито до 1 100 000 человек. Эрнст Зоммер из «Немецкого союза помощи» (Deutscher Hilfsbund für christliches Liebeswerk im Orient) оценил число депортированных в 1 400 000, а оставшихся из них в живых – в 250 000. Согласно Армену Марсубяну большинство историков оценивают количество жертв от 1 до 1,5 миллиона человек. Профильные энциклопедии дают следующие оценки: «Encyclopedia of Genocide» - около 1 миллиона к 1918 году, «Encyclopedia of Genocide and Crimes Against Humanity» - около 1,2 миллиона погибших.³

В нескольких номерах журнала The World's Work за 1918 г. была сделана публикация серии материалов, описывающих события Геноцида армян. В журналах были опубликованы отрывки из мемуаров Генри Моргантау, посла США в Османской империи в 1913-1916 гг. В этих журналах Генри Моргантау сообщал, что мучения армян были

¹ Журнал «Искры», Москва, 1915, 18 октября.

² Le Petit Journal. Paris. 1915. 19 декабря.

³ Интернет URL: [http:// Documents and Settings /VAL/ Геноцид армян – Википедия. Электронная энциклопедия. Дата обращения 25.03.2015.](http://Documents and Settings /VAL/ Геноцид армян – Википедия. Электронная энциклопедия. Дата обращения 25.03.2015.)

намного большими, чем подобные случаи известные до этого истории. В этих материалах отмечалось, что все акции Геноцида были заранее спланированы турецкими властями. С учетом наличия огромных проблем армянских беженцев американский Красный Крест оказывал им гуманитарную помощь, он подготовил специальный выпуск Красного Креста и организовал сбор средств для армян, ставших жертвой турецкого насилия.¹ Американцы сняли фильм «Аукцион душ», в котором снялась Аршалуйс Мардиганян. Фильм демонстрировался в благотворительных целях, а весь сбор – 30 миллионов долларов был использован для помощи пережившим Геноцид.²

Папа Римский Бенедикт XV озабоченный страшными последствиями Геноцида несколько раз обращался с письмами к султану Османской империи с просьбой прекратить мучения и резню армян.³

Многие французские газеты в те годы выступили против Геноцида, развязанного в Османской империи. В ряде газет были открыты специальные рубрики, посвященные Геноциду армян, где отмечалось, что в послевоенных условиях 1919 года в Османской империи продолжается резня армян.⁴ В объемной редакционной статье под названием «Исследование Le Petit Parisien относительно армянских погромов» как достоверное свидетельство очевидца приведена телеграмма специального корреспондента газеты с подробным описанием ужасающей резни армян. В газете отмечается, что с лета 1915 г. по осень 1918 г. в Османской империи убито около 1,5 миллиона армян, ставших жертвами турецкого ятагана, тогда как в течение четырех лет войны на некоторых фронтах столько человеческих жизней не унесло даже огнестрельное оружие. В статье подчеркнуто, что подобная резня не могла быть случайной и незапланированной, а ответственными названы Энвер, Талаат, Джемаль.⁵

Таким образом, можно сделать вывод, что геноцид турецких властей против армянского народа, проводившийся в 1915 году, привел к гибели более 1,5 миллиона человек, что стало причиной массовой эмиграции армян из Османской империи и Армении в различные страны Европы, Азии и Ближнего Востока. Армянское население в ужасе бежало из районов, где турки проводили массовые убийства.

¹ The Red Cross Bulletin. Washington. 5 мая 1919 г. №19.

² The Amerikan Weekly. Вашингтон. 1919. 12 января.

³ La Tribuna Illustrata. Рим. 1914 г. 13-20 сентября

⁴ Le Feu. Париж. 1919, 15 февраля.

⁵ Le Petit Parisien. Париж. 1919. 2 января.

Армяне уходили, бросая дома, скот, сады, поля лишь бы только спастись от неминуемой смерти. Это был первый массовый исход целого народа в начале XX века.

Необходимо отметить, что убийство 1,5 млн. армян турками не осталось безнаказанным. Декретом Османской империи от 16 декабря 1918 г. лидеры партии «Единение и прогресс» и ряд видных деятелей младотурецкого правительства были преданы суду. Им было предъявлено обвинение в вовлечении Турции в войну и геноцида армян. Среди обвиняемых был бывший великий визирь, председатель партии «Единение и прогресс» Саид Халим - паша, министр внутренних дел Талаат, военный министр Энвер, министр военно-морского флота Джемал, члены генерального совета Ибрагим Шюкри, Халил и Ахмет Нессими, глава центрального аппарата тайной организации «Тешкилати махсуссе» доктор Бехаэтдин Шакир и другие. Члены трибунала единогласно решили приговорить лидеров партии «Единение и прогресс» к смертной казни. Но приговор был заочным, так как все они бежали.

Особое решение по наказанию организаторов массовых убийств армян было принято в Армении. Осенью 1919 г. в Ереване состоялся IX съезд партии Дашнакцутюн, на котором было принято решение о приведении в исполнение смертных приговоров в отношении главарей младотурок и предводителей мусаватистского Азербайджана, повинных в осуществлении геноцида армян. Было рассмотрено 650 имен исполнителей и пособников геноцида. Из них был отобран 41 главный виновник. Операция получила название «Немезис» (Немезида – имя греческой богини возмездия). Для осуществления операции был образован ответственный орган, возглавляемый послом Армении в США Арменом Гаро. Оперативное руководство и материальное обеспечение было поручено Шаану Натали и Григору Мержанову.

Еще до создания группы «Немезис» Декретом Османской империи от 16 декабря 1918 г. лидеры партии «Единение и прогресс» и ряд видных деятелей младотурецкого правительства были преданы суду. Им было предъявлено обвинение в вовлечении Турции в войну и организации депортации и геноцида армян. В феврале 1919 г. в Константинополе начался судебный процесс над младотурками. Среди обвиняемых были бывший великий визирь, председатель партии «Единение и прогресс» Саид Халим-паша, министр внутренних дел Талаат, военный министр Энвер, министр военно-морского флота Джемал, члены генерального совета Ибрагим Шюкри, Халил и Ахмет

Нессими, глава центрального аппарата тайной организации «Тешкилати махсуссе» доктор Бехаэтдин Шакир и другие. Члены трибунала единогласно решили приговорить лидеров партии «Единение и прогресс» к смертной казни. Но приговор был заочным, так как все они бежали.

В приговоре турецкого трибунала говорилось: «... Доктор Бехаэтдин Шакир отправился в Тапезунд, Эрзрум и другие вилайеты в качестве председателя Специальной организации, состоящей из чете (нерегулярных войск) и преступников, освобожденных из тюрем. Взяв на себя руководство этими отрядами, он явился автором массовых убийств и хищений.

Члены группы «Немезис» вели розыск преступников по всей Европе. 15 марта 1921 г. Согомон Тейлерян долго искал, выследил и застрелил в Берлине Талаата. Затем Григор Мержанов и Грач Папазян после длительного розыска нашли некоторых лидеров младотурок в Берлине. Они начали следить за бывшим губернатором Трапезунда Джемалом Азми, который прославился необыкновенной, чудовищной жестокостью по отношению к армянам. В приговоре турецкого трибунала о нем говорилось: «Часть женщин и детей по его приказанию оставили в Трапезунде, разместив в больницах и домах дервишей, якобы с намерением защитить их. Во многих местах женщин и даже девочек, собранных в группы, посадили на баржи под предлогом отправки в другое место. Но как только баржи исчезли из виду, эти женщины и дети были сброшены в воду и утоплены. 17 апреля 1921 г. Аршавир Ширакян и Арам Еркянян убили в Берлине Джемала Азми и Бехаэтдина Шакира.

В это же время в Риме Аршавир Ширакян разыскивал Саида Халим –пашу – сатрапа, подписавшего документ о резне и высылке армян, премьер-министра правительства «Иттихад ве таракки». Его поиск увенчался успехом, он нашел его, когда тот ехал по улице на экипаже. Схватив узду, Аршавир Ширакян остановил лошадей, вскочил в экипаж и выстрелил в голову Саида Халим – пашу. Воспользовавшись начавшейся суматохой, Ширакян сумел уйти от преследования.

19 июня 1920 г. Арам Еркянян в Тифлисе убрал разгуливавшего по проспекту Фатали хана Хойского, виновного в резне армян в Баку и в Шуше в сентябре 1918 г.. 19 июля 1921 г. Мисак Торлакян нашел

и уничтожил в Константинополе Бехбуд хана Дживаншира – того, кто резал армян в Шуши.¹

Члены группы «Немезис» долго вели розыск Энвера-паши по Европе, но нашли его в Средней Азии. После боев под стенами Бухары бывший военный министр Турции Энвер-паша, отступил с восставшими басмачами в Восточную Бухару. Отряды Красной Армии в сложных условиях Средней Азии искали отряд Энвера-паши, который постоянно менял свою дислокацию и метался по округе. В конечном итоге отряд басмачей был настигнут и разбит в одном кишлаке. В рапорте командира дивизиона 13 корпуса говорилось, что недалеко от кишлака, где был расположен штаб противника, мною был выделен один эскадрон и послан в обход, чтобы отрезать путь на случай отступления противника. В пять часов утра дивизион пошел в атаку, но был встречен оружейным огнем противника. Нашим пулеметным огнем противник был сбит и беспорядочно бежал.

Штаб басмачей во главе с Энвер-пашой бросился в горы, но наткнувшись на эскадрон, посланный в обход, принял бой. В результате боя штаб противника уничтожен. Успели спастись только трое. 28 трупов остались на месте. Среди трупов опознан, и Энвер-паша. Ударом шашки у него снесена голова и часть туловища. Его собственноручно зарубил командир бригады Акоп Мелкумов.²

Таким образом, можно сделать вывод, что основных организаторов геноцида турецких властей против армянского народа в 1915-1920-х гг., постигло неотвратимое историческое возмездие. Было приведено в исполнение решение турецкого трибунала о смертной казни основных организаторов массовых убийств армянского народа.

На мероприятиях, посвященных 100 - летию геноцида армянского народа на мемориале в Цицернакаберде особо отмечалось, что армяне выступают против террора, но турецких организаторов массовых убийств армян настиг суд неотвратимого исторического возмездия. Такие факты преступлений против человечности и цивилизации нельзя забывать, надо помнить эти уроки истории и не допускать в современных условиях. Уроки разгрома Югославии, Ливии, Ирака, события в Сирии, массовая эмиграция в страны Европы из Ближнего Востока и Африки говорят, что человечеству надо беречь мир, доби-

¹ Новое время. Ереван. 2015. 28 апреля. № 2558 (44). Статья «Возмездие. Бесславный конец». С. 6-7

² Новое время. Ереван. 2015. 28 апреля. № 2558 (44). Статья «Возмездие. Бесславный конец». С. 7

ваться согласия между народами и не доводить дело до массовой эмиграции людей.

Список использованной литературы и источников:

1. Гусефф К. Русская эмиграция во Франции: социальная история (1920-1939 годы) / Катрин Гусефф; пер. с франц. Э. Кустовой; науч. ред. М. Байссвенгер.- М.: Новое литературное обозрение, 2014.
2. Histoire des etrangers et de I immigration en France / Dir. Y. Leguin. Paris: Larousse, 1992.
3. ГАРФ ФР. Ф. Р.-7067. Оп. 1. Д. 67.
4. Новое время. Ереван. 2015. 28 апреля.
5. Журнал «Искры», Москва, 1915.
6. The Red Cross Bulletin. Washington. 1919 г.
7. Le Petit Journal. Paris.1915г.
8. Le Feu. Париж.1919 г.
9. Le Petit Parisien. Париж. 1919 г.
10. The Graphic. 1905 г.
11. The Spectator. 1909 г.
12. Интернет: URL: <http://noev-kovcheg.ru/mag/2011-10/2591.html>. Дата обращения 20.04.2015.

Селезнев В. Н. Национальный институт бизнеса¹

СПЕЦИФИЧЕСКИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ СПОСОБНОСТИ МЕНЕДЖЕРОВ В УСПЕШНОМ УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Аннотация. В статье рассматриваются ключевые зависимости успешного управления организацией и специфических управленческих способностей менеджеров. Показаны зависимости наличия разноуровневых профессиональных способностей менеджеров в решении различных задач управления. Доказывается приоритет специфических личностных качеств-способностей при решении сложных задач стратегий развития, роста и изменений организации.

Ключевые слова: управленческие способности, уровни способностей, цели организации, иерархия целей, критерии способностей, структурно-психологический критерий способностей,

¹ Селезнев Владимир Николаевич – док. психол. наук, профессор, зав. кафедрой психологии и управления АНО ВО «Национальный институт бизнеса»

деятельностно-функциональный критерий способностей, личностные качества-способности.

Управленческая деятельность характеризуется различным уровнем качественных параметров, выполняется с большей или меньшей эффективностью. В первую очередь это зависит от профессиональных и личностных качеств руководителя. Главными факторами эффективности управленческой деятельности выступают специфические *управленческие способности*. При изучении управленческой деятельности особую роль играет понятие «способности». В настоящее время из-за сложности управленческой деятельности проблема оптимальности состава и структуры управленческих способностей недостаточно изучена.

В научных воззрениях категория способностей является одной из самых сложных, растворяясь в таких психологических понятиях, как знания, умения, интеллект, личностные качества, психические процессы и др. Основные положения общепсихологической характеристики способностей заключаются в следующем¹.

Способности отличаются от других психических явлений по трем основным признакам.

1.Способности - это индивидуально-психологические особенности, отличающие одного человека от другого.

2.Это только те особенности, от которых зависит эффективность деятельности.

3.Способности не сводимы к знаниям, умениям и навыкам, уже выработанным у человека, хотя и обуславливают легкость и быстроту их приобретения.

Характеризуются способности качественным и количественным аспектами. В качественном аспекте они рассматриваются как реализация совокупности психологических свойств человека, обеспечивающий успешность его деятельности. Количественная характеристика предполагает определение *уровня способностей*.

Развитие способностей руководителя неотделимо от развития личности в целом. Понятие «способности» в общей структуре психологических понятий занимает «промежуточное место» между категориями деятельности и личности.

¹ Москвин В. А Профили латеральности и некоторые особенности психических процессов. М., 2012.

Трудности изучения собственно управленческих способностей обуславливают предельно общий статус понятия «способности» и их тесная связь с деятельностью и личностью. Успешность управления зависит от того, насколько руководитель может обеспечить и согласовать между собой три основных «измерения» управленческой деятельности¹:

1) собственно организационно-административное измерение требует развитых общеуправленческих навыков, способностей и умений;

2) кадровое, «личностное» - требует других способностей, обеспечивающих эффективные межличностные взаимодействия, управление людьми: в роли таких способностей выступают основные личностные качества, что отличает управленческую деятельность от иных видов деятельности;

3) производственно-технологическое «измерение» требует специальных способностей, собственно профессиональных качеств руководителя.

Согласование в процессе управления этих трех «измерений» требует наличия координационных способностей, которые тоже связаны с ведущими личностными качествами. Управленческие способности, поэтому рассматриваются в связи с проблемой *общей структуры личности руководителя*, а иногда и подменяются ею. Рассмотрим подробнее востребованность в доминирующие в управлении навыки, качества и специальные способности.

Для того чтобы организация могла добиться реализации своих целей, задачи должны быть скоординированы посредством вертикального разделения труда. Поэтому управление является существенно важной деятельностью для организации, успешно реализуемой на основе способностей руководителя. Для того чтобы организация могла действовать успешно, работа по управлению должна быть четко отделена от неуправленческой работы.

Выбор цели организации является одним из наиболее ответственных моментов в процессе выработки и принятия управленческих решений. В соответствии с выбранной целью формируется стратегия развития организации, тактика, разрабатываются прогнозы и планы

¹ Рабочая книга практического психолога: Технологии эффективной профессиональной деятельности. – М., 2002.

действий, оцениваются результаты принятых решений и предпринятых действий.

Существует несколько подходов к определению целей:

1) *цель* - идеальный образ желаемого, возможного и не обходимого состояния управляемой системы;

2) *цель* - описывает желаемый конечный результат деятельности. Она выделяет ядро, главные характеристики проблемной ситуации и описывает новое, устойчивое состояние управленческого процесса;

3) *цель* - это конкретные конечные состояния или искомые результаты, которых хотела бы добиться группа, работа вместе;

4) *цель* - любого исследования операций заключается в том, чтобы выяснить, что ожидает получить в результате его проведения руководитель. Другими словами, требуется определить, каковы предполагаемые результаты завершения проекта;

5) *цель* - это состояние объекта управления, к достижению которого стремится организация.

Миссия является гораздо более конкретным ориентиром, чем видение. В отличие от видения у миссии есть своя финишная черта - период времени, по истечении которого она должна быть выполнена.

Миссия - это цель, для которой организация существует и которая должна быть выполнена в плановом периоде. Миссия является комплексной целью, она включает внутренние (например, связанные с конкуренцией) ориентиры деятельности фирмы, выражая таким образом суть того успеха, которого должна добиться организация.

Цели, в отличие от миссии, выражают отдельные конкретные направления деятельности организации: *неэкономические цели* связаны с тем, что экономическая структура - это не просто деловая структура, нацеленная на получение прибыли, но и сообщество людей с присущими им человеческими потребностями; к ним можно отнести, например, улучшение условий труда; *экономические цели* организации, выражены в показателях хозяйственной деятельности.

В любой крупной организации, имеющей несколько различных структурных подразделений и несколько уровней управления, складывается *иерархия целей*, представляющая собой декомпозицию целей более высокого уровня в цели более низкого уровня.

Целеполагание предполагает обширный перечень управленческих способностей, включающий в себя различные по степени обобщенности и характеру свойства психики и личности.

Из общей совокупности управленческих качеств выделяют ряд категорий, которые либо являются управленческими способностями, либо *выступают в функции способностей*¹.

Категория основных личностных характеристик руководителя, обозначаемая понятием «менеджерские характеристики». Они необходимы, так как обеспечивают высокую эффективность управленческой деятельности. Категория собственно управленческих способностей, рассматриваемая как управленческие способности в узком смысле. Она делится на две группы: *общеуправленческие способности*, определяющие эффективность данного типа деятельности в целом, и *частные управленческие способности*, помогающие успешному выполнению ее отдельных функций.

Две эти категории выделяются по *деятельностно - функциональному критерию*, но в психологии управления есть еще один критерий выделения способностей — *структурно-психологический*. Его основа — структура психики. В управленческой деятельности по этому критерию различают *общие* и *специальные способности*. Способности структурируются по основным классам психических процессов — когнитивным, коммуникативным, регулятивным, волевым, мотивационным.

Управленческие способности выражены в качестве менеджмента, шкалах персональных достижений менеджеров, работающих в организации. В долгосрочном периоде это хорошо продуманные методы управления и разработки в гибком выборе адекватных методов, являются существенными для развития и успеха организации.

Одними из самых важных целей для стратегического управления являются *цели роста организации*. Данные цели отражают соотношение темпа изменения объема продаж и прибыли по отрасли в целом.

Цель стабильного роста предполагает, что при ее достижении организация развивается примерно таким же темпом, как и отрасль в целом. Данная цель не предполагает экспансии организации, а означает, что организация стремится сохранить неизменной свою долю рынка.

Цель сокращения ставится организацией тогда, когда по целому ряду причин она вынуждена развиваться более медленными темпами,

¹ Рабочая книга практического психолога: Технологии эффективной профессиональной деятельности. — М., 2002.

чем и отрасль в целом, либо даже в абсолютном выражении сокращать свое присутствие на рынке.

Достоверным критерием креативности менеджмента являются показатели качества и оценка степени достижения цели организации.

Достижимость целей. Они не должны быть слишком легкими для достижения. Но они также не должны быть нереалистичными, выходящими за предельно допустимые возможности исполнителей. Нереальная для достижения цель приводит к демотивации работников.

Гибкость целей и наличие пространства для их корректировки в связи с непредвиденными изменениями. Цели следует устанавливать таким образом, чтобы они оставляли возможность для их корректировки в соответствии с теми изменениями, которые могут произойти в окружении.

Измеримость целей. Цели должны быть сформулированы таким образом, чтобы их можно было количественно измерить или можно было каким-то другим объективным способом оценить, была ли цель достигнута. Если цели неизмеримы, то они порождают разнотолки, затрудняют процесс оценки результатов деятельности и вызывают конфликты.

Конкретность целей. Цели должны быть конкретными, обладающими необходимой специфичностью, помогающей однозначно определить, в каком направлении должно осуществляться функционирование организации. Цель должна четко фиксировать, что необходимо получить в результате ее реализации.

Совместимость целей. Совместимость предполагает, что долгосрочные цели соответствуют миссии, а краткосрочные цели - долгосрочным. Важно, чтобы не противоречили друг другу цели, относящиеся к прибыльности и к установлению конкретной позиции.

Приемлемость целей. Необходима для основных субъектов влияния, определяющих деятельность организации, и в первую очередь для тех, кому придется их достигать. При формулировании целей очень важно учитывать то, какие желания и потребности имеют работники.

Определяющими способностями в построении и адекватном изменении структуры управления является группа характеристик эффективного менеджера — *личностные качества*, выступающие в функции способностей. Наиболее известна работа Р. Стогдилла,

обобщающая данные более 3500 исследований характеристик этих качеств. Он выделяет следующие главные менеджерские качества: *доминантность, уверенность в себе, эмоциональная стабильность, стрессоустойчивость, креативность, стремление к достижениям, предприимчивость, ответственность, надежность, независимость личности, общительность, социабельность*. (умение строить межличностные контакты и потребность к установлению широких социальных контактов).

Структура управления организации направлена на установление четких взаимосвязей между отдельными ее подразделениями, распределение между ними прав и ответственности.

Под *структурой управления* понимается упорядоченная совокупность устойчиво взаимосвязанных элементов, обеспечивающих функционирование и развитие организации как единого целого. Организационная структура управления определяется также как форма разделения и кооперации управленческой деятельности, в рамках которой осуществляется процесс управления по соответствующим функциям, направленным на решение поставленных задач и достижение намеченных целей.

Отношения между элементами структуры управления поддерживаются благодаря связям, которые принято подразделять на *горизонтальные* и *вертикальные*. Первые носят характер согласования и являются одноуровневыми. Вторые - это отношения подчинения (властные отношения внутри организации). Необходимость в них возникает при иерархичности построения системы управления, то есть при наличии различных уровней управления, на каждом из которых преследуются свои цели.

При трех и более уровнях в организационной структуре управления формируется так называемый средний слой, который, в свою очередь, может состоять из нескольких уровней.

Структура управления организацией формируется на основе следующих принципов, в том числе:

организационная структура управления должна *отражать цели и задачи организации*, а следовательно, быть подчиненной производству и его потребностям;

следует предусматривать *оптимальное разделение труда* между органами управления и отдельными работниками, обеспечивающее творческий характер работы и нормальную нагрузку, а также надлежащую специализацию;

формирование структуры управления надлежит связывать с *определением полномочий и ответственности* каждого работника и органа управления, с установлением системы вертикальных и горизонтальных связей между ними;

между функциями и обязанностями, с одной стороны, и полномочиями и ответственностью - с другой, *необходимо поддерживать соответствие*, нарушение которого приводит к дисфункции системы управления в целом.

Идеальная эффективность структуры недостижима ни при каких обстоятельствах; внедрение новых технологий сначала снижает эффективность, а лишь потом повышает ее; этап адаптации также характеризуется некоторым снижением эффективности. В отдельных случаях оптимизация организационной структуры может носить *частичный характер*: затрагиваются не все взаимодействия предприятия, а лишь часть, обычно сбыт или маркетинг. Чаще изменениям подвергаются *все функциональные системы* организации, и тогда речь идет о реструктуризации.

При любой оптимизации с течением времени происходит частичный возврат к старым методам работы и взаимодействиям. Это объективный процесс, который слабо поддается коррекции. Величина «отката» может быть незначительной или критической в зависимости от качества разработок и качества.

Именно эти *качества-способности* позволяют разрешить сложнейшую и распространённую проблему парадокса когда, *проведение непрерывных изменений* приносит меньший эффект, чем частые порционные изменения. Это связано с информационной перегрузкой при непрерывных изменениях и с недостатком времени на адаптацию. Программа внедрения оптимизации должна учитывать этот феномен. Изменения должны проводиться параллельно для разных групп персонала, а не последовательно в каждой группе. *Эффективность* - это одно из наиболее общих экономических понятий, не имеющих единого общепризнанного определения. Это одна из возможных (важнейшая, но не единственная) характеристик качества некоторой системы, в частности, экономической, а именно ее характеристика с точки зрения соотношения затрат и результатов функционирования системы.

Эффективность - это относительный эффект, результативность процесса, операции, проекта, определяемые как отношение эффекта,

результата к затратам, расходам, обусловившим, обеспечившим его получение.

В зависимости от того, какие затраты, и особенно, какие результаты принимаются во внимание, можно говорить об экономической, социально-экономической, институциональной, социальной, экологической эффективности.

Экономическая эффективность представляет собой результативность экономической деятельности, экономических программ и мероприятий, характеризуемая отношением полученного экономического эффекта, результата к затратам факторов, ресурсов, обусловившим получение этого результата; достижение наибольшего объема производства с применением имеющегося ограниченного количества ресурсов или обеспечение заданного выпуска при минимальных затратах.

В макроэкономическом анализе эффективность – это показатель выпуска товаров и услуг в расчете:

- на единицу затрат;
- на единицу затраченного капитала;
- на единицу совокупных затрат всех производственных ресурсов.

Категория эффективности близка по экономическому смыслу результативности и производительности.

Производительность - показатель среднего объема произведенной товарной продукции на единицу затраченных ресурсов.

Микроэкономический метод, предусматривает анализ предельных экономических величин как дифференциальных эффектов, получаемых от дополнительных единиц потребления или производства (предельная полезность или предельная производительность).

Желание добиться успеха (эффективности) характерно для всех субъектов хозяйственной деятельности.

Основными составляющими успеха являются:

Выживание организации является важнейшей задачей организацией, и для того чтобы оставаться сильной, чтобы выжить, организации приходится периодически менять свои цели, выбирая их соответственно изменяющимся потребностям внешнего мира.

Результативность и эффективность организации. Чтобы быть успешной в течение долгого времени, чтобы выжить и достичь своих целей, организация должна быть как эффективной, так и результативной. Результативность, в том смысле, что «делаются правильные

вещи», является чем-то неосязаемым, что трудно определить, особенно если организация внутренне неэффективна. Но эффективность обычно можно измерить, а результативность – очень сложно.

Что касается *рыночной эффективности*, то любая организационная деятельность нуждается в рынке, то есть совокупности потребителей. Для удовлетворения имеющихся потребностей создается организация, состоящая из лидеров и «ведомых» и имеющая капитал в различных формах. Неумение приспособить организацию, людей, технологию к изменениям в структуре спроса - важнейшая причина трудностей, возникающих у компаний.

Внутренняя эффективность показывает, каким образом удовлетворение определенных потребностей сказывается на динамике собственных целей организации и отдельных групп ее участников. Наиболее важными считаются цели увеличения объема продаж, прибыли и доли на рынке.

Практическая реализация управленческих решений. Управленческие решения, как бы ни были они хорошо обоснованы с точки зрения теории и подкреплены исследованиями, представляют собой всего лишь идеи, мысли. Успешным решением считается такое, которое реализуется практически - превращая в действие - результативно и эффективно. В этом случае бесценны профессиональные личностные качества-способности менеджеров.

Необходимость ситуационного подхода. Обобщенная концепция процесса управления при всей ее полезности и правомерности слишком уж неточна, чтобы применяться безоговорочно. При исполнении управленческих функций необходимо принимать во внимание различия между организациями. Эти серьезные различия между организациями, которые обычно называются *ситуационными переменными*, распадаются на две основные категории: внутренние и внешние переменные. Ситуационный подход востребует широкий спектр личностных качеств-способностей менеджеров.

А. Концептуальные способности и стандарты поведения.

1. Широта взглядов, глобальный подход.
2. Долгосрочное предвидение, гибкость.
3. Энергичность, инициативность и решительность (в условиях риска — в том числе).
4. Упорная работа и постоянная учеба.

Б. Личностные качества.

5. Четкая формулировка целей и установок.

6. Готовность выслушать чужое мнение.
7. Бескорыстие, беспристрастность, лояльность.
9. Правильная расстановка сотрудников и справедливые санкции.
10. Личное обаяние.
11. Умение создать коллектив и атмосферу гармонии в нем.
12. Здоровье.

Настоящая трудность заключается в том, что все многочисленные ситуационные переменные и все функции управленческого процесса взаимосвязаны.

Список использованных источников и литературы:

1. Веснин В.Р. Основы управления. Учебник для бакалавров. Гриф УМО.-М.; Проспект 2016
2. Коротков Э.М. Менеджмент. Учебник для вузов. Гриф УМО.- М.; Юрайт 2012.
3. Рабочая книга практического психолога: Технологии эффективной профессиональной деятельности. – М., 2002.
4. Фатхутдинов Р.А. Управленческие решения. Гриф МО РФ.- М.; Юрайт 2016

Селин Р.Д. – Национальный институт бизнеса¹

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТДЕЛЬНЫХ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ, ВХОДЯЩИХ В ИНТЕГРИРОВАННУЮ БИЗНЕС-СТРУКТУРУ

В настоящее время разные авторы придерживаются одной из трех трактовок понятия «конкуренция»: структурной, функциональной и поведенческой.

Структурному подходу к определению конкуренции более всего соответствует такой термин, характеризующий конкурентную борьбу субъектов хозяйствования, как «конкурентный статус», под которым понимают как положение (позицию) субъекта на рынке, так и предпосылки достижения конкурентного преимущества. Однако большинство склоняется к тому, что понятие «конкурентный статус» субъекта хозяйствования характеризует все же местонахождение (положение, позицию) его на рынке в процессе конкурентной борьбы.

¹ Селин Р. Д. – преподаватель АНО ВО «Национальный институт бизнеса»

Функциональному подходу к определению конкуренции субъектов хозяйствования соответствует термин «конкурентоустойчивость», который характеризует динамический процесс специфических отношений между производителями одной и той же или аналогичной продукции, т.е. стабильность положения на рынке одного производителя по отношению к другому.

Отдельные авторы под конкурентоспособностью субъекта хозяйствования понимают наличие у последнего внутреннего потенциала.

Другие ученые под конкурентоспособностью субъекта хозяйствования понимают его возможности приспособляться к изменяющимся условиям конкуренции, устойчивость его производственно-хозяйственной деятельности в целом.

И, наконец, ряд авторов определяют конкурентоспособность субъекта хозяйствования путем комбинирования приведенных выше подходов.

Таким образом, понятия, которые характеризуют конкурентную борьбу субъектов хозяйствования, (в том числе интегрированных бизнес-структур) можно сформулировать следующим образом.

Конкурентоспособность интегрированной бизнес-структуры – обладание ею внутренним потенциалом, способным противостоять соперникам в конкурентной борьбе в конкретных стратегических зонах хозяйствования.

Конкурентный статус интегрированной бизнес-структуры – месторасположение (позиция) ее в пространстве конкурентной борьбы с соперниками в конкретных стратегических зонах хозяйствования.

Конкурентоустойчивость интегрированной бизнес-структуры – характеристика ее способности удерживать позиции в пространстве конкурентной борьбы с соперниками в конкретных стратегических зонах хозяйствования.

Неоднозначность существующих в научной литературе подходов к определению понятия «конкурентоспособность» субъектов хозяйствования (интегрированной бизнес-структуры) предопределяет и множественность используемых методов ее оценки.

Так, выделяют четыре подхода к оценке конкурентоспособности предприятия: 1) основанный на теории эффективной конкуренции; 2)

на основе определения конкурентоспособности товара; 3) методом конкурентных преимуществ; 4) на основе бенчмаркинга¹.

Другие же авторы все применяемые методы оценки конкурентоспособности предприятия объединяют в следующие девять групп²:

1. Методы, основанные на анализе сравнительных преимуществ.
2. Методы, базирующиеся на теории равновесия фирмы и отрасли.
3. Методы, построенные на основе теории эффективной конкуренции.
4. Методы, основанные на теории качества товара.
5. Матричные методы оценки конкурентоспособности.
6. Интегральный метод.
7. Метод, основанный на теории мультипликатора.
8. Метод определения позиции в конкуренции с точки зрения стратегического потенциала предприятия.
9. Методы, основанные на сравнении с эталоном.

Наибольший интерес представляют подходы к оценке конкурентоспособности предприятия, которые соответствуют определению понятий данного термина, а именно: 1) конкурентоспособности продукции; 2) конкурентных преимуществ; 3) потенциала предприятия; 4) эффективности производственно-хозяйственной деятельности; 5) комбинации перечисленных выше методов; 6) прочие.

Остановимся на этих подходах подробнее.

Так, по мнению Фатхутдинова Р.А.³, структура формулы оценки конкурентоспособности организации должна быть идентична структуре оценки товара, с определением весомости (важности) частных показателей конкурентоспособности. Для этих целей автор предлагает следующую формулу:

$$K_{орг} = \sum_{i=1}^n a_i b_j \times K_{ij} \rightarrow 1, \quad (1)$$

¹ Повышение конкурентоспособности компании: формирование рыночной стратегии и ее практическое осуществление: разъяснения, советы и рекомендации В. В. Кеворкова и Д.В. Кеворкова. - М.: Российская газета, 2005. - 215 с.

² Царев В.В., Кантарович А.А., Черныш В.В. Оценка конкурентоспособности предприятий (организаций). Теория и методология. – М.: Юнити-Дана, 2012. - 799 с.

³ Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 312 с.

где a_i – удельный вес i -го товара организации в объеме продаж за анализируемый период;

b_j – показатель значимости рынка, на котором представлен товар организации;

K_{ij} – конкурентоспособность i -го товара на j -м рынке.

Последнее время популярность приобрел метод определения конкурентоспособности на основе теории конкурентных преимуществ Портера М.¹ На основе данного метода оценивают конкурентоспособность предприятия через долю принадлежащего ему рынка, с помощью известных показателей концентрации: долевого, индекса Розенблюта и др.

Воронкова А.Э. для расчета конкурентоспособного потенциала предприятия предлагает следующий интегральный показатель (ИП)²:

$$\begin{aligned} ИП = 0,14ПП + 0,15ИП + 0,16ФП + 0,13МП + 0,13УП + \\ + 0,11МТП + 0,10КП + 0,08ТП, \end{aligned} \quad (2)$$

где ПП – производственный потенциал;

ИП – инновационный потенциал;

ФП – финансовый потенциал;

МП – маркетинговый потенциал;

УП – управленческий потенциал;

МТП – мотивационный потенциал;

КП – коммуникационный потенциал;

ТП – трудовой потенциал;

0,14; 0,15; 0,16; 0,13; 0,13; 0,11; 0,10; 0,08 – весовой коэффициент значимости того или иного элемента (потенциала), который определяется экспертным путем.

Каждый из приведенных выше элементов оценивается соответствующим количественным показателем путем отнесения оценки элемента по анализируемому предприятию к средней оценке элементов по группе предприятий конкурентов.

Багиев Г.Л., Моисеева Н.К., Никифорова С.В. предложили следующий общий показатель уровня конкурентоспособности производителя¹:

¹ Портер М. Конкуренция: Пер с англ.– М.: ИД «Вильямс», 2000. – 495 с.

² Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: динамика и организация. – Луганск: Изд-во Восточноукраинского национального университета, 2000. – 315 с.

$$K_n = I_T \times I_{\text{Э}}, \quad (3)$$

где K_n – общий показатель конкурентоспособности производителя;
 I_T – индекс конкурентоспособности по товарной массе;
 $I_{\text{Э}}$ – индекс относительной эффективности (для его определения могут использоваться различные показатели).

Круглов М.И. уточняет оценку приведенных выше индексов, предлагая определить их следующим образом²:

1) индекс конкурентоспособности по товарной массе (J_T):

$$J_T = \sum_{i=1}^p \beta_i \frac{n_i}{n_{i\bar{a}}} \times \frac{k_i}{k_{i\bar{a}}} \times \frac{\zeta_i}{\zeta_{i\bar{a}}}, \quad (4)$$

где p – число видов производимого товара ($i = 1, 2, \dots, p$);

$n_i, n_{i\bar{a}}$ – количество товара i -го вида, предлагаемого на рынке конкурирующими сторонами;

β_i – коэффициент значимости i -го товара в конкуренции на рынке;

$k_i, k_{i\bar{a}}$ – комплексные показатели качества конкурирующих товаров данного и базового, с которым ведется сравнение;

$z_i, z_{i\bar{a}}$ – затраты на приобретение и использование этих товаров за их жизненный цикл;

2) индекс относительной эффективности фирмы-производителя ($J_{\text{Э}}$):

$$J_{\text{Э}} = \sum_{j=1}^k v_j \frac{E_j}{E_{j\bar{a}}}, \quad (5)$$

где k – количество показателей эффективности производства ($j = 1, 2, \dots, k$);

¹ Багиев Г.Л., Моисеева Н.К., Никифорова С.В. Международный маркетинг. – СПб.: Питер, 2001. – 536 с.

² Круглов М.И. Стратегическое управление компанией. – М.: Русская деловая литература, 2008. – 768 с.

V_i – коэффициент значимости показателя эффективности производства;

E_i и $E_{i\bar{o}}$ – частные показатели эффективности данной организации и организации-конкурента.

Каждый из представленных выше элементов (P_i) оценивается с помощью системы частных показателей. В то же время коэффициенты весовости компонент интегрального показателя конкурентоспособности предприятия определяются экспертным путем.

Среди двумерных матриц, которые оценивают конкурентоспособность ИБС в плоскости «привлекательность рынков – конкурентоспособность предприятия», можно назвать следующие: модель GE/McKinsey; модель Shell/DPM, модель Hofer/Schendel, модель ADL/LC.

При оценке конкурентоспособности предприятия в матрицах используются переменные, которые характеризуют следующие основные компоненты: позицию на рынке, маркетинговый потенциал, инновационный потенциал, научно-технический потенциал, производственный потенциал, технико-технологический потенциал, эффективность производства, квалификацию персонала, товарно-продуктовый потенциал, вертикальную интеграцию.

Для выявления количественного влияния отдельных направлений бизнеса или субъектов бизнеса, входящих в состав ИБС, на общую конкурентоспособность ИБС используют метод радара¹. Сущность метода радара конкурентоспособности заключается в интегральной оценке конкурентоспособности предприятия с использованием относительной площади радара (К), построенного внутри оценочного круга по сравниваемым показателям (рис. 1).

¹ Голубков Е.П. Маркетинг для маркетологов. Предплановые маркетинговые исследования и стратегический анализ // Маркетинг в России и за рубежом. – 2008. – № 2.

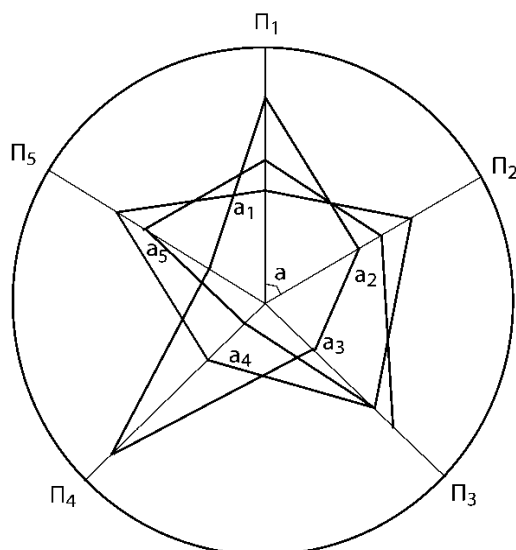


Рис. 1. Радар конкурентоспособности предприятий

Относительная площадь радара (K) определяется по формуле:

$$K = S_p / S, \quad (6)$$

где S_p – площадь радара, рассчитывается следующим образом:

$$S_p = \frac{1}{2} \sin \alpha (a_1 \cdot a_2 + a_2 a_3 + \dots + a_{n-1} \cdot a_n + a_n \cdot a_1), \quad (7)$$

где $a_1 \dots a_n$ – значения показателей, приведенные в сантиметрах;

α – угол между ближайшими показателями $\Pi_1, \Pi_2 \dots \Pi_n$.

S – общая площадь оценочного круга, определяется по формуле:

$$S = \pi R^2, \quad (8)$$

где S – произвольный радиус оценочного круга, см.

Радар конкурентоспособности строится с соблюдением следующих принципов¹:

1. Все оценочные показатели имеют одинаковый вес, поэтому круг делится радиальными оценочными шкалами на равные секторы, число которых равно числу оценочных параметров.

¹ Голубков Е.П. Маркетинг для маркетологов. Предплановые маркетинговые исследования и стратегический анализ // Маркетинг в России и за рубежом. – 2008. – № 2.

2. По мере удаления от центра круга значение показателя улучшается, если показатель является стимулятором, и ухудшается, если показатель является дестимулятором.

3. Шкалы на радиальных прямых градуируются так, чтобы все значения показателей лежали внутри оценочного круга.

4. Чем конкурентоспособнее сравниваемое предприятие, тем больше площадь, занимаемая радаром.

Градов А.П. свой подход к оценке конкурентного статуса (конкурентоспособности) фирмы (КСФ) основывает на интегральном использовании детерминанта «национального ромба» (внешней среды) и стратегического потенциала (внутренней среды). При этом автор придерживается следующих принципов количественной оценки уровня КСФ¹:

1) оценки должны быть дифференцированы по этапам жизненного цикла конкурентного преимущества фирмы (ЖЦКПФ);

2) оценки должны учитывать значимость каждого детерминанта «национального ромба» в формировании условий КПФ;

3) оценки должны учитывать структуру стратегического потенциала фирмы (СПФ) по его элементам, видам и степени соответствия ресурсов принципу парето-эффективности;

4) оценочные показатели должны позволять анализировать влияние как отдельных сторон внутренней и внешней среды (частные показатели), так и совокупное влияние всех условий на создание предпосылок соответствующего уровня КПФ (обобщающий показатель).

Количественную оценку КСФ используют для анализа причин наиболее существенного расхождения между фактическими и требуемыми значениями параметров стратегического профиля и последующей выработки целей стратегического развития фирмы.

Таким образом, проведенный анализ подходов к оценке конкурентоспособности предприятий показал, что только после соответствующей адаптации их целесообразно использовать для оценки конкурентоспособности интегрированных бизнес-структур в целом или отдельных субъектов хозяйствования, входящих в их состав.

¹ Градов А. П. Национальная экономика. – СПб.: Специальная Литература, 1997. – 316 с.

Список использованных источников и литературы:

1. Багиев Г.Л., Моисеева Н.К., Никифорова С.В. Международный маркетинг. – СПб.: Питер, 2001. – 536 с.
2. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: динамика и организация. – Луганск: Изд-во Восточно-украинского национального университета, 2000. – 315 с.
3. Голубков Е.П. Маркетинг для маркетологов. Предплановые маркетинговые исследования и стратегический анализ // Маркетинг в России и за рубежом. – 2008. – № 2.
4. Градов А.П. Национальная экономика. – СПб.: Специальная Литература, 1997. – 316 с.
5. Круглов М.И. Стратегическое управление компанией. – М.: Русская деловая литература, 2008. – 768 с.
6. Портер М. Конкуренция: Пер с англ.– М.: ИД «Вильямс», 2000. – 495 с.
7. Повышение конкурентоспособности компании: формирование рыночной стратегии и ее практическое осуществление: разъяснения, советы и рекомендации В.В. Кеворкова и Д.В. Кеворкова. - М.: Российская газета, 2005. - 215 с.
8. Царев В.В., Кантарович А.А., Черныш В.В. Оценка конкурентоспособности предприятий (организаций). Теория и методология. – М.: Юнити-Дана, 2012. - 799 с.
9. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 312 с.

Темнов Е. И. Национальный институт бизнеса¹

ЛИНГВИСТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРАВА

Аннотация: статья посвящена лингвистике права в контексте творчества И.А. Ильина. Автор статьи делает вывод, что угрожающее опoшление общественной жизни, проявляющееся во всех сферах, может быть радикально преодолено посредством здорового правосознания. И важнейшим условием, необходимым для того, чтобы «духовно разглядеть и одолеть» эту опасность, является лингвистика права.

Ключевые слова: лингвистика права, юриспруденция, русская словесность, юридический язык, иностранная терминология.

Юриспруденция, как и другие науки, интенсивно обрастает междисциплинарными направлениями. Наряду с признанными фундаментальными, отраслевыми, специальными предметами появились

¹ Темнов Евгений Иванович, к. ю. н., профессор кафедры теории и истории государства и права АНО ВО «Национальный институт бизнеса».

и появляются новые дочерние (от лат. *filia*) или аффилиативные, примыкающие (от фр. *affilier* – присоединять, примыкать) дисциплины. Это уже хорошо известные всем социология права, психология права или не столь популярные пока антропология и этнография права и т.п.

К числу этих родственных дисциплин принадлежит и лингвистика права. *Raison d'être* данного научного направления более, чем очевиден. Её разумное основание и смысл существования связаны с тем, что кроме общих, «родовых» свойств и качеств, лингвистика права отличается «лица не общим выраженьем» и, самое главное, своих «речей спокойной простотой». Поблагодарим Е.А Баратынского за этот поэтический образ, помогающий указать на «речи» как на вполне определяющий признак данной дисциплины, на её важнейшие свойства. Именно «речами», оглашенными или записанными, хотя и не всегда «простыми» и «спокойными» в юриспруденции занимается лингвистика права.

Эта наука не упала откуда-то с неба внезапно *ex abrupto* и не выращена неким терпеливцем в пробирке *in vitro*, она сформировалась закономерно. И нынешний всплеск внимания к ней современных энтузиастов не должен затмевать очевидного факта, что мировоззренческие начала лингвистики права закладывались блистательной стоической школой. В течение многих веков эта философия служила подлинным фундаментом и побудительной силой «самого совершенного права». Укажем и на Титул XVI пятидесятой книги Дигест, которая так и называется «*De verborum significatione*» - «О значении слов». Титул не только завершает многотомный памятник права. Он подводит закономерный смысловой итог более чем тысячелетней теоретической и практической деятельности римских юристов.

У права и лингвистики много общего, совпадающего; позволю сослаться на собственную монографию.¹ Приветствуя союз права и слова как устного, так и письменного и людей, работающих в данном направлении, выскажу опасения, как представляется, обоснованные.

Во-первых, хотелось бы призвать «юрислингвистов» к некоторой сдержанности. Торопливость здесь, как замечал классик, «неосмотрительна и слепа». И это так. Юриспруденция консервативна и стабильна, определённа и где-то священна. Юристы ведут свою линию от священнослужителей – понтификов. Они занимались «веща-

¹ Темнов Е.И. *Jurisprudentia eloquenta* – Звучащая юриспруденция. М., 2010, С. 133 – 135.

ми божественными, а также человеческими», именно в этом порядке. Служение исключает суету.

Но дело не только в суете и спешке. Дело в том, что в спешном порядке в отечественную юриспруденцию протаскивают несвойственные ей термины. Поневоле вспомнишь о записанном кое-кем в «реакционеры» адмирале А.С. Шишкове, главном борце за чистоту русской словесности. Неблагополучие в экологии юридического языка вызывает обоснованную тревогу. Этот процесс идёт и объективно: преступность не знает границ и правоохранителям приходится сталкиваться и с рейдерством и киднеппингом.

Добавьте к этому информационную сферу – она вся в англосаксонском выражении, управление, финансы, экономика – «зловещая наука» (Т. Карлейль) – переполнены иностранной лексикой. Современные лингвистические тексты предстают некоей загадкой: они абсолютно нечитаемы – там нет русского языка. Учёные-языковеды как будто создали свой закрытый орден, не подпуская и близко непосвященных. Для юриспруденции открыть себя этому потоку иностранного словоизвержения – смерти подобно. Право зарождалось и всегда существовало как предельно демократический регулятор, понятный всем и каждому. Допустим, что кому-то велик соблазн назвать простого уборщика «менеджером по клинингу», но зачем в юриспруденцию с чёрного хода тянуть «инвективные фреймы», «концепты», «паттерны» и всякие прочие «суггестии». И.А. Ильин переосмысливал и переводил на русский язык феноменологические категории Гегеля и Гуссерля. А мы собственное «наукообразие» превращаем в «наукобезобразие».

И ещё. Опасно раскалывать единый, ясный и литературный язык на якобы «естественный» и «профессиональный», «юридический» (Н.Д. Голев). Это деление надуманное и абсолютно безосновательное. Восхищение многих поколений вызывает удивительный язык античных юристов, каждый из которых с полным правом именовался «законодателем вкуса» и «мастером элегантности».

Юридический язык – корпоративный, но в отличие от языка других корпораций, как правило, искажённого, а то и секретного, он всегда был и должен остаться средством общения понятным даже минимально образованным людям, к чему призывал ещё Френсис Бэкон в своём «Новом органоне».

А.П. Чехов как-то оговорился, что-де национальной науки нет, как нет национальной таблицы умножения. Классика в данном случае

следует подкорректировать. В юриспруденции существует-таки национальное право, национальная правовая система. За каждым термином, даже если они совпадают словесно, в англосаксонской правовой семье скрывается своё содержание, в континентальной семье - другое. Жонглирование терминами здесь недопустимо. Известный юрист Б.С. Никифоров в своих лекциях на примерах показывал опасность «ложных друзей переводчика». Ничего кроме путаницы и наразберихи не вызовет обозначение прокурора – атторнеем, адвоката – барристером, район – дистриктом и т.п. Бездумное увлечение иностранной терминологией не столь невинное занятие. Оно имеет самые печальные последствия. Засорение словесным мусором извращает смысл устоявшихся понятий отечественного права, подрывает национальную правовую систему.

Кстати, люди, с лёгкостью необыкновенной поименовавшие своё занятие «юрислингвистикой», и здесь впадают в ошибку. Акцент должен стоять на праве, на юриспруденции, а не на лингвистике. Изучаются лингвистические аспекты права, а совсем не правовые аспекты языкознания. Печально, что и это приходится объяснять.

Во-вторых, не следует сводить всю проблему к языковой экспертизе, направленно понижать статус лингвистики права, «ослепляя» её. Эмпирическую науку без собственного философского основания Шопенгауэр называл «лицом без глаз», скажем в данном случае скорее «без голоса и слуха». У лингвистики права всё необходимое наличествует. Это драгоценный камень, который гранили и шлифовали выдающиеся представители человечества. Велика опасность засушить, выхолостить, выставить в нищенском одеянии простого юридического средства науку философской, мировоззренческой глубины, обладающую заслуженным авторитетом, своим местом среди других научных направлений, собственным методом и, разумеется, оригинальным предметом.

Пристальное внимание лингвистики права сосредоточено на высшем даре Творца – человеческом слове. Её предметное основание как разговорная, оро-акустическая, так и доверенная носителю словесная форма права. Предмет исследования лингвистики права можно представить и в более широком, хотя и в менее строгом смысле, сопоставив его с понятием объекта – формы права. Напомним, что в структурном отношении предмет отличается от объекта тем, что в него входят лишь главные, наиболее существенные с принятой точки зрения и направленности исследования свойства и признаки. С учё-

том скорее не материальной, а идеальной природы права, предмет лингвистики права тоже идеален. Но в отличие от идеальных предметов других отраслей знания – математических формул, знаковых систем, концептуальных образов и т.п., он пронизан ярко выраженным духовным началом. Лингвистика права – не физика твердого тела. Её предмет ближе всего к душе человеческой, к выражению его мыслей, ибо «мысль есть ничто иное как внутренне невысказанное слово» (Зенон). Для сухого и трезвого рассудка начала XXI века такое утверждение стоиков покажется экзотикой. Тем более фантастичным для кого-то выглядит сейчас убеждение Блаженного Августина в том, что никто не делает ничего, прежде, чем не произнесёт означенное *verbum intus editum* в своём сердце. Поэтому слово в человеке «зачинается сердечной любовью, связывающей слово и ум человеческий «бестелесной связью».

Однако вряд ли кто возразит, что слово в правовом общении издревле выражало и разумный смысл, и сердечные эмоции, сохраняло тепло человеческого голоса, его интонационное богатство, его мелос – мелодическое начало. А мелодика речи настраивает не только на оптимизм, счастье и радость (эвдемония), столь свойственные грекам. Мелодика ещё и создаёт согласный ритм пения (мелотупео) в унисон, темп дружной работы, возможность людям действовать совместно, складно, в такт, одинаково понимать закон и поступать правомерно.

Может быть, в «звучащем» устном праве в значительной мере и состоит секрет удивительного правосознания антиков. Его высочайший уровень предстал национальным стереотипом римлян, породил абсолютное доверие к сказанному слову. Так, *fides* - вера стала главным творческим принципом правового общения. Да и сейчас правовой акт может рассматриваться таковым лишь при условии внешнего словесного выражения воли лица, осуществляющего свой проект, будь он грошовой куплей-продажей или избранием на самый высокий административный пост.

В теории права часто отождествляют понятие формы и источника права. И в данном случае уместно подчеркнуть, что вербальная форма права, выражающая внутренний мир человека, его мировоззрение, представление об обязанностях, правах и выступает важнейшим источником права. Замечено, что естественные права человека возникают в форме общественного сознания как притязания индивидов на свободную самореализацию в обществе и государстве, а затем гарантируются в форме закона (В.А. Четвернин). Таким образом,

форма не есть лишь некая пустая оболочка, она выступает способом существования и выражения содержания. Юристы знают, что в сфере права форма – обуславливающая сторона во взаимосвязи с содержанием. В юриспруденции не менее, чем содержание форма представляет подвижную, динамическую сторону целого, одновременно охватывая систему устойчивых связей предмета. Так, устная произносительная форма права с древности до наших времён является общей для всех аспектов жизни права, сообщая им собственную определённость.

Обратимся к авторитетам античности. В древнегреческой философии категории «содержание» соответствовало понятие «материя». Платон исходил из того, что чувственные (реальные) вещи возникают из взаимодействия «формы» (идей) и «материи», причём первой принадлежала лидирующая роль. По Аристотелю, «форма» есть актуализация «материи», а телесная вещь предстаёт «целостностью», единством «формы» и «материи», «оформленной материей». Приоритет формы не ставили под сомнение и римские юристы на протяжении всей тысячелетней истории римского права: «*forma dat esse rei*» – «форма даёт бытие вещам», то есть форма определяет содержание.

Становление нового научного направления связано не только с открытием принципиально иной предметной основы, но и с положительной невозможностью использовать старый методологический инструментарий. До недавнего времени произвольное нагромождение идеологических штампов составляло в общественной науке почти ветхозаветный «предел, его же не преjdeши». Однако главный и всеобъемлющий исследовательский устой прежнего мировоззрения – способ производства, который по представлениям основоположника «обуславливает социальный, политический и духовный процессы жизни вообще» (Маркс), оказывается не работает в рассматриваемой нами сфере права. Один и тот же рабовладельческий способ производства никак не повлиял на «взросление» римского права, последовательно восходившего с архаического, эллинистического уровня до классического и, наконец, постклассического. И наоборот, с момента появления ислама мусульманские страны сменили свой способ производства с феодального на капиталистический, но шариатское право остаётся неизменным. Один и тот же социалистический способ производства в нашем государстве ознаменован прохождением законодательства через целый ряд конституционных рубежей. И такого рода далеко не уникальные примеры можно множить и множить.

Методология и шире – гносеология, эпистемология, то есть вся теория познания, изучающая саму возможность познания его ступени и формы, условия и критерии его достоверности, будучи построенная на вульгарном материализме, воинствующем атеизме, классовом антагонизме, не способна дать истинного понимания столь тонкой материи как право.

Лишний раз приходится напоминать, что правовые категории, включая языковую форму права, суть абстракции, универсалии, неподдающиеся позитивистскому стремлению их ощутить, потрогать и взвесить. Предмет задаёт метод в науке. Предметная сущность права духовна, само право «есть непреходящий и священный атрибут человеческого духа» (И.А. Ильин). Отсюда ясно, что методология лингвистики права может быть основана лишь на признании духовности права.

Бездуховное представление о праве и его словесных формах не раскрывает и не может раскрыть в полной мере его потенциал. Методологические средства и подходы, используемые в рамках лингвистики права и создают наилучшие возможности выявить духовное измерение права, проследить те закономерности, которые остаются не увиденными с партийного, антагонистического, идеологизированного угла зрения. Игнорирующий «невещественное вещество» права рискует остаться в привычной колее позитивизма и номинализма.

Лингвистика права изучает право функционирующим и изменяющимся не по предписанным и навязанным кем-то, а по *присущим*, то есть свойственным его духовной *сущности*, своим органическим законам. Только в этом случае можно ответить и на частные вопросы, и на вопрос общий: разумно ли действующее право в рамках гегелевской конструкции «всё действительное разумно, всё разумное действительно».

Каковы же возможности нового направления, его креативный потенциал, определяющий его функции, задачи, цели на современном этапе? Используя системный подход, лингвистика прав ставит своей задачей исследовать языковую форму права. Её цель – глубокое проникновение в природу правовой материи. Она фиксирует предметные связи её отдельных элементов, объективные закономерности, в соответствии с которыми право отвечает на вызовы времени. Речевая – произносительная или записанная связь обеспечивает сцепление многих, если не всех составляющих права на любых эта-

пах его существования. Свойственный данному направлению универсальный подход в данном случае и нацелен на выработку существенных, системно организованных знаний о праве.

Одно и то же право является фокусом различных исследований – культурологических, исторических, этнографических и прочих. Есть основание полагать, что именно лингвоюридический подход, обобщая те или иные аспекты предмета, позволяет построить подлинную теорию объекта. Взгляд на вербальную, коммуникационную форму права как на определённую духовно-культурную целостность обеспечивает более глубокий уровень понимания природа права, предоставляет достаточно веские причины для выделения самостоятельного научного направления, которое может быть определено как лингвоправоведение. Последнее в состоянии синтезировать достижения отраслевых, специальных юридических наук, не исключая упомянутые выше аффилиативные дисциплины.

Центростремительная функция лингвистики права даёт возможность не только юристам, но всем, вовлечённым в сферу права, находить общий язык в прямом и переносном смысле слова. Скорее это даже не функция в общепринятом понимании, а некая миссия – соединять связь времен, живую правовую ткань, произвольно разделённую формационным подходом на лишённые сколько-нибудь объективно научного характера «исторические типы» права.

Если для периодизации многотысячелетней обозримой истории права в качестве её *fundamentum classificationis* приглашать не священную корову «классового содержания», а избрать вполне очевидную для всех речевую форму выражения права, то картина предстаёт как нельзя более определённой. Чётко вырисовываются три этапа: период устного права, период права письменного и период права машинного.

В отличие от принятого в истории резкого рубежного деления одного периода от другого с точностью до года, месяца или часа, периоды правовые наслаиваются под некоторым углом друг на друга, что не ставит под сомнение их существование.

Любопытно, что именно на первом этапе, продолжавшемся от легендарных античных законодателей и в рудиментальном состоянии проявляющемся и поныне, родителями права выступали лингвистика и языческая религия, а совсем не экономика, восседавшая на этом почётном месте без особых на то оснований. Живой голос римского права - *viva vox iuris civilis* – звучал не только фигурально,

сколько реально и фактически везде: на улицах, на форуме, в сенате. Любовь к слову слышимому, звучащему - филология – определила устные, произносительные формы права, что, впрочем, и свойственно западной оро-акустической культуре в отличие от письменной восточной.

С падением Рима письменное бюрократическое море затопило Европу, хотя острова устного права остались. Они есть и сейчас на рубеже техногенного права. «Девятый вал» машинного права подбирается пока тихо, но весьма грозно. Его первые всплески раздавались ещё в конце XIX века, когда, например, цивилист В.Д. Катков предлагал заключать договоры «при посредстве электричества». А в начале XXI века электронное право уже диктует свои правила.

Почему же период устного права оказался наиболее плодотворным для лингвистики права, когда красноречие, риторика определяли всё? Попробуем отметить некоторые его черты.

Прежде всего, этот период – время не просто неспешного становления права, а его моментального - с точки зрения истории - явления и расцвета. Именно тогда, в считанные столетия появилось почти всё: понятия, принципы, институты, процедуры, источники, нормы, определившие на века бытие права. Этот небывалый, беспрецедентный взлёт опрокидывает примитивные эволюционные схемы, с «лёгкой руки» просветителей укоренившиеся в науке.

Право данного периода, несмотря на известные жёсткости и жестокости рабовладельческого режима, отличается такими свойствами, до которых далеко юриспруденции самой либеральной эпохи. Достаточно вспомнить установленные юристами – рабовладельцами (!) демократичнейшие принципы права материального и процессуального, требования, предъявлявшиеся к античному закону.

Устное право древности родилось не на хозяйственном дворе, как это навязывалось долгое время, а в колыбели веры. Лингвистика права доказательственно констатирует патронаж религии, предоставившей народившемуся праву родовое имя, указавшей его морально-нравственные ориентиры, подготовившей почву и духовную основу правового общения (подчеркнём: *разговорного* общения). Она же на первых порах подстраховывала ещё слабое *ius* своим авторитетным *fas*, отряжая в помощь гражданскому праву собственное «божественное», «святое», «священное» право, строго карававшие за оскорбления богов и людей. Современное право, отрицающее веру, религиозность, понятие греха, предрекает собственный духовный крах.

Право первого периода в отличие от более поздних этапов покоилось на гуманистической естественно-правовой платформе, предполагавшей веру, доверие, справедливость, долг. К сожалению, начиная с рубежа Нового времени, этическая подоплёка права сменилась силовой. «Сила – основа права» - девиз, отражающий существо в большей или меньшей мере всех школ и направлений права второго и третьего периодов. Порой этот лозунг приобретает зловещий смысл: «закон – ничто без аппарата, способного принуждать к соблюдению норм права» (Ленин).

С помощью лингвистики права можно увидеть, уместнее сказать, услышать, различие периодов по основанию языка. В первом случае юридический язык послужил основой языка литературного. Дж.Б. Вико выяснял в своей «Новой науке» кто появился раньше – поэты или юристы. Письменный период озаботился искусственными языками эсперанто, идо, окциденталем и прочими волапюками, а язык периода электронного права вообще опустился до «смайликов» и «мемов» пока ещё в «виртуале», а потом, как предрекают программисты, в «реале». Может ли лингвистика права с таким «инструментарием» выполнять свою не только коммуникативную функцию, соединяя право и людей, но и не менее важную перцептивную (от лат. *percipio* – понимание, постижение) функцию, то есть объяснение его содержания, истолкование, нахождение смысла. То, что часто рассматривается лишь как стадия правоприменительного процесса, было и продолжает оставаться одной из центральных задач юриспруденции. Право действует пока правильно – в соответствии со смыслом юридического правила – понимается, усваивается. Право есть, пока оно воспринимается. Вспомним раскритикованного Дж. Беркли: «*Esse est percipi*».

Да, лингвистика права многообразна. Она имеет солидную историческую основу и здесь она - скорее филология права. Она пользуется графическим и фонетическим выражением, являет собой речь и текст. Лингвистика права – академическая и прагматическая, философская и прикладная. В нормотворчестве она выступает в облики юридической техники, в управлении – в виде актов применения права, в правосудии – в состязательности и языковой экспертизе и т.д. Без неё невозможна правовая компаративистика, международное – публично-правовое и частно-правовое общение.

Лингвистика права убеждает, что доставшиеся нам в наследство устные процедуры в нормотворчестве, состязательность про-

цесса, открытость и гласность суда ещё работают на благо социальной справедливости, правовой государственности, гражданского общества. Но компьютерному, кибернетическому праву, конклюдентным действиям нет необходимости в речевом общении людей. Однако природа, не исключая правовую природу, «не терпит пустоты». Божественный дар, культурную человеческую речь заменяют канцеляризмы и американизмы, псевдонаучный мусор, а то и откровенная нецензурщина.

Всё это сводит колоссальной важности проблему лингвистики права к трудностям языковой экспертизы, а последнюю, как выясняется, к отсутствию точного и исчерпывающего словаря бранных выражений. Но разочаруем «юрислингвистов»: в такого рода словарях нет необходимости, да и словарь не есть аналогия кодекса. Как тут не вспомнить студенческую частушку: «что нам делать, как нам быть, //Лингвисты убогие, // Что не можем объяснить, // Сводим к аналогии». Кстати, оскорбить можно и вполне приличным и, может быть, комплиментарным словом «гусак», как виртуозно показал своим незадачливым потомкам Н.В. Гоголь. И здесь хотелось бы перейти к самому главному.

В-третьих, словесное покушение на личность, профессиональный статус, деловую репутацию, национальность, пол при полном отсутствии внутреннего самоограничения, воспитанного в душе каждого богобоязненного, законопослушного человека, может принести и противоположный результат.

В своё время апостол Павел предупреждал ефесян, а с ними и всех христиан: «Всяко слово гнило да исходит из уст ваших» (Ефес. 4, 29). В условиях опрокинутой общественной морали и доведённой до абсурда доктрины прав человека полюса допустимой и запретной лексики поменялись местами. Так, публичное осуждение гомосексуала или трансвестита сейчас вполне может быть основанием для обвинения в экстремизме и разжигании социальной ненависти и вражды. Этот пример – лишь звено в цепи неизбежных нравственных недугов современного апостасийного общества.

УПРАВЛЕНИЕ ЛИКВИДНОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Ликвидность коммерческого банка - это его способность быстро и с минимальными издержками превращать банковские активы в деньги для выполнения возникающих обязательств. В современных условиях ликвидность банка – это сложный процесс, зависящий от ряда внешних и внутренних факторов.

К внешним факторам ликвидности банков относятся: политическая и экономическая обстановка в стране, развитие рынка ценных бумаг и межбанковского рынка, система рефинансирования Банком России коммерческих банков, эффективность его надзорных функций.

К числу внутренних факторов относятся: качество активов банка, качество привлеченных средств, сопряженность активов и пассивов по срокам, грамотный менеджмент, имидж банка.

Большую роль в анализе ликвидности банка играет анализ его баланса на наличие ликвидных статей активов и пассивов.

Баланс коммерческого банка считается ликвидным, если его состояние позволяет за счет реализации средств по активу покрывать срочные обязательства по пассиву. При этом обеспечивается равновесие в балансе между суммой и сроком высвобождения средств по активу в денежной форме и суммой и сроком предстоящего платежа по обязательствам банка.

Управление платежеспособностью и ликвидностью в коммерческом банке является сложным, многофакторным процессом деятельности банка, требующим необычайной взвешенности и обоснованности применяемых управленческих решений, проведения всестороннего анализа и прогнозирования тенденций развития, оценки рисков, знания формальных методов и математических процедур. Процесс управления ликвидностью банка также можно определить как совокупность действий и методов по управлению активами и пассивами.

Управление ликвидностью коммерческого банка определяет степень эффективности деятельности любой кредитной организации.

¹ Ткач Нина Дмитриевна - к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики и управления на предприятии АНО ВО «Национальный институт бизнеса»

Именно вокруг этого стержня строятся процессы управления и надежностью, и платежеспособностью, и прибыльностью. Управление ликвидностью – это тот главенствующий, синтетический фактор в деятельности менеджеров коммерческого банка, который позволяет кредитной организации строить взвешенную политику в части управления её рисками,

Анализ и управление ликвидностью и платежеспособностью коммерческих банков имеет огромное значение для поддержания стабильности и эффективности платежной системы страны, устойчивости всей банковской системы. Проблемы поддержания ликвидности и платежеспособности коммерческих банков являются одними из первоочередных в управлении банковской деятельностью.

Недостаточный уровень ликвидности часто является первым признаком наличия у банка серьезных финансовых затруднений. В такой ситуации он обычно начинает терять депозиты, что уменьшает его наличные средства и заставляет избавляться от наиболее ликвидных ценных бумаг. Другие банки с большой неохотой предоставляют банку, находящемуся на грани банкротства, займы без дополнительного залога или предлагают их по более высокой процентной ставке, что еще более сокращает доходы банка, испытывающего финансовые трудности.

В настоящее время Банком России установлено три обязательных норматива ликвидности (таблица 1). Все коммерческие банки России ежемесячно представляют в Банк России отчет о состоянии нормативов ликвидности. С 1 января 2016 года Банк России ввел норматив краткосрочной ликвидности (Базель III). Минимально допустимое значение норматива составит 70% с повышением на 10 процентных пунктов ежегодно до достижения величины 100% с 1 января 2019 года. Требование по соблюдению норматива краткосрочной ликвидности будет распространяться на системно значимые кредитные организации, признанные Банком России таковыми в соответствии с Указанием Банка России от 22 июля 2015 г. № 3737-У «О методике определения системно значимых кредитных организаций».

Нормативы ликвидности Банка России

Норматив	Название	Описание	Предельное значение
Н2	Норматив мгновенной ликвидности банка	Регулирует риск потери банком ликвидности в течение одного операционного дня	$\geq 15 \%$
Н3	Норматив текущей ликвидности банка	Регулирует риск потери банком ликвидности в течение ближайших к дате расчета норматива 30 календарных дней	$\geq 50 \%$
Н4	Норматив долгосрочной ликвидности банка	Регулирует риск потери банком ликвидности в результате размещения средств в долгосрочные активы	$\leq 120 \%$

К системно значимым кредитным организациям, являющимся головными организациями банковских групп, будет применяться требование по соблюдению норматива краткосрочной ликвидности на консолидированной основе.

Наряду с обязательными экономическими нормативами каждая кредитная организация может применять для оценки собственной ликвидности и дополнительные показатели. К их числу можно отнести структурные показатели, характеризующие степень диверсификации активных или депозитных операций, например:

1. Показатель доли крупных кредитов:

$$\sum K_{кр} / \sum K_{в} \times 100, \quad (1)$$

где $\sum K_{кр}$ – сумма крупных кредитов, исчисленных по методике Банка России; $\sum K_{в}$ – сумма выданных кредитов;

2. Показатель доли крупных депозитов:

$$\sum D_{кр} / \sum D \times 100, \quad (2)$$

где $\sum D_{кр}$ – сумма крупных депозитов, исчисленных по методике Банка России; $\sum D$ – сумма депозитов (до востребования, срочных, сберегательных);

3. Показатель доли межбанковских кредитов:

$$\sum МБК / \sum П \times 100, \quad (3)$$

где $\sum МБК$ – сумма привлеченных межбанковских кредитов; $\sum П$ – сумма привлеченных ресурсов (депозиты и межбанковские кредиты).

В качестве дополнительных могут использоваться и другие показатели, характеризующие структуру активов и привлеченных ресурсов, например, доля вложения банка в однородные ценные бумаги, доля привлеченных средств от нерезидентов, доля выпущенных собственных долговых обязательств и т.п.

Опыт работы коммерческих банков показывает, что банки получают больше прибыли, когда функционируют на грани минимально допустимых значений нормативов ликвидности, то есть полностью используют предоставляемые им права по привлечению денежных средств в качестве кредитных ресурсов. В то же время особенности работы банка как учреждения, основывающего свою деятельность на использовании средств клиентов, диктуют необходимость применения показателей ликвидности. Максимальная ликвидность достигается при максимализации остатков в кассах и на корреспондентских счетах по отношению к другим активам. Но именно в этом случае прибыль банка минимальна. Максимализация прибыли требует не хранения средств, а их использования для выдачи ссуд и осуществления инвестиций. Поскольку для этого необходимо свести кассовую наличность и остатки на корреспондентских счетах к минимуму, то максимизация прибыли ставит под угрозу бесперебойность выполнения банком своих обязательств перед клиентами. Следовательно, существо банковского управления ликвидностью состоит в гибком сочетании противоположных требований ликвидности и прибыльности. В этом случае руководству банка можно порекомендовать пересмотреть свою политику в данном вопросе, то есть найти самый лучший компромисс между противоположными приоритетами. Но, как известно, всегда будет существовать невозможность одновременного достижения как максимальной ликвидности, так и максимальной рентабельности. Для нормального функционирования банк обязан поддерживать и оптимальную прибыльность и необходимый уровень ликвидности.

В зависимости от ситуации можно воздействовать на величину дохода, используя принципы управления ГЭПом:

- поддерживать диверсифицированный по ставкам, срокам, секторам хозяйства портфель активов. Кроме того, выбирать как можно больше кредитов и ценных бумаг, которые можно легко реализовать на рынке;

- разработать специальные планы операций для каждой категории активов и пассивов для каждого периода делового цикла, т.е. решить,

что делать с разными активами и пассивами при данном уровне процентных ставок и изменении трендов движения ставок. Не стоит связывать каждое изменение направления движения ставок с началом нового цикла процентных ставок.

Выраженный в рублях (долларах) ГЭП измеряется следующим образом:

$$\text{ГЭП} = \text{АЧП} - \text{ПЧП}, \quad (4)$$

где: АЧП – активы, чувствительные к изменению процентной ставки;
ПЧП - пассивы, чувствительные к изменению процентной ставки.

Ключевыми моментами применения методики анализа разрыва являются следующие: прогноз тенденции изменения процентных ставок, определение горизонта планирования, разделение активов и пассивов банка на две категории: активы/пассивы, чувствительные к изменению процентных ставок, которые группируются по срокам погашения или до первой переоценки, и активы/пассивы, не чувствительные к изменению процентных ставок. Введение горизонта планирования является способом учета временного фактора.

Определение горизонта планирования риска изменения процентных ставок является исходной точкой анализа разрыва. Так, возможна оценка влияния риска изменения процентных ставок в перспективе на один квартал или на один только месяц. При этом, приходится делать выбор: либо увеличивать длительность рассматриваемого периода и анализировать на подверженность риску изменения процентной ставки более широкий круг активов и пассивов, либо сузить горизонт планирования, но превысить точность анализа. В случае, если изменения в ставке процента для АЧП и ПЧП одинаковы, это может быть представлено следующим образом

$$\text{ДЧПД} = (\text{гэп}) * (\text{DI}), \quad (5)$$

где: ДЧПД – ожидаемые изменения чистого дохода в виде процентов;

DI - ожидаемое изменение уровня процентных ставок.

Таким образом, изменение чистого процентного дохода банка зависит от изменения уровня процентных ставок и разрыва ГЭП между активами и пассивами, чувствительными к изменению уровня процентных ставок.

Чистый процентный доход (ЧПД)=Процентные доходы-
Процентные расходы

На ЧПД в виде процентов влияют: изменения в уровне процентных ставок, норма дохода банка и величина процентного дохода бан-

ка. Плавающие процентные ставки могут увеличить, уменьшить или оставить без изменений доход банка в виде процентов. Указанное изменение зависит от: структуры кредитного портфеля банка, чувствительности активов и пассивов банка, величины ГЭП.

Если за период рассмотрения гэп процентные ставки возрастут, то положительный гэп приведет к ожидаемому увеличению чистого дохода в виде процентов. Если ставки понизятся, то отрицательный гэп также приведет к увеличению ожидаемого чистого дохода в виде процентов. Действительное изменение чистого дохода в виде процентов будет соответствовать ожидаемому, если изменения процентных ставок пойдут в предполагаемом направлении и масштабе.

Ликвидность банка базируется на постоянном поддержании объективно необходимого соотношения между привлеченными и размещенными средствами путем оперативного управления их структурными элементами.

Одним из важнейших вопросов в управлении ликвидностью является разработка плана мероприятий по мобилизации ликвидности при чрезвычайных обстоятельствах на основе анализа, прогнозирования и оценки изменений в структуре баланса банка. Это в свою очередь предполагает:

- отслеживание и постоянное обновление информации о клиентах, которые могут изъять средства со счетов в банке;
- выявление новых потенциальных источников привлечения средств;
- оценку ожидаемого оттока денежных средств из банка в разрезе временных интервалов, используя результаты анализа баланса по методу «лестницы сроков»;
- оценку возможности превращения части активов в ликвидные;
- оценку возможностей менеджмента банка мобилизовать средства из дополнительных источников, наиболее доступных для банка при чрезвычайных обстоятельствах;
- оценку способности банка остановить отток средств кредиторов с помощью гибкой процентной политики.

Процесс управления ликвидностью банка включает в себя совокупность действий и методов по управлению активами и пассивами.

В процессе управления ликвидностью коммерческий банк должен так размещать средства в активы, чтобы они, с одной стороны, приносили соответствующий доход, а с другой стороны - не увеличивали бы риск банка потерять эти средства, т.е. всегда поддерживать объек-

тивно необходимое равновесие между стремлением к максимальному доходу и минимальному риску.

Существует тесная взаимозависимость между активными операциями и операциями пассивными. Ликвидность можно обеспечить, поддерживая высокий уровень кассовой наличности или помещая средства в высоколиквидные активы, а, также гарантировав банку возможность привлекать дополнительные вклады и занимать деньги из других источников. Большая изменчивость суммы вкладов, требования досрочного погашения долгов, также обуславливают необходимость увеличения ликвидных активов. К тому же имеется прямая связь между издержками банка по вкладам и заемным средствам, с одной стороны, и доходами от различных активных операций - с другой, повышать прибыльность банковских операций, не выходя за границы ликвидности, помогает тщательное сопоставление предельных издержек по привлеченным средствам и предельных доходов от кредитов и инвестиций.

Таким образом, теория управления пассивами дополняет политику управления ликвидностью коммерческих банков. Под управлением пассивными операциями стали понимать действия, направленные на удовлетворение потребности в ликвидных средствах путем активного изыскания заемных средств по мере необходимости.

Коммерческие банки должны распределять привлеченные средства, в различные виды активных операций не снижая прибыльность и ликвидность. При этом коммерческие банки могут руководствоваться тремя методами размещения средств: метод общего фонда средств, метод распределения активов, метод научного управления.

Для разумного управления ликвидностью и платежеспособностью необходимо тщательно проанализировать состояние банка.

Анализ операций банков является одним из важнейших направлений экономической работы, причем, чем крупнее банк, тем большее значение имеет правильная организация работы на данном участке для его нормального и эффективного функционирования.

На основе базы данных коммерческий банк ежедневно раскрывает значения показателей платежеспособности и ликвидности и проводится анализ перспектив развития операций банка с учетом норм платежеспособности и ликвидности. Это позволяет взаимоувязать решение вопросов по размещению средств, привлечению ресурсов, увеличению собственных средств банка, расширению участия банка в других предприятиях и банках, по поиску источников дополнитель-

ных доходов и развитию новых операций коммерческого банка с требованиями соблюдения его ликвидности и платежеспособности. Анализ дает возможность предвидеть различные изменения уровня ликвидности и платежеспособности коммерческого банка и своевременно принять необходимые меры по их стабилизации.

Список использованной литературы:

1. Инструкция Банка России от 3 декабря 2012 г. № 139-И «Об обязательных нормативах банков» // Вестник Банка России, 2004, № 11; 2009, № 25.
2. Лаврушин О. И., Фетисов Г. Г., Валенцева Н. И. Банковское дело. М., 2016.
3. Тавасиев А.М., Мехряков В.Д., Эриашвили Н.Д. Банковское дело. Управление и технологии. М, 2016.
4. Управление деятельностью коммерческого банка (банковский менеджмент) / Под ред. проф. О.И. Лаврушина. М., 2011.
5. Официальный сайт Банка России: URL: <http://cbr.ru>.

Чешин А.В. - Национальный институт бизнеса¹

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ

На современном этапе развития экономики ведущую и решающую роль в обеспечении национального богатства занимают процессы инвестирования как на уровне отдельных субъектов предпринимательства и индивидов, так и на уровне региона и государства. Инвестиционная деятельность является одним из наиболее значимых факторов, участвующих в процессе производства и эффективном функционировании экономики страны, важнейшим фактором успешного функционирования отечественных предприятий. Экономические трансформации в государстве позволяют акцентировать особое внимание на необходимости решения ряда важнейших задач управления экономикой, таких как, развитие рынка инвестиционных ресурсов и коренные преобразования в общей системе управления инвестиционным процессом.

Развитие рыночных отношений в российской экономике способствует ее демонополизации, что в свою очередь выдвигает требования опережающего развития производства товаров потребления и

¹ Чешин А.В. – преподаватель АНО ВО «Национальный институт бизнеса»

услуг, роста производств и номенклатуры выпускаемых изделий. В этой связи на первый план выдвигается проблема расширения производства, решение которой заключается в активизации инвестиционной деятельности, поскольку переход к выпуску конкурентоспособной продукции невозможен без привлечения отечественных и иностранных инвестиционных ресурсов, направляемых в реальное производство. Поступление инвестиционных ресурсов зависит от инвестиционного климата, создаваемого законодательством, а также от предприятий как объектов инвестирования, самостоятельно разрабатывающих программы развития производства. Для проведения этих преобразований необходимы средства как самих предприятий, так и поступление их извне. Эти средства могут быть представлены в виде денежных, материальных и интеллектуальных ресурсов, то есть инвестиций.

Неопределенность и стохастический характер воздействия факторов внешней среды обуславливают и требуют усовершенствования и дальнейшего развития структурных элементов общей системы управления инвестиционным процессом, которая должна обладать адаптивными свойствами и способностью гибко реагировать на динамично изменяющуюся внешнюю среду. Действие этих явлений в условиях неопределенности и нестабильности внешней среды приводит к возрастанию риска потери им экономической самостоятельности, способности к самосохранению и выживанию. Сопровождающие эти процессы кризисные явления в экономике не способствуют положительным изменениям в общем социально-экономическом развитии. В российской экономике в последние годы наблюдается снижение финансовой устойчивости большинства предприятий, рост задолженности убыточных предприятий, недостаток собственных оборотных средств. В современных условиях развитие российского рынка инвестиционных ресурсов обостряются проблемы недостаточности развития информационной инфраструктуры рынка инвестиций, что в свою очередь усиливает разрыв между спросом на инвестиции и их предложением.

Следует обратить особое внимание на то, что главными причинами инвестиционных кризисов являются нестабильность действующего федерального законодательства, отсутствие защиты инвесторов, предоставление банками преимущественно краткосрочных кредитов и, как следствие этого, воздержание иностранных инвесторов от вложения значительных средств в экономику страны. Так, по данным

федеральной службы государственной статистики по результатам обследований инвестиционной активности организаций, наибольший вес среди факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность, несколько лет подряд лидирующие позиции занимают: недостаток собственных оборотных средств (64%), инвестиционные риски (27%), неопределенность экономической ситуации в стране (26 %), высокий процент коммерческого кредита (25 %) ¹.

Такие явления имеют ярко выраженный дестабилизирующий характер воздействия на дальнейшее экономическое положение страны. В связи с этим возникает целый ряд таких проблем, как обеспечение устойчивости и стабильности функционирования хозяйствующих субъектов, способности самостоятельно реализовать их собственные экономические интересы, обеспечение в целом экономической независимости, возможности использовать конкурентные преимущества для обеспечения равноправного участия в рыночных взаимоотношениях и осуществления постоянной модернизации производства, развития кадрового потенциала. Реализация такого широкого круга задач становится возможным только благодаря решению проблем эффективного управления инвестиционными процессами, активизации инвестиционной деятельности, что в свою очередь подчеркивает особую актуальность их рассмотрения.

Конкретным механизмом осуществления инвестиций на практике выступает инвестиционный проект. В самом общем смысле под таким проектом подразумевается какое-либо вложение финансовых ресурсов на конкретный срок с целью извлечения дохода. В российском законодательстве инвестиционный проект трактуется как обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений. Он включает, в том числе необходимую проектно-сметную документацию, подготовленную в соответствии с законодательством Российской Федерации и утвержденными в установленном порядке стандартами (нормами и правилами), а также описание конкретных действий по осуществлению бизнес-плана (инвестиций) ².

¹ Федеральная служба государственной статистики // [Электронный ресурс]. – Режим доступа. - <http://www.gks.ru/>

² Гладилин А.В., Коломыц О.Н. Механизм реализации инновационных подходов в функционировании социально-экономических систем // Экономика и предпринимательство: Международный научный журнал. – М.: Издательство “Ваш полиграфический партнер”, 2015. – №1(54). – С. 323-326.

В научной литературе чаще всего инвестиционный проект рассматривается как комплекс взаимоувязанных действий, направленных на достижение четко поставленных целей и в течение конкретного временного периода¹.

По степени риска инвестиционные проекты делятся на более или менее рискованные. Более рискованными являются проекты, направленные на выпуск новых видов продукции и освоение технологий. Менее рискованные проекты часто предусматривают государственную помощь. То есть все инвестиционные проекты подразделяются на проекты с высокой и низкой степенью риска.

Инициаторы инвестиционных проектов также ставят перед собой различные цели. Нередко проекты ориентируются не на прямую прибыль, а на вторжение в новые сферы бизнеса, снижение производственных и сбытовых рисков. Инвестиционные проекты, реализуемые государством, иногда преследуют социальные и экологические цели. В связи с этим в зависимости от предполагаемых доходов или выгод цели проектов можно разделить на следующие: уменьшение затрат; получение дохода от расширения; выход на новые рынки сбыта или новые сферы бизнеса; снижение производственных и сбытовых рисков; достижение социального эффекта и др.²

По специфическим особенностям подготовки информации и выбору конкретной методики оценки выделяются три главных вида проектов: вложения капитала во вновь создаваемые предприятия и организации; вложения средств для извлечения дополнительной прибыли и те проекты, для которых характерна специфическая методика описания доходов, затрат, оборотного капитала.

В первом случае эффективность, финансы и риски инвестиционных проектов оцениваются на базе единой информации об одних и тех же денежных потоках. Во втором случае эффективность оценивается на основе информации об изменениях доходов, налогов, текущих затрат, связанных с намечаемыми инвестициями, а финансы - с использованием информации о совокупных доходах, источниках финансирования предприятия, текущих, инвестиционных затратах. При

¹ Коломыц О.Н. Системный подход в управлении инновационно-инвестиционным развитием // Экономика и предпринимательство: Международный научный журнал. – Москва: ООО “Ваш полиграфический партнер”, 2014. – № 12(53-4). – С.435-437.

² Воронина Л.А., Колкарева Э.Н., Алексеенко А.А., Узунчикоян Л.В. Система критериальных показателей эффективности инвестиционных региональных проектов на основе выбора инструментов финансирования // Региональная экономика: теория и практика, 2009. — № 19.

этом финансовая сторона проекта учитывает результаты деятельности всего предприятия. К специфическим относятся те инвестиционные проекты, которые предусматривают длительный цикл производства продукции, особые взаиморасчеты с поставщиками и покупателями, а также особенности в формировании запасов материалов и финансовых ресурсов.

Институт инвестирования предполагает выполнение ряда общих функций¹:

– стимулирующую – создание условий для повышения активности процессов капиталовложений на основе интереса субъектов предпринимательства, которые будут иметь не только экономические, но и социальные последствия.

– интеграционную, которая заключается в единстве, гармонизации и согласовании интересов субъектов инвестиционной деятельности, является противоречивой по своей природе одновременно для владельцев объекта инвестирования, для инвесторов, органов государственного управления и самоуправления, наемных работников.

– инновационную функцию, которая проявляет свое действие в зависимости от того, как субъекты инвестиционной деятельности относятся к использованию достижений науки и в какой мере они подвержены риску.

К основным функциям, которые выполняет инвестиционная деятельность, можно отнести:

- обеспечение устойчивого экономического роста;
- удовлетворение потребностей индивидов и групп общества согласно принадлежащим им долям результатов инвестиционной деятельности;
- интеграция действий индивидов по активизации инвестирования с целью обеспечения внутренней сплоченности сообщества и его гармоничной ассимиляции в международную среду;
- регулирование действий индивидов и групп в процессе капиталовложений производится согласно существующим социально-экономическим и правовым нормам.

Частными функциями социально-экономического института ин-

¹ Разумова Ю.В. Функции инновационно-инвестиционного процесса в системе общественного воспроизводства в условиях глобальной трансформации // Креативная экономика. — 2009. — № 11 (35). — С. 10-14.

вестирования являются¹.

- социально-экономический анализ внутренней среды, внешнего окружения объектов инвестирования любого уровня;
- стратегическое, тактическое и оперативное планирование процессов капиталовложений;
- социально-экономический мониторинг инвестиционной деятельности с использованием прогрессивных технологий и экономико-математических методов;
- организационно-структурная поддержка;
- контроль и регулирование инвестиционных процессов;
- стимулирование и мотивация участников инвестиционной деятельности.

Таким образом, активизация инвестиционной деятельности является важным направлением в развитии экономики России и отдельных регионов.

*Чупрова Е. В. Федеральное государственное казенное
государственное образовательное учреждения высшего
образования «Академия Генеральной прокуратуры
Российской Федерации».²*

НЕТРУДОСПОСОБНОСТЬ РАБОТНИКА КАК ОСНОВАНИЕ РАСТОРЖЕНИЯ ТРУДОВОГО ДОГОВОРА В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ ОТДЕЛЬНЫХ СТРАН ПОСТСОВЕТСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Аннотация: в статье проводится сравнительный анализ отдельных норм трудового законодательства Российской Федерации, Республики Беларусь и Республики Казахстан, касающихся расторжения трудового договора по инициативе работодателя по причине нетрудоспособности работника. Вносятся предложения по унификации трудовых кодексов этих стран с целью повышения эффективности сотрудничества.

¹ Инвестиционный менеджмент / В.М.Гринева, В.О.Коюда, Т.И. Лепейко, О.П.Коюда, Ю.М. Великий / Под общей редакцией В.М.Гринёвой. - Хабаровск: ИД «Инжек», 2014. - 368 с.

² Чупрова Елена Викторовна, кандидат юридических наук, доцент, профессор кафедры гражданско-правовых дисциплин Федерального государственного казенного государственного образовательного учреждения высшего образования «Академия Генеральной прокуратуры Российской Федерации».

Ключевые слова: расторжение трудового договора по инициативе работодателя; нетрудоспособность как причина увольнения работника; унификация трудового законодательства.

В условиях экономического и политического сближения отдельных стран постсоветского пространства актуальным представляется проведение сравнительного анализа трудовых кодексов трёх государств, являющихся основателями Евразийского экономического союза¹, тем более, что все эти страны когда-то являлись частью одного экономического и правового пространства в составе Союза Советских Социалистических республик. В законодательствах Российской Федерации, Республики Беларусь и Республики Казахстан заметно влияние советских законов, в том числе, в вопросах прекращения трудового договора.

В качестве примера можно привести основание расторжения трудового договора по инициативе работодателя, связанное с длительным отсутствием работника по причине нетрудоспособности. В Кодексе законов о труде Российской Федерации, принятом еще во времена СССР и утратившем силу с 1 февраля 2002 г.², в ст.33 (п.5) содержалось такое основание расторжения трудового договора, как неявка на работу в течение более четырех месяцев подряд вследствие временной нетрудоспособности, не считая отпуска по беременности и родам, если законодательством не установлен более длительный срок сохранения места работы (должности) при определенном заболевании. Лишь за работниками, утратившими трудоспособность в связи с трудовым увечьем или профессиональным заболеванием, место работы (должность) сохранялось до восстановления трудоспособности или установления инвалидности. Данное основание явно противоречило международно-правовым нормам, в частности, ст.6 Конвенции № 158 Международной организации труда «О прекращении трудовых отношений по инициативе предпринимателя»³, согласно которой временное отсутствие на работе в связи с болезнью или травмой не является законным основанием для увольнения⁴. Кроме того, увольнение заболевшего работника шло враз-

¹ Договор о Евразийском экономическом союзе (Подписан в г. Астане 29.05.2014) // Официальный сайт Евразийской экономической комиссии: <http://www.eurasiancommission.org/>

² Кодекс законов о труде Российской Федерации (утв. ВС РСФСР 09.12.1971) // «Ведомости ВС РСФСР», 1971, № 50, ст. 1007.

³ Конвенции и рекомендации, принятые Международной конференцией труда. 1957 - 1990. Т. II.- Женева: Международное бюро труда, 1991. С. 1983 - 1989.

⁴ Следует отметить, что ни Российская Федерация, ни Республика Беларусь, ни Республика Казахстан не являются участниками этой Конвенции. Тем не менее, конвенции и рекоменда-

рез с закрепленным в ст.37 Конституции РФ¹ правом на свободу труда, нарушало общеправовые принципы гуманизма, справедливости и равноправия. С учётом этих обстоятельств, Российская Федерация в своём действующем трудовом законодательстве не предусматривает возможность расторжения трудового договора по инициативе работодателя в связи с болезнью работника². Вместе с тем, в Трудовом кодексе Республики Казахстан (п.1 подп.20 ст.52)³ указано, что работник может быть уволен в случае его неявки на работу более двух месяцев подряд вследствие временной нетрудоспособности, за исключением случаев нахождения в отпуске по беременности и родам, а также если заболевание входит в перечень заболеваний, для которых установлен более длительный срок нетрудоспособности, утверждаемый уполномоченным государственным органом в области здравоохранения. Трудовой кодекс Республики Беларусь от 26 июля 1999 г.⁴ также допускает расторжение трудового договора по инициативе работодателя по причине неявки на работу в течение более четырех месяцев подряд вследствие временной нетрудоспособности (не считая отпуска по беременности и родам), если законодательством не установлен более длительный срок сохранения места работы (должности) при определенном заболевании (п.6 ст.42); лишь за работниками, утратившими трудоспособность в связи с трудовым увечьем или профессиональным заболеванием, место работы (должность) сохраняется до восстановления трудоспособности или установления инвалидности.

Кроме того, законодательство Республики Казахстан допускает возможность расторжения трудового договора с работником в случае его отсутствия на работе более одного месяца по неизвестным работодателю причинам (п.1 подп.25 ст.52 Трудового кодекса Республики Казахстан). Объяснение появления данного основания тем, что оно «должно послужить мотивом для работника поддерживать контакт с работодателем в случае своего отсутствия для своего же блага», а также утверждение о том, что если работник «не ценит свое рабочее место,

ции МОТ служат для всех стран ориентиром для разработки минимальных социальных стандартов.

¹ Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) // «Собрание законодательства РФ», 04.08.2014, № 31, ст. 4398.

² Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ // «Собрание законодательства РФ», 07.01.2002, № 1 (ч. 1), ст. 3.

³ Кодекс Республики Казахстан от 23 ноября 2015 г. № 414-У. URL: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/K1500000414>

⁴ http://etalonline.by/?type=text®num=НК9900296#load_text_none_1_27

отсутствует на работе более одного месяца и не заинтересован более в работе, то рабочее место необходимо освободить для тех, кто нуждается в нем», на наш взгляд, не выдерживает никакой критики¹. Работник может отсутствовать на работе по уважительным причинам, в том числе связанным с болезнью, и не иметь возможности длительное время предупредить об этом работодателя. Рассматриваемое основание нарушает закрепленное в ст.24 Европейской социальной хартии (пересмотренной) (1996)² право всех работников не быть уволенными без достаточных оснований, связанных с их способностями либо с поведением, либо с производственными потребностями предприятия, учреждения или организации. Несмотря на то, что в Российской Федерации одно время на разных уровнях озвучивались предложения об установлении в Трудовом кодексе Российской Федерации основания расторжения трудового договора с работником, отсутствующим на работе более месяца по неизвестным причинам³, тем не менее, в законодательстве они так и не были отражены. В трудовом законодательстве Республики Беларусь подобное основание увольнения также не предусмотрено.

Вместе с тем, в трудовых кодексах Республики Казахстан и Республики Беларусь с советских времён сохранилось основание расторжения трудового договора по инициативе работодателя⁴, касающееся увольнения работника в связи с его обнаружившимся несоответствием занимаемой должности или выполняемой работе вследствие состояния здоровья, препятствующим продолжению данной работы. Еще во времена СССР данное основание расторжения договора трактовалось специалистами неоднозначно, а особую неопределенность вызывал вопрос о том, каким образом определять факт невозможности исполнения работником своих должностных обязанностей по состоянию здоровья⁵. Тем не менее, п.2 ст.42 Трудового кодекса Республики Беларусь и

¹ Гилева Н.В. Новеллы Трудового кодекса Республики Казахстан в части расторжения трудового договора по инициативе работодателя // Трудовое право в России и за рубежом. 2016. № 1. С. 41 - 44.

² «Бюллетень международных договоров», 2010, № 4, апрель, с. 17 – 67.

³ См. напр.: Доклад Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации 2009 года. О состоянии законодательства в Российской Федерации. Мониторинг правового обеспечения основных направлений внутренней и внешней политики // СПС КонсультантПлюс; Головина С.Ю. Дефекты Трудового кодекса России и способы их устранения // Юрист. 2008. № 4.

⁴ П.2 ст.33 КЗоТ РФ.

⁵ См. напр.: Феофилактов А.С. Особенности рассмотрения судами споров, связанных с увольнением работников в связи с их несоответствием занимаемой должности // Трудовое право. 2009. №9.

подп.6 п.1 ст.52 Трудового кодекса Республики Казахстан предусматривают возможность увольнения работника по причине его несоответствия занимаемой должности или выполняемой работе вследствие состояния здоровья. Действующее российское трудовое законодательство давно отказалось от признания возможности работодателем оценивать состояние здоровья работника с точки зрения соответствия занимаемой должности или выполняемой работе.

В заключение хочется выразить надежду на то, что нетрудоспособность как основание расторжения трудового договора по инициативе работодателя по примеру Российской Федерации будут полностью исключены из трудового законодательства Республики Беларусь и Республики Казахстан в связи с несоответствием его международным стандартам.

Список использованных источников и литературы:

1. Гилева Н.В. Новеллы Трудового кодекса Республики Казахстан в части расторжения трудового договора по инициативе работодателя // Трудовое право в России и за рубежом. 2016. № 1. С. 41 - 44.
2. Головина С.Ю. Дефекты Трудового кодекса России и способы их устранения // Юрист. 2008. № 4.
3. Феофилактов А.С. Особенности рассмотрения судами споров, связанных с увольнением работников в связи с их несоответствием занимаемой должности // Трудовое право. 2009. №9.

Шутьков А. А. Национальный институт бизнеса¹

УРОКИ ЦЕЛИННОЙ ЭПОПЕИ ПРИ ОСВОЕНИИ ЗАБРОШЕННЫХ ЗЕМЕЛЬ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ БИЗНЕСА

Президент В.В.Путин в своем послании Федеральному собранию на 2016 год поставил задачу ввести в оборот миллионы гектаров заброшенной пашни. В статье раскрывается опыт освоения целинных и залежных земель после Великой Отечественной войны на базе модернизации производства с решением проблем наиболее пол-

¹ Шутьков Анатолий Антонович - академик Российской академии наук, доктор экономических наук, профессор АНО ВО «Национальный институт бизнеса», главный научный сотрудник Института проблем рынка РАН

ного обеспечения населения страны продовольствием. В марте 2017 года исполнилось 63 лет с начала их распашки в соответствии с постановлением пленума ЦК КПСС "О дальнейшем увеличении производства зерна в стране и об освоении целинных и залежных земель". Автор, в числе комсомольцев - добровольцев первых многотысячных отрядов участвовал в качестве главного агронома по созданию совхоза «Белгородский» Казахской ССР. В работе раскрывается необходимость освоения новых земель, рассматриваются механизмы формирования и реализации целинной эпопеи, основанной на модернизации. Показываются слагаемые успешной освоения в России 16,3 млн. гектаров новых земель на основе высокого уровня материально-технического и финансового обеспечения, участия государства и народа, особенно молодежи тех лет. Раскрывается социально-экономическая эффективность освоения целины. Дается сравнительная оценка освоения новых земель после Великой Отечественной войны и результатов аграрных преобразований, вызвавших исключения из оборота 38,4 млн. гектаров земель, потерю страны продовольственной независимости. Обосновывается важность использования опыта той эпохи в практику сегодняшних аграрных преобразований с учетом новых условий хозяйствования, необходимости принятия мер по обеспечению продовольственной безопасности страны. Доказана целесообразность: корректировки нормативных документов с решением задач восстановления заброшенных земель, устранения недостатков в финансово-кредитной системе, повышения уровня государственной поддержки села, преодоление перекосов во внешнеторговых отношениях, активизации инновационных процессов, формирования необходимых условий жизни на селе.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, сельское хозяйство, освоение целинных и залежных земель, материально-техническое обеспечение, инновации, инвестиции, импортозамещение, финансово-кредитная система, наука, эффективность.

В отечественной истории восстановление сельского хозяйства после Великой Отечественной войны, начавшееся фактически с освоения целинных и залежных земель, по праву можно считать масштабной модернизации отрасли. Эти крайне важно учитывать сегодня по введению в оборот миллионов гектаров заброшенных земель, их рациональном использовании с решением задач импортозамещения. Прошло более 60 лет (февраль-март 1954 г.) как в Советском Союзе началась гигантская работа в районах Сибири, Урала, Повол-

жья и Казахстана по расширению посевных площадей с целью резкого увеличения производства зерна и другой сельскохозяйственной продукции. Работа по освоению новых земель, не имеющая аналогов в мире потребовала в этих регионах создания сотен и тысяч совхозов, предприятий производственной и социальной инфраструктуры, развития сети научных и учебных учреждений, строительства железных и шоссейных дорог, элеваторов и других объектов. В России в кратчайший срок было освоено и включено в севооборот 16 млн. гектаров пашни.

Условиями, обуславливающими проведения этих масштабных работ - необходимость значительного увеличения производства продукции земледелия и животноводства. В России восстановление объемов производства сельскохозяйственной продукции довоенного уровня 1940 г. за пять лет после окончания Великой Отечественной войны (1950 г.) не снимало проблемы продовольственного обеспечения при росте численности населения. Необходимо было дальнейшее увеличение не только производства зерна, но и, что не менее важным решать вопросы развития животноводства. Поэтому в силу колоссального ущерба, причиненного войной, ряда других причин требовалась новая аграрная политика для решения задач подъема сельского хозяйства, улучшения качества жизни населения с учетом более широкого использования достижений научно-технического прогресса с ориентацией на использование внутренних материально-технических и финансовых ресурсов.

Сегодня в средствах массовой информации нередко дается негативная оценка принятия решения по освоению целинных и залежных земель. Ряд авторов, среди которых, прежде всего, чиновники у власти, да и некоторые ученые критически характеризуют крупномасштабные меры освоения этих земель, игнорируя при этом как данные статистики, так и результатов исследований научных учреждений.

Вместе с тем эти крупномасштабные меры, несмотря на определенные издержки, связанные с использованием европейской системы обработки почвы, выбора территорий под центральные усадьбы, ряда других недостатков и упущений, они носили эпохальный характер. Страна не только обеспечила потребности себя в зерне, но и значительная часть его пошла на экспорт.

Осуществлять задачи по освоению новых земель было не просто. Целина потребовала колоссального напряжения сил народа,

участников эпопеи, их выдержки и самопожертвования. Не случайно бывшие участники Великой Отечественной войны, оказавшиеся в гуще событий первых лет целины, сравнивали условия по своему напряжению с фронтовой. В работе по освоению целины, в которой принимали участие миллионы людей, имела огромное значение для мощного развития производительных сил не только для восточных регионов и страны в целом.

Освоение целинных и залежных земель вошло яркой страницей в летописи развития сельского хозяйства, стало символом трудовой доблести населения различных регионов страны. Люди, особенно молодежь, искренне воспринимали важность продовольственного обеспечения страны. Выдающую роль в освоении целины сыграл Ленинский Коммунистический Союз Молодежи, направивший на освоение новых земель только в первые три года добровольно по комсомольским путевкам около 400 тысяч молодых патриотов. Молодежь, осваивавшая новые земли устраивала свою жизнь, обосновывалась на новых местах, обзаводилась семьями, получала работу, материальные блага, устраивала свой быт. Страна располагала главным богатством – идеей, крепкой закалкой людьми, мужественными и умными, на которых можно было положиться в новом трудовом деле. Эти факторы стали решающими в целинной эпопее.

Тогда-то появилось в обиходе советских людей новое крылатое слово – целинник. С той поры для участников освоения новых земель оно стало символом патриотизма, незаурядного мастерства и трудовой доблести.

Многие участники целинной эпопеи впоследствии стали известными руководителями сельскохозяйственных предприятий, районов и областей, специалистами в министерствах и ведомствах, учеными, писателями и поэтами. Среди них: известные ученые – академики ВАСХНИЛ и Россельхозакадемии: А.И.Бараев, В.Р.Боев, А.П.Дегтярев, А.Н.Каштанов, Н.В.Краснощеков, Н.З.Милащенко, А.В.Черекаев, А.А.Шутьков; крупные организаторы производства и государственные деятели: В.В. Алферов, Н.Е. Кручина, Т.И. Соколов, А.Т.Спицын, В.С. Просин, Н.Т.Князев, И.И.Козлов, М.Е.Довжик, Н.Е. Цыганник, писатель и поэт Г.С.Гоц и многие другие.

С освоением целинных земель в Казахстане связана моя судьба, когда по призыву ЦК ВЛКСМ по комсомольской путевке, будучи руководителем комсомольско-молодежного отряда 250 юношей и де-

вушек, начиная с палатки в степи, пришлось в качестве главного агронома создавать новый совхоз "Белгородский", впоследствии работать в государственных и хозяйственных органах управления, стать ученым. Здесь прошла интересная более чем десятилетняя моя молодость, многолетняя целинная закалка, формирование специалиста и научного работника по проблемам организации и управления сельскохозяйственного производства.

Известный в нашей стране и за рубежом поэт Г.С.Гоц в поэме «На ходу. На лету. На веку» о тех героических годах пишет: «В мире нет цены. Нашей общей бригадной похлёбке, Мы пшеницу стране отгружали элитных сортов. Первый хлеб целины – наш прорыв! Он не хилый и робкий. Он пример поколениям – не на десять – на сотни годов. Тяжёл груз на плечах. Резь в глазах от бессонницы красных, от ночных, долгих смен, от дождей, когда снова до нитки промок. Их тебе не забыть. Тех маршрутов, крутых и опасных хлебных трасс. Как на фронте. Безнадёжно разбитых дорог».

В Алтайском и Красноярском краях, Новосибирской и Омской областях, в Поволжье, на Урале, Дальнем Востоке, в Казахстане на первом этапе за 1954-1960 годы было освоено 42,8 млн. га, в том числе в Российской Федерации 16,3 млн. га. На последующих этапах принимались крупномасштабные меры по дальнейшей интенсификации сельскохозяйственного производства с акцентом на развитие животноводства, строительство и благоустройство села.

Работы по освоению целины начиналась с обследования земель. Были проведены предварительные исследования землеустроителей, почвоведов, других специалистов по выбору мест для усадеб вновь создаваемых совхозов, чтобы обеспечить размещение сотен тысяч людей в необжитые степи. В изучении и оценке принимали участие ученые научно - исследовательских учреждений Академии наук СССР, ВАСХНИЛа, специалисты проектных институтов.

Над проблемами использования целинных земель трудились тысячи почвоведов, ботаников, гидротехников, землеустроителей, агрономов. Они составляли подробные карты почв, растительного покрова, обозначали водные источники. В ходе их освоения было создано 15 научно-исследовательских институтов, среди которых Всесоюзный НИИ зернового хозяйства (п. Шортанды), Целинный НИИ механизации сельского хозяйства (г.Кустанай), Северо-Казахстанский НИИ животноводства (г.Петропавловск). Всерос-

сийский НИИ мясного скотоводства (г. Оренбург), Сибирский НИИ животноводства (п. Краснообск) и др.

Освоение новых земель осуществлялось на базе укрепления материально-технической базы, ее модернизации, перехода на производство качественно новой техники с учетом ведения земледелия восточных регионов. В стране была создана целая сеть конструкторских бюро и машиноиспытательных станций. За 1950 - 1965 гг. в Советском Союзе количество тракторов увеличилось в 3,5 раза, сеялок в 2,2 раза, зерновых комбайнов – в 2,1 раза (табл.1). Техническое перевооружение в сельском хозяйстве осуществлялось на основе производства более совершенных машин, скоростных, оборудованных гидравлической и навесной системами тракторов, самоходных комбайнов, которые к 1965 г. полностью заменили прицепные.

Таблица 1

Производство основных сельскохозяйственных машин
в Советском Союзе, тыс.шт.

	1950	1955	1960	1965	1965 к 1950, Раз
Выпуск сельхозмашин, всего	286,1	485,0	758,1	1005,0	3,5
Тракторов	101,8	173,0	230,0	384,5	3,8
Плугов	40,1	103,2	149,1	165,1	4,1
Культиваторов	90,9	112,6	84,8	206,1	2,5
Сеялок	117,7	115,4	111,9	261,7	2,2
Зерноуборочных комбайнов	40,6	48,0	59,0	85,8	2,1
Погрузчиков универсальных	-	-	24,9	68,7	-

За 1950 - 1955 гг. среднегодовой темп роста производства сельхозтехники составил 11,4%, за 1955-1960 гг. – 56,2%, за 1960-1965 гг. - 33,5%. Если в 1955 г. было выпущено 219 наименований качественно новых сельскохозяйственных машин и приспособлений к ним, то в 1965 г. – 545 или в 2,5 раза больше. Для целины, на Кировском заводе начали производить колесный трактор «Кировец» мощностью 300 л.с., а в Сибири – высокопроизводительные зерноуборочные комбайны путем кооперирования машинострои-

тельных заводов Алтая, Омска, Новосибирска и Красноярска.

В первый год освоения новых земель к весне 1954 г. машинно-тракторным станциям и совхозам осваиваемых районов было поставлено 50 тыс. тракторов, 6,3 тыс. грузовых автомобилей, большое количество другой техники и материалов. За 1954 - 1955 гг. тракторный парк сельскохозяйственных предприятий увеличился вдвое.

Развернулось строительство производственных помещений. Активно создавалась ремонтная база, возводились типовые ремонтные мастерские, оснащенные новым оборудованием. Сооружались элеваторы и зернохранилища в государственных хлебоприемных пунктах, а также складские помещения в совхозах и колхозах. К 1960 г. емкость зернохранилищ одного хозяйства была доведена в среднем до 5 тыс. т.

Принимались радикальные меры по строительству жилья и культурно-бытовых объектов. К 1960 г. площадь жилья по сравнению с 1955 г. увеличилась более чем в 4 раза. Около 95% жилых домов было электрифицировано. Жилых домов, обеспеченных водоснабжением, централизованным отоплением, а также газифицированных, стало больше в 3 - 4 раза.

Масштабы строительства и оснащение сельскохозяйственных предприятий мощной техникой требовало значительных инвестиций, размеры которых из года в год росли. За 1955 - 1960 гг. стоимость основные фонды в расчете на одно сельхозпредприятие увеличилась с 1 до 3,3 млн. руб. (в действующих в те годы ценах), на I га сельхозугодий - с 26,7 до 51,3 руб. В первые годы освоения новых земель 2/3 основных фондов составляли тракторы и сельскохозяйственные машины. В последующие - их доля снизилась до 40%. Более чем в 2 раза повысилась доля зданий и сооружений и почти в 1,5 раза - продуктивного скота.

Рассматриваемый период характеризуется не только быстрыми темпами формирования и развития материально-технической базы, ее модернизацией, но и большой организационной перестройкой. Многие экономически слабые колхозы были преобразованы в совхозы. Кроме того, за эти годы значительно увеличились размеры хозяйств. В 1953 г. в среднем на одно сельскохозяйственное предприятие приходилось 24,7 тыс. га сельхозугодий и 4,9 тыс. га пашни. В 1960 г. площадь сельхозугодий была расширена до 59,6 тыс. га, в том числе 26 тыс. га пашни.

Освоение целинных и залежных земель в России существенным образом отличалось от происходящего в конце XIX века земледельческого освоения обширных степей на территории США и Канады. Там оно происходило стихийно, достигалось силами и средствами индивидуальных переселенцев - фермеров и крестьян при низком уровне сельскохозяйственной техники. Освоение продолжалось несколько десятилетий без организации севооборотов, по переложной системе. Поль Лафарг этот период характеризовал: «...европейские агрономы справедливо обвиняют американское земледелие в том, что это хищническое хозяйство: фермеры запада грабят землю и беспорядочно расхищают сокровища, накопленные веками» (5).

В настоящее время в верхних эшелонах власти, к сожалению, звучит риторика об успехах освоения целинных земель в Сибири и Казахстане начала XX века, связанная с аграрной реформой П.С. Столыпина. Вместе с тем документы и материалы той эпохи свидетельствуют о следующем. В данные регионы тогда выезжали семьи в основном из-за обезземеливания и разрушения сельских общин. Выехав на освоение новых земель, они не имели необходимой техники и финансовых ресурсов, с этим было связано то, что около 40% из них возвращались обратно.

Оценку аграрной реформы того времени дал Л.Н. Толстова в письме к П.С. Столыпину после поездки его в Саратовскую губернию, где был голод. Обращаясь к нему, он писал: "Пишу Вам об очень жалком человеке, самом жалком из тех, кого я знаю теперь в России. Человек этот - Вы сами.... Ведь то, что Вы делаете с этим нелепым законом 9 ноября 1906 года, имеющим целью определение земельной собственности и не имеющей под собой никакого довода подобно мерам в 50-е годы не для уничтожения крепостного права, а для его утверждения".

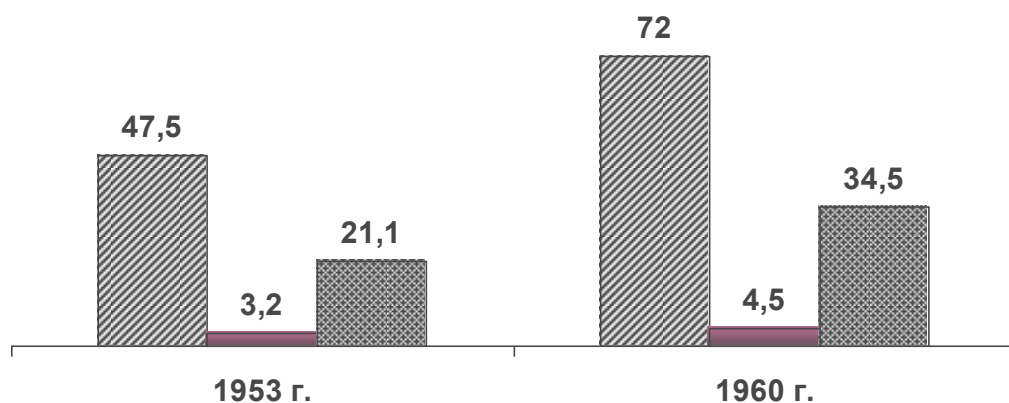
Известный ученый тех лет А.Н.Энгельгардт в своих письмах из деревни отмечал: «Когда в прошлом году все ликовали, радовались, что требование на хлеб большое, что цены растут, что вывоз увеличивается, одни мужики не радовались, косо смотрели на отправку хлеба к немцам. Мужики надеялись, что запретят вывоз хлеба к немцам. Что же это за порядки,- толковали в народе, все крестьянство покупает хлеб, а хлеб везут мимо нас к немцам. Цена хлеба дорогая, не подступиться, что ни на есть лучший хлеб отправляется немцам и пережигается на вино» (8).

Аграрная реформа в восточных регионах способствовала увеличению посевных площадей. К 1913 году она возросла на 10,5 млн.га. Производство пшеницы увеличилось на 12%. Вместе с тем это не решало проблемы обеспечения населения продовольствием, когда помещичьи хозяйства как основные производители были ориентированы на экспорт зерна в ущерб развития животноводства. Страну постоянно потрясал голод. В 1906-1908 годах голодом было охвачено 29 губерний, в 1911-1912 годах - 60 губерний. Россия тех лет, даже по заниженным данным статистики, потеряла от голода и его последствий 19 млн. человек. В 1911 г. царь Николай II вынужден был издать Указ "О приготвлении хлеба из барды и соломенной муки как могущего заменить употребление обычного ржаного хлеба"(7).


Освоение целинных и залежных земель в СССР и России, стало возможным благодаря активной роли государства в социально-экономических преобразованиях в аграрном секторе экономики, преимуществе социалистического способа производства, трудовому энтузиазму населения, наличию в стране материально-технической базы, ее модернизации активному развитию науки и техники, большой организаторской работе органов управления всех уровней.


Распаханные площади использовались главным образом под посевы основных товарных культур, в частности яровой пшеницы. Значительно меньше были расширены площади посевов зернофуражных и кормовых культур. С 1956 г. начали активно развивать животноводство.

В Российской Федерации в 1960 г. по сравнению с 1953 г. производство зерна увеличилось с 47,5 млн. т. до 72 млн. т или 1,5 раза, мяса (в убойной массе) с 3,2 до 4,5 млн. т. или на 40,6%, молока с 21,1 до 34,5 млн. т, или на 63,5% (рис.1).



Условные обозначения:

 - зерно

 - мясо (в убойной массе)


 - молоко

Рисунок 1. Рост производства основных видов сельскохозяйственной продукции в России (млн.т.)

По данным Росстата за 1954 - 1960 гг. дополнительные государственные капитальные вложения в освоение целинных и залежных земель составили 5,3 млрд. руб. Вместе с тем только от прироста товарного зерна, полученного на этих землях, поступило в виде налога с оборота и прибыли 8,9 млрд. руб. За эти годы основные фонды совхозов, колхозов и заготовительных организаций увеличились на 4,3 млрд. руб. В 1960 г. уровень рентабельности сельскохозяйственных предприятий составил 28,5%. Таким образом, земледелие на целинных землях окупало все расходы на их освоение и оказалось экономически выгодным.

Целинный опыт – это яркое свидетельство того, как государство может управлять экономическими процессами. Без централизованного управления задача подобного масштаба была бы неразрешима. Миллионы гектаров пашни, сотни целинных поселков, ожившие бескрайние степи на многие десятилетия останутся материальным воплощением усилий многонационального государства на конкретном этапе решить продовольственную проблему.

Высокий прирост производства сельскохозяйственной продукции в России, достигнутый за 1954 - 1960 гг. (со среднегодовыми темпами роста 16% производства сельскохозяйственной продукции в сопоставимых ценах) не в полной мере решал проблемы наиболее полного обеспечения населения продуктами питания, особенно мясом и мясной продукцией, молоком и продуктами его переработки, овощами и фруктами. Необходимы были новые изменения в аграрной политике, способствующие интенсификации производства, дальнейшему увеличению, прежде всего животноводческой продукции.

Исходя из этого, в семидесятые годы изменяется порядок планирования. Вместо прежней системы поставок сельскохозяйственной продукции вводится единая форма ее заготовок. С реорганизацией машинотракторных станций (МТС), обслуживающих колхозы создаются новые условия хозяйствования в деревне. Ставятся вопросы совершенствования экономических отношений между сельскохозяйственными предприятиями и сферой его обслуживания. В течение десятилетия (1961 - 1970 гг.) решается задача дальнейшего укрепления материально-технической базы колхозов и совхозов, механизации и последовательной интенсификации сельскохозяйственного производства. В системе мер по развитию села, наряду с механизацией решающее место занимает химизация и мелиорация сельского хозяйства.

Развитие химической промышленности позволило в 1970 г. по сравнению с 1960 г. увеличить внесение минеральных удобрений в 5,8 раза, в 1980 г. – в 9 раз, в 1990 г. – в 12,3 раза. В 1960 г. на один гектар посева приходилось 2,5 кг минеральных удобрений, в 1970 г. – 28 кг, в 1980 г. – 62 кг, в 1990 г. – 88 кг.

Высокие темпы развития животноводства позволили значительно увеличить применение органических удобрений. В 1960 г. на гектар посевной площади было внесено 0,2 т органических удобрений, в 1970 г. их количество было увеличено до 1,7 т, в 1980 г. - до 3,1, в 1990 г. – до 3,5 т.

Продолжает изменяться материально-техническая. В 1965 г. по сравнению с 1960 г количество тракторов в сельском хозяйстве. увеличивается в 1,5 раза, в 1970 г. – в 1,8, в 1990 г. – в 2,4 раза (рис.2).

Возросло число комбайнов, сеялок, культиваторов и другой сельскохозяйственной техники: тракторных культиваторов в 1,6 раза, зерноуборочных в 1,3 раза, свеклоуборочных комбайнов в 1,6 раза (рис.2).

За эти годы практически были механизированы основные производственные процессы в растениеводстве, более чем на 60% в животноводстве.

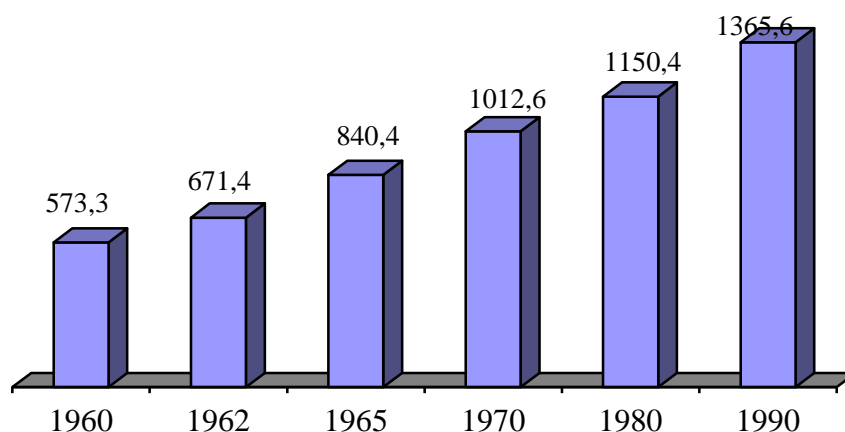


Рисунок 2. Парк тракторов в сельском хозяйстве России на конец года (тыс.шт.)

Широкомасштабные меры по развитию аграрного сектора были определены мартовским (1965г.) пленумом ЦК КПСС, принявший комплексную программу развития сельского хозяйства и сферы его обслуживания. В этой программе основное внимание обращается на дальнейшее повышение оснащенности сельскохозяйственной техникой, укреплению экономики колхозов и совхозов.

В соответствии с решениями Пленума был принят целый ряд постановлений Совета Министров Российской Федерации. Увеличились закупочные цены на сдаваемый скот на 35%. Значительно возросли закупочные цены на пшеницу, рожь, гречиху, просо и другую продукцию. Определялось, что затраты на коренное улучшение земель финансируются из государственного бюджета. С колхозов списываются значительные суммы задолженности. Возросли капитальные вложения. Большое значение для укрепления экономики колхозов и совхозов имели надбавки на сверхплановую продажу (50% к основной цене) сдаваемую государству продукцию.

От плановых органов требовалось, чтобы планы заготовок способствовали концентрации производства основных видов товарной продукции в тех зонах и регионах, где это наиболее выгодно экономически. Ставилась задача, чтобы планы стимулировали эффективное использование земли, рабочей силы, капитальных вложений.

Такой подход вызвал необходимость активизации научных исследований по разработке методик размещения сельскохозяйственного производства и планов заготовок продукции растениеводства и

животноводства. Этим самым была открыта возможность для лучшего использования механизма экономических отношений и материальной заинтересованности. Введение новой системы оплаты труда, повышение закупочных цен, установление надбавок за сверхплановую продукцию, внедрение хозрасчета способствовали росту экономики сельскохозяйственных предприятий.

Государство пошло на перераспределение национального дохода в пользу села. В сельском хозяйстве за 1971 - 1975 гг. по сравнению с 1966 - 1970 гг. капитальные вложения увеличились в 1,6 раза, в то время как в целом в народном хозяйстве – в 1,4 раза. В структуре капитальных вложений национальной экономики АПК составляло 32,8%, в том числе сельское хозяйство 26,3%.

Крупномасштабная работа осуществлялась по комплексному решению экономических и социальных проблем Нечерноземной зоны РСФСР. В постановлении ЦК КПСС и Совета Министров СССР «О мерах по дальнейшему развитию сельского хозяйства Нечерноземной зоны РСФСР» (1974 г.) были определены пути ускоренного подъема сельскохозяйственного производства, повышения материального и культурного уровня жизни сельского населения в данном регионе. На эти цели в 1976 - 1980 гг. выделяется 35 млрд. руб. капитальных вложений (включая средства колхозов). Это почти столько, сколько было вложено средств на развитие сельского хозяйства за три предыдущие пятилетия. За пятилетку в Нечерноземной зоне осуществляется осушение 1,8 млн. га заболоченных и переувлажненных земель.

Развитие производительных сил, значительное укрепление материально-технической базы АПК сопровождалось повышением уровня общественного разделения труда, ускорением процессов специализации и концентрации производства, широким развитием межхозяйственной кооперации. Из сельскохозяйственного производства выделились, как самостоятельные отрасли: по ремонту и техническому оборудованию машин и оборудования; внесению минеральных удобрений; мелиорации; заготовке продукции.

Специализация расширила межотраслевые связи, привела к возрастанию взаимной зависимости не только производства, но и развития ряда отраслей АПК. Начал формироваться агропромышленный комплекс.

Чтобы придать интеграционным процессам планомерный характер в мае 1976 г. принимается постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР «О дальнейшем развитии специализации и концен-

трации сельскохозяйственного производства на базе межхозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции», в котором было определено, что специализация и концентрация являются магистральным направлением дальнейшего развития сельского хозяйства. Переход от многоотраслевой структуры, к специализированному производству с широким развитием кооперации и интеграции, рассматривался как важнейшая социально-экономическая задача, предусматривающая значительное увеличение производства сельскохозяйственной продукции путем совершенствования производственно-экономических отношений, рационального использования земли, трудовых, материально-технических и финансовых ресурсов, создания эффективно работающих организационно-хозяйственных систем на основе сочетания сельскохозяйственного и промышленного производства.

Особое значение придавалось аккумулярованию необходимых денежных, материальных и трудовых ресурсов интегрируемых хозяйств, созданию межхозяйственных предприятий как важному фактору перехода к крупному высокоинтенсивному специализированному производству.

В эти годы широкое распространение получило строительство крупных животноводческих комплексов, на которых производство продукции осуществлялось по промышленной технологии поточными, индустриальными методами при высокой механизации и автоматизации производственных процессов с минимальными затратами труда и материально-технических ресурсов на производстве единицы продукции. В ряде регионов (в Московской, Ленинградской, Белгородской областях, Краснодарском крае, Молдавской ССР), где к этому качественно новому этапу в развитии животноводства подошли достаточно обоснованно, важнейшие производственно-технологические вопросы выполнялись своевременно, удавалось обеспечить значительное увеличение производства важнейших продуктов. Особенно высокие темпы развития производства были в птицеводстве.

Вместе с тем, в эксплуатации многих специализированных животноводческих комплексов и крупных механизированных ферм было немало просчетов. В некоторых регионах не были учтены реальные возможности по формированию кормовой базы, кое-где увлекались гигантоманией строительства производственных объектов. Немало комплексов были ориентированы на получение кормов из госу-

дарственных резервов, поэтому в случае срыва поставок предприятия оказывались в критических ситуациях.

Не удалось оптимизировать формирование на базе сельского хозяйства и обслуживающих его отраслей АПК целостной организационно-управленческой и производственно-хозяйственной структуры. Между отдельными звеньями агропромышленного комплекса сохранялись большие диспропорции, серьезно тормозящие развитие производства, снижающие эффективность данной сферы экономики.

Решению этих и ряда других проблем был посвящен майский (1982 г.) Пленум ЦК КПСС, на котором было принято постановление «О продовольственной программе СССР на период до 1990 г. и мерах по ее реализации»,

По своему назначению, широте и масштабности Продовольственная программа явилась продолжением последовательной аграрной политики государства интенсификации агропромышленного производства, на базе индустриализации начатой с освоения целинных и залежных земель. Ее цель обеспечение дальнейшего роста производства продовольственных товаров с развитием интеграции сельского хозяйства с отраслями, занимающимися хранением, транспортировкой и переработкой продукции земледелия и животноводства. Намечалось существенно улучшить структуру и качество душевого потребления продуктов питания.

Принципиальные особенности Продовольственной программы заключались в следующем:

- предусматривала комплексный подход к производству продовольствия на основе интеграции отраслей АПК и выделения в нем главного звена - сельского хозяйства;

- были определены крупномасштабные меры по дальнейшему укреплению материально-технической базы, ее модернизации, улучшению сферы хранения и переработки сельскохозяйственной продукции;

- выделялись крупные финансовые ресурсы в социальную инфраструктуру села, направленных на значительное увеличение объемов жилищно-коммунального, культурно-бытового и дорожного строительства.

Особое внимание уделялось развитию животноводства. Предусматривалось выделение для этой отрасли значительного количества зерна, определялись меры по увеличению производства комбикормов и премиксов.

Для улучшения межведомственных организационно-экономических отношений отраслей АПК в июне 1985 года создается Комиссия Президиума Совета Министров по вопросам агропромышленного комплекса. Она объединила ведомства, связанные с аграрным сектором, решала проблемы координации и интеграции сельского хозяйства со сферой его обслуживания.

Последовательная аграрная политика государства по: совершенствованию системы управления; улучшению материально-технического обеспечения; модернизации; развитию кооперации и интеграции, несмотря на ряд недостатков, позволила в среднем за 1986 - 1990 гг., по сравнению с 1961 - 1965 гг. увеличить производство валовой продукции на 59,9%, в том числе зерна на 42,5, мяса на 89,7, молока на 49,7%, яиц в 2,9 раза.

За эти годы Россия заняла одно из ведущих мест среди развитых стран мира по производству сельскохозяйственной продукции на душу населения: по зерну - 4 в мире, картофелю - 1, мясу - 5, молоку - 3 и яйцам - 2 (табл.2).

Таблица 2

Производство основных видов сельскохозяйственной продукции в России и ряда развитых стран мира в расчете на душу населения в 1990г.

	Зерно	Картофель	Мясо в убойной массе	Молоко	Яйца
Россия	787	208	68	376	317
Страны ЕС	516	135	95	352	259
Великобритания	406	113	62	265	213
Германия	475	177	68	395	212
Франция	1035	88	112	463	258
США	1258	73	112	269	272
Канада	2159	108	117	283	415
Китай	355	108	25	36	138
В странах мира	379	51	33	102	117

За 30 лет этой эпохи производство продукции растениеводства и животноводства увеличилось на 59,9% при приросте населения на 27%. В расчете на душу населения в Российской Федерации производилось зерна на 52,5% больше чем в странах ЕС, молока на 39,8% по сравнению с США, мяса – на 9,7% чем в Великобритании, яиц на 16,5% с США. Импорт продуктов питания в эти годы составлял 5

За эти годы значительно укрепилась экономика сельскохозяйственных предприятий. В 1990 г. в России числилось 27,3 тыс. сельскохозяйственных предприятий, из которых 97% были прибыльные. Общий уровень рентабельности составлял 37%. Хозяйства вели свою деятельность на принципах самоокупаемости. Удельный вес сельскохозяйственной продукции в валовом внутреннем продукте страны составил 16,4% при численности занятого населения 12,9%.

Важным показателем оценки аграрной политики – рост потребления продуктов питания на душу населения (табл. 3). По уровню потребления питания продуктов питания страна заняла 7 место в мире (в 2015 г. опустилась на 62).

Таблица 3

Потребление основных продуктов питания
в расчете на душу населения, кг

	1980	1985	1990
Хлеб и хлебобулочные изделия	126	119	120
Сахар	47	45	47
Масло растительное	9,2	10,1	10,2
Картофель	118	109	106
Овощи и бахчи	94	88	99
Фрукты и ягоды	30	35	36
Мясо и мясопродукты	62	67	75
Молоко и молокопродукты	328	325	386
Яйца (шт.)	279	299	297
Рыба и рыбопродукты	23	23	20

Возрос уровень инвестиций в основной капитал, который увеличился до 15,9%. Оплата труда на селе достигла 95% к общероссийскому уровню. Агропромышленный комплекс России. В 1990 г. АПК формировал около 40% национального дохода и две трети продукции народного потребления.

В Послании Президента России В.В.Путина федеральному собранию на 2016 год поручено правительству, федеральным органами власти подготовить конкретные предложения по введению в оборот миллионов гектаров пашни, заброшенных за годы аграрной реформы. Поставлена задача национального уровня к 2020 году полностью обеспечить внутренний рынок отечественным продовольствием. Решающее воздействие на важность решения этих проблем – потеря страны продовольственной независимости, катастрофическое ухудшение использования сельскохозяйственных угодий. В 2015 году импорт продуктов питания, несмотря на эмбарго России в ответ на санкции ряда ведущих государств мира связанные с событиями на Украине ввоз продовольствия продолжался – составил более 30% к потреблению населением страны. За 1992-2015 годы импорт только основных продовольственных товаров возрос с 9,6 млрд. долл. США до 22,2 млрд. или в 2,3 раза. За эти годы выведено из оборота 38,4 млн. га пашни (сопоставимые с посевной площадью Германии, Италии и Франции вместе взятых).

Для науки эти проблемы не новы. Ведущие ученые Российской академии сельскохозяйственных наук с первых дней аграрной реформы постоянно выступали за выбор другой модели развития сельского хозяйства, основанной на системном подходе, включающей: оптимизацию в регулирование экономических отношений; поддержку развития инновационных процессов; улучшение кредитной и налоговой систем; повышение качества жизни крестьян на селе; улучшение системы управления; развитие кооперации и интеграции и др. Разрабатывались предостерегающие прогнозы, которые, к сожалению подтвердились. Однако, власти с удивительным упорством использовали рекомендации американских консультантов, предложенные для России в программе "Стратегия реформ в продовольственном и аграрном секторах экономики бывшего СССР", изданной в Вашингтоне. В результате в своем развитии сельское хозяйство отброшено на 40 лет назад.

Исходя из стоящих перед сельским хозяйством задач, отраженных в Послании, необходимо:

- дать объективную оценку динамики развития аграрного сектора экономики, причин резкого спада производства (которая со- жалению, органами власти построена на преувеличении успехов в сельском хозяйстве по показателям производства зерна, без учета другой сельскохозяйственной продукции). Умалчивается, что в 2016 году с учетом Республике Крым производство зерна не достигло уровня 1990 года);

– обоснованно с научных позиций определять приоритетные направления развития отрасли, основанных на системном подходе, модернизации, введения в оборот заброшенных земель, значительная доля которых находится в собственности латифундистов;

-разработать систему организационно – экономических, технических, технологических, внешнеэкономических, социальных мер направленных на модернизацию через корректировку ныне действующих нормативных актов с разработкой новых программ интенсификации производства, решения социальных проблем села.

Ныне при определении направлений обеспечения продовольственной безопасности и ввод в оборот земельных ресурсов (несмотря на некоторый роста производства в последние годы) следует учитывать, что спад объемов производства, особенно животноводческой продукции имеет критический уровень. По данным статистики за 1970 – 2015 годы:

-в области земледелия: посевная площадь сельскохозяйственных культур сократилась с 121,3 млн. до 79,3 млн. га (35%), производство зерна уменьшилось с 107,4 до 104, 8 млн. т. (2,4%);

-в области животноводства: поголовье крупного рогатого скота снизилось с 51,6 до 19 млн. голов (2,7 раза), свиней соответственно с 33,2 до 21,5 млн. (1,5 раза), овец и коз с 67,0 до 24,9 млн. голов. (2,7 раза), производство молока уменьшилось с 45,4 до 30,8 млн.т (1,5 раза). На порядок снизилось производство мяса, яиц и шерсти.

-в материально-техническом сфере: обеспеченность сельскохозяйственных товаропроизводителей тракторами уменьшилась с 1227,8 до 233,6 тыс. шт. (5,2 раза), комбайнами зерновыми с 370,8 до 61,4 тыс.шт. (6 раз). Уровень износа сельскохозяйственной техники достиг 65%.

Основными причинами вывода пашни из оборота, спада производства близким к уровню годам Великой Отечественной войны, когда значительная часть территории России была оккупирована

фашисткой Германией, являются:

-последствия насильственной приватизации с ее криминальным характером в соответствии с указом президента Ельцина от 27 декабря 1991 года «О неотложных мерах по осуществлению земельной реформы в РСФСР», предусматривавшего ликвидацию колхозов и совхозов, их разукрупнение со сменой форм собственности;

-либерализация цен («шоковая терапия»), вследствие чего страна превратилась в безденежную структуру с нарушением экономических отношений с социальными потрясениями, вызвавшими демографическую катастрофу в те годы;

-перекосы во внешнеторговых отношениях, стимулирование импорта продовольствия в ущерб развитию отечественного производства;

-резкое снижение уровня экономической поддержки села, деформация финансово-кредитных систем;

-не принятие мер по развитию научно-технического прогресса, стимулирования инновационных процессов, вызвавших отток высококвалифицированных кадров из научных учреждений в коммерческие структуры и за рубеж, снижение спроса товаропроизводителей на инновационную продукцию.

Полагаю, что опыт освоения целинных и залежных земель после Великой Отечественной войны, несмотря на различие условий социалистического и ныне капиталистического уклада в России важно использовать при решении задач восстановления заброшенных земель, интенсификации сельскохозяйственного производства, обеспечения импортозамещения. К основным направлениям решения этих задач следует считать:

-корректировку финансово-кредитной политики направленной на диверсификацию экономики, ее модернизации. В настоящее время из-за тяжелого финансового положения большинство сельскохозяйственных товаропроизводителей не в состоянии вести не только расширенное, но и простое воспроизводство. В 2015 году кредиторская задолженность достигла 2,2 трлн. руб. при объеме реализации продукции 1,9 трлн. руб., что является одним из основных факторов сдерживающих техническое перевооружение села, восстановление заброшенных земель;

- осуществление экономически обоснованной государственной поддержки села. Доведение ее до показателей приближенным

к странам Евросоюза. Уровень субсидирования сельского хозяйства в расчете на гектар пашни в истекшем году в России составил 10 долл. США, тогда как в странах Евросоюза 300 долл., в Японии 475. При низком уровне выделяемых средств из федерального бюджета в 2016 году на 2017 год для села предусмотрено сокращение объема финансирования на 5,4%, что соответствует немногим более 1% расходной части бюджета;

- введение гибкого механизма внешнеторговых отношений, предусматривающего защиту деятельности отечественных товаропроизводителей. Нужно экономически обоснованное повышение таможенных пошлин на готовую продукцию, производимую в России. Следует дифференцированно стимулировать импорт новых более совершенных технологий, техники и оборудования;

- активизацию инновационных процессов с учетом стимулирования научных исследований и опытно - конструкторских работ, ускоренного внедрения их результатов в производство. В стране имеется достаточно высокий научный потенциал. Повышение уровня использования его в практике сегодня обеспечивало бы увеличить производство сельскохозяйственной продукции на 25-30%. В настоящее время в связи с реорганизацией науки в соответствии с Федеральным законом «О Российской академии наук, реорганизации государственных академий наук и внесении изменений в отдельные законодательные акты» необходима существенная корректировка в программу реорганизации.

- принятие кардинальных мер по предотвращению небывало высокой миграции трудовых ресурсов, деградации социальной сферы сельских территорий. У работников села самая низкая заработная плата, составляющая лишь 53,6% общероссийского. Удельный вес работников занятых в организациях с заработной платой ниже прожиточного минимума составляет 19,8%. Здесь на порядок более высокая смертность по сравнению с городом. За пореформенный период в сельской местности ликвидировано 16 тысяч школ (40%), 23 тысячи детских учреждений (57%), 4,6 тысячи больниц (58%). С этим связано катастрофическое уменьшение числа работников. Если в 1990 году в сельскохозяйственном производстве было занято 9,9 млн. человек, то в 2015 году уменьшилось до 6,3 млн.

К сожалению, ныне действующая Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохо-

зяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 -2020 годы разработанная, исходя из предыдущих подходов, не учитывает необходимость вывода села из кризиса с восстановлением заброшенных земель. Заложенные в ней параметры не предусматривают необходимое техническое переоснащение производства, повышение рентабельности, создание условий для модернизации, коренного улучшения социальных условий жизни и престижа сельскохозяйственного труда.

Годы восстановления сельского хозяйства после Великой Отечественной войны, ведущее начало которого связано с освоения целинных и залежных земель по праву входит в историю отечественного и мирового земледелия как крупнейшее не имеющее себе равных по масштабам и срокам реализации мер модернизации производства. Из этого опыта важно извлечь уроки, используя все положительное тех лет применительно к новым условиям хозяйствования.

Для решения задач модернизации, обеспечения продовольственной безопасности выдвинутых в послании Президента необходима разработка научно обоснованной Программы восстановления и развития агропромышленного производства, предусматривающей: корректировку нормативной базы направленной на восстановление заброшенных земель не только посредством их изъятия и продажи на аукционах, но и стимулирования развития производства; изменение финансово-кредитной системы; выделение необходимых финансовых ресурсов поддержки; устранение перекосов во внешнеторговых отношениях; активизацию инновационных процессов с широким использованием достижений науки и техники; создание условий эффективного использования трудовых ресурсов, включающих повышение уровня оплаты труда, формирование достойной социальной инфраструктуры.

Список использованных источников и литературы:

1. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы. – М., 2012 , МСХА – 204 с.
2. Россия в цифрах (официальное издание) – М. 2016, Росстат -544 с.
3. Миронова Н.Н. Формирование и использование производственного потенциала в АПК.-М.: НИБ, 2006. – 356 с.
4. Сельское хозяйство СССР. –М.: ЦСУ СССР -1970 -711 с.

5. Поль Лафарт Хлебная промышленность в Северо - Американских Соединенных Штатах. Сбор.соч., т.2, 1928 -.С,-143.
6. Шутьков А.А., Шутьков С.А. Аграрная политика России: социально-экономические проблемы. – М.: НИБ, 2008 -330 с.
7. Шутьков А.А. Продовольственная безопасность: теория, политика и практика –М.: НИБ, 2011 - 475 с.
8. Энгельгардт А.Н. Северная Россия//Сеятели хранители. Кн.1-М.: «Современник» - 1992 – С. 275.

ОГЛАВЛЕНИЕ

<i>Гусев А. К. Национальный институт бизнеса</i> Анализ состояния и перспективы развития российского парфюмерно-косметического рынка	3
<i>Гусев А. К. Национальный институт бизнеса</i> Проблемы развития военно-экономической науки на современном этапе	12
<i>Горемыкин В.А. Национальный институт бизнеса</i> Экспертная оценка инвестиционного проекта	18
<i>Ермаков Д.Н. Национальный институт бизнеса</i> Вопросы совершенствования внутрифирменных нормативных актов об оплате труда работников государственных корпораций: на примере АО «Научно-исследовательский институт «ПОЛЮС» имени М.Ф. Стельмаха	23
<i>Косаренко Н.Н. Национальный институт бизнеса</i> Способы и порядок уплаты налога	46
<i>Кузьмина И. В. Московский гуманитарный университет</i> Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования по направлению подготовки 40.03.01 «Юриспруденция» (Уровень бакалавриат): новеллы законодательства	53
<i>Кособуцкий Б. Е. Национальный института бизнеса</i> Формирование и развитие организационно - экономического механизма бизнеса в нефтеперерабатывающей промышленности	56
<i>Миронова Н.Н. Национальный институт бизнеса</i> Проблемы устойчивого развития предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности	66
<i>Миронов С.В., Логанцова Н.В. Национальный институт бизнеса</i> Устойчивое развитие сельских территорий и механизм их функционирования	72
<i>Миронова Н.Н., Анищенко А.Н., Панкратова А.В.</i> <i>Национальный институт бизнеса</i> Совершенствование экономического механизма управления в молочном скотоводстве	78
<i>Пеньковский Д. Д., Арутюнян А. С. Национальный институт бизнеса</i> Помощь гуманитарных организаций в правовой адаптации армянских беженцев во Франции (1918-1938 гг.)	84

<i>Пеньковский Д. Д., Арутюнян А. С. Национальный институт бизнеса</i> Ликвидация организаторов массовых убийств армянского народа (1915-1925 гг.)	92
<i>Селезнев В. Н. Национальный институт бизнеса</i> Специфические управленческие способности менеджеров в успешном управлении организацией	100
<i>Селин Р.Д. Национальный институт бизнеса</i> Оценка конкурентоспособности отдельных субъектов хозяйствования, входящих в интегрированную бизнес-структуру	110
<i>Темнов Е. И. Национальный институт бизнеса</i> Лингвистические аспекты права	118
<i>Ткач Н.Д. Национальный институт бизнеса</i> Управление ликвидностью коммерческого банка в современных условиях	129
<i>Чешин А.В. Национальный институт бизнеса</i> Тенденции развития инвестиционных процессов в экономике страны	136
<i>Чупрова Е. В. Федеральное государственное казенное государственное образовательное учреждения высшего образования «Академия Генераль- ной прокуратуры Российской Федерации»</i> Нетрудоспособность работника как основание расторжения трудового до- говора в законодательстве отдельных стран постсоветского пространства	141
<i>Шутьков А. А. Национальный институт бизнеса</i> Уроки целинной эпопеи при освоении заброшенных земель в современ- ных условиях бизнеса	145

Научное издание

**ВЕСТНИК
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ БИЗНЕСА**

Выпуск 25

Двадцать вторая межвузовская научно-практическая конференция
по актуальным вопросам экономики, управления и права
20 декабря 2016 г.

Подписано в печать 29.12.2016. Формат 60*84 1/16.
Печ. л. 10,75. Тираж 500 экз. Заказ № 33.
111395, г. Москва, ул. Юности д. 5.

Отпечатано в издательстве «Социум»
Московского гуманитарного университета
111395, г. Москва, ул. Юности, д.5