Международная Объединенная Академия Наук

НАУКА РОССИИ: ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ

Сборник научных трудов

**по материалам
XIII международной научной конференции**

10 февраля 2019 г.

Часть 1

Екатеринбург 2019

УДК 001.1
ББК 60

Н34

Наука России: Цели и задачи. Сборник научных трудов, по материалам XIII международной научно-практической конференции 10 февраля 2019 г. Часть 1 Изд. НИЦ «Л-Журнал», 2019. - 96с.

SPLN 001-000001-0401-SR
DOI 10.18411/sr-10-02-2019-1
IDSP sciencerussia-10-02-2019-1

В сборнике научных трудов собраны материалы из различных областей научных знаний. В данном издании приведены все материалы, которые были присланы на XIII международную научно-практическую конференцию **Наука России: Цели и задачи**

Сборник предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов.

Все материалы, размещенные в сборнике, опубликованы в авторском варианте. Редакция не вносила коррективы в научные статьи. Ответственность за информацию, размещенную в материалах на всеобщее обозрение, несут их авторы.

Информация об опубликованных статьях будет передана в систему Российского индекса научного цитирования (РИНЦ)

Электронная версия сборника доступна на сайте научно-издательского центра «Л-Журнал». Сайт центра: science-russia.ru

УДК 001.1
ББК 60

SPLN 001-000001-0401-SR

<http://science-russia.ru>

Содержание

РАЗДЕЛ I. ЭКОНОМИКА.....	5
Абасова С.Г. Новые промышленные организационные формы хозяйствования: особенности организации управления	5
Гагошидзе Т.Д. Инвестиционная привлекательность региона: понятие, сущность	8
Картавых К.Е. Коррупционные риски в системе государственных закупок России	10
Ковальчук В.В., Брикач Г.Е. Имитационное моделирование показателей торгового оборота, как эффективный инструмент прогнозирования внешнеторговой деятельности республики Беларусь	16
Ковтуненко М.Г., Сидоренко К.А. Классификация инвестиционно-строительных проектов	22
Ковтуненко М.Г., Поленников Д.П. Организационная и производственная структуры управления строительным предприятием: их взаимосвязь и определяющие факторы ..	27
Оккель С.А. Подходы к определению рыночной стоимости сельскохозяйственных угодий	31
Савинова Л.Ю. Влияние санкций на экономику России	40
Скосырских И.Н. Перспективы и особенности аудита бюджетных и автономных учреждений	44
РАЗДЕЛ II. МЕНЕДЖМЕНТ.....	49
Абдусаламова А.А., Пирмагомедова А.М. Особенности стиля управления в немецких компаниях	49
Аваева А.Л., Омарова А.А. Эффективность авторитарного менеджмента на российских предприятиях	51
Жерновкова О.В., Шарипова И.М. Специфика управления персоналом в малом бизнесе.....	54
Михайлова А.В., Парфеньева И.Е. Особенности управления рисками в области нефтегазопереработки.....	58
Хабибуллин И.И., Вячеславова О.Ф., Парфеньева И.Е. Структурное моделирование проекта при реализации государственных программ.....	62
Чекалина Е.А. Управление конкурентной средой (На примере опыта ЧОУ "София")	67

РАЗДЕЛ III. ЮРИСПРУДЕНЦИЯ	72
Монгуш Х.С. Основы правового обеспечения деятельности федеральной налоговой службы России.....	72
Салихова С.М. Некоторые вопросы правового регулирования лесов	75
 РАЗДЕЛ IV. ПОЛИТОЛОГИЯ.....	 79
Бунтуева С.Б. Управление межэтническими отношениями в Новосибирской области	79
 РАЗДЕЛ V. СОЦИОЛОГИЯ	 83
Слицан В.В., Кулёв Д.Х., Бакута В.Г. Игра на Кооперативный Мат, как решение Русского вопроса.....	83
 РАЗДЕЛ VI. КУЛЬТУРОЛОГИЯ	 87
Алмантай В.Н., Петрова Г.Д. Философский взгляд на традиционную культуру суварочувавшей	87
Семенов С.Г. Навруз, Наръс – праздник пробуждения природы и начало новой жизни	91

РАЗДЕЛ I. ЭКОНОМИКА

Абасова С.Г.

Новые промышленные организационные формы хозяйствования: особенности организации управления

*Институт Экономики НАН Азербайджана
(Азербайджан, Баку)*

doi: 10.18411/sr-10-02-2019-01

idsp: sciencerussia-10-02-2019-01

Аннотация

Данная статья посвящена изучению методологических основ формирования различных видов новых научно-промышленных форм хозяйствования. В статье рассматриваются особенности организации управления новыми формами хозяйствования.

Ключевые слова: новые формы хозяйствования, промышленные парки, технопарки, промышленные зоны, особенности организации управления.

Abstract

This paper considers the methodological aspects of new different scientific and industrial structures' creation. This paper has analysed the specific characteristics of management and organising by new structures of holding.

Key words: new structures of holding, industrial parks, techno parks, industrial zones, specific characteristics of management organizing.

Введение

В последнее время с появлением новых научно-технической продукции и расширением возможностей рынка сбыта наблюдается новые организационные формы хозяйствования. В промышленности такими субъектами стали промышленные парки, различные виды технопарков.

1. Основные этапы формирования новых промышленных форм хозяйствования: опыт различных стран

Необходимо отметить, что промышленные парки существовали до технопарков. Факт создания промышленного парка датируется 1896 г., когда был создан индустриальный парк - Траффورد Парк (Trafford Park) в Манчестере (Великобритания). Следующий промышленный парк был создан Генри Фордом в США в 1910г. Но само понятие индустриального парка начало использоваться с 1960-х годов. Промышленные или индустриальные парки в основном функционировали и продолжают функционировать в автомобильном производстве и химической промышленности. Предприятия, входящие в промышленный парк становятся конкурентоспособными за счет концентрации основных производств и снижения себестоимости продукции.

Промышленные зоны – эта территориальная форма хозяйствования, где сосредоточены более 70% промышленных предприятий, транспортные потоки, занята значительная часть трудовых ресурсов, где потребляется значительная часть энергетических и сырьевых ресурсов, поступающих в крупный город. Следовательно, производственная зона – территория, на которой расположена основные производственные предприятия.

Первый технопарк был создан в 1939 г. в Калифорнии (США) на базе Hewlett Packard, который впоследствии, стал первым этапом формирования Силиконовой долины. Точно также первый научный парк был сформирован на базе Стенфордского университета США. Научный парк в отличие от технопарков занимается лишь

лабораторными исследованиями для создания новых видов материалов, сырья, заменителей, которые в будущем могут или не могут внедряться в производственный процесс.

Если обратиться к опыту СССР, то в свое время было создано несколько научно-производственных комплексов, что способствовало созданию в 1956 г. в Новосибирске крупного научного центра [2].

С развитием промышленного производства аэрокосмической индустрии, появлением синтетического сырья – нейлон, капрон, синтетического каучука и все новых видов пластмасс, промышленное производство усиленно взаимодействует с исследовательскими лабораториями университетов и частными научными институтами, появляется необходимость в различных специалистах как технических отраслей (химия, нефтехимия, робототехника, биоинженерия и т.д.), так и в отраслях смежных (в экономике – формирование новых финансовых институтов, также расширение рынков сбыта за счет маркетинговых исследований и рекламной деятельности затребовало специалистов в этой области, началось изучение человеческого поведения и мышления). В связи с этим создание в 1959 г. “Triangle Park” в Северной Каролине дал толчок инновационному формированию трех субъектов – промышленности, университетов и независимых научных лабораторий и институтов.

Опыт США в инновационном развитии экономики и государственное регулирование их деятельности за счет налоговых льгот для мелкого и среднего предпринимательства, и некоторых послаблений для крупного предпринимательства был взят на вооружение Европейскими государствами. В 1980-х годах Великобритания развила свою собственную сеть рискованных инновационных преобразований в сфере информационных технологий и научного приборостроения в медицине. Ныне более 51% всех венчурных предприятий находятся в Великобритании. Германия предпочтение отдает развитию программного обеспечения и их безопасности в сфере информационных технологий. Франция развивает ядерную технологию за счет финансирования крупных промышленных объектов из различных экономических фондов, в том числе на создание новой промышленной собственности [2].

В 1983 г. впервые в Японии был принят Закон о технологическом парке. Естественно, это способствовало созданию новому виду технопарков, который внедрял в производство не только не только новейшую научно-техническую продукцию, но и технологические процессы, как в промышленном производстве, так и в сфере обслуживания – ресурсное обеспечение информационных технологий и программирование [2, 12-54].

Технологические парки получили широкое развитие в Ирландии (Национальный Технологический Парк Лимерик) и в Индии (Indian Software Technology Park). Эти технологические парки имеют национальный статус. С 2000 г. многие технопарки создают свою непосредственную интеллектуальную собственность.

2. Организационные и управленческие особенности новых хозяйствующих субъектов

Система менеджмента в промышленных или индустриальных парках бывают в трех видах:

- Большинство индустриальных парков содержатся инфраструктурной управляющей компанией. Эта компания берет все заботы по организации и управлению инфраструктурой на себя;
- Мелкие индустриальные компании не предоставляют услуги по координации. Каждое предприятие сам выполняет свои организационные вопросы;
- В некоторых индустриальных парках одна из компаний выполняет функцию координации для всех предприятий.

Но промышленные парки образца «Гринфильда» более совершенные и модернизированные, так как создаются на «чистом поле» на совершенно новых технологиях. Естественно, инжиниринг этих предприятий требует больших затрат, и организационно-управленческие связи требуют постоянного улучшения, так как организационная форма создается заново, с чистого листа. Создание промышленного парка на базе «Браунфильда» (создание промышленного парка на основе действующих промышленных предприятий) требует меньше управленческих затрат, но в ходе деятельности инвесторы теряют большие деньги на реорганизацию и модернизацию технологических линий, также на реконструкцию старых производств [4].

Новообразование может называться промышленной инвестиционной площадкой, если предполагаемый промышленный парк не отвечает двум ключевым критериям:

- не соответствует действующим стандартам;
- не функционирует в единой системе обслуживания парка и не предоставляет сервисные услуги резидентам.

Технопарки отличаются от индустриальных парков тем, что производят продукцию, зачастую научно-технического или технологического характера на основе применения различных видов нововведений (начиная с производства новой продукции или предоставления услуг до полного обновления производственного процесса). Иногда это может привести к ущербу на первых порах – в ближайшие 10 лет, но затем дают огромные прибыли за счет механизма дополнительной прибыли, выработанной за счет стратегии стратификации нововведений.

И технопарки, и промышленные парки создают конкурентоспособную научно-техническую продукцию. Следовательно, для выхода на внешний рынок их научно-техническая продукция должна конкурировать с европейскими товарами. Согласно Европейской Конвенции к числу конкурентоспособных товаров входят товары в девяти следующих группах [3]:

1. аэрокосмическая техника;
2. компьютерное офисное оборудование;
3. электро- и телекоммуникационная продукция;
4. фармацевтическая продукция;
5. научные инструменты;
6. электрические машины и устройства;
7. химические продукты;
8. неэлектрическое оборудование;
9. оружие и боеприпасы.

Обычно в производственной структуре промышленных и техно-парков наблюдается более сложный и высокий технологический уровень, зрелость коммерческих связей с поставщиками и потребителями, также гибкость организационных методов управления. Гибкость также просматривается в использовании матричных и дивизионных структур управления, что способствует контролировать жизненный цикл продукции не только в ходе производства, но и в процессе реализации. Ориентация организационных структур управления на производство конкретной научно-технической продукции А или В способствует контролю над синтетическими, производственными, финансовыми, трудовыми ресурсами [1, 165].

Использование маркетинговых матриц с целью успешной реализации выпускаемой научно-производственной продукции решает вопросы не только в сфере организации реализации или сбыта по конкретным потребителям, но и в завоевании новых рынков или новых групп потребителей в старых рынках сбыта.

Вопросы финансирования производственных затрат также играет немаловажную роль. Обычно деятельность промышленных парков финансируются либо государством, либо частным хозяйственником. Но не используются возможности заемного

финансирования. Но технопарки финансируются либо государством, либо хозяйствующими субъектами внутри самой формы. Активное привлечение денежных средств на нововведения возможны лишь через банковские операции - факторинга, франчайзинга, толлинга и др.

Заключение

Подытоживая вышеперечисленное отметим, что промышленные и технопарки имеют некоторое отличие. В отличие от технопарков индустриальные парки являются такой формой предпринимательства, которые образуются с целью получения прибыли любыми средствами – используют всевозможные механизмы получения прибыли - например, механизм получения дополнительной прибыли за счет акционирования некоторых проектов, механизм распространения технологий даже имитационного характера, если он еще приносит прибыли. Организация управления используют гибкие рычаги и методы управления и имеют более совершенную дивизионную или матричную структуру.

1. Абасова С.Г. Государственное регулирование инновационных процессов в промышленности Azerbaijan. Мюнхен, изд-во LAP – Lambert Academic Publishing, 2013, 177с.
2. Аллахвердиев С. Формирование технопарков в современных условиях. Научный отчет Института Экономических Реформ при Министерстве Экономики Азербайджанской Республики. На правах рукописи. 2016. – 157с.
3. Материалы UNIDO, 2013.
4. Хиджняков Б.П. Особенности индустриальных парков и их классификационные признаки. Журнал «Социально-экономические явления и процессы», т.10, № 10, 2015, с.184-188. <https://cyberleninka.ru/article/v/osobennosti-industrialnyh-parkov-i-ih-klassifikatsionnye-priznaki>

Гагошидзе Т.Д.

Инвестиционная привлекательность региона: понятие, сущность

*Волгоградский государственный университет
(Россия, Волгоград)*

doi: 10.18411/sr-10-02-2019-02

idsp: sciencerrussia-10-02-2019-02

Аннотация

Одним из ключевых факторов экономического роста национальной экономики являются инвестиции, обеспечивающие производство конкурентоспособной продукции и качество экономического роста, повышение эффективности производства, его преимущественной интенсификации, социальную стабильность и экологическую безопасность. Дж. Кейнс утверждал, что не объём сбережений населения, а «значительные колебания объёма инвестиций являются основной движущей силой экономики».

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность, инвестиционный риск, инвестиционный климат.

В условиях рыночной экономики инвестиции характеризуются как выгодное вложение денег или капитала в дело с ожиданием получить прибыль. В наиболее широком смысле слова инвестировать означает «расставаться с деньгами сегодня, чтобы получить большую их сумму в будущем». При этом рассматривают два основных фактора инвестирования: время и риск, поскольку вознаграждение поступает, как правило, позже, и его величина заранее неизвестна.

Уровень жизни населения определяет один из немало важных факторов – инвестиционный климат региона, его потенциал социально-экономического развития. В

целом, инвестиционный климат обозначает комплекс экономических, социальных, финансовых и политических факторов, которые определяют уровень привлекательности инвестиционного рынка и величину инвестиционного риска.

В экономической отечественной литературе до 80-х годов понятие «инвестиции» для анализа процессов социалистического воспроизводства не использовалось. Базисным определением в инвестиционной деятельности того периода считалось понятие капитальных вложений.

С формированием рыночных взаимоотношений понятие «инвестиции» приобрело более обширное распространение. Инвестиции понимаются как вложения капитала с целью его увеличения в перспективе. Такого рода аспект в определении понятия «инвестиции» является господствующим, как в европейской, так и в американской научных школах.

Инвестиционная привлекательность считается характеристикой, которая может использоваться и к региону (отрасли), и к конкретному инвестиционному объекту (организация, экономический механизм). Данный параметр отображает факт соотношения данного инвестиционного предмета конкретным целям конкретного инвестора.

Проблемы подходов к оценке инвестиционной привлекательности имеют главное значение с целью привлечения внутренних и внешних инвестиционных ресурсов в регионы и активизации инвестиционной деятельности в них.

Имеется довольно большое количество экономической литературы, посвящённой проблемам трактовки определения инвестиционной привлекательности. В этих трудах нет единого взгляда относительно определения данного понятия.

К примеру, И.И. Ройзман называет инвестиционную привлекательность совокупностью различных объективных признаков, свойств, средств, возможностей, обуславливающих потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции в основной капитал [1].

А В. А. Машкин трактует таким образом, что инвестиционная привлекательность – это наличие таких условий инвестирования, которые влияют на предпочтения инвестора в выборе того или иного объекта инвестирования [2].

Так же, рейтинговое агентство «Эксперт РА» дает следующее определение: «инвестиционная привлекательность тождественна понятию инвестиционный климат и включает в себя инвестиционный потенциал (объективные возможности страны) и инвестиционный риск (условия деятельности инвестора)». Следует отметить, что это определение дает возможность выявить аспекты, руководствуясь которыми инвестор принимает решение об инвестировании. Любой инвестор, рассматривая существующие объекты инвестирования, дает оценку их потенциально доходности и рисков.

Возможно согласиться с специалистами рейтингового агентства «Эксперт РА» - инвестиционный климат, как и инвестиционная привлекательность, на самом деле может определяться посредством инвестиционного потенциала и инвестиционного риска. Однако данные определения невозможно приравнять: инвестиционный климат наиболее обширное понятие, чем инвестиционная привлекательность [3].

Исходя из данных понятий, можно сделать вывод. Инвестиционная привлекательность считается основным компонентом развития потока инвестиций, характеризующим фактором для принятия инвестором решения. По этой причине управление инвестиционной привлекательностью экономической концепции – один из главных методов регулирования инвестиционной деятельности. Управление инвестиционной привлекательностью требует разработки методики ее оценки и методики

выявления факторов, воздействие на которые позволит увеличить уровень инвестиционной привлекательности.

1. Ройзман И. Динамика инвестиционной привлекательности и инвестиционной конкурентоспособности российских регионов в среднесрочной перспективе // Инвестиции в России. - 2009. - №9. - С. 3-14.
2. Машкин В.А. Управление инвестиционной привлекательностью реального сектора экономики региона // Север промышленный. 2009. № 9. С. 15-19.
3. Рейтинговое агентство «Эксперт РА». URL: <http://www.raexpert.ru> (дата обращения: 02.11.2015).

Картавых К.Е.

Коррупционные риски в системе государственных закупок России

*Вятский государственный университет
(Россия, Киров)*

doi: 10.18411/sr-10-02-2019-03

idsp: sciencerussia-10-02-2019-03

Аннотация

В современных экономических условиях большое значение приобретает создание эффективной системы государственных закупок в России. Осуществление закупок товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд – сложный процесс, который состоит из нескольких этапов, на каждом из которых возможны проявления коррупции. Системный подход к анализу коррупционных рисков в сфере госзаказа позволит структурировать их с целью учета коррупциогенных факторов при формировании новой концепции осуществления госзакупок необходимой для развития экономики России на среднесрочную и долгосрочную перспективу.

Ключевые слова коррупция, коррупционные риски, система государственных закупок, коррупциогенные факторы, коррупционное поведение, закупочный цикл.

Одной из ключевых угроз национальной безопасности России является высокий уровень криминализации и коррупции в экономической сфере. Согласно отчетам Счётной палаты Российской Федерации, объём госзакупок в 2017 году составил более 36 трлн. рублей. При этом нарушений было выявлено на 104,6 млрд. рублей.

Система государственных и муниципальных закупок является самой «благоприятных» для осуществления коррупционных схем. Проблема борьбы с «откатами» - одна из наиболее острых во всем мире. В каждой стране она остается острой уже на протяжении нескольких лет. Об этом знают все, однако, несмотря на ужесточение ответственности за совершение коррупционных действий должностными лицами с целью извлечения собственной выгоды, проблема остается актуальной. И Россия не является исключением. Поэтому необходим анализ и детальное изучение коррупционных рисков и путей их снижения.

На сегодняшний день нет общего толкования термина «государственные закупки». В экономической литературе и нормативной базе существуют следующие определения закупок за государственные средства: тендер, конкурсные торги, государственные закупки.

В международном законодательстве закупки означают приобретение любыми способами товаров, работ или услуг. В отечественном законодательстве используют термин «государственная закупка». При этом осуществление закупки одним заказчиком в интересах другого запрещается, кроме случаев осуществления закупки товаров на принципах межведомственной координации.

Очевидно, что определение международного и отечественного законодательства относительно трактовки государственных закупок является достаточно ограниченным.

На основе вышеизложенного, автор предлагает собственное определение экономической сущности понятия «государственные закупки». **Государственные закупки** — это процесс заказа государственными органами товаров, работ, услуг, необходимых для их полного и эффективного функционирования, по объявленным условиям конкурса, предусматривающим исполнение всех поставленных заказчиками условий для участников торгов в рамках добросовестной конкуренции.

Анализ многообразия позиций по определению коррупции и ее проявлений выявил три основных подхода применительно к характеристике сущности этого понятия.

Согласно первому подходу считается, что дать четкое, общепринятое определение коррупции невозможно фактически, поскольку имеются существенные культурные различия обществ. То, что в одной сообществе воспринимается негативно, в другой допускается или даже ожидается согласно деловой практике этой культуры. Кроме того, не существует четко определенного для всех правовых систем круга действий, которые признаются как коррупционные (концепция уместности). Определение коррупции почти исключает невероятная диверсификация этого явления, то есть разнообразие его проявлений и форм. Также законодательное определение понятия «коррупция» не дает правоохрнительным органам никаких дополнительных правовых средств относительно оснований юридической ответственности за коррупционные деяния.

Сторонники второго подхода, напротив, считают, что для успешного противодействия коррупции законодательное определение этого понятия является крайне необходимым. При этом коррупция рассматривается не как некое социальное явление, а как конкретное деяние, причем исключительно уголовно-правового характера. В уголовно-правовом смысле коррупция определяется как общественно опасное деяние, посягающее на политическую и экономическую систему государства, и совершается путем злоупотребления должностным, служебным или общественным положением с целью получения не предусмотренных законом политических, должностных или материальных преимуществ. В итоге отмечается, что отсутствие в уголовном законе такого специального состава преступления, как коррупция является существенной помехой эффективному противодействию этому явлению и одной из основных правовых причин коррупции.

С точки зрения сторонников третьего подхода, коррупция — это прежде всего социально-правовое явление, которое не может быть сведено к какому-то конкретному деянию и тем более криминализировано. Коррупция в системе государственных закупок, как и в любой другой сфере, связанной с реализацией властных полномочий, распределением или перераспределением материальных ресурсов или денежных средств, явление не новое и приводит к колоссальным потерям для любой страны. Попытки создать конкурентную среду на рынке государственных закупок, предотвращение проявлений коррупции в этой сфере, развитие добросовестной конкуренции декларируется властью уже много лет. Обычно процесс реформирования не должен ограничиваться принятием специальных нормативно-правовых актов, регулирующих государственные закупки. Он также требует налаживания работы и объединения усилий различных государственных органов, формирование процедур и механизмов управления, которые бы гарантировали равенство всех участников рынка.

Под коррупционными рисками понимают вероятность возникновения коррупционного поведения, вызванного несоблюдением, установленных для государственных служащих, обязанностей.

В системе государственных и муниципальных закупок товаров, работ, услуг существует вероятность возникновения следующих *видов коррупционных рисков*:

- получение взяток чиновником, принимающим решение о закупке для государственных или муниципальных нужд;
- подкуп сотрудников государственного заказчика, принимающих решение о закупке;
- предоставление закрытой информации в части цены или условий государственного контракта третьим лицам;
- использование материальных ресурсов организации в целях личной выгоды или обогащения.

Закупки для государственных и муниципальных нужд - это высоко рискованная деятельность, где коррупционные риски и риски эффективности тесно сплетены между собой, причем их устранение обычно достигается абсолютно противоположными методами.

Закупочный процесс состоит из нескольких этапов, на каждом из которых возможны проявления коррупции. Выделяют коррупционные риски при формировании заказа, исследовании рынка, выборе способа осуществления закупки, разработке документации, рассмотрении заявок участников закупки, при заключении и исполнении контракта (Таблица 1

Таблица 1

Коррупционные риски закупочного процесса

Этап закупочного процесса	Коррупционные риски
Формирование государственного заказа	1) расстановка мнимых приоритетов в части объекта закупки, объема закупки, срока удовлетворения потребности в закупке; 2) лоббирование инвестиций в «необходимую» для государственного чиновника коммерческую сферу; 3) риски при определении целевой аудитории потребителей государственного заказа; 4) риски при определении объема финансирования.
Исследование рынка	1) необоснованное расширение/ограничение круга потенциальных участников закупки; 2) необоснованное расширение/сужение перечня продукции, удовлетворяющей потребности государственного заказчика; 3) необоснованное упрощение/усложнение условий исполнения государственного контракта; 4) необоснованное завышение/занижение начальной (максимальной) цены контракта (цены лота).
Выбор способа определения поставщика	1) необоснованное усложнение/упрощение процедур определения поставщика (подрядчика, исполнителя); 2) неприемлемые (в том числе дискриминационные) критерии отбора участников закупки; 3) отсутствие необходимых критериев отбора участников торгов при закупке экспертных и репутационных объектов; 4) неадекватный выбор способа закупки (по срокам, цене, объему, особенностям объекта закупки, специфики рынка и т.д.); 5) коррупционные риски особенностей закупочных процедур (конкурса, аукциона, запроса котировок, запроса предложений, закупки у единственного источника).
Разработка и составления плана-графика закупок	1) нереально сжатые сроки исполнения государственного контракта (исполнить контракт за такой срок может только та компания, которая уже частично исполнила предлагаемый контракт); 2) «авральное» осуществление закупки в конце отчетного периода; 3) необоснованное затягивание или ускорение процесса закупки.
Разработка документации закупки	1) критерии отбора участников закупки неприемлемы для большей части поставщиков соответствующего товарного рынка; 2) размытость (неясность, неконкретность) и противоречивость условий определения поставщика (подрядчика, исполнителя), условий исполнения контракта, условий приемки результатов закупки, гарантийных условий.

Процедура рассмотрения заявок	1) необоснованная дискриминация в отношении участников закупки при допуске к конкурентной процедуре; 2) необоснованные преференции определенным участникам закупки; 3) использование необъявленных при публикации извещения о закупки условий допуска участников закупки к торгам.
Заключение контракта	1) затягивание процедуры обжалования государственных закупок; 2) необоснованные изменения условий государственного контракта; 3) затягивание/ускорение процедуры заключения государственного контракта; 4) запрос недопустимых и/или необъявленных при публикации извещения о закупке документов и сведений; 5) необоснованный отказ от заключения государственного контракта.
Исполнение государственного контракта	1) необоснованно жесткое администрирование исполнения государственного контракта вплоть до вмешательства в хозяйственную деятельность поставщика (подрядчика, исполнителя); 2) затягивание предоставления информации, необходимых материалов для исполнения госзаказа со стороны заказчика; 3) обременение контракта дополнительными (необъявленными при публикации извещения о закупке) условиями.

Коррупционные риски *при формировании государственного заказа* зачастую инициируются правительственными чиновниками, мошенническими действиями партнеров или сотрудников компаний, которые для достижения своих целей используют компании-однодневки, что в свою очередь предполагает «наличие» конкуренции на торгах, а также «вуалирует» интересы чиновника в компании-участнике.

Недооцененным существующим законодательством о Контрактной системе в сфере закупок остаются коррупционные риски при *выборе способа определения поставщика* (подрядчика, исполнителя). Самым коррумпированным способом осуществления закупки является запрос котировок. Второе место принадлежит конкурсам. Наименьшая степень коррумпированности прослеживается на аукционах в электронной форме.

В процессе разработки и составления плана-графика велик риск сговора как с *благими намерениями*: отдать контракт надежному поставщику (подрядчику, исполнителю), который завершит его исполнение уже после подписания соответствующих актов и получения денежных средств; так и с *коррупционными* - заключить контракт под большой «откат» с получением некачественного результата закупки, когда отсутствие качества незаметно при приемке в сжатые сроки;

При разработке документации закупки закупочная комиссия заказчика имеет возможность отобрать «нужного» участника закупки, играя на неопределенности условий.

При администрировании контракта (исполнении государственного заказа) коррупция также имеет место быть и более того, она развивается, так как российским законодательством практически не регламентируются процессы исполнения контракта и приемки результатов государственных закупок.

Таким образом, если говорить о борьбе с коррупцией в сфере государственных закупок, то нельзя искоренять коррупционные риски только в одном процессе закупочного цикла – определении поставщиков (подрядчиков, исполнителей), необходимо помнить, что на стадии планирования закупки - коррупционных рисков не меньше. Например, огромная экономия, полученная в результате конкурентных процедур, в первую очередь, свидетельствует о том, что неверно определена начальная (максимальная) цена закупки - она завышена; причем, чем больше цена завышена, тем выше коррупционные риски.

По официальным данным международной организации Transparency International за 2017 год показатель ИВК (индекс восприятия коррупции) для Российской Федерации

составил 29 баллов по столбальной шкале (чем ниже показатель, тем выше коррумпированность внутри страны). Индекс восприятия коррупции высчитывается на основании данных за два предыдущих года путем опроса во всех мировых странах экспертов и предпринимателей тринадцатью независимыми организациями.

ИВК = 0 баллов - самая высокую коррумпированность;

ИВК = 100 баллов - коррупция отсутствует;

ИВК < 50 баллов - страна довольно коррумпирована.

Так, самыми устойчивыми к коррумпированности странами оказались Дания, Новая Зеландия, Финляндия и Швеция. В число высоко коррумпированных стран вошли Северная Корея, Сомали и Южный Судан. Россия с 29 баллами заняла 131 место среди 176 исследованных стран. Казахстан и Украина недалеко ушли от России, а Беларусь с заработанными 40 баллами на 79 месте в рейтинге.

Статистика 2017 года показала, что у большого количества стран показатель ИВК опустился в индексе ниже 50, что говорит об актуальности проблемы и необходимости принятия решительных мер по борьбе с коррупцией на практике.

Самыми коррумпированными сферами госзаказа в России по мнению специалистов Федеральной антимонопольной службы являются здравоохранение, обслуживание и ремонт дорог, строительство. (Таблица 2).

Таблица 2.

Рейтинг коррумпированности по сферам госзаказа в России

№ п/п	Сфера государственного заказа	Процент коррумпированности
1	Строительство	33%
2	Дорожный ремонт	27%
3	Услуги	19%
4	Медицина	11%
5	Другое	10%

Коррупция в системе государственных закупок приводит к огромным потерям в любой стране, причем не только финансовым. Ущерб государства и общества от коррупционных действий в процессе осуществления закупок для государственных и муниципальных нужд условно можно разделить на четыре вида (Таблица 3).

Таблица 3.

Ущерб от коррупции в сфере государственного заказа

№ п/п	Виды потерь от коррупции	Суть коррумпированного действия, повлекшего ущерб	Примеры ущерба от коррупции
1	Финансовые потери	заключение сделок на не выгодных для государства и общества финансовых условиях	- завышение цен закупаемой продукции по сравнению с текущим рыночным уровнем; - включение в условия государственных контрактов предоплаты вместо отсрочки платежа и т.п.
2	Количественные потери	завышение или занижение объема поставляемых товаров (услуг, работ)	приобретение товаров и услуг в личных целях ответственных чиновников, а не для удовлетворения государственных нужд.
3	Качественные потери	заключение сделок с нарушением требуемых технических условий	- поставка товаров, выполнение работ или оказание услуг ненадлежащего качества; - худшие условия гарантийного и послегарантийного обслуживания; - недостаточные требования по контролю качества выполнения работ и услуг и т.п.
4	Политические потери	расшатывание экономической и финансовой системы страны	- ухудшение инвестиционного климата в стране; - потеря доверия со стороны граждан к государству; - нарушение принципов свободной конкуренции.

Борьба с коррупцией в системе государственных и муниципальных закупок должна основываться на комплексном подходе решения этой проблемы, с использованием определенных методов (Таблица 4).

Таблица 4.

Методы борьбы с коррупцией в системе государственных закупок

№ п/п	Наименование метода	Инструменты метода
1	Психологический	- тестирование кандидатов при приеме на работу; - проверка анкетных данных; - создание системы взаимного контроля сотрудников; - ротация сотрудников, являющихся членами комиссий по осуществлению закупок; - формирование корпоративной этики нетерпимости к коррупции.
2	Технический	- использование видеокамер; - мониторинг служебной почтовой переписки; - использование системы электронных торгов.
3	Регламентный	проведение закупок в полном соответствии с формализованными внутренними правилами и процедурами.
4	Репрессивный	- понижение в должности; - увольнение; - применение административных мер к нарушителям; - возбуждение уголовных дел.

Интерес представляют не только методы, направленные на снижение коррупционных рисков при осуществлении государственных закупок, но и противоречия, возникающие в сфере госзаказа:

- 1) противоречия между целями государственной закупки и средствами достижения этих целей;
- 2) противоречия между эгоистическими экономическими интересами заказчика и потенциального исполнителя государственного заказа;
- 3) противоречия между государственными (общественными) интересами и коммерческими интересами участников коррупционной сделки;
- 4) противоречия между необходимостью усиления значимости государства в сфере госзаказа и ослаблением его роли в современных экономических условиях.

В сложной экономической ситуации нельзя минимизировать роль государства до принятия нормативно-правовых актов, регламентирующих Контрактную систему в сфере закупок, так как эти действия повлекут за собой дальнейшую деградацию экономики России. Без жесткой системы контроля за госзакупками невозможно обеспечить экономическую безопасность страны. При этом способами разрешения противоречий, возникающих в сфере государственного заказа, могут быть:

- развитие инфраструктуры Контрактной системы в сфере закупок (информационное и кадровое обеспечение);
- внедрение системы рейтингования электронных торговых площадок;
- уменьшение степени монополизации рынка через расширение возможностей среднего и малого бизнеса посредством электронных способов осуществления закупок;
- доступность и открытость информации о государственных и муниципальных закупках;
- внедрение стандартов качества (в соответствии с международными стандартами качества) деятельности по управлению, осуществлению и обеспечению государственных закупок.

Важно, чтобы государственные закупки были организованы таким образом, который обеспечит максимально эффективное расходование бюджетных средств путем

закупки наиболее качественных товаров, работ и услуг для государственного сектора экономики по минимально возможным ценам (оптимальное соотношение «цена-качество» товара или услуги). Очевидно, коррупционную практику, паразитирующую на недостатках рыночных и государственных институтов, полностью искоренить невозможно. Следовательно, задача государственных органов заключается в том, чтобы ограничить и предотвратить негативные воздействия, нейтрализовать их последствия, прибегая к совершенствованию правового регулирования; выработать подходы, связанные с организационной и личной мотивацией лиц, принимающих решения; способствовать развитию конкуренции, как со стороны поставщиков, так и со стороны заказчиков

1. Долгова А.И. Преступность и реформы в России / Под ред. проф., М., 2010.
2. Храпкин А. А. Противодействие коррупции в госзакупках. М. : Юриспруденция, 2016. с.184.
3. Алимпиев С. А. Детерминанты преступности коррупционной направленности// Вестник Южно-Уральского государственного университета, 2016. №19, с.10–13.
4. Артемьев А. В. Антропология коррупции: монография / под ред. С. А. Комарова. СПб.: Изд-во юрид. ин-та, 2011. с.217–218.
5. Белов В. Е. «Правонарушения в сфере государственных и муниципальных заказов» // Законность. 2010. №12, с.37 - 42
6. Дементьева И.Н. Журнал "Проблемы развития территории"// ГРНТИ: 10 — Государство и право. Юридические науки// Выпуск № 2 / том 58 / 2015.
7. Жалинский А.Э. «Уголовное право в ожидании перемен: теоритико - инструментальный анализ» // М.: Проспект, 2016. с.116.

Ковальчук В.В., Брикач Г.Е.

**Имитационное моделирование показателей торгового оборота,
как эффективный инструмент прогнозирования
внешнеторговой деятельности республики Беларусь**

*Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины
(Беларусь, Гомель)*

doi: 10.18411/sr-10-02-2019-04

idsp: sciencerussia-10-02-2019-04

Аннотация

В статье представлен метод прогнозирования на основе имитационной модели, которая обладает научной новизной, так как впервые используется в данном классе задач. Имитационная модель разработана на основе источников информации официальной статистики. Эти данные были преобразованы с помощью трендового анализа Excel таким образом, что дало возможность получения имитационной прогнозной модели, базирующейся на основном критерии совершенной конкуренции $ATC=MC=MR$.

Ключевые слова: прогноз, имитационная модель, внешнеторговая деятельность, экспорт, импорт, сальдо

Abstract

This paper presents a method of forecasting based on simulation model, which has a scientific novelty, as used for the first time in this class of tasks. A simulation model was developed on the basis of information sources of official statistics. These data were converted using trend analysis Excel so that gave us an opportunity to obtain a simulation forecast model based on the primary rule of perfect competition $ATC = MC = MR$.

Key words: prediction, simulation model, foreign trade, exports, imports, and balance of

В Республике Беларусь одним из главных приоритетов социально-экономического развития в 2016-2020 гг. является достижение сбалансированности платежного баланса страны. Важной составной частью платежного баланса является торговый баланс, сбалансированность которого возможна при поддержании эффективности и усилении динамики внешней торговли республики.

В настоящее время Республика Беларусь поставляет на экспорт более половины производимых в стране товаров. К числу важнейших экспортных позиций республики относятся нефтепродукты и нефть, калийные и азотные удобрения, металлопродукция, грузовые автомобили, тракторы, химические волокна и нити, шины, молочная и мясная продукция, сахар. При этом основу импорта составляют энергоресурсы (нефть и природный газ), сырье, материалы и комплектующие (металлы и изделия из них, сырье для химического производства, части машин), технологическое оборудование.

Стратегическими направлениями развития внешнеторговой деятельности на макроэкономическом уровне являются оптимизация структуры экспортно-импортных операций, достижение приемлемого уровня их сбалансированности и положительного сальдо внешней торговли.

Поиск оптимальных значений объемов экспорта и импорта на макроэкономическом уровне, при которых величина внешнеторгового сальдо в перспективе может принять положительное сальдо, можно решить с помощью использования имитационной прогнозной модели.

В настоящее время в экономических исследованиях активно используется имитация в широком диапазоне задач. Имитационное моделирование (simulation) является одним из наиболее действенных методов анализа экономических систем и является эффективным в решении задач прогнозирования.

В общем случае, под имитацией понимают процесс проведения на ПЭВМ экспериментов с математическими моделями сложных систем реального мира.

Цели проведения подобных экспериментов могут быть самыми разными – от выявления свойств и закономерностей исследуемой системы, до решения конкретных практических задач, в том числе прогнозирования. С развитием средств вычислительной техники и программного обеспечения, в том числе, например, использование трендового анализа, спектр применения имитации в сфере экономики существенно расширился. В настоящее время ее используют как для решения задач внутрипроизводственного управления, так и для управления на макроэкономическом уровне.

Как следует из определения, имитация – это компьютерный эксперимент. Единственное отличие подобного эксперимента от реального состоит в том, что он проводится с моделью системы, а не с самой системой, так как проведение реальных экспериментов с экономическими системами, по крайней мере, неразумно, потому что требует значительных финансовых затрат и вряд ли осуществимо на практике. Таким образом, имитация является возможным способом исследования систем без осуществления реальных экономических экспериментов.

В данной работе будет показано, как можно используя отчетные данные о внешнеторговой деятельности в динамике за 5 прошедших лет, преобразовать их с помощью трендового анализа таким образом, чтобы получить автономную имитационную прогнозную модель, базирующуюся на основном критерии совершенной конкуренции:

$$ATC=MC=MR \quad (1)$$

На первом этапе анализа проводится оценка состояния, развития и сбалансированности внешнеторговых связей Республики Беларусь за пятилетний период, источниками информации для которого служат данные официальной статистики [1]. При этом показатель сбалансированности рассчитывается как отношение внешнеторгового

сальдо к внешнеторговому обороту и изменяется в пределах от «минус» до «плюс» единицы [2].

Таблица 1

Ретроспективные данные динамики основных показателей внешней торговли РБ и коэффициентов сбалансированности за 2013-2017 гг.

Показатель	2013г.	2014г.	2015г.	2016 г.	2017 г.
Внешнеторговый оборот, млрд. долл.	92, 986	90, 611	68, 022	51, 148	63, 498
Экспорт, млрд. долл.	44, 709	44, 212	33, 360	23, 538	29, 267
Импорт, млрд.долл.	48, 277	46, 399	34, 662	27, 610	34, 231
Внешнеторговое сальдо, млрд. долл.	-3, 568	-2, 187	-1, 302	-4, 072	-4, 964
Коэффициент сбалансированности	- 0.04	- 0,02	-0.02	- 0.08	-0.08
Коэффициент отношения импорта к внешнеторговому обороту, %	52	51	51	54	54
Коэффициент отношения экспорта к внешнеторговому обороту %	48	49	49	46	46

Основные экономические показатели внешнеторговой деятельности Республики Беларусь за 2013-2017 гг. и показатели сбалансированности представлены в таблице 1.

Из данных таблицы 1 видно, что за период 2013-2017 гг. коэффициенты сбалансированности имеют отрицательные, но близкие к нулю значения. Это говорит о несбалансированности внешнеторговых отношений Республики Беларусь с зарубежными странами. Это объясняется тем, что объемы импортных операций превышают объемы экспорта. При этом абсолютные размеры внешнеторгового сальдо имеют отрицательное значение и колеблются в пределах от (-1,032) млрд. долл. в 2015 г. до (-4,964) млрд. долл. в 2017 г. Отрицательные значения сальдо в динамике по годам коррелируют с превышением доли импорта в торговом обороте над долей экспорта.

Далее в ходе анализа проводится оценка сбалансированности внешнеторговой деятельности Республики Беларусь с помощью имитационной модели прогнозирования [3]. Для этого в рамках имитационной модели было сделано допущение, что внешнеторговая деятельность на макроуровне осуществляется по аналогии с деятельностью организации на рынке. Так например, предполагалось, что экспорт соответствует выручке от реализации продукции организации, импорт – затратам, а сальдо – прибыли (убыткам) деятельности организации на рынке.

Соответствие экономических показателей такой аналогии в рамках имитационной модели представлено в таблице 2.

Таблица 2

Аналогия экономических показателей микро- и макроэкономического уровня при построении имитационной модели прогнозирования

Экономические показатели внешней торговли на макроэкономическом уровне						
Планируемый (прогнозный) оборот торговли	Доля импорта в обороте, %	Предельная доля импорта в обороте, %	Импорт	Экспорт	Сальдо внешней торговли	Коэффициент соотношения сальдо и экспорта
Аналогичные экономические показатели рыночной деятельности организации						
Прогнозируемый объем производства	АТС (себестоимость)	МС (предельная себестоимость)	Общие затраты	Выручка	Прибыль (убыток)	Рентабельность продаж

Используя допустимую аналогию показателей, приведенную в таблице 2 и данные о внешней торговле за период 2013-2017 годы, представленные в таблице 1, была построена имитационная прогнозная модель. Вычислительные процедуры методики по созданию имитационной модели прогнозирования были реализованы с помощью процедуры «Трендовый анализ» с его графическими возможностями в программной оболочке Excel.

Выходные данные имитационной прогнозной модели внешней торговли Республики Беларусь с зарубежными странами представлены в таблице 3.

Таблица 3

Выходные данные имитационной прогнозной модели внешней торговли Республики Беларусь с зарубежными странами

Планируемый (прогнозный) оборот торговли	Доля импорта в обороте, %	Предельная доля импорта в обороте, %	Импорт, млрд. долл.	Экспорт, млрд. долл.	Сальдо, млрд. долл.	Коэффициент соотношения сальдо и экспорта, %
50,0	0,49	0,38	24,6	26,5	1,9	7,2%
53,0	0,49	0,39	25,7	28,1	2,3	8,4%
56,0	0,48	0,41	26,9	29,7	2,7	9,2%
59,0	0,48	0,42	28,2	31,3	3,1	9,9%
65,0	0,47	0,44	30,7	34,5	3,7	10,8%
68,0	0,47	0,45	32,1	36,0	4,0	11,0%
71,0	0,47	0,46	33,5	37,6	4,2	11,1%
73,0	0,47	0,47	34,4	38,7	4,3	11,1%
87,6	0,48	0,53	41,7	46,4	4,7	10,2%
90,6	0,48	0,54	43,3	48,0	4,7	9,8%
99,6	0,49	0,58	48,4	52,8	4,4	8,4%
102,6	0,49	0,59	50,1	54,4	4,3	7,9%
105,6	0,49	0,60	51,9	56,0	4,1	7,3%

Анализируя данные таблицы 3, можно считать, что оптимальное соотношение экспорта и импорта в сложившихся экономических условиях Республики Беларусь, может быть достигнуто при объеме внешнеторгового оборота в 73 млрд. долларов, так как выполняется вышеуказанный в формуле (1) критерий: $ATC=MC = 47\%$. Это говорит о том, что доля импорта во внешнеторговом обороте должна составить 47%, а экспорта - 53%. При этом данные прогнозной модели показывают, что основной проблемой развития внешнеторговых связей Республики Беларусь является не только достижение прогнозируемой величины объема внешнеторгового оборота, но и оптимизация соотношения стоимостных объемов экспорта и импорта для достижения положительной величины внешнеторгового сальдо торгового баланса.

Приведенные табулированные данные в таблице 3, которые считаются в дальнейшем численными элементами имитационной модели прогнозирования, которые могут отражать, как характер оптимистического прогноза (повышение объемов оборота торговли), так пессимистического (снижение объемов оборота торговли). Характер прогноза, связанный с оптимизацией соотношения стоимостных объемов экспорта и импорта определяется наличием и содержанием менеджмента внешнеторговой деятельности Республики Беларусь.

На основании табулированных данных таблицы 3 в программной оболочке «Excel» с помощью трендового анализа построим графические зависимости и найдем корреляционные уравнения связи между объемами внешнеторгового оборота (X-фактор), с соответствующими им уровнями импорта (У1-фактор), экспорта (У2-фактор) и сальдо (У3-фактор) внешнеторговой деятельности (рисунок 1).

Рисунок 1. Графические зависимости, построенные с помощью трендового анализа, между внешнеторговым оборотом (X-фактор) и уровнями импорта (Y1 фактор), экспорта (Y2-фактор) и сальдо (Y3-фактор)

При поиске конкретных числовых значений коэффициентов корреляционных уравнений связи использовались как линейная, так и параболическая аппроксимация. Причем использование параболической аппроксимации позволило учесть закон экономической убывающей отдачи [4,5,6].

Используя коэффициенты параболического уравнения внешнеторгового сальдо ($Y3 = -0,002x^2 + 0,3461x - 10,447$), можно определить возможное значение объема внешнеторгового оборота (X), при котором достигается максимальное положительное значение сальдо и, которое рассчитывается по следующей формуле:

$$X = \left| \frac{b}{2a} \right| \quad (2),$$

где а и b - коэффициенты параболы.

Это видно на рис.1 из графического представления сальдо, которое описывается параболическим уравнением (Y3).

Учитывая, что значения коэффициентов уравнения Y3 параболы сальдо ($b=0,3461$ и $a=-0,002$), можно рассчитать объем внешнеторгового оборота, при котором возможно достижение максимального сальдо. В данном случае значение внешнеторгового оборота составило $X \text{ тах оборот} = 87,6$ млрд. руб. с массой сальдо 4,7 млрд. руб. При этом возможное прогнозное значение коэффициента соотношения сальдо и экспорта (аналог рентабельности продаж) имеет положительное значение 11,1%, которое больше аналогичного значения коэффициента – 10,2% достигаемого при максимальном объеме внешнеторгового оборота ($X = 87,6$ млрд. руб.).

Данные имитационной прогнозной модели (таблица 3) подтверждают, что при объеме внешнеторгового оборота равном 73 млрд.руб. может быть достигнуты оптимальные объемы импорта и экспорта, поскольку выполняется критерий (1): $ATC=MC=47\%$,

Точка безубыточности для всех возможных сценариев товарооборота, приведенных в таблице 3, составила значение 38,8 млрд. руб. Графически это подтверждается на рис. 1 в точке пересечения параболы Y3 с осью абсцисс, на которой откладываются прогнозные значения объемов внешнеторгового оборота. В данной точке пересечения внешнеторговое сальдо принимает нулевое значение. Также точка безубыточности видна на графике в первом случае пересечения параболы Y1 (импорт) и прямой Y2 (экспорт), при ее проецировании на ось абсцисс равно в точке пересечения сальдо - 38,8 млрд.руб.

Из графика видно, что точка безубыточности устанавливает условную границу раздела объемов товарооборота на оси X и определяет зоны отрицательного и

положительного сальдо. В нашем случае, если объем внешнеторгового оборота превышает значение точки безубыточности равное 38,8 млрд. руб., то сальдо будет положительным при соблюдении следующего условия: доля экспорта должна превышать долю импорта в общем объеме внешнеторгового оборота.

Этот факт убедительно доказывается сопоставлением значения точки безубыточности равной 38,8 млрд. руб. со значениями объемов внешнеторгового оборота в период с 2013 по 2017 годы, которые значительно превосходят объем товарооборота в точке безубыточности, но при этом положительное сальдо не достигается. Это объясняется тем, что доля импорта в течение исследуемого периода превышала долю экспорта во внешнеторговом обороте.

Можно сделать вывод, что для достижения и гарантированного поддержания величины положительного сальдо торгового баланса Республики Беларусь необходимо, чтобы в структуре внешнеторгового оборота доля экспорта составляла не менее 53%, а доля импорта - не более 47%.

Следует обратить внимание на тот факт, что несмотря на отрицательное значение внешнеторгового сальдо, сбалансированность внешнеторговых связей Республики Беларусь за период 2013-2017 гг. находилась на довольно высоком уровне (коэффициенты сбалансированности имели отрицательное значение, находились в области сравнительной сбалансированности импорта и были близки к нулю). Также в структуре внешнеторгового оборота за этот же период доля импорта составляла от 51 до 54%, а доля экспорта варьировалась в пределах от 46 до 49%.

Таблица 4

Результаты сравнительного анализа прогнозных значений показателей, рассчитанных на основе данных имитационной модели и показателей 2017 г.

Показатели	2017 г.	Оптимальные значения прогнозных данных	Абсолютные отклонения
Внешнеторговый оборот, млрд.долл	63, 5	73	9,5
Импорт, млрд. долл.	34, 23	34,31	0,08
Экспорт, млрд. долл.	29, 27	38,7	9,42
Сальдо, млрд. долл.	-4, 96	4,3	9,36
Коэффициент соотношения импорта и внешнеторгового оборота, %	54	47	-7
Коэффициент соотношения экспорта и внешнеторгового оборота, %	46	53	7
Коэффициент сбалансированности	-0,08	0,06	0,14
Коэффициент соотношения сальдо и экспорта, %	-17,0	11,2	28,4
Коэффициент соотношения экспорта и импорта	0,85	1,13	0,28
Коэффициент соотношения импорта и экспорта	1,17	0,89	- 0,28

Используя данные имитационной модели (таблица 3) определим, насколько сбалансированными будут внешнеторговые отношения Республики Беларусь с зарубежными странами при достижении прогнозных значений внешнеторгового оборота и сальдо. Сравнительный анализ прогнозных и фактических данных и рассчитанных на их основе экономических показателей представлен в таблице 4.

Сравнительный анализ данных таблицы 4 показал положительную динамику изменений при достижении оптимальных значений прогнозных данных и рассчитанных на их основе показателей по сравнению с фактом 2017 г. Прогнозные объемы внешнеторгового оборота и экспорта выше фактических в 2017 г., более, чем на 9 млрд. долл., а объемы импорта увеличились не так существенно – на 80 млн. долл.

Сбалансированность внешнеторговой деятельности по-прежнему остается на высоком уровне, но уже при положительном сальдо. Значение коэффициента

сбалансированности, рассчитанное на основе прогнозных данных равно 0,06 и переходит из области сравнительной сбалансированности импорта в 2017 г. в зону экспорта при положительном изменении показателя на 0,14. Прогнозный коэффициент соотношения сальдо и экспорта также переходит из «минуса» в «плюс» и показывает изменение на 17 п.п., по сравнению с фактическим показателем 2017 г., что возможно только при эффективной экспортной деятельности. Также коэффициент соотношения экспорта и импорта показывает, что оптимальный прогнозируемый объем экспорта в более чем в 1,3 раза превышает оптимальный объем импорта, что говорит о полной валютной самокупаемости внешней торговли Республики Беларусь при достижении оптимальной структуры торгового баланса.

Можно отметить, что перспективы развития внешнеторговой деятельности Республики Беларусь связаны с обязательным выполнением следующих условий:

во-первых, доля экспорта всегда должна превышать долю импорта в общем объеме внешнеторгового оборота, что обеспечит наличие положительного сальдо торгового баланса;

во-вторых, текущий объем внешнеторгового оборота обязательно должен превышать его значение в точке безубыточности, в которой объемы экспорта и импорта равны как и доли каждого из этих показателей во внешнеторговом обороте (50%).

Таким образом, использование методов и подходов имитационного моделирования при оценке и прогнозировании показателей внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь способствует оптимизации структуры экспорта и импорта, достижению положительного сальдо торгового баланса и, в конечном итоге, валютной самокупаемости внешнеторговых операций.

1. Внешняя торговля: годовые данные: основные показатели внешней торговли. [Электронный ресурс]. 2018. URL: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika> (дата обращения 20.11.2018)
2. Почекина В.В., Ковальчук В.В. Эффективность международной торговли // Минск: Право и экономика, 2007. - 390с.
3. Брикач Г.Е., Громыко Р.И. Анализ и прогнозирование финансовых результатов в условиях рынка./ Бизнес-планирование.- Издательство «Palmarium Academic Publishing», Саарбрюккен, Германия, 2017-130 с.
4. Ковальчук В.В., Брикач Г.Е. Прогнозирование финансовых результатов в условиях увеличения объемов производства молока в республике Беларусь. Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. №2, 2018, стр. 44-47
5. Dr. George Brikach, Dr. Andrew Novotorov, Dr. John Greathouse- New Model of Forecasting Commodity Prices for Farmers. -Insights to f Changing World Journal. June, 2008.
6. Novotorov, A.V. and Brikach, G.E. (2009). Forecasting Profit: Optimization of Production Cost at Fort Hays State University. My Net Research – Empowering Collaboration

Ковтуненко М.Г., Сидоренко К.А.

Классификация инвестиционно-строительных проектов

*Кубанский государственный технологический университет
(Россия, Краснодар)*

doi: 10.18411/sr-10-02-2019-05

idsp: sciencerussia-10-02-2019-05

Аннотация

В данной статье подробно описывается классификация инвестиционно-строительных проектов, изображены схемы базового и кругового инвестиционных процессов, показана классификация управления проектами, а также представлен и описан их классический жизненный цикл. Упомянуты и подробно описаны фазы жизненного цикла проекта. Показана классификация признаков строительного проекта. Приведен вывод по данной работе.

Ключевые слова: классификация, инвестиции, проект, фазы жизненного цикла, строительство, процесс, инвестиционно-строительный проект.

Инвестиционно-строительный проект – любое, ограниченное временными рамками, инвестиционное предприятие, направленное на создание нового уникального объекта недвижимости, без которого невозможно достижения целей инвестирования.[2,4,11]

В теории и практике управления в принципе проекты классифицируются следующим образом:

1. по типу; проекты могут относиться к экономическим, организационным, смешанным, социальным;
2. масштабу; могут быть мелкими, средними, крупными, очень крупными;
3. классу; подразделяются на моно проекты, мульти проекты и мега проекты. Моно проект - отдельный проект определенного типа, вида и масштаба. Мульти проект – систематический проект, состоящий из нескольких моно проектов. Мега проект – установочная программа развития регионов, которая включает в себя ряд моно и мульти проектов;
4. длительности; проекты принято подразделять на краткосрочные – они длятся до 3 лет, среднесрочные – от 3 до 5 лет, долгосрочные – более 5 лет;
5. сложности; проекты делят на простые, сложные, очень сложные;
6. предметной области осуществления; проекты подразделяют на инвестиционные, инновационные, научно-исследовательские, учебно-образовательные и др.

Инвестиционно-строительный процесс – последовательная совокупность этапов стадии реализации инвестиционно-строительного проекта, направленная на достижение целей инвестирования путем создания или изменения объектов недвижимости (Рис.1,2).[13]

Рис. 1. Базовый инвестиционно-строительный процесс

Рис. 2. Круговой инвестиционно-строительный процесс

Строительные проекты можно классифицировать по следующим признакам:

1. по характеру выполняемых строительно-монтажных работ — строительные проекты подразделяются на новое строительство, реконструкцию, техническое перевооружение и капитальный ремонт;
2. классу — строительные проекты подразделяются на моно проекты, они предполагают собой строительство, реконструкция зданий и сооружений и комплексные строительные проекты, когда производится комплексная жилищная застройка территорий или микрорайонов, строительство новых предприятий и расширение действующих, комплексная реконструкция существующих предприятий или районов застройки и т.д.:[6]
3. масштабу — строительные проекты могут быть:
 - мелкими – это строительство сравнительно небольших объектов;
 - средними – это строительство, расширение или реконструкция средних по величине объектов;
 - крупными – это строительство относительно крупных предприятий, крупных жилых массивов;
 - очень крупными – строительство крупных гидроэлектростанций, крупных морских и аэропортов, строительство крупных магистральных трубопроводов, автомагистралей, железных дорог большой протяженности при сложном рельефе местности);
4. продолжительности строительства — проекты:
 - с малым сроком строительства (до 0,5-1 года);
 - со средним сроком строительства (от 1 до 2-3 лет);
 - с большими сроками строительства (более 3 лет).[1,8,12]

Цикл жизни строительных проектов. Жизненный цикл проекта — это продолжительность времени от начала реализации до полного завершения проекта. Он подразделяется на фазы, фазы - на стадии, а стадии - на этапы. Жизненный цикл любого проекта, связанного с осуществлением капитального строительства, состоит из четырех фаз:

- ликвидационная;
- эксплуатационная;
- инвестиционная;
- прединвестиционная.

Рис. 3. Классический жизненный цикл проекта

На прединвестиционной фазе производятся:

1. сбор исходных данных по проблеме, а также анализ существующего положения и определение потребности в осуществлении проекта;
2. определение целей проекта, задач, результатов, основных требований к нему, определение имеющегося ресурсного обеспечения проекта и имеющихся ограничений в условиях его осуществления;
3. оценка риска проекта и разработка технико-экономического обоснования;
4. определение и оценка альтернатив;
5. экспертиза проектных предложений и разработка рабочего проекта;
6. утверждение концепции и технико-экономического обоснования;
7. построение бизнес-плана проекта;
8. осуществление подрядных торгов на выполнение работ по проекту, а также заключение договоров на поставку оборудования.

В период инвестиционной фазы реализации проекта производятся:

- инженерные изыскания;
- подготовка к строительству (подготовка земельного участка под застройку);[10]
- детальное проектирование строительства или реконструкции, технического переустройства зданий и сооружений; производство СМР; пусконаладочные работы;
- пробный выпуск продукции и приемка объектов в эксплуатацию. Фаза эксплуатации охватывает период, в течение которого в соответствии с реализуемым проектом производятся соответствующая продукция, товары, оказываются производственные бытовые и другие услуги.
- Ликвидационная фаза - это период ликвидации созданного производства по выпуску продукции, оказанию услуг в связи с переходом на выпуск другой продукции, не востребованностью производимой продукции, услуг и по другим причинам.[4,13]

С позиции строительных организаций они участвуют в осуществлении инвестиционных проектов в основном на инвестиционной фазе. Ликвидационную фазу можно разбить на следующие стадии:

- стадия проектирования и подготовки к строительству, она включает в себя разработку рабочих чертежей, отвод и освобождение земельного участка под застройку, а также реконструкция, модернизация, капитальный ремонт, организация строительной площадки и строительного хозяйства и др;
- стадия процесса строительства и производства СМР;
- стадия сдачи объектов в эксплуатацию и завершения строительства, а именно проведения пусконаладочных работ и испытаний систем, под-

готовки исполнительной документации и предъявлении объектов к приемке, сдачи объектов заказчику, освобождения строительной площадки, реализации оставшихся ресурсов, а также разрешение споров по выполнению работ и взаимным финансовым расчетам и др.).[5,7]

На организацию и осуществление процесса управления их реализацией непосредственно влияют характер строительных проектов, их класс, масштаб, а также условия осуществления.[9]

Таким образом, исходя из вышесказанного, мы выяснили, каким именно называется инвестиционно-строительный проект, показали их классификацию, изобразили схемы базового и кругового инвестиционных процессов, представили и описали их классический жизненный цикл.

1. ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ В СФЕРЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ Рыжкова А.А., Ковтуненко М.Г., Болобан Т.И. В сборнике: ДЕВЕЛОПМЕНТ И ИННОВАЦИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ сборник статей Международного научно-практического конгресса. 2018. С. 194-198.
2. ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (ФИРМЫ) Киселева М.А.В сборнике: Ученые записки Алтайского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации Сборник статей. Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации». Алтайский филиал; редколлегия: И.А. Панарин – главный редактор; Е.В. Ваймер, Л.Э. Воронова, Т.В. Кайгородова, А.А. Короткова, Т.Е. Фасенко, Н.Г. Ломова, Л.М. Лысенко, С.В. Шлегель. Барнаул, 2013. С. 33-36.
3. МАРКЕТИНГОВЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ СТРОИТЕЛЬНЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ Шабанова М.М., Кунниева З.А.Региональные проблемы преобразования экономики. 2008. № 1 (14). С. 148-154.
4. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ СТРОИТЕЛЬНЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕГО ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ Сагадиев Н.Н. Сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции. 2009. Т. 13. № 1. С. 7-8
5. ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ НОРМАТИВОВ ПРИ ПОСТРОЕНИИ МОДЕЛИ ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ РАСХОДАМИ В СИСТЕМЕ БЮДЖЕТНОГО УПРАВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ Савина Н.Б. Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2011. № 10-2. С. 241-245.
6. ПРОЦЕССНОЕ УПРАВЛЕНИЕ. СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ Карамов Р.М. В сборнике: Физика. Технологии. Инновации сборник научных трудов. Министерство образования и науки Российской Федерации, Уральский федеральный университет. Екатеринбург, 2015. С. 314-319.
7. 7.КЛАССИФИКАЦИЯ ВИДОВ РИСКОВ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ СТРОИТЕЛЬСТВА ОБЪЕКТОВ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ Прыкина Л.В., Безбородова О.А. Российский академический журнал. 2013. Т. 24. № 2. С. 54-56.
8. КЛАССИФИКАЦИЯ РИСКОВ И ИХ ОСОБЕННОСТИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ ПЛАТНЫХ ДОРОГ НА ОСНОВЕ ГЧП Шведкова Т.Ю. Современные проблемы науки и образования. 2015. № 2-2. С. 406.
9. СТРУКТУРНЫЙ АНАЛИЗ ФАЗ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА И КЛАССИФИКАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ Канхва В.С., Шубин В.И. Экономика и предпринимательство. 2017. № 3-2 (80). С. 708-711.
10. К ВОПРОСУ О КЛАССИФИКАЦИИ ЗАТРАТ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОЕКТА Усманова Н.В. Вестник Башкирского государственного аграрного университета. 2017. № 3 (43). С. 140-144.
11. ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ РИСКИ, В НАИБОЛЬШЕЙ СТЕПЕНИ ВЛИЯЮЩИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОЕКТА: КЛАССИФИКАЦИЯ, ОСНОВНЫЕ ВИДЫ И ФОРМЫ Грищенко Е.Н. Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2015. № 4 (9). С. 79-83.
12. КЛАССИФИКАЦИЯ РИСКОВ, ВОЗНИКАЮЩИХ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ Ратов А.Г., Пушина Н.Н., Галиахметова М.Р. Вестник ИжГТУ им. М.Т. Калашникова. 2016. Т. 19. № 3. С. 39-41.
13. МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ ПАРТНЁРСТВА В ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТАХ Ястребов О.А. Вестник Финансового университета. 2011. № 3 (63). С. 34-38.

Ковтуненко М.Г., Поленников Д.П.**Организационная и производственная структуры управления строительным предприятием: их взаимосвязь и определяющие факторы***Кубанский государственный технологический университет
(Россия, Краснодар)*

doi: 10.18411/sr-10-02-2019-06

idsp: sciencerussia-10-02-2019-06

Аннотация

В данной статье подробно описывается организационная и производственная структуры управления предприятием, а также их взаимосвязь и определяющие факторы. Представлены, а также подробно описаны: примерная производственная структура предприятия, примерная структура управления малым строительным предприятием, структура управления малым строительным предприятием с линейными производителями в виде участков производителей работ и схема управления малым строительным предприятием при небольшом количестве рабочих. Приведен вывод по данной работе.

Ключевые слова: организационная, производственная структура, предприятие, схема управления, строительство, строительная организация, факторы.

Производственная структура предприятий в строительстве

В строительном производстве функционируют коллективы, объединенные в предприятия. При этом они находятся в определенных экономических и производственных отношениях. В настоящее время строительству присущи все признаки промышленного производства, действующего в рыночных условиях. Но оно имеет ряд особенностей. В ходе производства орудия и предметы труда перемещаются, а строительная продукция остается неподвижной.

Строительство ведут на открытом воздухе, при разнообразных природных и климатических условиях с различной длительностью периода строительства (месяц, год и т.д.). Строительные процессы очень зависят от внешних факторов. Современные организационные структуры предприятий в строительстве имеют множество модификаций в зависимости от объемов, выполняемых строительно-монтажными работами и территориальной сосредоточенности объектов строительства.

Они классифицируются по следующим признакам:

1. по виду выполняемой работы;
 - общестроительные, выполняющие основные виды общестроительных работ (земляные бетонные, монтаж конструкций и др.)
 - специализированные, выполняющие один вид или комплекс однородных работ (отделочные, электромонтажные, сантехнические и др.).
2. по характеру договорных отношений;
 - субподрядные
 - генподрядные;

В строительстве имеют место быть основные, вспомогательные и обслуживающие предприятия. Также участки, цехи, хозяйства, отделы, которые входят непосредственно в состав строительного предприятия. Их совокупность - производственная структура предприятия, которая представлена на рис. 1.

Рис. 1. Примерная производственная структура предприятия.

Организационная структура предприятия - совокупность отделов и служб, которые занимаются созданием и координацией функционирования системы менеджмента, разработкой и реализацией бизнес-планов.

Также выделяют строительные организации, типизированные по видам строительства, а именно: транспортного, сельскохозяйственного, жилищно-гражданского, промышленного и др. По типу деятельности они функционируют как тресты-площадки, городского типа, территориальные и федеральные, их создают для выполнения СМР на крупных объектах в пределах одной строительной площадки. В их состав входят строительные участки.

Работы в пределах одного города или региона выполняют строительные организации только городского и территориального типа. Работы в различных регионах страны выполняют только федеральные строительные организации, которые являются специализированными.

По численности работающих их можно подразделить на малые, средние и крупные.

- в малых от 1 до 100
- в средних от 101 до 500
- в крупных от 501 и более

Организационные структуры трестов также имеют различные модели. Возглавляет трест и отвечает за результаты производственно-хозяйственной деятельности управляющий. В зависимости от того, каков будет объем работ треста, управляющий может иметь, кроме первого заместителя, еще до трех заместителей главного инженера. Главный инженер несет ответственность за правильную организацию строительного производства и проведение технической политики, а также за внедрение достижений научно-технического прогресса. За материально-техническое снабжение, экономическую работу в тресте и социально-бытовое обеспечение работников отвечают заместители управляющего трестом. Отделы треста организуют работу по созданию условий для выполнения заданий строительного производства.

Рис. 2. Примерная структура управления малым строительным предприятием.

Рис. 3. Структура управления малым строительным предприятием с линейными производителями в виде участков производителей работ.

Организационная структура управления малым строительным предприятием сравнительно небольшой мощности, включающая только участки производителей работ, строится по упрощенной схеме (рис. 3).

При небольшом количестве рабочих в аппарате директора имеется только главный бухгалтер (рис. 4).

Рис. 4. Схема управления малым строительным предприятием, при небольшом количестве рабочих.

На основе сочетания принципов единоначалия и самоуправления трудового коллектива, осуществляется управление малыми строительными организациями. Организацией руководит директор, на этом основывается единоначалие. Он назначается его учредителем. Права, обязанности и ответственность, а также условия материального обеспечения, определяются в контракте, который заключают с директором. Утверждение штата и определение численности работников, установление системы, оплаты труда и другие виды доходов работников – всем этим занимается директор организации. Решение всех вопросов деятельности организации, распоряжение его имуществом и средствами, заключение договоров, открытие расчетных счетов в банках, принятие мер по материальному снабжению и решению других вопросов для обеспечения деятельности организации, также входит в обязанности директора. Примерная структура управления малым строительным предприятием приведена на рис. 2. Органом самоуправления является общее собрание, избирающее правление.

Отношение к работе, царящее внутри организации, тоже накладывает отпечаток на ее организационную структуру. Например, творческие и высококвалифицированные сотрудники нуждаются в большей самостоятельности и свободе, нежели линейный персонал, ежедневно занятый рутинными процессами. Для крайних предпочтительны компании с классическим типом организационной структуры.

Таким образом, исходя из вышесказанного, мы выяснили, какими именно называются производственные и организационные структуры управления строительным предприятием, наглядно изучили примерные схемы управления малой строительной организацией, описали взаимосвязь и определяющие факторы структур.

1. ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ В СФЕРЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИ-МОСТИ Рыжкова А.А., Ковтуненко М.Г., Болобан Т.И. В сборнике: ДЕВЕЛОПМЕНТ И ИННОВАЦИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ сборник статей Международного научно-практического конгресса. 2018. С. 194-198.
2. ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (ФИРМЫ) Киселева М.А. В сборнике: Ученые записки Алтайского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации Сборник статей. Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации». Алтайский филиал; редколлегия: И.А. Панарин – главный редактор; Е.В. Ваймер, Л.Э. Воронова, Т.В. Кайгородова, А.А. Короткова, Т.Е. Фасенко, Н.Г. Ломова, Л.М. Лысенко, С.В. Шлегель. Барнаул, 2013. С. 33-36.
3. МАРКЕТИНГОВЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ СТРОИТЕЛЬНЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ Шабанова М.М., Кунниева З.А. Региональные проблемы преобразования экономики. 2008. № 1 (14). С. 148-154.

4. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ СТРОИТЕЛЬНЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕГО ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ Сагадиев Н.Н. Сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции. 2009. Т. 13. № 1. С. 7-8
5. ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ НОРМАТИВОВ ПРИ ПОСТРОЕНИИ МОДЕЛИ ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ РАСХОДАМИ В СИСТЕМЕ БЮДЖЕТНОГО УПРАВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ Савина Н.Б. Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2011. № 10-2. С. 241-245.
6. ПРОЦЕССНОЕ УПРАВЛЕНИЕ. СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ Карамов Р.М. В сборнике: Физика. Технологии. Инновации сборник научных трудов. Министерство образования и науки Российской Федерации, Уральский федеральный университет. Екатеринбург, 2015. С. 314-319.

Оккель С.А.

Подходы к определению рыночной стоимости сельскохозяйственных угодий

*Дальневосточный государственный университет путей сообщения
(Россия, Хабаровск)*

doi: 10.18411/sr-10-02-2019-07

idsp: sciencerussia-10-02-2019-07

Аннотация

Земельная реформа позволяет сформировать новый земельный строй, соответствующий характеру регулируемой социально-ориентированной рыночной экономике. Для оценки сельскохозяйственных угодий используются сравнительный и доходный подходы. При оценке рыночной стоимости сельскохозяйственных угодий используются общие принципы и методы оценки земли.

Ключевые слова: земельный фонд, рыночная оценка сельскохозяйственных угодий, земельная реформа, принципы и методы оценки земельных участков, оборот земель, земельная рента, земельная доля, принцип наилучшего и наиболее эффективного использования

Прежде чем рассматривать отличительные особенности определения рыночной стоимости сельскохозяйственных угодий, следует сказать, что важнейшим толчком к развитию данного вопроса послужила земельная реформа, которая в свою очередь включает в себя разнообразные мероприятия, такие как организационные, экономические, правовые, технические и другие. Эти мероприятия, так или иначе, ориентированы на совершенствование земельных отношений, которые предполагают формирование нового земельного рынка, соответствующего современным рыночным условиям.

До момента возникновения рыночных отношений все земельные участки сельскохозяйственного назначения и земельные угодья находились только в государственной собственности и принадлежали сельскохозяйственным предприятиям.

В связи с динамичным развитием рынка, активно стал развиваться и земельный рынок, что в свою очередь привело к необходимости проведения земельной реформы.

Необходимо подчеркнуть, что в земельной реформе особое значение придается землям сельскохозяйственного назначения и сельскохозяйственным угодьям, так именно эти земли обеспечивают экономическую безопасность страны.

В целом земельная реформа ориентирована на рациональное использование и охрану земель, поскольку эти объекты земельно-имущественных отношений не подлежат искусственному воспроизводству. И эта реформа подразумевает обеспечение условий для различных форм хозяйствования путем передачи земель сельскохозяйственного назначения и сельскохозяйственных угодий в частную и коллективную собственность.

Так или иначе, проведение масштабных рыночных преобразований повлекло за собой и существенные изменения в земельной реформе, которые влияют и на изменение

форм собственности на земельные участки различного назначения, в том числе и на земли сельскохозяйственного назначения.

Продолжая рассмотрение данного вопроса, существенным и важным представляется исследование земельных реформ, проводимых в Российской Федерации в предыдущие годы.

В Российской Федерации с 1 марта 2015 года введен обновленный порядок передачи земельных участков гражданам и юридическим лицам, а также земель, находящихся в государственной собственности в муниципальную. В связи с чем в оборот были включены земельные участки, которые муниципалитеты выставили на торги по запросам физических лиц. Для реализации земельных участков, подлежащих передаче, была использована кадастровая карта.

Также в 2015 году была подготовлена на Дальнем Востоке программа по передаче 1 гектара земли, непосредственно дальневосточникам и людям, приехавшим на постоянное место жительства.

В свою очередь, Земельный кодекс Российской Федерации в 2015 году предоставил возможность дачникам оформить земельные участки в собственность, которые не были официально зарегистрированы. Вместе с тем, 1 марта 2015 года приостановлен упрощенный порядок с минимумом документов по оформлению в собственность дачных земельных участков.

Так же в 2015 году формируется государственный кадастр недвижимости, в который вносится информация по объектам недвижимости, а именно земельных участкам и постройкам, расположенных на них.

В соответствии с Земельным кодексом Российской Федерации, информация по земельным участкам должна быть представлена в кадастре, что на тот момент не соответствовало действительности. И для того чтобы провести учет земельных участков, в том числе и земель сельскохозяйственного назначения, было принято решение о проведении кадастрового учета объектов недвижимости. Вместе с тем решение о проведении кадастровых работ и сроках их проведения принимается местными органами самоуправления. А финансирование работ по проведению кадастрового учета будет осуществлено за счет местных бюджетов.

В том случае, если земельный участок был зарегистрирован в соответствии с законодательством, в кадастре имеются описание границ и координаты, то в данном случае дополнительные меры по обмеру земельного участка не проводятся.

Следует отметить, что начиная с 2018 года, если владельцы земельных участков не оформили их в соответствии с законодательством, то есть, не определены их границы в соответствии с существующими требованиями, то такие земельные участки будут полностью исключены из оборота.

Необходимо подчеркнуть, что принятие решения о дальнейшем существовании неоформленных земельных участков, заброшенных или недостроенных объектах недвижимости будет находиться в компетенции органов местного самоуправления. Также местные власти могут самостоятельно принимать решение о передаче этих объектов недвижимости новым владельцам.

Так, в 2016 году были внесены поправки Правительственной комиссией в Земельный кодекс Российской Федерации и Федеральный закон «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения». Изменения заключались в том, что граждане и предприятия, арендующие земли сельскохозяйственного назначения более трех лет, получают возможность приобретать эти земли в собственность без проведения торгов.

А в 2018 году проведены мероприятия по определению разрешенного использования земельных участков, в том числе внесены поправки и в Земельный кодекс Российской Федерации.

Необходимо отметить, что разрешенное использование земельного участка устанавливается в соответствии с его целевым назначением, и определяется градостроительным регламентом при соблюдении правил землепользования и застройки.

Здесь также важно подчеркнуть, что градостроительные регламенты не распространяются на земли лесного фонда, особо охраняемые природные комплексы, сельскохозяйственные угодья, а также на земли, предназначенные для размещения объектов связи, промышленности, обороны. В связи с чем, большое число земельных участков, так или иначе, не подлежат регламентации и регулированию, связанных с разрешенным использованием земельных участков. И эти вопросы также необходимо решать на законодательном уровне.

Хотя следует подчеркнуть, что на правительственном уровне много внимания уделяется решению земельного вопроса, но тем не менее, существует еще большое количество проблем, которые необходимо решать по данному вопросу.

И конечно же существенным шагом к развитию земельного законодательства и земельного рынка в России стало принятие Федерального закона «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения». Это позволило собственникам данной категории земель совершать различные действия с этими объектами недвижимости в соответствии с законодательством и реализовывать свои правомочия в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации.

Именно такое развитие законодательной базы существенно расширило спектр оценочных услуг, а именно проведение независимой профессиональной оценки земель сельскохозяйственного назначения и сельскохозяйственных угодий для определения обоснованной рыночной или иной стоимости для принятия решения о кредитовании, решения имущественных споров. Проведение независимой оценки земель сельскохозяйственного назначения и сельскохозяйственных угодий также необходимо для расчета арендной платы, при передаче в аренду или определении размера компенсации в случае изъятия земельного участка для государственных или муниципальных нужд.

Важно отметить, что из всех семи категорий земельных участков, которые обозначены в земельном законодательстве, приоритетное значение отдается именно землям сельскохозяйственного назначения, поскольку предложение таких участков ограничено и ограничено самой природой. Земли сельскохозяйственного назначения и сельскохозяйственные угодья невозможно воссоздать или воспроизвести искусственно.

Следует отметить, что в соответствии с земельным законодательством, эксплуатация земель сельскохозяйственного назначения должна осуществляться при условии сохранения и поддержания их плодородия.

Необходимо отметить, что земли сельскохозяйственного назначения включают в себя два вида. Основная составляющая – это сельскохозяйственные угодья, которые используются как средство производства. Вторая составляющая земель сельскохозяйственного назначения – земли, необходимые для создания инфраструктуры, в частности, для размещения внутрихозяйственных дорог, коммуникация, зданий и сооружений, которые обеспечивают хранение, переработку сельскохозяйственной продукции и непосредственно обслуживают нужды сельского хозяйства.

Так или иначе, на землях инфраструктуры располагаются полевые защитные полосы, деревья и кустарники, необходимые для защиты сельскохозяйственных угодий от воздействия неблагоприятных факторов внешней среды.

Далее необходимо сказать, какие земли включают в себя сельскохозяйственные угодья в соответствии с земельным законодательством. В частности, в Земельном кодексе Российской Федерации, подчеркивается, что сельскохозяйственные угодья в зависимости от их природных свойств и экономической целесообразности их использования в

растениеводстве и животноводстве разделяются на пашни, сенокосы, пастбища, земли, занятые многолетними насаждениями.

При определении обоснованной рыночной или иной стоимости сельскохозяйственных угодий, выделяются поливные и неполивные земли, а также земли, на которых проведены соответствующие мероприятия по улучшению их качественного состава.

Далее в рамках данной статьи перейдем к рассмотрению вопроса оценки рыночной стоимости сельскохозяйственных угодий.

Следует отметить, что отличительной особенностью оценки рыночной стоимости сельскохозяйственных угодий является экономический характер земельной ренты. Необходимо подчеркнуть, что под земельной рентой понимается доход, получаемый собственниками сельскохозяйственных угодий, который ни в коей мере не зависит от степени их участия в производственно-хозяйственной деятельности, осуществляемой на земельных участках. Вместе с тем, земельная рента представляет собой часть общего дохода от сельскохозяйственных угодий, обусловленного монопольным правом на земельный участок и существующими географическими и экономическими условиями.

Иными словами, в современном понимании земельная рента – это своего рода доход от использования ограниченных природных ресурсов, который определяется как разница между стоимостью произведенной продукции и затратами на ее производство. При этом так же необходимо учитывать амортизацию основных фондов, отдачу на капитал и прибыль предпринимателя.

В то же время земельная рента может определяться и как разность между общественной стоимостью продукта и наименьшей его индивидуальной стоимостью на лучших и средних по качеству землях.

В целом земельная рента подразделяется на два вида, а именно, абсолютную ренту, которая основана на монопольном праве собственности на землю, и дифференциальную. В свою очередь дифференциальная рента включает дифференциальную ренту I, которая обусловлена природным и географическим положением земельного участка, и дифференциальную ренту II, которая возникает при соблюдении высокой культуры земледелия, применения труда и капитала на приобретение элитных семян, удобрений, осуществление мелиоративных работ на сельскохозяйственных угодьях, проведение селекционных работ как в растениеводстве, так и в животноводстве.

Рассмотрев кратко теорию земельной ренты, можно сказать что взаимоотношения между собственником земельного участка и арендатором заключаются в том, что правообладатель земли стремится получить от арендатора максимальную прибыль, а арендатор, в свою очередь, предполагает, что та часть дохода, которая получена его трудом, капиталом и предпринимательскими усилиями, должна оставаться его распоряжении. Иначе нет необходимости использовать современные технологии, и привлекать дополнительные средства в развитие производства.

В данной ситуации перед оценщиком встает сложная проблема по определению обоснованной величины арендной платы за сельскохозяйственные угодья, при чем ему необходимо учитывать пожелания всех заинтересованных сторон, участвующих в оценке.

Так или иначе, особенности и определенные сложности по определению арендной платы связаны непосредственно с экономическим характером земельной ренты.

Для определения обоснованной величины рыночной стоимости сельскохозяйственных угодий оценщики применяют два основных подхода – сравнительный и доходный.

При использовании сравнительного подхода оценщики опираются на метод сравнения продаж, который предполагает подбор достаточного количества аналогов на региональном земельном рынке.

Следует особо отметить то, что цена предложения на рынке сельскохозяйственных угодий весьма низкая. В некоторых случаях цена предложения существенно ниже

кадастровой стоимости, которая близка к реальной ситуации в экономике, но тем не менее она далека от реальной стоимости сельскохозяйственных угодий.

В свою очередь, доходный подход, который оценщики применяют для определения рыночной стоимости сельскохозяйственных угодий, базируется на основополагающем принципе оценке – принципе наилучшего и наиболее эффективного использования. Так или иначе, наиболее эффективное использование сельскохозяйственных угодий представляет собой важнейшую составляющую при определении их рыночной стоимости.

Собственно, анализ наилучшего и наиболее эффективного использования объекта направлен на проведение детального исследования рыночной ситуации, характеристик оцениваемого объекта, идентификации вариантов, совместимых с оцениваемым объектом, а также расчет доходности и оценки стоимости объекта при каждом варианте использования. Таким образом, заключение о наилучшем и наиболее эффективном использовании может быть сделано после расчета стоимости.

Так или иначе, анализ наилучшего и наиболее эффективного использования выполняется по нескольким вариантам, таким как рыночный анализ, анализ реализуемого варианта, анализ наиболее эффективного использования.

Вариант наилучшего и наиболее эффективного использования земельного участка должен отвечать таким критериям, как юридическая допустимость, физическая осуществимость, финансовая обеспеченность, максимальная продуктивность.

Первоначально рассматриваются юридическая допустимость и физическая осуществимость, далее анализируются финансовая обеспеченность и максимальная продуктивность.

Необходимо отметить, что такая последовательность процедуры анализа наилучшего и наиболее эффективного использования обосновывается тем, что наиболее эффективный вариант использования, даже при наличии финансирования не возможен, если он юридически не подтвержден или невозможна его физическая реализация.

Важно отметить, что проверка юридической допустимости оцениваемого варианта проводится в первую очередь. Здесь необходимо отмечать вариант оптимального использования объекта с юридическим требованием использования объекта по ее прямому назначению.

На выбор варианта наилучшего и наиболее эффективного использования сельскохозяйственных угодий может повлиять наличие долгосрочных договоров аренды. В течение остаточного срока аренды использование объекта зависит от условий договора аренды. Если вариант наилучшего и наиболее эффективного использования объекта оценки ограничен договором аренды, то это необходимо отразить в отчете по оценке.

Также необходимо учитывать возможные ограничения, которые могут быть отражены в договоре о приобретении сельскохозяйственных угодий.

Так или иначе, выбор вариант наилучшего и наиболее эффективного использования объекта оценки должен рассматривать и его физическую осуществимость. Вместе с тем, критериями физической осуществимости сельскохозяйственных угодий являются размер, форма, район, состояние грунта, подъездные пути к участку, риск возникновения стихийных бедствий.

Полезность сельскохозяйственных угодий зависит от их размера и формы. Определенные варианты дают большой эффект с использованием участка конкретного размера. И в данном случае, необходимо рассмотреть возможность расширения имеющихся сельскохозяйственных угодий, так как не все участки могут иметь возможность увеличения его размеров.

Форма земельных участков оказывает влияние на конечную продуктивность, так как затраты на освоение земельных угодий неправильной формы могут быть значительно выше, что в итоге влияет на их стоимость, по сравнению с участками правильной формы.

Необходимо отметить, что развитая инфраструктура, а именно, наличие подъездных путей и инженерных коммуникаций на земельном участке увеличивает его полезность, и, как следствие, итоговую стоимость.

Топографические или почвенные характеристики сельскохозяйственных угодий также оказывают влияние на величину их рыночной стоимости. Негативные характеристики по данному направлению ведут к увеличению затрат на освоение земельного участка. Так как земельные участки, расположенные в одном районе, конкурируют между собой, то в связи с этим оцениваемый участок может быть признан непригодным для варианта наилучшего и наиболее эффективного использования.

Последующим этапом варианта наилучшего и наиболее эффективного использования является анализ финансовой обеспеченности и такой вариант считается финансово обоснованным, если он позволяет получить доход от земельного участка, который превышает эксплуатационные затраты, расходы на финансирование и требуемую ставку возврата капитала. Иными словами, все виды использования, которые позволяют получить определенный уровень дохода, рассматриваются как приемлемые в финансовом отношении.

Еще одним из критериев варианта наилучшего и наиболее эффективного использования является максимальная продуктивность, то есть наибольшая стоимость земельного участка. Иными словами, реализация данного критерия предполагает из всех юридически разрешенных, физически осуществимых и обеспечивающих положительную величину дохода вариантов выбор того вида использования, который обеспечивает максимальную стоимость земельного участка.

Предполагаемый вариант наилучшего и наиболее эффективного использования показывает долгосрочную, хорошо разработанную и реальную программу землепользования.

Таким образом, вид использования, обеспечивающих наибольшую доходность сельскохозяйственных угодий и является наиболее эффективным.

Важно отметить, что эксперту-оценщику при составлении отчета по оценке должны быть известны цели, для которых производится оценка сельскохозяйственных угодий, исходя из чего, он должен определить конкретный вид оцениваемой стоимости объекта оценки.

Следует отметить, что базовым понятием в оценочной деятельности является понятие рыночная стоимость. Применительно к объекту оценки рыночная стоимость для земельного участка, в том числе и для сельскохозяйственных угодий, имеют участки, которые могут удовлетворять потребности пользователя в течение конкретного периода времени.

Надо отметить, что рыночная стоимость сельскохозяйственных угодий зависит от ряда факторов, среди которых можно выделить соотношение спроса и предложения на земельном рынке, характер конкуренции продавцов и покупателей. Также рыночная стоимость не может превышать существующие затраты на приобретение эквивалентного земельного участка и во многом зависит от ожидаемой величины, продолжительности и возможности получения дохода за определенный период времени при условии наилучшего и наиболее эффективного использования объекта оценки.

Вместе с тем, рыночная стоимость сельскохозяйственных угодий, в соответствии с Федеральным законом № 135 «Об оценочной деятельности» не является величиной постоянной и определяется на конкретную дату.

Далее перейдем к рассмотрению подходов, используемых для определения рыночной стоимости сельскохозяйственных угодий.

Необходимо отметить, что важным этапом при определении рыночной стоимости сельскохозяйственных угодий доходным подходом является определение коэффициента капитализации для земли. Вместе с тем, для определения капитализации в рамках

доходного подхода используются методы рыночной выжимки, метод кумулятивного построения, метод связанных инвестиций и другие.

Следует обратить внимание на то, что рынок земель сельскохозяйственного назначения слабо развит, в связи с чем у оценщиков недостаточно информации по аналогичным продажам земельных участков, что существенно ограничивает применение метода рыночной выжимки. И здесь для оценки сельскохозяйственных угодий наиболее целесообразным методом является метод кумулятивного построения. Данный метод для определения коэффициента капитализации доходным подходом, предполагает применение безрисковой ставки и рисков, характерных для сельскохозяйственного бизнеса.

В частности, метод кумулятивного построения, используемый для определения коэффициента капитализации при оценке сельскохозяйственных угодий, учитывает риск низкой урожайности по причине погодных условий, риск перепроизводства того или иного вида сельскохозяйственной продукции, и, как следствие, весьма низкие закупочные цены. При определении коэффициента капитализации также необходимо учитывать риски, связанные с высокой степенью износа сельскохозяйственной техники и повышением цен на горюче-смазочные материалы, химикаты, удобрения.

Также необходимо учитывать риски, связанные с увеличением арендных ставок за сельскохозяйственные угодья, досрочного прекращения арендных договоров и риски не перезаключения арендных договоров. В связи с чем можно заключить, что коэффициент капитализации для сельскохозяйственных угодий выше, чем, например, для земель поселений. Соответственно, и рыночная стоимость сельскохозяйственных угодий ниже, чем рыночная стоимость земель поселений.

Таким образом, оценщик получит величину, сопоставимую с чистым операционным доходом в методе капитализации земельной ренты. Иными словами, изъятию в виде арендной платы будет подлежать вся земельная рента от сельскохозяйственных угодий, а именно часть, которая создана естественными природными условиями и географическим положением, и часть, в которой арендатор не участвует, так как она создана за счет вложений предпринимателя в качественные семена, современную агротехнику.

Следует отметить, что структура коэффициента капитализации сельскохозяйственных угодий различается для собственника и арендатора. Так для арендодателя ставка капитализации будет ниже, так как составляющих ее рисков существенно меньше. Арендодатель не участвует в производственно-хозяйственной деятельности, но тем не менее он является собственником своего актива.

Для определения обоснованной величины рыночной стоимости сельскохозяйственных угодий оценщик проводит согласование результатов, полученных с использованием сравнительного и доходного подходов.

Иными словами, для сведения различающихся значений стоимости сельскохозяйственных угодий, полученных классическими подходами к оценке и осуществляется согласование результатов, которое позволяет получить итоговую рыночную стоимость сельскохозяйственных угодий путем взвешивания и суммирования результатов, полученных с использованием двух подходов.

Как правило, одному из подходов отдается приоритетное значение, другой необходим для корректировки проведенных расчетов. Здесь важно отметить, что степень значимости и возможность использования тех или иных методов оценки сельскохозяйственных угодий во многом зависит от особенностей объекта оценки.

Ввиду того, что в Российской Федерации земельный рынок и рынок сельскохозяйственных угодий слабо развит, специфичен, мало информативен и низка достоверность информации, то эти обстоятельства накладывают определенные ограничения на использование в оценке некоторых подходов или методов.

Таким образом, для согласования результатов проведения оценки оценщик присваивает удельный вес, в соответствии с которым ранее полученные значения позволят получить обоснованную рыночную стоимость сельскохозяйственных угодий с учетом всех параметров, основанных на экспертном мнении оценщика.

Необходимо отметить, что при согласовании результатов оценки учитываются полнота и достоверность информации, соответствие цели, преимущества и недостатки используемых подходов в конкретной ситуации.

Иными словами, итоговая величина стоимости объекта представляет собой наиболее вероятную цену сельскохозяйственных угодий.

Следует отметить, что для определения обоснованной величины рыночной стоимости сельскохозяйственных угодий оценщику необходимо использовать принципы оценки, позволяющие учесть наиболее существенные и значимые факторы. При чем, надо сказать, что в каждой конкретной ситуации одновременно может быть задействовано несколько принципов. Количество и подбор принципов оценки может быть самым разнообразным и во многом определяется спецификой оцениваемого объекта.

Далее перейдем к рассмотрению принципов оценки, необходимых для определения обоснованной величины рыночной стоимости. В данном случае обратим внимание на принципы, которые лежат в основе доходного подхода к оценке сельскохозяйственных угодий

В частности, принцип экономической обоснованности, устанавливает арендную плату в соответствии с доходностью земельного участка в зависимости от его категории и разрешенного использования, с учетом государственного регулирования тарифов на продукцию предприятий, которые занимаются хозяйственной деятельностью на таком земельном участке, и субсидий, предоставляемых предприятиям, осуществляющим производственно-хозяйственную деятельность на таком земельном участке.

В свою очередь, принцип предсказуемости расчета размера арендной платы направлен на определение порядка расчета арендной платы и случаев, в которых необходим пересмотр размера арендной платы в одностороннем порядке по требованию арендодателя, которые регламентируются в нормативно-правовых актах органов государственной власти и органов местного самоуправления.

А принцип предельной допустимости простоты расчета арендной платы предполагает возможность определения арендной платы на основе кадастровой стоимости.

Так или иначе, принцип недопущения ухудшения экономического состояния землепользователей и землевладельцев при переоформлении ими прав на земельные участки, позволяет устанавливать размер арендной платы, который не должен превышать более чем в два раза размер земельного налога в отношении таких земельных участков.

Принцип учета необходимости поддержания социально значимых видов деятельности через установление размера арендной платы не более размера земельного налога, а также защиты интересов лиц, которые освобождены от уплаты земельного налога.

Ну а принцип запрета необоснованных предпочтений, основан на расчете размера арендной платы за земельные участки, которые принадлежат органам самоуправления и отнесены к одной категории земель, предназначены для аналогичных видов деятельности и представляются на общих основаниях, не должны кардинально различаться.

Таким образом, можно сказать, что при определении обоснованной величины рыночной стоимости сельскохозяйственных угодий оценщики сталкиваются с большими трудностями, так как отсутствие фактического оборота данной категории земель усложняет применение сравнительного и доходного подходов в оценке. На данном этапе экономического развития недостаточно инвестирование в сельскохозяйственное производство, низка плотность населения в районах, удаленных от промышленных

центров, плохая развитость инфраструктуры, в частности, дорог с твердым покрытием и низкий уровень развития перерабатывающей промышленности.

Вместе с тем, хотя в Российской Федерации имеется опыт проведения оценки земельных участков, в том числе и сельскохозяйственных угодий, тем не менее оценка этих объектов является одной из самых сложных. Это обусловлено слабой развитостью земельного законодательства, отсутствием сформированного рынка сельскохозяйственных угодий, и, соответственно, отсутствием наработанных методик и приемов определения обоснованной величины рыночной стоимости, основанных на информации о фактических сделках с земельными участками.

Необходимо подчеркнуть, что с развитием оборота земель сельскохозяйственного назначения ситуация на данном сегменте оценочных услуг существенным образом будет меняться. И качественную оценку можно будет производить, опираясь на данные реальных сделок с земельными участками сельскохозяйственного назначения.

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 г.) (с учетом поправок, внесенных законом РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 №6-ФКЗ, от 30.12.2008 №7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 №11-ФКЗ // Справочно-правовая система «Консультант Плюс [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс» - Послед.обновление 19.01.2019.
2. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части совершенствования земельных отношений : федер. закон от 22.07.2008 №141-ФЗ (ред. От 29.12.2017) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс» - Послед.обновление 19.01.2019.
3. Об оценочной деятельности : федер. закон от 29.07.1998 №135-ФЗ (ред. от 29.07.2017) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс» - Послед.обновление 19.01.2019.
4. Об обороте земель сельскохозяйственного назначения : федер. закон от 26.06.2002 №101-ФЗ // Справочно-правовая система «Консультант Плюс [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс» - Послед.обновление 19.01.2019.
5. О внесении изменений в Земельный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации: федер.закон от 23.06.2014 (ред.31.12.2017) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс» - Послед.обновление 19.01.2019.
6. Об основных принципах определения арендной платы при аренде земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности, и о Правилах определения размера арендной платы, а также порядка, условий и сроков внесения арендной платы за земли, находящиеся в собственности Российской Федерации: Постановление Правительства РФ от 16.07.2009 №582 (ред. от 05.05.2017) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс» - Послед.обновление 19.01.2019.
7. Об утверждении Правил проведения государственной кадастровой оценки земель : Постановление Правительства РФ от 08.04.2000 № 316 (ред. от 30.06.2010) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс» - Послед.обновление 19.01.2019.
8. Об утверждении методических рекомендаций по определению рыночной стоимости земельных участков: распоряжение от 06.02.2002 №568-р (в ред. Распоряжения Минимущества РФ от 31.07.2002 г.) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс» - Послед.обновление 19.01.2019.
9. Об установлении порядка и сроков включения в государственный кадастр недвижимости сведений об установленных до дня вступления в силу Федерального закона от 24.07.2007 №221-ФЗ «О государственном кадастре недвижимости»: приказ Минэкономразвития России от 12.12.2014 №798 // Справочно-правовая система «Консультант Плюс [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс» - Послед.обновление 19.01.2019.
10. Об утверждении федерального стандарта оценки: «Общие понятия оценки, подходы к оценке и требования к проведению оценки (ФСО №1): приказ Минэконом развития России от 20.05.2015 № 297 // Справочно-правовая система «Консультант Плюс [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс» - Послед.обновление 19.01.2019.
11. Об утверждении федерального стандарта оценки «Цель оценки и виды стоимости (ФСО №2)»: приказ Минэконом развития России от 20.05.2015 №298 // Справочно-правовая система «Консультант Плюс [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс» - Послед.обновление 19.01.2019.

12. Об утверждении федерального стандарта оценки «Требования к отчету об оценке (ФСО №3)»: приказ Минэкономразвития России от 20.05.2015 №299 (ред. от 06.12.2016) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс» - Послед.обновление 19.01.2019.
13. Оценка стоимости бизнеса [Текст] : учеб. для академ. бакалавриата/ Т.Г. Касьяненко, Г.А. МАховикова; С.-Петерб. гос. экон.ун-т. – Москва: Юрайт, 2015. – 412 с.
14. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). Учебник для бакалавров. Бусов В.И., Землянский О.А., Поляков А.А., М [Текст]. / Изд-во Юрайт, 2014. – 430 с.

Савинова Л.Ю.
Влияние санкций на экономику России

doi: 10.18411/sr-10-02-2019-08

idsp: sciencerussia-10-02-2019-08

Научный руководитель: Аблязов Вадим Кемалович

В современном мире актуальна тенденция возрастания количества применения экономических санкций. В основном, это происходит из-за глобализации международных экономических процессов, которые характеризуются возрастающей степенью интеграции как рынков товаров и услуг, так и капиталов. В настоящий момент стабильное и устойчивое положение государства определяется, главным образом, уровнем развития его экономики. В связи с этим, прекращение или ограничение экономических отношений может иметь серьезные последствия для нормального функционирования государства.

Политические и экономические события, происходящие в последнее время в мире, неоднозначно сказываются на экономике России. США и Евросоюз ввели в отношении России пакеты санкций, которые заключаются в ограничении доступа крупнейших банков, в том числе компаний энергетического и оборонного секторов к долгосрочным западным кредитам. Западные санкции главным образом направлены на болевые точки российской экономики, а именно, на многочисленные структурные недостатки, несоответствия и неровности, которые накопились в результате ошибок в экономической политике и серьезно ослабили устойчивость отечественной экономики перед внешними угрозами.

Санкции внесли свои коррективы в торгово-экономические отношения России и стран Европейского Союза. В структуре внешней торговли России до введения санкций ведущее место занимал Европейский Союз. Он являлся крупнейшим экономическим партнером страны. В 2017 году ЕС также продолжает быть главным партнером России во внешней торговле. Лидером среди стран Дальнего Зарубежья по объемам взаимной торговли является Китай. В начале 2017 года внешнеторговый оборот с ним составил 4551,5 млрд долл. США.

Второе место по объемам внешней торговли занимают Нидерланды. Тем не менее, и в торговле с этим королевством произошло сокращение на 40 %. Значительно уменьшились объемы торговли с Германией (минус 42,5 %), Италией (минус 24,6 %), Польшей (минус 47,7 %). В десятке стран основных торговых партнеров России произошли также существенные изменения. Великобритания стала уступать Финляндии по объемам торговли и на сегодняшний день Соединенное Королевство занимает уже 13 место среди стран Дальнего Зарубежья и оборот с Россией составляет 0,6 млрд долл. США

Рис. 1 Структура внешнеторгового оборота России

Крайне необходимо выделить торговлю с Японией, чьи показатели иллюстрируют положительную динамику. Торговый оборот с этой страной увеличился на 32,9 %. И это несмотря на то, что Япония также присоединялась ко многим санкциям в отношении России. Основной рост торговли приходится преимущественно на экспорт (плюс 93 %), в то время как импорт снизился (минус 39 %). Главными товарами, которые Россия поставляет в Японию, являются топливо, продовольственные товары, металлы.

Таблица 1

Динамика внешнеторгового оборота России со странами Дальнего Зарубежья в 2017 году, в млрд долл. США

Страна	Внешнеторговый оборот (млрд долл. США)	Экспорт	Импорт	Динамика оборота к 2017 с
Китай	4,6	2,2	2,4	-36%
Нидерланды	3,3	3,1	0,16	-40%
Италия	3,0	2,6	0,4	-24,6%
Германия	3,0	1,7	0,95	-42,5%
Турция	2,3	2	0,3	-13,3%
Япония	2,1	1,7	0,43	+32,9%
США	1,3	0,66	0,66	-18,2%
Республика Корея	1,3	0,97	0,33	-23%
Польша	1	0,7	0,3	-47,7%
Финляндия	0,9	0,76	0,13	-33,3%

На общем фоне сокращения торговли со старыми торговыми партнерами резко возросли объемы поставок в ряд небольших государств. В том числе и в офшоры. Это

уже становится обычным явлением, когда на фоне кризисной ситуации начинают увеличиваться поставки товаров и потоки инвестиций в данные страны.

Внешнеторговые показатели отразили негативную динамику – и экспорт, и импорт снизились. Экспорт за счет уменьшения выручки от продажи нефти и газа, а импорт – за счет запрета на ввоз продовольствия из целого ряда стран, поддержавших антироссийские санкции, лишь сальдо торгового баланса осталось положительным.

Экспорт товаров в 2017 году составил 339,6 млрд долл. США. Экспорт в страны Дальнего Зарубежья в 2017 году снизился по сравнению с прошлым годом на 32,1 % и составил 291,4 млрд долл. США, экспорт в страны СНГ сократился на 30,0 % (48,2 млрд долл. США). Импорт товаров в 2017 году, по оценке, составил 194,0 млрд долл. США. Импорт из стран дальнего зарубежья в 2017 году снизился на 37,2 % по сравнению с 2016 годом и составил 170,9 млрд долл. США, из стран СНГ – на 35%..

Рис. 2 Внешняя торговля РФ с 2015-2017 гг., в %

Доля стран Дальнего Зарубежья в общем объеме импорта России в 2017 году по сравнению с 2016 годом уменьшилась до 88,1 %, доля стран СНГ увеличилась. В 2017 году импорт товаров из стран Дальнего Зарубежья в стоимостном выражении по сравнению с 2016 годом снизился на 36,4 %. Положительное сальдо торгового баланса в 2017 году составило 145,6 млрд долл. США снизилось на 23,3 % относительно 2016 года.

Главными экспортными товарами России являются энергоресурсы (нефть, газ, уголь и т. д.), которые занимают 73 % в структуре её экспорта

Основными импортируемыми в Россию товарами является продукция машиностроения – автомобили, машины и транспортные средства, которые в структуре импорта занимают 50 %. Второй значимой группой товаров, ввозимых в РФ, является продукция химической промышленности, которая занимает 16 % в доле импорта. Третьей группой являются продовольственные товары и с/х сырье, доля которых в структуре импорта России составляет 16 %

Снижение импорта из стран Дальнего Зарубежья может очень отрицательно сказаться на экономике России. Из-за снижения курса рубля импортные товары для страны существенно подорожали.

Таким образом, экономические санкции стран Западной Европы имеют положительное и отрицательное влияние на состояние Российской экономики. К положительным моментам можно отнести успехи в политике импортозамещения (например, рост производства в с/х), к отрицательным – рост цен на продовольственную продукцию. Тем самым, их влияние на данный момент не может быть оценено однозначно

Рис. 3 Структура экспорта России в 2016-2017 гг., в %

Рис. 4 Структура импорта России в 2016-2017 гг., в %

Таблица 2

Позитивные и негативные последствия санкций для Российской экономики

Негативные последствия санкций	Позитивные последствия санкций
Ограничение доступа российских банков к дешевым кредитным ресурсам	Полномасштабная кампания по импортозамещению запрещенных к ввозу товаров и продуктов. Нарастивание различных сфер производства, модернизация в сельском хозяйстве, развитие пищевой отрасли
Ограничения, накладываемые на экспорт в Россию высоких технологий	Создание единой национальной платежной системы в рамках интеграционного объединения
Рост инфляции сверх 10 %	Выведение Россией сбережений из Европейских и Американских банков, национализация ЦБ и уход от доллара США (расчет с партнерами в рублях)
Замедление притока иностранных инвестиций в Россию, 75 % которых попадают на страны ЕС. Закрытие	Перевод российскими компаниями своих накоплений в гонконгские доллары и размещение их в китайских банках

иностранных компаний. Вывод иностранных активов	
Девальвация национальной валюты	Начало создания единого финансового рынка ЕАЭС, интеграционные процессы на севере евроазиатского континента, что приведет к вытеснению доллара из структуры взаимных расчетов стран
Сокращение нефтегазовых доходов	Развитие торговых отношений России с азиатскими, африканскими и латиноамериканскими странами

Таким образом, политические разногласия, возникшие между странами в 2014 году из-за военного конфликта на Украине, привели к резкому ухудшению торговых отношений, которые в равной степени важны как для ЕС, так и для РФ. Товарооборот с США и странами ЕС с каждым годом существенно сокращается, заставляя тем самым Правительство РФ в сравнительно короткие сроки проводить структурные изменения в отечественной экономике и адаптироваться к новым условиям. Санкции, введенные против РФ, стали своеобразным стимулом для укрепления и развития тесных связей с некоторыми государствами.

Скосырских И.Н.

Перспективы и особенности аудита бюджетных и автономных учреждений

*ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации»
(Россия, Москва)*

doi: 10.18411/sr-10-02-2019-09

idsp: sciencerrussia-10-02-2019-09

Аннотация

В статье рассматривается актуальная проблема появления необходимости привлечения аудиторских компаний бюджетными и автономными учреждениями, во-первых, по причине развития приносящей доход деятельности, во-вторых, по причине внедрения Федеральных стандартов бухгалтерского учета для организаций государственного сектора. Рассмотрены некоторые особенности аудита бюджетных и автономных учреждений.

Ключевые слова: бухгалтерская отчетность, бюджетные учреждения, аудит в бюджетных учреждениях, развитие приносящей доход деятельности, аудит бухгалтерской отчетности.

Abstract

The article touches upon the actual problem of attracting audit organizations by the state-financed organizations, firstly, due to the development of income-generating activities, and secondly, due to the introduction of the Federal Accounting Standards for public sector organizations. The article deals with some peculiarities of audit of the state-financed organizations.

Keywords: financial statements, state-financed organizations, the audit of the state-financed organizations, developing of the income-generating activity, audit of the financial statements.

Целью создания бюджетных и автономных учреждений является обеспечение оказания населению услуг, в том числе социальных, таких как услуги в сфере медицины, образования, культуры, спорта и т.д. Традиционно, существует несколько источников

финансового обеспечения деятельности бюджетных и автономных учреждений, основные из которых – средства соответствующего бюджета бюджетной системы Российской Федерации; субсидии на выполнение государственного (муниципального) задания; субсидии на иные цели; средства по обязательному медицинскому страхованию [5].

Функции внешнего контроля функционирования учреждений выполняет орган, на которого возложены полномочия учредителя учреждения, в случае предоставления средств обязательного медицинского страхования – Территориальный фонд обязательного медицинского страхования, Федеральное казначейство и его территориальные отделения (ранее – Росфиннадзор), Счетная палата Российской Федерации и др.

До настоящего времени не была распространена практика обращения бюджетных и автономных учреждений в аудиторские организации с целью проведения аудита их бухгалтерской отчетности или оказания других услуг. Связано это, в первую очередь, с отсутствием необходимости в оказании таких услуг: время от времени назначаются проверки вышестоящим органом, результаты которой зачастую не влияют на объемы финансирования учреждения, так как, в любом случае, государство обеспечивает выполнение тех или иных социальных услуг. Законодательство в сфере бюджетного (бухгалтерского) учета изменялось постепенно, у учреждений была возможность своевременно реагировать на данные изменения.

Однако в последние годы снижается объем финансирования основных социальных отраслей. Законы о Федеральном бюджете, принятые в 2016-2018 гг., предусматривали снижение расходов на некоторые социальные сферы, в их например, сфера здравоохранения [6,7,8].

Данный факт влияет на возрастание необходимости развития приносящей доход деятельности, чтобы обеспечивать себе устойчивое функционирование и развитие. С учетом развития частного сектора во многих социальных сферах (образование, здравоохранение, спорт и др.), государственным учреждениям приходится осуществлять свою деятельность в условиях конкурентной борьбы.

Для развития приносящей доход деятельности учреждениям необходимы не только человеческие ресурсы, но и материальные. Приобретение основных фондов, материальных запасов, необходимых для оказания приносящей доход деятельности, за счет средств бюджета (или за счет средств обязательного медицинского страхования) не представляется возможным, так как при проверке будет признано нецелевым использованием.

Затруднительным является покупка оборудования или другого имущества полностью за счет средств от приносящей доход деятельности, так как размер таких поступлений ограничен, а стоимость необходимого оборудования высокая (например, стоимость медицинского оборудования в среднем превышает 1 млн. руб.). Соответственно, учреждениям самим необходимо искать средства для развития приносящей доход деятельности. В коммерческих организациях в подобных случаях прибегают к привлечению заемных источников. В государственном секторе отсутствует распространенная практика заключения договоров с кредитными организациями с целью привлечения заемных средств, в том числе в связи с ограничением данных сделок учредителем (органом, на который возложены полномочия учредителя).

В будущем, в случае продолжения политики сокращения государственных расходов на социальную сферу (образование, здравоохранение и пр.), бюджетным и автономным учреждениям потребуются привлечение заемных средств, поэтому взаимодействие с кредитными организациями неминует [2]. В связи с этим произойдут изменения в законодательстве, способствующие упрощению процесса взаимодействия государственных учреждений с кредитными организациями.

Таким образом, у государственных учреждений возникает необходимость представления своей отчетности кредитным организациям, которым необходимо оценить платежеспособность и кредитоспособность учреждения. Отчетность бюджетных (автономных и др. государственных учреждений) существенно отличается от отчетности коммерческих организаций [4]. Данный факт вызывает затруднения у сотрудников кредитных организаций при оценке финансового положения, платежеспособности учреждений госсектора. В случае привлечения учреждениями аудиторских компаний для аудита их отчетности, а также выражения мнения о финансовом положении учреждений, взаимодействие учреждений с кредитными организациями выйдет на новый уровень, при котором будет отсутствовать недопонимание между данными субъектами.

Вторым существенным фактором, связанным с необходимостью привлечения аудиторских компаний бюджетными и автономными учреждениями, является внедрение Федеральных стандартов бухгалтерского учета для организаций государственного сектора (далее – Федеральные стандарты) начиная с 2018 года. Данные стандарты составлены на основании международных стандартов, поэтому существенно изменяют многие аспекты учета государственных учреждений [1].

Федеральные стандарты в большей мере ориентированы на профессиональное суждение бухгалтера, нежели чем Российские стандарты бухгалтерского учета для организаций госсектора. Процесс перестроения специалистов по бухгалтерскому учету на Федеральные стандарты будет затруднительным и постепенным, так как зачастую у таких специалистов недостаточно квалификации, чтобы должным образом применить ту или иную норму Федеральных стандартов. Во-первых, в связи с одновременным изменением многих нормативных актов по бухгалтерскому учету в бюджетных и автономных учреждениях. Во-вторых, по причине устоявшейся привычки действовать строго по инструкции, однако теперь необходимо применять профессиональное суждение и уметь его обосновать. В-третьих, организации госсектора расположены не только в крупных городах, но и разбросаны по всей территории страны, где часто существует проблема кадрового обеспечения.

К основным особенностям аудита бюджетных и автономных учреждений относятся следующие:

1. Цель аудита бюджетных и автономных учреждений, в отличие от коммерческих организаций, состоит не только в выражении мнения о достоверности бухгалтерской отчетности учреждений и соответствии порядка ведения бухгалтерского учета законодательству Российской Федерации, но и в оценке реализации принципа эффективности и экономии бюджетных средств [3].

2. При проверке аудитор должен руководствоваться следующими нормативными документами:

- ГК РФ, НК РФ, Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ "Об аудиторской деятельности", Федеральный закон "О бухгалтерском учете" от 06.12.2011 № 402-ФЗ, Международные стандарты аудита, Федеральный закон "О лицензировании отдельных видов деятельности" от 04.05.2011 № 99-ФЗ;
- Приказ Минфина России от 01.12.2010 № 157н "Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению";
- Приказ Минфина России от 16.12.2010 № 174н "Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета бюджетных учреждений и Инструкции по его применению", Приказ Минфина России от 23.12.2010 № 183н "Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета автономных учреждений и

Инструкции по его применению"; Приказ Минфина России от 01.07.2013 № 65н "Об утверждении Указаний о порядке применения бюджетной классификации Российской Федерации";

- Приказ Минфина России от 30.03.2015 № 52н "Об утверждении форм первичных учетных документов и регистров бухгалтерского учета, применяемых органами государственной власти (государственными органами), органами местного самоуправления, органами управления государственными внебюджетными фондами, государственными (муниципальными) учреждениями, и Методических указаний по их применению"; Приказ Минфина России от 25.03.2011 № 33н "Об утверждении Инструкции о порядке составления, представления годовой, квартальной бухгалтерской отчетности государственных (муниципальных) бюджетных и автономных учреждений";
- Приказ Минфина России от 28.07.2010 № 81н "О требованиях к плану финансово-хозяйственной деятельности государственного (муниципального) учреждения".

Данный перечень нормативных документов не является исчерпывающим, и должен дополняться аудитором в зависимости от цели проверки, отрасли деятельности учреждения и прочих условий.

3. При проверке аудитор использует, в основном, те же источники информации, что и при аудите коммерческих организаций: устав, учетная политика и изменения к ней, рабочий план счетов, свидетельство о регистрации ОГРН, бухгалтерская отчетность, главная книга, регистры бухгалтерского учета, первичные учетные документы, лицензии на лицензионные виды деятельности, приказы о проведении инвентаризации и ее результаты и др. Данный список дополняется документами, специфичными для автономных и бюджетных учреждений: план финансово-хозяйственной деятельности, соглашения о предоставлении учреждению субсидий на иные цели, субсидий на выполнение государственного (муниципального) задания, субсидий на цели осуществления капитальных вложений, отчетность в соответствии с заключенными соглашениями о предоставлении субсидий, договоры гражданско-правового характера (с целью проверки обоснованности их заключения), журнал регистрации обязательств учреждения, карточки учета сметных (плановых) назначений; отчеты о выполнении государственного (муниципального) задания с подтверждающими документами; государственные контракты на поставку материальных ценностей (в случае централизованной поставки материальных ценностей через орган, осуществляющий полномочия учредителя), и др.

4. Аудиторские процедуры. К стандартным аудиторским процедурам добавляются такие, как проверка правильности составления плана финансово-хозяйственной деятельности, проверка правильности применения бюджетной классификации, проверка исполнения соглашений о предоставлении субсидий, анализ целевого использования бюджетных средств, оценка эффективности использования государственного имущества и др. Кроме этого, в случае необходимости подтверждения платежеспособности учреждения за счет средств от приносящей доход деятельности, аудиторские организации могут проводить такую оценку, используя традиционные методы экономического анализа, с учетом специфики деятельности учреждения конкретной отрасли (например, зависимость поступлений от оказания платных услуг от внешних факторов, законодательных и др., ограничение использования средств от приносящей доход деятельности нормативными документами органа, осуществляющего полномочия учредителя и проч.).

Таким образом, в условиях необходимости развития бюджетными и автономными учреждениями приносящей доход деятельности, а также в связи с внедрением

Федеральных стандартов бухгалтерского учета для организаций государственного сектора, появляется потребность проведения аудита таких учреждений. Данная мера поможет не только наладить взаимодействие между учреждениями и кредитными организациями, но и облегчить переход учреждений на Федеральные стандарты бухгалтерского учета для организаций государственного сектора с учетом опыта и знаний специалистов аудиторских организаций международных стандартов финансовой отчетности.

1. Коренкова С.И. Федеральные стандарты бухгалтерского учета для организаций государственного сектора: перспективы внедрения в России / Эффективные реформы и успешные результаты: реальность, перспективы: Материалы международной научно-практической конференции 04-05 мая 2017 г. – Баку 2017.
2. Коренкова С.И. Скосырских И.Н. Оценка аналитических показателей бухгалтерской отчетности бюджетных учреждений и коммерческих организаций / С.И. Коренкова, И.Н. Скосырских // Инновационное развитие экономики. – Йошкар-Ола 2017. – С. 187-192.
3. Остаев Г.Я. Некоторые аспекты аудита в бюджетных учреждениях / Г.Я. Остаев // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2016. – № 8.
4. Скосырских И.Н. Бухгалтерская отчетность коммерческих предприятий и бюджетных учреждений: различия и сходства / И.Н. Скосырских. - «Развитие и управленческого учета и контроллинга в современных условиях»: Материалы Международной научно-практической конференции посвященной 80-летию Заслуженного экономиста Республики Татарстан, доктора экономических наук, профессора Ивашкевича Виталия Борисовича 28 февраля 2017 г. – Кизляр 2017. – С.258-265.
5. Приказ Минфина России от 01.12.2010 № 157н "Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению". – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_107750/
6. Федеральный закон от 14.12.2015 N 359-ФЗ (ред. от 22.11.2016) "О федеральном бюджете на 2016 год". – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_190535/
7. Федеральный закон от 19.12.2016 N 415-ФЗ (ред. от 14.11.2017) "О федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов". – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_209150/
8. Федеральный закон от 05.12.2017 N 362-ФЗ "О федеральном бюджете на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов". – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_284360/

РАЗДЕЛ II. МЕНЕДЖМЕНТ

Абдусаламова А.А., Пирмагомедова А.М.

Особенности стиля управления в немецких компаниях

ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»
(Россия, Махачкала)

doi: 10.18411/sr-10-02-2019-10

idsp: sciencerussia-10-02-2019-10

Научный руководитель: Юсупова Муслимат Гасан-Гусейновна

Аннотация

В данной статье представлены основные методы и способы управления в Германии. Также в статье проанализированы ключевые цели, которые преследуют немецкие менеджеры. На основе проведенного анализа авторами предлагается рассмотреть характеристики и особенности данного стиля менеджмента.

Ключевые слова: стиль управления, производство, менеджер, промышленность, немецкие промышленные нормы, немецкое налогообложение, судебные разбирательства.

Немецкий стиль соревнований строг, но не губителен. Хотя компании могут конкурировать за тот же общий рынок, что и Daimler-Benz и BMW, они обычно стремятся получить долю рынка, а не доминирование на рынке. Многие борются за определенную нишу. Немецкие компании презируют ценовую конкуренцию. Вместо этого они участвуют в том, что немецкие менеджеры называют Leistungswettbewerb, конкуренцией на основе превосходства в своих продуктах и услугах. Они конкурируют на основе цены только тогда, когда это необходимо, например, при продаже сыпучих материалов, таких как химикаты или сталь.

Немецкий менеджер концентрируется на двух задачах: качество продукции и сервис продукции. Он хочет, чтобы его компания была лучшей, и он хочет, чтобы у нее были лучшие продукты. Менеджер и вся его команда сильно ориентированы на продукт и уверены, что хороший продукт будет продаваться сам по себе. Но менеджер также уделяет большое внимание удовлетворенности клиентов, и немцы готовы придать продукту стиль, соответствующий его пожеланиям. Ключевыми лозунгами для большинства немецких менеджеров и компаний являются качество, отзывчивость, целеустремленность и контроль.

Ориентация на продукт обычно также означает ориентацию на производство. Большинство немецких менеджеров, даже на высших уровнях, знают свои производственные линии. Они внимательно следят за методами производства и хорошо знают свои цеха. Они не могут понять менеджеров в Соединенных Штатах, которые хотят только видеть финансовые отчеты и «итоги», а не проверять производственные процессы на заводе. Немецкий менеджер глубоко верит, что производственная линия хорошего качества и качественный продукт сделают для прибыли больше, чем что-либо еще. Отношения между немецкими менеджерами и рабочими часто близки, потому что они считают, что работают вместе, чтобы создать хороший продукт.

Если существует третья цель, помимо качества и обслуживания, это сотрудничество или, по крайней мере, координация с правительством. Немецкая промышленность тесно сотрудничает с правительством. Немецкий менеджмент чувствителен к государственным стандартам, государственной политике и

государственным нормам. Практически все немецкие продукты подчиняются нормам - Немецким промышленным нормам (Deutsche Industrie Normen – DIN) -, разработанным в результате консультаций между промышленностью и правительством, но при активном участии ассоциаций управления, торговых палат и профсоюзов. В результате этой практики концепция частной инициативы, действующей в общественных рамках, прочно укоренилась в сознании немецких менеджеров.

Немецкий стиль управления не является спорным. Ни правительство, ни профсоюзы, ни деловые круги не поощряют судебные разбирательства, если нет явных признаков реального и преднамеренного ущерба. Фирмы не имеют большого штата юристов. Разногласия часто обсуждаются, иногда за столом переговоров, иногда за пивом, а иногда на собрании, созванном торговой палатой или промышленной ассоциацией. Разногласия обычно улаживаются тихо, часто в частном порядке. Считается, что частые судебные разбирательства в большей степени касаются обвинителя, чем обвиняемого. Из-за такого отношения в Германии сравнительно мало юристов. Одна треть населения и треть ВВП США, Германия имеет около двадцатого числа юристов.

Немецкие менеджеры в основном набираются из числа инженеров и техников, из тех, кто производит, проектирует или обслуживает. Им платят лучше, чем другим европейцам (за исключением швейцарцев), но в среднем они получают около двух третей дохода, который ожидают их американские коллеги. Поскольку менеджеры обычно остаются в одной фирме на протяжении всей своей карьеры, медленно поднимаясь по служебной лестнице, им не нужен видимый конечный результат быстро. Менеджеры не должны беспокоиться о том, как их карьера может быть затронута прогрессом компании или подразделения, или отсутствием прогресса, за каждый год и, конечно, не за каждый квартал. Немецкое налогообложение также побуждает руководство к долгосрочному планированию. Немецкое налоговое законодательство и практика бухгалтерского учета позволяют немецким фирмам выделять значительные суммы резервам. Немецкие правила по налогу на прирост капитала освобождают доход от прироста капитала, если активы хранятся более шести месяцев или, в случае недвижимости, более двух лет. Поскольку управление не рассматривалось в Германии в качестве отдельной науки, до 1980-х годов редко можно было найти курсы по методам управления, подобные тем, которые преподаются в школах управления в Соединенных Штатах. Немцы считали, что управление как отдельная дисциплина порождает эгоизм, нелояльность, бюрократическое маневрирование, краткосрочное мышление и опасную тенденцию пренебрегать качественным производством. Вместо этого, курсы в немецких университетах сосредоточены больше на деловом администрировании, или Betriebswirtschaft, производя Betriebswirt степень. Несмотря на это, две западногерманские школы делового администрирования-Hochschule für Unternehmensführung и Европейская Бизнес-школа-были созданы в 1980-х годах, но они учат таким образом, чтобы укреплять, а не отменять традиционные немецкие способы управления. Из этого компендиума деловой практики возникает то, что можно назвать немецким стилем управления, со следующими характеристиками: коллегиальный, консенсуальный, ориентированный на продукт и качество, ориентированный на экспорт, лояльный к одной компании и приверженный ее долгосрочным перспективам.

Из этого можно сделать законный вывод, что немецкая система может подавить изменения, потому что она не такая инновационная, агрессивная или ориентированная на результаты, как стиль управления в Соединенных Штатах. Однако это было бы неверно, поскольку перемены могут происходить и происходят. Это происходит постепенно, не всегда очевидно, под лозунгами стабильности и постоянства, с наименьшим возможным смещением, и часто под давлением конкуренции из-за рубежа. Сами немецкие менеджеры

иногда предполагают, что изменения могут происходить слишком медленно, но они не уверены, следует ли или как изменить систему и ее стимулирующие структуры.

1. Зайверт Л. Ваше время в ваших руках - М.: Интерэксперт, ИНФРА – М, 1995. Перевод с английского – М.: 1991.
2. Вудкок М., Френсис Д. Раскрепощенный менеджер – М, 2000.
3. Ефимчик, Е.Е. Основы менеджмента / Е.Е. Ефимчик., С.А. Байгот. Минск, 2003 – 276 с
4. See for examples Melling, Joseph; McKinlay, Alan, eds. (1996). Management, Labour, and Industrial Politics in Modern Europe: The Quest for Productivity Growth During the Twentieth Century. Edward Elgar. ISBN 978-1858980164. Retrieved 2015-08-29.

Аваева А.Л., Омарова А.А.

Эффективность авторитарного менеджмента на российских предприятиях

*ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»
(Россия, Махачкала)*

doi: 10.18411/sr-10-02-2019-11

ids: sciencerussia-10-02-2019-11

Научный руководитель-Юсупова Муслимат Гасановна

Аннотация

В данной статье проанализирован авторитарный стиль управления применительно к российской системе менеджмента, приведены положительные и отрицательные стороны этого стиля. Также приведены примеры использования авторитарного менеджмента на российских предприятиях и проведен небольшой сравнительный анализ американских и российских руководителей.

Ключевые слова: стили руководства, авторитарный стиль менеджмента, лидерство, российская система менеджмента, руководство, российская практика, американский руководитель, российский руководитель.

Стиль управления-это устойчивая совокупность конкретных принципов, методов, приемов и норм работы руководителя, характеризующая его подход к управлению коллективом и линию его поведения в возникающих при этом ситуациях.

Управление деятельностью групп и коллективов осуществляется в форме руководства и лидерства. Эти две формы управления имеют определенное сходство.

Теория лидерства К. Левина является одной из самых распространенных в мире. Он выделяет три стиля управления, одним из которых является авторитарный. Этот стиль характеризуется жесткостью, требовательностью, единоначалием, превалированием властных функций, строгим контролем и дисциплиной, ориентацией на результат. Он подавляет инициативность, творческие способности сотрудников, очень медленно и неэффективно внедряются новшества. Сотрудники делаются пассивными, растет неудовлетворенность местом работы, компанией, своим положением, должностью, коллегами и вообще целой системой. Но в компаниях, руководствующихся таким стилем управления, число конфликтов по рабочим вопросам минимально, так как задачи ставятся свыше и строго регламентированы, документы и бухгалтерия всегда в порядке, качество произведенной продукции находится под контролем.

Авторитарный стиль управления эффективен при работе с небольшими группами или с работниками низкой и средней квалификации, в экстремальных условиях, когда требуются быстрые и решительные действия, когда недостаточно времени для дискуссий и совещаний, когда в компании слабая дисциплина.

В российских компаниях чаще всего можно встретить именно авторитарный стиль управления. Сравнивая российских руководителей и, например, западных, можно

заметить что российские руководители более авторитарны, властны, даже жестки, стремятся держать все дела компании под своим контролем, и вообще менталитету российских работников более подходит именно авторитарный стиль управления. Это связано с культурными и историческими особенностями России. Иван Грозный, Петр Великий, Сталин и многие другие правители были сильными и властными личностями, которые требовали строгого подчинения и точного исполнения своих приказов. Но свою роль играет и поколение, к которому принадлежит тот или иной руководитель. Те, чье начало ведения предпринимательской деятельности пришлось на тяжелый период после распада СССР, имели опыт конкуренции в предельно жестких условиях, которого не было у их западных коллег. К тому же на них лежит след коммунистической эпохи, когда богатство и избыточное потребление считалось чем-то ужасным. Но те, кому 30 и меньше, уже во многом похожи на своих западных сверстников. Современный российский менеджмент сформирован за довольно небольшой промежуток времени, и, не имея достаточного опыта и не располагая навыками управления предпринимателям постсоветского периода пришлось за короткий период формировать себя, корпоративную и управленческую культуру в компаниях, искать эффективные способы управления применительно к своим конкретным условиям.

Россияне предпочитают работать в команде. Придерживаются строгой иерархии, и по большей части инициативны. Встречи чаще всего формальные и разговоры воспринимаются не на равных. Руководитель компании дает персоналу четкие и детальные инструкции и указания по работе.

Официальные встречи чаще всего проводятся для ратификации принятых ранее решений и предоставлению инструкций по выполнению основных задач. Менее формальные встречи часто проходят за закрытыми дверями, где высшее руководство высказывает свое мнение по какому-либо вопросу и выслушивает мнение других лиц. То есть согласие среднего и младшего управленческого звена не является обязательным – нужно сразу обращаться, если возможно, к топ-менеджеру.

Российский руководитель обычно рассматривает процесс переговоров с позиции «выиграл-проиграл», а не «выиграл-выиграл», то есть он не волнуется о том что может задеть интересы противоположной стороны.

Это очевидно, что в российских компаниях преобладает авторитарный стиль управления. Россия, с ее деловой культурой, видимо, будет долго нуждаться во власти, построенной по принципу «сильной руки».

Научный сотрудник Института социологии РАН, кандидат психологических наук Алла Чирикова провела исследование на основании материалов более 70 интервью с российскими директорами из пяти регионов. Результаты показали, что авторитарный менеджмент является для России скорее положительным, чем отрицательным, согласовывается с национальным менталитетом и деловой культурой. Но можно заметить такую тенденцию – новые директора намного чаще, чем старые, говорят о вынужденности авторитарного стиля управления на предприятиях. А для более взрослых руководителей это кажется само собой разумеющимся.

Примером использования авторитарного стиля управления может послужить концерн «Калина», руководителем которого является Тимур Горяев. Он сделал свою парфюмерно-косметическую компанию лидером рынка, построив ее по армейскому принципу.

Именно в армии он познакомился с теми принципами управления, которые на данный момент использует в ведении бизнеса.

То, что он пользуется распределительно-административными методами управления, характеризует его как авторитарного руководителя. Он всегда ставит перед подчиненными задачу и следит за ее выполнением. Либо результат, либо тебе не место в этой компании.

Генеральный директор концерна написал для сотрудников десять заповедей, чтобы незримо присутствовать в жизни работников. В первой заповеди он призывает чтить Бога.

Следующие девять заповедей дают указания на каждый менеджерский день: главное – результат, а не усилия .

Горяев считает себя директором прорыва, ведь ему удалось из маленькой фабрики сделать огромный концерн, и это был настоящий прорыв.

Таким образом, можно сделать вывод, что авторитарный стиль приносит свои плоды на российских предприятиях и является очень эффективным.

Следующим примером является компания ООО «Газпром трансгаз Югорск» (ранее «Тюментрансгаз»), в которой авторитарный стиль менеджмента преобладает на всех уровнях организации управления. Руководство компании обеспечило надежное функционирование компании путем построения такой модели. Для этого дополнительные модели управления должны приспособиться к основным требованиям предприятия. В каких управленческих группах сосредоточены основные проблемы, ту модель управления и нужно развивать.

По отношению к заместителям генерального директора, главному инженеру компании, главному бухгалтеру желательно применять гармонизирующей модель. По отношению к руководителям подразделений практически применение развивающей модели. Коллегиальная модель с индивидуальной ответственностью за результат выгодней для центрального аппарата, среднего звена управления и автономных бригад, занятых в исполнении важных задач компании. Но именно для основной массы рабочих, ориентированных в первую очередь на личную выгоду, чем на конечные цели организации, лучше всего подходит авторитарный стиль управления.

Итак, можно сделать вывод, что в деятельности компании ООО «Газпром трансгаз Югорск» включены различные модели управления, которые направлены на функциональную эффективность протекаемых в организации процессов. Базовой моделью управления является авторитарная модель, которая дополняется моделями, ориентированными на развитие работников в зависимости от их роли в компании.

Российская культура управления характеризуется высокой дистанцией власти и имеющим большое значение «коллективным менталитетом». Противоположностью является американская система управления, которой свойственна небольшая дистанция власти, то есть участие подчиненных в принятии решений и предполагает высокий уровень доверия к руководителю. Таким образом, широкая дистанция власти и сравнительно незначительное уделение внимания интересам личности делают российский стиль управления несовместимым с американским.

Исходя из того, что руководители применяют либо автократический, либо демократический стиль управления, был составлен континуум лидерства, который отражает различные степени участия сотрудников в принятии решений.

Таблица 1

Континуум лидерства

АМЕРИКА	РОССИЯ
<ul style="list-style-type: none"> — руководство, ориентированное на подчиненных; — менеджер формулирует идею и предлагает ее подчиненным на рассмотрение, обсуждение и выдвижение собственного мнения по поводу данной идеи (согласно условиям, в которых работники могут принимать решения самостоятельно); — руководители в большей мере демократичны. 	<ul style="list-style-type: none"> — руководство, ориентированное на «босса»; — власть в основном находится в руках менеджера, он выдвигает идеи и принимает решения единолично или с незначительным участием работников компании; — руководители в большей мере автократичны.

Таким образом, можно сделать вывод, что при авторитарном стиле управления руководитель пользуется в основном собственным опытом и знаниями, при этом полностью или частично игнорируя мнение работников и их личные интересы. Данный

стиль менеджмента может и положительно, и отрицательно влиять на деятельность и результативность предприятий.

В российских компаниях чаще всего можно встретить именно эту модель управления. Это в первую очередь связано с менталитетом, а также с культурными и историческими особенностями России.

1. Гольдштейн Г.Я. Основы менеджмента, учебное пособие, 2003
2. Гапоненко А.Л. Менеджмент, учебник, 2016
3. Завальный П.Н. статья «Современные модели управления крупными компаниями»
4. Колбина Л., Интервью с Тимуром Горяевым: «Я-директор прорыва», журнал «Эксперт», 2003
5. Торопкина А.Н. статья «Особенности современного стиля управления в России», 2017

Жерновкова О.В., Шарипова И.М.
Специфика управления персоналом в малом бизнесе

УГНТУ
(Россия, Уфа)

doi: 10.18411/sr-10-02-2019-12

idsp: sciencerussia-10-02-2019-12

Аннотация

В статье рассмотрена специфика управления персоналом в малом бизнесе, выявлены причины текучести кадров, рассмотрены альтернативные курсы переобучения или для повышения квалификации персонала, выбран наилучший вариант.

Ключевые слова: малый бизнес, неквалифицированный персонал, текучесть кадров, инновация, курсы переобучения и повышения квалификации.

Abstract

The article considers the specificity of personnel management in small business, identifies the causes of staff turnover, considers alternative courses of retraining or for staff development, chooses the best option.

Keywords: small business, unqualified personnel, staff turnover, innovation, retraining and advanced training courses.

Для достижения успеха в сложном и динамичном окружении организациям необходимо постоянно адаптироваться к изменяющимся условиям рынка лучше своих конкурентов, превосходя их по качеству, скорости и гибкости предоставления услуг, по широте ассортимента или цене продукции.

В современном мире остро стоит вопрос о неквалифицированных работниках различных организаций. Рассмотрим данную проблему на примере ООО «Трио».

ООО «Трио» - занимается в большей мере оптовой торговлей продовольственными товарами. Некоторую долю которых занимают готовые продукты и полуфабрикаты.

ООО «Трио» с 2011 года участвует в государственных закупках. занимается стратегически важной деятельностью, так как обеспечивает продуктами питания хорошего качества основные государственные и муниципальные учреждения: больницы и университеты. Хорошее местоположение фирмы, качественное продукция позволяет расти и развиваться фирме, но у фирмы нет квалифицированных сотрудников. Особенностью кадрового управления в этой организации является отсутствие четкого функционального разделения между административным и производственным персоналом, что способствует сокращению дистанции между сотрудниками, однако не снимает социальных различий (например, в оплате труда).

Указанное обусловлено комплексным характером деятельности и гибкой организацией труда в малом бизнесе. Работникам таких предприятий приходится выполнять функции различных должностей, поэтому такие организации нуждаются, прежде всего, в универсальных работниках, которые способны совмещать должности и выполнять разнообразные работы. Стоит акцентировать внимание на том, что такая ситуация порождает дисбаланс функциональной структуры, несоответствие распределения функций структуре бизнес-процессов и организационной структуре. Занимая 2-4 должности, работники вынуждены самостоятельно определять соотношение этих должностей, расставлять приоритеты и планировать свою деятельность. Кроме того, малые и средние фирмы характеризуются тем, что у них нет должностей в их формальном смысле, а за сотрудниками закреплены только направления профессиональной деятельности, объем освоения которых определяется только индивидуальными особенностями. Следствием этого явления является зависимость организации от сотрудников, а также трудности с определением факторов неудач и успехов. Специфика управления состоит также в особом отношении персонала к своему карьерному росту. При отсутствии иерархической организационной структуры персонал понимает карьеру как расширение и усложнение своих функциональных обязанностей, рост профессионализма, увеличение заработной платы, а не повышение должности. Значимые трудности возникают с оценкой результативности работы сотрудников, поскольку практически невозможно ввести обоснованные нормы выработки и планировать на их основе деятельность. Эффективность деятельности в малых организациях обеспечивается только индивидуальными компетенциями сотрудников

Рис. 1. Причины не квалифицированности персонала

Как видно из рисунка 1, причины не квалифицированности персонала разнообразны. Ответственность за это возлагается на руководителей, которые не смогли изначально подобрать достаточно обученных работников для той или иной должности. Далее не стали обучать (подбирать и оплачивать учебное заведение) или мотивировать своих сотрудников, что бы избежать лишних затрат.

Из-за отсутствия карьерного роста, мотивации сотрудников, социальной поддержки, неблагоприятного психологического климата в коллективе повышается текучесть кадров, хорошие специалисты уходят работать в более престижные фирмы.

Вследствие этого на рынке труда мало квалифицированных соискателей и отдел кадров не может найти хороших сотрудников.

Отсутствие социальной поддержки влечет за собой текучесть кадров, которую можно избежать, если бесплатно обучать персонал (переподготовка, повышение квалификации).

Инновация - это внедрённое новшество, которое обеспечивает качественный рост эффективности продукции или процессов, востребованное рынком. Она представляет собой конечный результат интеллектуальной деятельности человека, его творческого процесса, фантазии, изобретений, открытий и рационализации. Примером инновации может служить внедрение на рынок продукции (товаров и услуг) с новыми свойствами или качественное повышение эффективности производственных систем (в нашем случае обучение и переподготовка кадров).

В настоящее время термин «качество услуг», как правило, применяется для того, что бы привлечь внимание клиентов и показать, что для производителя важно, чтобы приобретенная услуга была полезной и удовлетворяла всем критериям, которые должны присутствовать в реализуемом продукте.

Поэтому предлагаю ООО «Трио» направление повышение квалификации и переобучение сотрудников.

Рынок услуг по подготовке по направлению повышение квалификации и переобучение сотрудников, для повышения квалификации персонала, который можно применить как новое направление, представлен следующими альтернативами:

1. Центр повышения квалификации и переподготовки кадров УГНТУ
2. Центр повышения квалификации и переподготовки кадров УГАТУ
3. ФИНЭК Учебно-научный производственный центр
4. Институт ДПО БГУ
5. Синергия, Школа бизнеса

Строим иерархию предлагаемых решений –Центры повышения квалификации и переподготовки кадров:

1. Центр повышения квалификации и переподготовки кадров УГНТУ
2. Центр повышения квалификации и переподготовки кадров УГАТУ
3. ФИНЭК Учебно-научный производственный центр
4. Институт ДПО БГУ
5. Синергия, Школа бизнеса

Разработаем систему критериев оценки учебных программ

K1- стоимость курса;

K2- количество теоретических занятий;

K3- количество практических занятий;

K4- расширенность программы обучения;

K5- документ (сертификат) о прохождении курсов.

Необходимо заметить, что каждый из перечисленных факторов имеет разную степень значимости. Соответственно, на первом этапе необходимо оценить значимость каждого из критериев с точки зрения членов экспертной оценки.

Главная цель исследования: выбрать обучающие курсы для выполнения задачи. Для ее выполнения воспользуемся методом анализа иерархий. Расчеты произведены при помощи MS Excel.

На основании проведенного анализа с использованием метода иерархий для поддержки принятия решений делается вывод, что наиболее выгодным, приоритетным для ООО «Трио» является учебные программы от УГНТУ.

В данной работе выявила проблемы текучести кадров, предложила метод решения. Для эффективной работы в долгосрочном ООО «Трио» рекомендовано повышение квалификации и переобучение сотрудников. Благодаря переподготовке сотрудников по окончании программы можно получить более квалифицированный и

компетентный персонал, адаптированный к работе на конкретном предприятии. Благодаря повышению квалификации расширяются профессиональные возможности персонала.

Рис. 2. Декомпозиция поставленной задачи

Рис.3. Диаграмма компонент вектора глобального приоритета

Повышение квалификации персонала - это очень важный вопрос. Чтобы удержаться на рынке товаров или услуг фирме нужны квалифицированные работники. И учитывая тот факт, что в наше время информационных технологий все быстро меняется, работники должны постоянно повышать свой квалификационный уровень. Он этого зависит стабильность и успех бизнеса. Повышение качества услуг, является основным

шагом, который позволит конкурировать с центрами европейского уровня, именно поэтому данная работа является актуальной в настоящее время.

1. Дрогобыцкий, И. Н. Системный анализ в экономике [Электронный ресурс]: учебное пособие / И. Н. Дрогобыцкий - Москва: Финансы и статистика, 2009 - 512 с.
2. Волкова, В. Н. Теория систем и системный анализ: [учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению подготовки 010502 (351400) "Прикладная информатика"] / В. Н. Волкова, А. А. Денисов. – Москва: Юрайт, 2012. – 679 с.
3. Мыльник В.В., Титаренко Б.П., Волочиенко В.А. Исследование систем управления: учебное пособие для вузов.-М.: Академический проект; Екатеринбург: деловая книга, 2011.- 352с.

Михайлова А.В., Парфеньева И.Е.

Особенности управления рисками в области нефтегазопереработки

*Московский политехнический университет
(Россия, Москва)*

doi: 10.18411/sr-10-02-2019-13

idsp: sciencerussia-10-02-2019-13

Аннотация

Деятельность любого предприятия, в том числе и нефтегазового, сопряжена с риском, поэтому успех их функционирования зависит от возможности управления риском. Современные научные исследования в области управления рисками посвящены общим вопросам теории риск-менеджмента, которые не учитывают отраслевую спецификацию, направления функционирования и развития системных элементов отрасли, стратегическую направленность, имеющийся потенциал предприятия, количественные и качественные характеристики рискового профиля. В связи с этим целью настоящей работы является описание механизма управления рисками в нефтегазовой отрасли и его особенности.

Ключевые слова: риск, классификация рисков, отраслевая спецификация, нефтегазовые компании.

Abstract

The activity of any enterprise, including oil and gas, is associated with risk, so the success of their operation depends on the possibility of risk management. Modern scientific researches in the field of risk management are devoted to the General issues of risk management theory, which do not take into account the industry specification, the directions of functioning and development of the system elements of the industry, the strategic orientation, the existing potential of the enterprise, quantitative and qualitative characteristics of the risk profile. In this regard, the purpose of this work is to describe the risk management mechanism in the oil and gas industry and its features.

Keywords: risk, risk classification, industry specification, oil and gas companies.

Управление рисками предприятий нефтегазовой промышленности – это управленческая деятельность, направленная на классификацию рисков, идентификацию, анализ и оценку, разработку путей защиты от риска, следовательно, управление рисками можно рассматривать как процесс выработки и осуществления решений, которые минимизируют, локализуют или ликвидируют широкий спектр влияния случайных или злонамеренных событий.

Управление риском включает пять групп действий: определение области риска, выявление и оценка риска, установление причин риска, выбор варианта действий (управленческое решение), нивелирование риска.

Возможность возникновения инцидентов и аварийных ситуаций определяется на основании анализа опасных производственных объектов (ОПО), имеющих на предприятии, а также оценки рисков и экологические аспекты деятельности.

В связи с тем, что некоторые требования в равной степени применимы к аварийным и чрезвычайным ситуациям, на предприятиях действуют документы универсального назначения, разработанные штабом гражданской обороны (ГО).

В требованиях Федерального закона «О промышленной безопасности опасных производственных объектов» от 21.07.1997 г. № 116-ФЗ определяются объекты, которые относятся к категории опасных производственных объектов.

Перечень ОПО предприятия определяется специалистами службой пожарной безопасности, охраны труда и охраны окружающей среды. Все опасные производственные объекты подлежат страхованию.

На опасные производственные объекты 1, 2, 3 класса опасности разрабатывается план мероприятий по локализации и ликвидации последствий аварий на этих опасных производственных объектах.

Производится разработка планов локализации (ликвидации) аварийных ситуаций. Приложением к плану является расчетно-пояснительная записка, содержащая характеристику объекта; анализ опасности; оценку готовности объекта к предупреждению, локализации и ликвидации аварии; предложения по мерам, направленным на уменьшение риска аварии.

Идентификация потенциальных инцидентов и аварий и их анализ на основе оценки рисков и экологических аспектов выполняется экспертной группой, в состав которой включаются специалисты службы пожарной безопасности, отдела охраны труда и техники безопасности (ОТ и ТБ), отдела охраны окружающей среды (ООС), руководители технических служб предприятия. Если требуется, к деятельности экспертной группы привлекаются все необходимые специалисты.

Идентификация и оценка рисков потенциальных инцидентов и аварий выполняются на основе:

- анализа перечней значительных рисков и экологических аспектов подразделений;
- результатов контроля соблюдения требований ОТ и ТБ; ООС;
- результатов контроля технологических процессов;
- результатов расследования случившихся ранее инцидентов и аварий.

Рисунок 1. Риски, влияющие на деятельность нефтегазовой компании

При этом рассматривается как собственный опыт, так и доступная практика других организаций; результаты учебно-тренировочных заданий; наличие местных аварийных служб и подразделений и их возможности участвовать в разрешении аварийной ситуации. При проведении идентификации и оценки рисков потенциальных инцидентов и аварий рассматриваются технические и технологические аспекты производственных рисков и экологическая направленность деятельности предприятия.

Риски, влияющие на деятельность нефтегазовой компании, приведены на рисунке 1.

Мониторинг окружающей среды, контроль технологических операций, контроль соблюдения требований ОТ и ТБ, расследование и анализ произошедших ранее аварий и инцидентов, оценка экологических аспектов, производственных рисков выполняется специалистами предприятия в соответствии с положениями стандартов организации.

Для оценки рисков идентифицируют опасности (для персонала и населения; для окружающей среды) и экспертной группой каждой идентифицированной опасности ставят в соответствие возможный ущерб и соответствующий ему весовой коэффициент, таблица 1.

Таблица 1.

Пример трехуровневой шкалы тяжести ущерба

Тяжесть ущерба	Весовой коэффициент
Низкая	1
Средняя	2
Высокая	3

Определяют качественные значения вероятностей наступления ущерба и исхода, не связанного с наступлением ущерба, и соответствующие им весовые коэффициенты, таблица 2.

Таблица 2.

Пример трехуровневой шкалы вероятностей

Вероятность	Весовой коэффициент
Низкая	1
Средняя	2
Высокая	3

Определяют риски по каждой из идентифицированных опасностей путем перемножения численных значений вероятностей наступления ущерба на соответствующие весовые коэффициенты ущерба.

По шкале оценки значимости рисков оценивают значимости рисков по каждой из идентифицированных опасностей, таблица 3.

Таблица 3.

Пример трехуровневой шкалы оценки значимости рисков

Интервал значений риска	$0 < R < 1$	$1 < R < 2$	$2 < R < 3$
Значимость риска	Низкая	Средняя	Высокая

Верхнее значение шкалы оценки значимости рисков (в таблице 3 это значение равно 3) должно соответствовать значению наибольшего весового коэффициента ущерба (таблица 1).

Путем сложения рисков для каждой идентифицированной опасности определяют общий риск.

По шкале оценки значимости рисков оценивают значимость риска (таблица 3). При численном выражении оценки выше 2,0, риск оценивается как высокий.

Идентификация, анализ и оценка риска потенциальных инцидентов и аварий выполняется по форме протокола. Переоценка риска возникновения аварийных ситуаций

на основе значительных рисков и экологических аспектов производится экспертной группой один раз в год, в течение двух месяцев после переоценки рисков и аспектов.

По всем потенциальным инцидентам и авариям, риск возникновения которых признан значительным, рассматривается возможность разработки предупреждающих действий, включающих следующие мероприятия:

- заблаговременная разработка и актуализация документов (стандартов организаций, инструкций, памяток предупреждения и устранения аварий, а также ликвидации их последствий), при этом возможно применение типовых документов;
- обеспечение опасных производственных объектов предупреждающими знаками, табличками и иными опознавательными символами;
- квалификационная и психологическая подготовка работников, участвующих в потенциально-опасных видах деятельности;
- обеспечение и ознакомление персонала, участвующего в потенциально-опасных видах деятельности, соответствующими инструкциям и средствами индивидуальной защиты;
- плановые ремонты и техническое обслуживание оборудования;
- подготовка и обучение персонала действиям по предупреждению и устранению возможных инцидентов и аварий и ликвидации их последствий;
- проведение учебно-тренировочных заданий;
- оснащение подразделений средствами предупреждения, пожаротушения и связи для передачи информации и управления в аварийной ситуации.

С целью снижения значительных рисков в план проведения учебно-тренировочных занятий на текущий год могут включаться дополнительные занятия по выявленным значительным рискам.

Для отработки и закрепления навыков действий сотрудников в условиях возможных инцидентов и аварий ежегодно проводятся учебно-тренировочные занятия. Занятия проводятся как для отдельных структурных подразделений, так и одновременно для группы подразделений.

Годовой план проведения учебно-тренировочных занятий разрабатывается начальником штаба ГО предприятия.

Разрешается совмещать учебно-тренировочные занятия, связанные с возможными авариями и инцидентами на опасных производственных объектах, с учебно-тренировочными занятиями по остальным направлениям (пожар, теракт, стихийное бедствие).

Основанием для подготовки и проведения тренировки в структурном подразделении (или группе структурных подразделений) является приказ руководителя соответствующего уровня, в котором указываются: тема занятия, его цели, место и сроки проведения, привлекаемый персонал и иные ресурсы, назначается руководитель тренировки, распределяются обязанности.

Руководитель учебно-тренировочного занятия разрабатывает план занятия, в ходе проведения этого занятия проверяется подготовленность персонала служб к действиям в условиях реальной аварии.

После завершения тренировки руководителем занятия проводится разбор и анализ действий персонала и служб. По итогам занятия составляется отчет с выводами о достижении (или не достижении) цели учебного занятия, указанием выявленных недостатков и возможными предложениями по доработке планов. Если результаты учебной тревоги признаны неудовлетворительными, она проводится повторно.

Оформление документации по мероприятиям, организованным штабом ГО предприятия, производится по требованиям, установленным вышестоящими органами ГО и чрезвычайных ситуаций.

Учебно-тренировочное занятие является формой предупреждающего действия.

Заключение

На основании полученных результатов можно сделать вывод, что в управление рисками на предприятиях нефтегазовой отрасли обязательно включается превентивная деятельность, разработка специальных ситуационных программ, а также управление рисками опирается на комплексную программу, которая обоснована с учетом внутренних особенностей деятельности организации, и на работу компетентных организаций, способствующих устранению рисков.

1. Когай А.А., Совершенствование системы управления рисками в нефтегазовой промышленности / СГСЭУ Вестник №14 (3), 2016 – 32 с.
2. Шабанова Д.Н., Александрова А.В., Нелина В.В. К вопросу анализа рисков нефтегазовых проектов/ Научные труды КубГТУ № 1, 2017 – 394-397 с.
3. ГОСТ Р 12.0.010-2009 Система стандартов безопасности труда (ССБТ). Системы управления охраной труда. Определение опасностей и оценка рисков.

Хабибуллин И.И., Вячеславова О.Ф., Парфеньева И.Е.

Структурное моделирование проекта при реализации государственных программ

Московский политехнический университет

(Россия, Москва)

doi: 10.18411/sr-10-02-2019-14

idsp: sciencerussia-10-02-2019-14

Аннотация

В статье рассматривается построение ряда структурных моделей в рамках управления проектом при реализации федеральной целевой программы «Повышение безопасности дорожного движения в 2013-2020 годах».

Ключевые слова: проектное управление, структуризация проекта, процессы управления проектами.

Abstract

The article discusses the construction of a number of structural models in the framework of project management in the implementation of the Federal target program «Improving road safety in 2013-2020».

Keywords: project management, project structuring, project management processes.

Развитие проектного управления в органах государственной власти является сегодня одним из приоритетных направлений деятельности Правительства Российской Федерации.

В современных условиях критически важной становится способность реализовывать государственные программы и достигать цели, поставленные в рамках стратегических направлений деятельности государства (модернизация и перевод экономики на инновационный вектор, повышение уровня и качества жизни населения и др.). Реализация государственных программ предполагает достижение целевых показателей в срок, в рамках установленных бюджетов, что не представляется возможным без **качественного управления проектами**.

Активный переход к проектному управлению в органах государственной власти начал складываться после утверждения постановления Правительства Российской

Федерации от 15 октября 2016 г. № 1050 «Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации». В итоге ряд государственных программ с 1 января 2018 года переведены на проектное управление [1].

Структурное моделирование проекта и принцип структуризации, широко используемые в управлении проектами, предполагает построение ряда структурных моделей – организационной структуры проекта, матрицы распределения ответственности, дерева целей, ресурсов, стоимости, структурной декомпозиции работ проекта и др.

Объектом исследования в данной статье является федеральная целевая программа «Повышение безопасности дорожного движения в 2013-2020 годах», утвержденная Постановлением Правительства Российской Федерации от 3 октября 2013 г. № 864.

Государственным методическим заказчиком-координатором Программы является Министерство внутренних дел Российской Федерации (основной исполнитель).

Государственными ребенком заказчиками Программы (соисполнителями) являются:

- Министерство Российской Федерации по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий;
- Министерство здравоохранения Российской Федерации;
- Министерство образования и науки Российской Федерации (до 15 мая 2018 г.) Российской Федерации;
- Министерство промышленности и торговли Российской Федерации;
- Министерство транспорта Российской Федерации;
- Федеральное дорожное агентство.

Функции по текущему управлению реализацией Программы возлагаются на ФКУ «Дирекция Программы ПБДД», которое находится в ведении Министерства внутренних дел Российской Федерации.

Организационная структура управления Программы приведена на рисунке 1.

Рисунок 1. Организационная структура управления федеральной целевой программой «Повышение безопасности дорожного движения в 2013-2020 годах»

Реализация Программы рассмотрена на примере Министерства образования и науки Российской Федерации, данные предоставлены на 15 мая 2018 года. В соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 15 мая 2018 г. № 215 «О структуре

федеральных органов исполнительной власти» Министерство образования и науки Российской Федерации преобразовано в Министерство просвещения Российской Федерации и Министерство науки и высшего образования Российской Федерации.

Учитывая, что на дорогах Российской Федерации по-прежнему самыми не защищенными участниками дорожного движения являются дети, Министерство образования и науки Российской Федерации участвует в реализации Программы в целях повышения эффективности работы в области профилактики детского дорожно-транспортного травматизма. Основные участники проекта в Министерстве образования и науки Российской Федерации и зона их ответственности представлена на рисунке 2.

Рисунок 2. Участники Программы в Министерстве образования и науки РФ

Основными этапами реализации Программы в Министерстве образования и науки Российской Федерации являются: инициация проекта; планирование; реализация; контроль и завершение проекта.

Разделение процесса осуществления проекта на этапы, как правило, основывается на выявлении важнейших контрольных точек (вех) проекта. Каждый этап, в свою очередь, может быть разделен на этапы следующего уровня и т. д. Декомпозицию работ проводят по сфере ответственности до тех пор, пока это позволяет отследить логику декомпозиции, пока возможна идентификация элементов по параметрам, характерным для данного проекта. На низшем уровне декомпозиции располагают конечные работы, требующие одного или нескольких исполнителей. Таким образом, полный набор логически выстроенных последовательных этапов разных уровней проекта составляет жизненный цикл проекта.

Инициация проекта

Рисунок 3. Состав работ на этапе инициации проекта

Определение состава и взаимосвязей работ проекта (рисунки 3-7) позволяет задокументировать не только перечень работ, из которых состоит выполнение различных этапов проекта, но и взаимосвязи между ними.

Планирование

Рисунок 4. Состав работ на этапе планирования проекта

Реализация

Рисунок 5. Состав работ на этапе реализации проекта

Рисунок 6. Состав работ на этапе контроля проекта

Рисунок 7. Состав работ на этапе завершения проекта

Указанное выше отражает многообразие процессов и говорит о необходимости обеспечения качества проекта на каждом его этапе. Обеспечение качества – комплекс управленческих мероприятий, носящих систематический характер и направленных на обеспечение всеми участниками проекта требуемых характеристик качества. В этих целях на каждом этапе осуществления проекта должен проводиться контроль исполнения указанных процессов.

Заключение

Структурное моделирование проекта дает исходную информацию для определения совокупности оценочных характеристик этапов осуществления проекта и расчета, в конечном итоге, единичных, комплексных и интегральных показателей качества.

1. Правительство России перевело пять госпрограмм на проектное управление // [Электронный ресурс] – <https://blog.pmppractice.ru/2018/01/12/pravительство-rossii-perevelo-pyat-g/> (дата федерального обращения: 03.04.2018).
2. ГОСТ Р 54869-2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению проектами».

Чекалина Е.А.**Управление конкурентной средой (На примере опыта ЧОУ "София")***ЧОУ «СОФИЯ»**doi: 10.18411/sr-10-02-2019-15**idsp: sciencerussia-10-02-2019-15*

Моя педагогическая карьера была во многом определена во время обучения в Новосибирском педагогическом институте на историческом факультете. Это случилось не потому, что каждый, кто хочет быть учителем, поступает в педагогический вуз. Это произошло как стечение многих факторов.

Наступало время перемен: перестройка, гласность, новации. По-разному на каждом отражались эти перемены. Но именно в Новосибирском пединституте была создана инновационная группа «Вече». Там все было устроено по-другому. Это многих студентов и отпугнуло. В результате желающих осталось 7-9 человек. Инициаторами создания этой группы стал Ю.Л. Троицкий, В.И. Тюпа, Ю.В. Шатин и З.П. Горьковская. Эти «Учителя» сотворили новый учебный план, новую систему обучения, новые подходы и т.д. Тогда я не осознавала, что именно так и должно строиться образование в пед.вузе. Сначала в аудитории мы изучали с преподавателями -специалистами какую-то историческую эпоху, потом режиссировали урок, топом проводили его в реальном классе, потом обсуждали результаты урока с историками, психологами, педагогами. И так все 5 лет обучения. Мы постоянно летали в Москву на различные штудии, лекции, семинары, встречались с ведущими историками, философами, педагогами. За это время сложилась не просто команда единомышленников, но и инновационная технология преподавания истории как вузе, так и в школе. Этот опыт, к сожалению, больше не повторялся, но он теперь известен и по этой технологии работают и в России и за рубежом. Эта технология теперь называется Школой Коммуникативной дидактики.

Долгие года я учила по этой технологии исторического образования детей в школе и студентов на педагогической практике, была заместителем директора по научно-методической работе в школе «София». Защитила кандидатскую диссертацию по технологии исторического образования.

Но вот 9 лет назад я стала директором этой школы. Пришло понимание того, что наработанная технология работает и на учителях. Система коммуникации, понимания, которая лежит в основе технологии по истории, легко была перенесена на опыт управления школой. Но этого оказалось не достаточно. Снова институт, но образование управленца. Там писала диплом по повышению мотивации персонала. Результатом был вердикт комиссии, что персонал школы «София» высокомотивирован и мне надо писать работу по управлению конкурентной средой. Пыталась такую работу создать во время обучения в следующий раз в институте повышения квалификации учителей. Но меня не поняли: зачем создавать конкурентную среду, если в школе все хорошо. Снова обратилась на кафедру управления персоналом и такое исследование было проведено.

Результатами исследования и моего опыта работы и хотела бы поделиться.

Еще есть желание «поднять современное отношение к школе с колен»! Только и слышно о проблемах школы, о плохих учителях, директорах...

Но для этого, я это осознаю, мне нужен наставник. Тот, кто оценит, тот, кто поможет найти путь, чтобы снова быть первой и уметь распространять свой опыт.

В конкурентной борьбе за кадры в образовании все большую ценность приобретают профессионализм, интеллектуальное и творческое развитие.

Конкурентоспособность персонала отражает не только квалификацию сотрудников и их подготовленность к выполнению своих функций в период введения нового «Закона об образовании в Российской Федерации» и ФГОС, но и совокупность их

возможностей в долгосрочной перспективе с учетом развития их уровня мотивации, практического опыта деятельности.

Создание условий для развития конкурентоспособности персонала внутри организации является внутренним мотивирующим фактором, для этого необходимо работать над развитием профессионализма, взаимовыручки и повышать конкурентоспособность учителей.

В этой связи актуальность данной проблематики заключается в том, что в условиях очередной реформы школы, введения новых стандартов обучения и профессионального стандарта педагога, необходимо повышать престиж профессии «учитель», описывать его достижения и способности.

К сожалению, совсем иное мы слышим из уст чиновников, СМИ, художественных фильмов. Профессию учителя нивелировали вновь до класса «рабов» к которому он принадлежал в античности.

На мой взгляд, это совершенно не тот ракурс развития современного образования.

В России множество достойных примеров для подражания. Есть школы, где педагогические коллективы готовы выдержать любые испытания «нововведениями» и открыто делиться своим опытом.

Именно такие вот примеры следует изучать чиновникам от образования. Именно такой опыт необходимо внедрять в школах.

Достижения в области управления таким персоналом как «учителя» и представлены в этой работе.

Наибольший интерес для системы трудовых отношений представляет конструктивная (продуктивная) конкуренция, как имеющая позитивные последствия для конкурентов, приводящая к обогащению среды и собственного потенциала не только победителя, но и остальных участников конкуренции.

Глубокой сущностью явления «конкуренция» выступает конкурентоспособность.

Конкурентоспособность позволяет учителю реализовать свои возможности и удовлетворить потребности, принося пользу обществу.

Для нашего исследования интерес представляет, прежде всего, такое понятие, как конкурентоспособность учителя (персонала). Под конкурентоспособностью работника понимается способность к индивидуальным достижениям в труде, представляющим собой вклад в реализацию организационных целей.

Конкурентоспособность персонала определяется способностью персонала к корпоративным достижениям в труде, представляющим собой вклад в реализацию организационных целей наиболее эффективным способом.

Система управления школы обязательно должна включать в себя действующую систему мотивации, иначе эффективность такой системы будет на низком уровне. Конструктивная конкурентная среда внутри организации так же имеет положительное влияние на мотивацию персонала не только к труду, но и к саморазвитию, что немаловажно как для учителя, так и для организации в целом. Конкурентная среда выступает для работника дополнительным стимулирующим фактором не только для удовлетворения потребности, но и поднятия социального статуса, приобретения новых возможностей и прежде всего развития.

Работники могут активно способствовать росту эффективности организации, а могут ее тормозить, вступая в противоборство с нововведениями и порядками. Только заинтересованный в своей работе и удовлетворенный ею человек, по-настоящему приносить пользу школе.

Управление конкурентоспособностью персонала позволяет создавать такие условия, где эта способность будет развиваться, выступать мотивирующим фактором, повышающим результативность труда. При этом если руководитель будет развивать соперничество, культуру конкуренции, - это будет внешний фактор мотивации работников, если будем работать на развитие профессионализма и взаимовыручки и

повышать конкурентоспособность группы, это может стать фактором внутренней мотивации работников.

В целях управления конкурентоспособностью персонала руководству школы необходимо разрабатывать программы комплексной мотивации, ориентированной на высокое качество и эффективность профессиональной деятельности персонала. А именно:

а) развивать личность учителя, в первую очередь, способности, ориентированные на самореализацию в организации, для решения проблемных задач и творческого подхода к ним;

б) способствовать профессиональному росту сотрудников и повышению качества их жизнедеятельности;

в) предоставить сотрудникам четкое видение личных профессиональных перспектив;

г) развивать навыки самоорганизации, адаптации к изменяющимся условиям рынка;

д) ориентировать миссию организации и практику менеджмента на утверждение нравственных стандартов поведения в организационной деятельности, оценке и оплате труда, а также во внешней среде;

е) развивать отношения сотрудничества и толерантности на всех иерархических уровнях персонала;

ж) ориентироваться на групповые способы работы;

з) реализовать программы ориентированные на участие в пенсионном, медицинском и бытовом обеспечении персонала.

Реализация данной программы, ориентированной на повышение профессионального роста персонала, на его жизнедеятельность, на создание благоприятной для работников социально – психологической среды организации, способствует укреплению его конкурентоспособности.

Для эффективной реализации профессионального потенциала учителя с целью достижения конкурентоспособности должна быть разработана эффективная система мотивации. Для разработки такой системы необходим творческий подход, глубокое понимание, как внешнего рынка труда, так и внутренних факторов организации.

Подготовительная работа включает в себя: методы диагностики мотивации на предприятии; виды и формы ее мотивирования. Вторым этапом является анализ существующей системы мотивации на предприятии. В ходе диагностики проводится анализ организационной культуры компании, условий деятельности.

Основные методы диагностики мотивации на предприятии:

а) работа с документами;

б) анкетирование;

в) интервью с руководителями и сотрудниками.

На третьем этапе проводится диагностика и анализ структуры мотивации деятельности персонала. На данном этапе проводится письменный опрос работников с целью получения данных о видах мотивации индивидуально для каждого работника, а также общей для составления картин по всей организации. Это необходимо для того, чтобы каждому сотруднику или группе подобрать свои виды мотивации, ориентирующих их на достижения своих целей и целей компании по обеспечению конкурентоспособности.

Четвертым этапом является разработка, и обоснование постоянной части заработной платы. На данном этапе формируются или корректируются должностные оклады, определяются квалификационные надбавки и доплаты. На пятом этапе производится разработка переменной части заработной платы: анализируются возможные виды премии в школе. На шестом этапе анализируется социальный пакет. На этом этапе распределяются принципы социального пакета (иерархический, по стажу работ),

определяется его денежная оценка для различных категорий работников предприятия и его состав.

Таким образом, чтобы школа занимала первые позиции между организациями - конкурентами, необходимо управлять конкурентоспособностью персонала внутри организации, потому что управление конкурентоспособностью персонала лежит в основе конкурентоспособности организации в целом.

Важное направление управления конкурентоспособностью учителя - это оптимизация его профессиональной деятельности, который формирует у него высокий уровень профессиональной мотивации.

Таким образом, переход к социально ориентированному рынку образовательных услуг предполагает необходимость управления конкурентоспособностью персонала путем создания адекватного механизма профессиональной мотивации учителя. Соответствующая мотивация позволит ему строить свое профессиональное развитие как поступательное восхождение, реализовать и полностью раскрыть свои психологические ресурсы, достичь высокого уровня профессионализма, предложить перспективный путь повышения эффективности профессиональной деятельности.

В настоящее время в ЧОУ «София» имеет место высококвалифицированный персонал, а стремление работников реализоваться находится на высоком уровне.

Знание мотивационного типа сотрудника позволяет, прежде всего, обоснованно выбирать наиболее действенные для них виды и формы мотивации труда. Также данное знание дает возможность применять разные формы организации заработной платы и поощрений сотрудников с различным типом мотивации.

Изучение внутренней конкурентной среды как фактора мотивирующего развитие персонала напрямую зависит от типа организационной культуры организации. Необходимо помнить, что активизация человеческих ресурсов является важнейшим условием эффективности организации в целом. Под активизацией мы понимаем развитие и обучение персонала: если мы обучаем и развиваем персонал, мы эффективно управляем конкурентоспособностью персонала.

Например, по результатам исследования, в «Софии» преобладает клановая культура, так же большой процент адхократической культуры. Таким образом, можем сделать вывод, что оргкультура в ЧОУ «София» - кланово-адхократическая.

В данной организации доминирующий клановый тип дает нам основание полагать, что в организации уделяется внимание развитию персонала, сотрудники преданы организации и связаны общими традициями, организуют «бригадную» работу. Большой процент адхократического типа говорит нам о том, что присутствует новаторство и постоянное предоставление услуг на высшем уровне, подготовленность к быстро меняющимся условиям внешней среды. Именно этот тип организационной культуры дает конкурентное преимущество.

Конкуренция в коллективе школы «София» для 83 % опрошиваемых – это возможность проявить себя, выявить свои скрытые резервы для эффективной работы и повысить свой профессиональный уровень, 17 % - открытая борьба мнений в интересах организации.

Образ конкурентов раскрывается с трех сторон: 63% - мои конкуренты играют по четким правилам, думая и о моих интересах, и об общей производственной цели; 27% - мои конкуренты сильные и интересные личности, с которыми хочется помериться силой; 10 % - мои конкуренты позволяют мне расти в профессиональном плане.

Сферы конкуренции: 92 % - считают, что самая активная конкурентная борьба в коллективе ведется за возможность профессионального самовыражения, возможность показать, на что способен каждый; 8 % - считают, что самая активная конкурентная борьба в коллективе ведется за идеи и решения.

Причины конкуренции: 80 % - считают, что в основном в данном коллективе возникает конкуренция потому, что когда люди конкурируют, то получается более

эффективный и быстрый результат; 20 % - считают, что в основном в данном коллективе возникает конкурентная борьба потому, что интересно сравнить себя с другими.

Эмоциональное отношение к конкуренции: 50% - относятся к конкуренции в целом положительно, одобряют рациональные соревновательные стремления, приводящие к позитивным последствиям для всех; 30 % - относятся к конкуренции положительно, так как она стимулирует активность, не дает «спать» на рабочем месте; 20 % - относятся к конкуренции одобрительно, пусть выиграет сильнейший, такова вся наша жизнь.

Определение качеств конкурентоспособности: 50% - в данном коллективе помогает выиграть в конкурентной борьбе помогает профессионализм, активность и ум; 40 % - стратегия, направленная на усилие своих сильных сторон; 10 % - терпение и адекватная оценка ситуации.

Опыт конкурентной борьбы: 100% сотрудников сошлись во мнении, что работая в данной организации, они убедились, что конкуренция может быть конструктивной.

Таким образом, на основании полученных результатов мы делаем вывод о положительном отношении коллектива к конкуренции, как наиболее эффективному и быстрому пути получения необходимого результата. Самая активная конкуренция ведется за возможность профессионального самовыражения и возможность показать, на что способен каждый, а так же в меньшей степени за идеи и решения. В конкурентной борьбе помогает выиграть в основном профессионализм, активность и ум, стратегия направленная на усилие своих сильных сторон и в меньшей степени терпение и адекватная оценка ситуации. Все имеющиеся показатели свидетельствуют о том, что коллектив готов к конструктивной конкурентной среде.

Таким образом, управление конкурентоспособностью учителя не только возможно, но и реально.

Да, это требует специфических знаний руководителя школы, владение им технологий управленческой деятельности. Но это и стимул для директора школы. Ведь когда вокруг учителя - лидеры, директор должен быть «лидирующим лидером». Ведь ему предстоит управлять корпорацией гениев.

Данный проект, по сути, рассчитан на директора - новатора, способного создать и развивать «нового» учителя.

Мне это удалось. Теперь очередь Ваша...

РАЗДЕЛ III. ЮРИСПРУДЕНЦИЯ

Монгуш Х.С.

Основы правового обеспечения деятельности федеральной налоговой службы России

ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»
(Россия, Махачкала)

doi: 10.18411/sr-10-02-2019-16

idsp: sciencerussia-10-02-2019-16

Аннотация

В статье рассматривается актуальная проблема правового обеспечения деятельности такого важного государственного контролирующего института как Федеральная Налоговая Служба. Автор рассматривает и анализирует действенность и целесообразность существования этого достаточно представительного органа демократического государства. В своём исследовании он приводит краткую историю формирования Налоговой службы России, особо подчёркивает правовой статус её деятельности, ссылаясь на нормативно-правовые источники.

Ключевые слова: демократия, правовое государство, налоговая служба, Федеральный закон, правовой статус, граждане, юридические лица, права и обязанности.

Abstract

The article deals with the actual problem of legal support of such an important state controlling institution as the Federal Tax Service. The author examines and analyzes the effectiveness and expediency of the existence of this rather representative body of a democratic state. In his study, he cites a brief history of the formation of the Tax Service of Russia, emphasizes the legal status of its activities, citing regulatory sources.

Keywords: democracy, rule of law, tax service, Federal law, legal status, citizens, legal entities, rights and obligations.

Формирование в Российской Федерации правового и социально благополучного государства обязывает законодательные институты создавать условия не исключительно с целью всемерного осуществления и гарантии прав и личных свобод граждан, но и для определения конкретных обязанностей. Касательно рассматриваемой проблемы, к таковым следует отнести уплату налогов и сборов, установленных в законном порядке, физическими и юридическими лицами. Каждое правовое действие, как известно, в демократической стране сопровождается контролем с целью регулирования надлежащего исполнения гражданами своих обязанностей. В нашем государстве эта роль возложена на специальную систему уполномоченных государственных органов, основной задачей которых является контроль за соблюдением налогового законодательства.

Федеральным органом исполнительной власти России, уполномоченным осуществлять обозначенный выше контроль, на сегодняшний день является Федеральная налоговая служба, которая находится в ведении и законодательно направляется Министерством финансов РФ. Она представляет собой стройную, упорядоченную систему государственных служб и ведомств налогового контроля. В подчинении у ФНС находятся местные (территориальные, региональные, муниципальные, краевые) налоговые органы.

В соответствии со статьёй 6 Закона РФ от 21.03.1991 N 943-1 (в последней редакции) «О налоговых органах Российской Федерации», первостепенной задачей

Федеральной Налоговой службы всех иерархических ступеней является контроль за соблюдением налогового законодательства РФ.

Как органа контроля за соблюдением налогового законодательства, правовое положение ФНС определяется Конституционными нормами и положениями, указами Президента Российской Федерации, нормами федеральных законов, постановлениями Правительства Российской Федерации, ведомственными нормативными актами Министерства финансов Российской Федерации.

Конституция РФ, наделённая статусом основного государственного Закона, устанавливает основы разграничения компетенций между Российской Федерацией и ее субъектами, закрепляет важнейшие принципы налогообложения, устанавливает и регламентирует основы местного самоуправления.

Согласно положениям статьи 71 Конституции РФ к ведению РФ относится установление порядка организации и деятельности федеральных органов исполнительной власти, поэтому государство имеет право на определение и законодательное закрепление порядка организации налоговых органов Российской Федерации.

Федеральную Налоговую Службу РФ возглавляет руководитель, личность которого назначается на обозначенную должность и освобождается от неё исключительно Правительством Российской Федерации по представлению Министра финансов РФ.

Следует заметить, Федеральная Налоговая служба РФ, как и все её субъекты, к которым относятся территориальные налоговые органы, являются юридическими лицами. Юридическая доктрина России причислила органы публично-правовых образований к особому виду юридических лиц – учреждениям [2]. Исходя из этого положения, следует обоснованное заключение: как юридические лица, налоговые органы РФ всех уровней представляют собой учреждения по своей организационно-правовой форме.

Необходимо учитывать, сами по себе налоговые структуры, являясь, с одной стороны, государственными органами, с другой стороны, не являются субъектами гражданского права по правовой природе. Следовательно, нужно понимать, что к ним не может быть отнесено общее понятие юридического лица (ст. 48 ГК РФ), по нескольким причинам.

1. Налоговые органы не могут выступать от своего имени в качестве хозяйствующих субъектов: если налоговые органы или их должностные лица участвуют в гражданско-правовых отношениях, то не от собственного имени, а как законные представители государства, что закреплено статьёй 125 ГК РФ.

2. Органы государства не имеют учредительных документов, предусмотренных: устава или учредительного договора (ст. 52 ГК РФ). В большинстве случаев к налоговым структурам также нельзя применить правило, что юридическое лицо, не являющееся коммерческой организацией, может действовать на основании общего положения об организациях данного вида [3].

3. Положение о государственном органе далеко не в полной мере соответствует требованиям пункта 2, статьи 52 ГК Российской Федерации, предъявляемым к учредительным документам. К примеру, в Положении о Федеральной Налоговой Службы России можно найти наименование, порядок управления, предмет и цели деятельности.

При этом Положение, по известным Российскому законодательству причинам, не содержит указаний на организационно-правовую форму министерства, орган или органы, которые действуют от лица министерства (в нашем случае – Министерства финансов) без доверенности в гражданском обороте, полное место нахождения (указан исключительно субъект – город Москва).

Действительно, Положение о Федеральной Налоговой Службе России, так же, как и нормативно-правовые документы о компетенции прочих государственных органов, рассчитано на применение только в рамках публично-правовых отношений.

Основным актом, определяющим правовой статус ФНС РФ, признаётся Положение о Федеральной налоговой службе, утвержденное Постановлением Правительства Российской Федерации от 30 сентября 2004 г. N 506, которое:

- дает определение Финансовой Налоговой Службе РФ;
- закрепляет статус Службы как юридического лица;
- определяет полномочия ее руководителя, его заместителей;
- регламентирует общий порядок деятельности и государственного финансирования налоговых органов[1].

Структура Федеральной налоговой службы представляет собой внутреннюю организацию и совокупность управленческих связей между подразделениями налогового органа, обеспечивающую выполнение функций конкретного налогового органа. Как справедливо отмечают правоведы «функции, их номенклатура, объем, значимость, взаимосвязь - вот что в первую очередь детерминирует структуру аппарата»[14].

Организация деятельности Федеральной налоговой службы как единой централизованной системы налоговых органов основывается на вытекающих из законодательства организационных принципах, которые проявляются как в основе организации Федеральной НС России в целом, так и в структурно обособленных единицах. Данные принципы всемерно отражают закономерности развития общества и государства, объективно сложившихся общественных отношений. Они являются общими для всех органов государственного управления, их смысл и содержание изучены и рассмотрены теорией государства и права, науками конституционного и административного права. К общим принципам деятельности государственных органов России с уверенностью следует отнести:

- законность, гласность, гуманизм, профессионализм;
- демократизм (народовластие);
- национальное равноправие;
- уважение прав и свобод личности;
- сочетание единоначалия и коллегиальности;
- подотчетность высшим органам государственной власти;
- научный подход к управленческой деятельности;
- недопустимость ограничения их деятельности решениями политических партий и общественных объединений, преследующих политические цели.

К числу организационных принципов ФНС России, которые определяются исходя из отраслевых норм права, следует отнести следующие два основополагающих:

1. Принцип единства, вытекающий из Постановления Правительства РФ от 30.09.2004 N 506 пункт 4 «Об утверждении Положения о Федеральной налоговой службе». Единство системы налоговых органов обеспечивается тем, что функции контроля за взимание налогов всех уровней выполняют исключительно органы Федеральной Налоговой службы Российской Федерации.

2. Принцип централизации ФНС РФ обеспечивается вертикальной организационной структурой и порядком назначения на государственные должности и реализуется в их деятельности посредством применения единых полномочий налоговых органов, форм и методов налогового контроля, унификации видов ответственности.

3. Принцип независимости, которая в данном случае понимается, в первую очередь, как независимость от местных органов власти. Она является конкретным проявлением принципа разделения властей, системы «сдержек и противовесов»: праву местных органов власти вводить местные налоги, устанавливать ставки платежей, определять льготы, противостоит обязанность налоговых инспекций действовать в строгом соответствии с буквой и духом закона.

Налоговые органы выполняют только те решения и постановления по налоговым вопросам местных органов власти, которые приняты в соответствии с законом и в

пределах предоставленных им прав. Местные органы власти и администрация не имеют права изменять или отменять решения налоговых органов, а также давать им оперативные руководящие указания.

Подводя черту под всем выше нами изложенным, следует ещё раз обозначить главную задачу ФНС Российской Федерации, которая заключается:

- в осуществлении контроля за соблюдением законодательства о налогах и сборах;
- правильностью их исчисления, полнотой и своевременностью внесения в соответствующие бюджеты и внебюджетные фонды государственных налогов и других платежей, установленных законодательством РФ, субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления в пределах их компетенции[9].

1. Об утверждении Положения о Федеральной налоговой службе: Постановление Правительства Российской Федерации от 30 сентября 2004 г. № 506 (в ред. от 24 марта 2011 г.) // СЗ РФ. - 2004. - № 40. - Ст. 3961.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. От 05.05.2014) // Собрание законодательства РФ. - 05.12.1994. - N 32. - Ст. 3301.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ //Собрание законодательства РФ. - 05.12.1994. - N 32. - Ст. 3301.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31 июля 1998 г. N 146-ФЗ //СЗ РФ. - 1998. - N 31. - Ст. 3824.
5. Финансовое право / отв. ред. Н.И. Химичева. - М., 2009. - С. 373.
6. Уголовный кодекс Российской Федерации // СЗ РФ. - 1996. - № 25. - Ст. 2954.
7. О судебной практике по делам о взяточничестве и коммерческом подкупе: Постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 10 февраля 2000 г. № 6 // Бюллетень Верховного Суда Российской Федерации. - 2000. - N 4.
8. Бахрах Д.Н., Россинский Б.В., Старилов Ю.Н. Административное право. М., 2005. С. 181.
9. Дадашев А.З., Лобанов А.В. Налоговое администрирование в РФ. М., 2002. С. 167 - 171.
10. Ермоленко М.В. Административная ответственность должностных лиц: дис. канд. юрид. наук. - Новгород, 2004.
11. Курилюк Ю.Е. Ответственность должностных лиц налоговых органов // Налоги. - 2008. - N 4.
12. Токанова А.В. Право гражданина на возмещение вреда, причиненного незаконными действиями (бездействием) органов исполнительной власти // Журнал российского права. - 2001. - № 11.
13. Федосеева С.В. Понятие «должностное лицо»: неоднозначность в толковании //Администратор суда. 2009. N 1. Гражданское право. Часть вторая / отв. ред. В.П. Мозолин. - М.: Юрист, 2007. - С. 841-842.
14. Ялбулганов А.А. Постатейный комментарий к Закону РФ «О налоговых органах РФ». М., 2002.

Салихова С.М.

Некоторые вопросы правового регулирования лесов

*Дагестанский государственный университет
(Россия, Махачкала)*

doi: 10.18411/sr-10-02-2019-17

idsp: sciencerussia-10-02-2019-17

Аннотация

Конституция Российской Федерации гарантирует каждому право на благоприятную окружающую среду. Для реализации этой конституционной гарантии нормы природоохранного права устанавливают порядок охраны окружающей среды, который должен соответствовать состоянию экономики и экологии и сопровождаться постоянным контролем со стороны государств в лице его уполномоченных органов. Когда законодателем не соблюдаются данные условия и не учитывается исторический опыт нормативно-правового регулирования, его правовые решения могут негативно влиять на состояние окружающей среды. Одним из самых ярких примеров такого

отрицательного воздействия является история взаимодействия норм лесного права и состояния лесов России.

Ключевые слова: природа, лес, лесное законодательство, Самурский лес, охрана лесов.

Abstract

The Constitution of the Russian Federation guarantees everyone the right to a favorable environment. In order to implement this constitutional guarantee, the norms of environmental law establish the order of environmental protection, which must correspond to the state of the economy and the environment and be accompanied by constant monitoring by the state represented by its authorized bodies. When the legislator does not comply with these conditions and does not take into account the historical experience of the regulatory framework, its legal decisions may adversely affect the state of the environment. One of the most striking examples of such a negative impact is the history of the interaction of forest law norms and the state of Russia's forests.

Keywords: nature, forest, forest legislation, Samursky forest, forest protection.

Леса – это наше природное, экологическое, экономическое и культурное достояние. Всем известно, что Россия занимает первое место в мире по площади территорий, покрытых лесами.

Лес – основной воспроизводимый природный ресурс России. Поэтому сохранение леса как природного ресурса является главной задачей государства. История России свидетельствует, что на протяжении многих лет взгляд на лес как на неисчерпаемый ресурс, понимание под ним, прежде всего, древесины, способствовали стремительному обезлесиванию лесных площадей нашей страны и загрязнению лесов. На современном этапе развития общественных отношений леса стали рассматриваться через призму устойчивого развития и экологической безопасности.

Нормы лесного законодательства очень динамичны и подвержены постоянному изменению. Но при этом площади лесов России продолжают сокращаться, и постоянно ухудшается их экологическое состояние. Этим обусловлена актуальность исследования правового регулирования лесов.

Общепризнанным фактом является то, что использовать леса необходимо рационально. В качестве рационального использования природных ресурсов можно понимать такое, при котором сохраняется качество окружающей природной среды, а также природных ресурсов, с одной стороны, и происходит установление такой национальной модели потребления и производства, позволяющей разработкой природных ресурсов поддерживать экономический рост, а также устойчивое развитие общества. Другими словами, рациональное использование лесов означает их охрану.

Базовым в вопросе об охране является само понятие леса. Поскольку лесное законодательство отражает особенности использования лесов на определенном этапе развития государственности, и, соответственно, формирует различное представление о лесе, устанавливается неоднозначное отношение к нему как к объекту охраны.

Лесной Кодекс РФ закрепляет, что охрана, использование, воспроизводство и защита лесов реализуется исходя из того что лес является экологической системой или природным ресурсом. Данное положение взаимосвязано с 6 статьей ЛК, где говорится о том, использовать, охранять, защищать и воспроизводить леса необходимо на основании целевого назначения земель, на которых и находятся данные леса.

Таким образом, регулирование охраны лесного участка непосредственно связано с охраной земельного участка, на котором расположен лес. Подтверждением этому является норма ЛК РФ, которой отождествляются лесной и земельный участки, в ней говорится о том, что лесным участком является земельный участок, расположенный в

пределах границ лесопарков, лесничеств и образованный в соответствии с требованиями лесного и земельного законодательства.

В статье 51 ЛК содержатся общие положения об охране и защите лесов. Леса необходимо защищать от загрязнения, пожаров и другого возможного негативного воздействия, помимо этого еще от вредных организмов. 1 октября 2016 года вступили правовые изменения в области повышения эффективности регулирования лесов положения об охране и защите леса были разделены по самостоятельным блокам. Законодатель усмотрел необходимость в таком разделении для более детального регулирования защиты леса.

Под лесопользованием можно понимать сложный процесс, призванный обеспечить продолжительное социальное, экономическое и экологическое функционирование лесов, или использование полезных природных свойств лесов с учетом значимости их экологических функций.

Устойчивое лесопользование стоит рассматривать в широком смысле, исходя из его глобального назначения: быть ориентиром в области построения лесного хозяйства.

Современная модель устойчивого лесопользования включает, по крайней мере, четыре основных элемента: управление лесами, лесную экономику, лесное планирование, лесное законодательство, эффективное взаимодействие которых призвано обеспечить:

- постоянство, неистощительность, относительную равномерность лесопользования;
- сохранение биологического разнообразия лесов;
- сохранение средообразующих, водоохраных, защитных, санитарно-гигиенических, оздоровительных и иных полезных функций лесов в интересах обеспечения права каждого на благоприятную окружающую среду;
- обеспечение потребностей населения в основных благах и функциях леса.

Воспроизводство лесов является важным условием постоянного и неистощительного лесопользования. Оно осуществляется органами государственной власти и органами местного самоуправления в пределах полномочий по владению лесами. Воспроизводство лесов может быть возложено также на арендаторов и других лиц. Оно включает в себя:

- 1) лесное семеноводство;
- 2) лесовосстановление;
- 3) уход за лесами;
- 4) осуществление отнесения земель, предназначенных для лесовосстановления, к землям, занятым лесными насаждениями.

Сегодня существует проблема качественного восстановления лесов. В большой степени её решение зависит от эффективного правового регулирования. Но и не меньшее значение имеет должная мотивация лесозаготовителя, арендатора к проведению качественных лесовосстановительных работ. Необходимо заинтересовать лесопользователя (заготовителя лесных ресурсов) в эффективности восстановления лесных ресурсов (насаждений), так как в данный период времени он остается незаинтересованным в проведении лесовосстановительных работ. Это объясняется двумя причинами: лесопользователь – не владелец леса, следовательно, не заботится о его состоянии; большие затраты на лесовосстановление. Таким образом, прослеживается и незаинтересованность государства, которое являясь лесовладельцем, должно предпринимать все меры к его сохранению.

Проблемы защиты лесов можно увидеть на примере Самурского леса. Самурский лес – уникальный памятник природы местного и федерального значения. Это единственный на территории Российской Федерации лиановый субтропический лес, аналогов ему в нашей стране нет. Также это самый северный на планете субтропический

лес. Благодаря своей уникальности, Самурский лес притягивает к себе большое количество туристов со всего Дагестана и России.

Однако все вышеперечисленные особенности леса должны обеспечиваться соответствующим экобалансом в окружающей природе. Повлиять на сохранность данного памятника природы может очень большое количество различных факторов, что происходит и в настоящее время.

Первыми такими факторами, неблагоприятно повлиявшими на Самурский лес, стали увеличение водозабора реки Самур. Дело в том, что Самурский лес, располагаясь в дельте одноименной реки, напрямую зависит от многоводности ее русла и многочисленных ответвлений, стремительным потоком текущих к Каспийскому морю.

Увеличение объемов водозабора реки на юг, в Азербайджан, отрицательно сказалось на состоянии леса. Лес стал высыхать на глазах, недостаток воды в русле дельты Самура нанес и наносит лесу огромный ущерб, ведь нарушается экосистема, сформированная множество лет тому назад.

После увеличения водозабора реки последовала выкачка грунтовых вод, которые питают корни деревьев леса. Прямо на территории леса пробуриваются скважины глубиной 40 метров и далее производится выкачка воды.

Кроме всего этого в планах есть постройка новых водозаборных сооружений на реке Самур, с целью обеспечения нужд городов Дербент и Избербаш.

Со всем этим борются местные жители, протестуя против деятельности, негативно влияющей на лес, причем в основном благодаря им и происходит уменьшение вредного воздействия.

В целом можно сделать вывод о том, что леса России являются важным ее природным ресурсом и экологической составляющей, однако различная негативная деятельность отрицательно влияет на их существование.

В Российской Федерации сформирована нормативно-правовая база регулирующая вопросы использования лесов, а также их защиты, восстановления и охраны, но как показывает практика, она нуждается в дальнейшем совершенствовании в целях повышения эффективности деятельности по отношению к лесу. Необходимо продолжать развитие формирования системы устойчивого развития лесов, а также экологического сознания у всех граждан по отношению к данным бесценным природным ресурсам.

1. Лесной кодекс Российской Федерации от 04.12.2006 № 200-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.03.2017) // Российская газета, № 277, 08.12.2006.
2. Кашин В.И. Сохранение и развитие рекреационного потенциала лесов России // Использование и охрана природных ресурсов в России. 2015. № 6 (144). С. 3-6.
3. Нестерова К.С. Правовое регулирование лесопользования // Молодежь и наука. 2015. № 4. С. 22-28.
4. Шуплецова Ю.И. Перспективы и направления развития лесного законодательства Российской Федерации // Журнал российского права. 2015. № 3 (219). С. 72-79.

РАЗДЕЛ IV. ПОЛИТОЛОГИЯ

Буянтуева С.Б.

Управление межэтническими отношениями в Новосибирской области

*Министерство региональной политики Новосибирской области
(Россия, Новосибирск)*

doi: 10.18411/sr-10-02-2019-18

idsp: sciencerussia-10-02-2019-18

Аннотация

Целью исследования является анализ опыта и проблем управления межэтническими отношениями в Новосибирской области, а также разработка комплексных мер по совершенствованию управления межэтническими отношениями в Новосибирской области. Основными методами исследования стали: статистический анализ, анализ документов, системный подход. В работе обозначены основные проблемы управления межэтническими отношениями в Новосибирской области, подходы к их решению и меры по совершенствованию управления межэтническими отношениями в Новосибирской области.

Ключевые слова: межэтнические отношения, этнос, нация, национальная политика, национальность

Упрочение общероссийского гражданского самосознания и духовной общности многонационального народа является одной из фундаментальных задач, стоящих перед государством. К числу ключевых вопросов национальной политики демократической России относится компетентное управление вопросами формирования и развития межэтнических отношений.

На территории Новосибирской области проводится планомерная работа по реализации государственной национальной политики в сфере предупреждения межнациональных конфликтов, гармонизации этнорелигиозных отношений, развитию и поддержке институтов гражданского общества.

В целях гармонизации межнациональных отношений, укрепления общероссийской гражданской идентичности и этнокультурного развития народов Российской Федерации на территории региона реализуются:

1. Комплексный план действий по гармонизации межэтнических отношений и реализации Стратегии государственной национальной политики России на период до 2025 года в Новосибирской области на 2016-2018 годы, утвержденный распоряжением Правительства Новосибирской области от 23.08.2016 № 310-рп, содержащий 55 мероприятий. Работа в рамках Комплексного плана направлена на реализацию первоочередных задач государственной национальной политики и включает в себя 12 наиболее важных направлений работы. В качестве исполнителей плана задействовано 12 областных исполнительных органов государственной власти, а также органы местного самоуправления Новосибирской области;

2. Государственная программа Новосибирской области «Укрепление единства российской нации и этнокультурное развитие народов, проживающих на территории Новосибирской области, на 2015-2020 годы».

3. План мероприятий по реализации в Новосибирской области в 2017-2020 годах Стратегии развития государственной политики России в отношении российского казачества до 2020 года. План включает 38 мероприятий. В качестве исполнителей плана задействовано 13 областных исполнительных органов государственной власти, органы местного самоуправления, казачьи общества и объединения.

Новосибирская область всегда отличалась многонациональным составом и многоконфессиональностью, на территории которой проживают представители более 180 национальностей. Область среди регионов Сибирского федерального округа на протяжении десяти лет является наиболее притягательной территорией въезда как для мигрантов, переселяющихся на постоянное место жительства, так и для иностранных трудовых мигрантов.

По данным Всероссийской переписи населения 2010 года по сравнению с данными 2002 года в Новосибирской области национальная картина области не претерпела значительных изменений: доля русских составила 93,1 % (в 2002 году – 93,0 %) от числа указавших этническую принадлежность. Статистика показывает, что представителей четырех наиболее многочисленных народов в Новосибирской области стало меньше: русских – на 138302 человека (всего 2365845), немцев – на 16351 человек (всего 30924), украинцев – на 11697 человек (всего 22098) и татар – на 3716 человек (всего 24158).

В то же время наблюдается увеличение количества узбеков, которые заняли пятое место по численности среди этнических общностей области – 12655 человек (в 2002 году – 2047 человек, 15-е место), таджиков – 10054 человека (в 2002 году – 2784 человека), киргизов – 6505 человек (в 2002 году – 1423 человека). Кроме того, несколько выросла численность выходцев с Кавказа: 9508 армян (в 2002 году – 7850 человек) и 8008 азербайджанцев (в 2002 году – 7366 человек). Показательно, что выходцы из Средней Азии активно селятся именно в городе Новосибирске.

По данным статистиков, значительно увеличилось количество людей, не указавших свою этническую принадлежность: в 2002 году – 391 человек, а в 2010 году – 124859 человек.

Сегодня социальная среда Новосибирской области имеет мультикультурный и полиэтнический характер. При этом в городе Новосибирске существуют территории компактного проживания мигрантов, – это районы юго-западной и восточной части города, окраины и зоны, прилегающие к рынкам, а также частный сектор, расположенный вдоль железной дороги и малых городских рек. Эти территории заселены представителями Азербайджана, Узбекистана, Таджикистана, Киргизии и т. д.

На сегодняшний день в области по данным Главного управления Министерства юстиции России по Новосибирской области зарегистрировано 81 общественная национальная организация, представляющая 27 национальностей: русские, немцы, татары, украинцы, узбеки, казахи, таджики, армяне, азербайджанцы, киргизы, белорусы, евреи, поляки, китайцы, езиды, корейцы, молдаване, хакасы, буряты, осетины, уйгуры, дагестанцы, грузины, греки, туркмены, мордва, монголы.

На территории региона действуют 33 национально-культурных автономий (8 региональных и 25 местных). Кроме того, на территории осуществляют свою деятельность не зарегистрированные общественные организации – финская, удмуртская, якутская.

Таким образом, целью исследования явился анализ опыта и проблем управления межэтническими отношениями в Новосибирской области, а также разработка комплексных мер по совершенствованию управления межэтническими отношениями в Новосибирской области.

Объектом исследования являются межэтнические отношения, а предметом – содержание и специфика управления межэтническими отношениями в Новосибирской области.

Главным результатом реализации мероприятий, направленных на укрепление мира и согласия в Новосибирской области стала выработка единых подходов к решению вопросов в сфере государственной национальной политики и сохранение стабильной межнациональной ситуации, что подтверждают проведенные социологические исследования в 2018 году, которые являются важным маркером анализа работы в сфере этнических отношений. Они призваны проанализировать текущую ситуацию, оценить

эффективность принимаемых мер и определить возможности для снижения угрозы межнациональных конфликтов.

В 2018 году социологические исследования показали прирост показателей, отражающих толерантный характер отношений между людьми разных национальностей. Большинство опрошенных жителей области (77 % в 2018 году, 72 % в 2017 году, 68 % в 2016 году) полагают, что в их городах (посёлках) сложились добрососедские отношения между людьми разных национальностей. 9% считает, что улучшились, 68 % - остались хорошими.

84 % опрошенных жителей области оценили межнациональные отношения, сложившиеся в их населенном пункте, как бесконфликтные, в том числе 20 % как доброжелательные. Такой же показатель (84 % позитивных оценок) зафиксирован в оценке межконфессиональных отношений в регионе.

В отношении собственной толерантности оценки еще выше (87 % участников опроса сказали, что не испытывают раздражения и неприязни по отношению к людям другой национальности (в 2017 году – 85 %, в 2016 году – 83 %).

Впервые повысился показатель оценки работы региональных и местных властей в сфере межнациональных отношений. За последний год доля удовлетворенных жителей выросла с 40 % до 53 %. По мнению новосибирцев, работа властей должна включать как мероприятия по ассимиляции трудовых мигрантов, так и по адаптации коренных жителей (особенно молодежи) к жизни в мультинациональной среде.

В рамках работы по недопущению проявлений национального и религиозного экстремизма, предупреждению межнациональных конфликтов и реализации государственной национальной политики по гармонизации межэтнических отношений принимаются следующие меры:

- регулярное взаимодействие с национальными общественными организациями и авторитетными лидерами по профилактике проявлений религиозного и национального экстремизма;
- проведение заседаний Совета при Губернаторе Новосибирской области по межнациональным отношениям;
- мероприятия по сохранению этнокультурного многообразия области;
- взаимодействие с исполнительными органами государственной и муниципальной власти, территориальными подразделениями федеральных исполнительных органов власти, институтами гражданского общества по вопросам реализации государственной национальной политики, в том числе предупреждению ксенофобии, экстремизма и терроризма в сфере межнациональных отношений;
- проведение рабочих встреч с представителями духовенства, национальных диаспор и организаций по вопросам объединения усилий в деле противодействия экстремизму и духовно-нравственного оздоровления общества;
- федеральная система мониторинга состояния межнациональных и межконфессиональных отношений и раннего предупреждения конфликтных ситуаций в Новосибирской области;
- телефон «Прямой линии» по межнациональным отношениям;
- наряду с автоматической системой мониторинга министерством региональной политики Новосибирской области ежегодно проводятся комплексные социологические исследования. В текущем году в рамках государственной программы «Укрепление единства российской нации и этнокультурное развитие народов, проживающих на территории Новосибирской области на 2015-2020 годы» проведены социологические исследования «Эффективность государственной

национальной политики, изучение состояния межнациональных и межконфессиональных отношений и раннего предупреждения конфликтных ситуаций в Новосибирской области».

В 2019 году планируется продолжить работу по следующим направлениям:

1. Привлечение национальных организаций и экспертного сообщества к участию в разработке нового Комплексного плана действий по гармонизации межэтнических отношений и реализации Стратегии государственной национальной политики России на период до 2025 года в Новосибирской области на 2019-2021 годы с учетом изменений, внесенных в Стратегию государственной национальной политики Российской Федерации на период до 2025 года.

2. Совершенствование системы эффективного взаимодействия институтов гражданского общества и государства в деле укрепления общероссийского гражданского единства и противодействия распространению экстремизма.

3. Реализация комплекса мероприятий в сфере социально-культурной адаптации мигрантов и принимающего сообщества.

Таким образом, в работе обозначены основные проблемы управления межэтническими отношениями в Новосибирской области, подходы к их решению и меры по совершенствованию управления межэтническими отношениями в Новосибирской области. На данный момент в целом в результате мониторинга состояния межнациональных отношений в Новосибирской области и анализа проводимых мероприятий следует отметить незначительное улучшение межнациональных отношений. Сохраняется напряжение по отношению к мигрантам среди потребителей медицинских, образовательных услуг – в связи с повышением нагрузки на образовательные и медицинские учреждения в отдельных районах.

1. Постановление Правительства Новосибирской области от 08.06.2015 № 216-п «О государственной программе Новосибирской области «Укрепление единства российской нации и этнокультурное развитие народов, проживающих на территории Новосибирской области, на 2015-2020 годы». [Электронный ресурс]. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс»;
2. Нерусские идут – НГС.НОВОСТИ. [Электронный ресурс]. – URL.: <https://news.ngs.ru/more/2174932/>

РАЗДЕЛ V. СОЦИОЛОГИЯ

Слицан В.В., Кулёв Д.Х., Бакута В.Г.

Игра на Кооперативный Мат, как решение Русского вопроса

Всероссийский научно-исследовательский институт Охраны труда; Лужский институт (филиал) государственного автономного образовательного учреждения высшего образования Ленинградской области «Ленинградский государственный университет имени А.С. Пушкина»

doi: 10.18411/sr-10-02-2019-19

idsp: sciencerussia-10-02-2019-19

Аннотация

В статье с точки зрения теории игр рассматривается игра на кооперативный мат. Эта разновидность игры соотносится с событиями августа 1991г. в Москве во время попытки путча ГКЧП. Авторы считают, что подобные события могут повториться в сегодняшней России. Подтверждением этому могут быть политические процессы, протекающие как во всем мире, так и в пограничных с Россией странах. Так, «идеологическая машина» США делает энергичные усилия для создания образа России как «страны зла». Этот образ навязывается странам Европы и всего мира с целью их объединения для уничтожения «страны зла». Одним из аспектов этих попыток может рассматриваться ситуация, созревающая в Украине, направленная на развязывание войны с Россией. Этому способствует раскол православия во всем мире, организованный креатурой США. Последнее непосредственно затрагивает жизнь РПЦ. Давление США оказывается и на олигархов России, с помощью которых возможно изменение государственного строя России.

Ключевые слова: шахматы, теория игр, кооперативный мат, игроки, делёж.

«Попытка путча ГКЧП». И все газеты того времени вышли со статьями на эту тему: что же всё-таки это было? Революция или контрреволюция? Непосредственный и активный участник событий, связанных с ГКЧП, профессор Ольшанский сделал признание в газете «Россия» №32 в статье «Уроки «как бы». Чему нас научил последний кремлёвский переворот». Признание весьма примечательное: «В шахматах есть этюды на так называемый кооперативный мат. Это когда белые и чёрные играют в одну дуду: одни по серьёзному, другие - в поддавки. Складывалось впечатление, что я участвую примерно в такой игре». Как выясняется, профессор был прав. Действительно, в шахматах существуют задачи (но не этюды) на кооперативный мат, алгоритм решения которых специально подбирается так, чтобы чёрные, начиная игру с большим преимуществом, гарантировали себе мат со стороны белых. Разумеется, «составители задачи» на кооперативный мат для августа 1991г. в России обусловили игру чёрными фигурами членов ГКЧП. У последних к началу «игры» было полное преимущество перед белыми, которыми, по задумке составителей задачи играли диссиденты – демократы. Эта странная «шахматная» партия, где реальные участники описываемых событий были лишь политическими фигурами, проводилась в Москве. Всем остальным гражданам Советского Союза была отведена роль зрителей циничной по своим замыслам партии. Несомненно, «составители» данной «шахматной задачи» были ещё и большими специалистами в области теории игр. В особенности того раздела, где рассматриваются особенности игры на кооперативный мат.

Рассмотрим этот вопрос подробнее. «Кооперативная теория игр раздел в теории игр, в котором игры рассматриваются без учета стратегических возможностей игроков

(там К.т.и. изучает некоторый класс моделей общих игр). В частности, в К.т.и. входит исследование нестратегических (кооперативных) игр, лишённых с самого начала стратегического аспекта. В кооперативной игре задаются возможности и предпочтения различных групп игроков (коалиций) и из них выводятся оптимальные (устойчивые, справедливые) для игроков ситуации, в том числе распределения между ними суммарных выигрышей: устанавливаются сами принципы оптимальности, доказываются их реализуемость в различных классах игр и находятся конкретные реализации. В терминах кооперативных игр поддаются описанию многие экономические и социологические явления». (Большая российская Энциклопедия, 2001г). В этой цитате содержится понимание того, что «игроки» в кооперативной игре в своих возможностях, и особенно в предпочтениях, объективно ограничены концепцией управления игрой в целом, суть которой при таком подходе остаётся в умолчаниях. Разумеется, «разработчикам шахматной задачи» содержание умолчаний известно. Это – тот ресурс, который, «разработчики» могут использовать в своих интересах и интересах близких им игроков. Естественно, алгоритм игры разрабатывается с учётом всех обстоятельств, сопутствующих игре. При этом конкретная цель разработчиков, положенная в основу концепции игры, может не совпадать с конкретными целями игроков, или даже противостоять им.

Примечательно, что подробное изучение всех сопутствующих обстоятельств и выявление концепции «разработчика» одним из игроков позволяет последнему оценить «кооперативную игру» иначе, чем это предполагается в навязываемых ею рамках. Такая оценка позволяет выйти из – под власти концепции кооперативной игры после порождения собственной альтернативно - объёмлющей концепции управления ситуацией в целом. При разработке собственной концепции этому игроку следует не только оценить имеющийся ресурс «разработчика», но и сформировать собственный. При этом следует учитывать определенный подход в отношении с «разработчиком», выработанный Русским Ведичеством в конце 20-го века в России. Подход формулируется следующим образом на основе диалектики: «Каждый в меру своих возможностей и знаний работает на себя, а в меру своей невозможности и незнания работает на другого». Таким образом, данному игроку, чтобы сыграть свою игру, следует выполнять те условия, которые способствуют игре только на себя.

Как мы видим, в кооперативной теории игр существует такое понятие как гарантированный делёж. По всей видимости, это та «изюминка», во имя которой участники впряглись в игровой процесс. Разумеется, кто что получил в результате окончания игры известно конкретным игрокам и «разработчикам задачи», так как выгода в любой форме «любит тишину». Это касается событий и августовского путча 1991г. Всю правду об этих событиях знают только некоторые специалисты – прикладники в области кооперативной теории игр. При этом «вся правда» должна включать как информацию «по «умолчанию», так и информацию «по оглашению». До событий 1991г., в России считалось, что перевести социальную систему в иное состояние можно двумя способами: либо посредством революции, либо через войну. А если ни то, ни другое не срабатывает, как это оказалось к середине 1991г., когда все многочисленные конфликты на постсоветском пространстве не хотели перерасти в полномасштабную войну с Россией, тогда как? Для революции же «снизу» не было ресурсов, да и «демократы» провозглашали, что в «России лимит на революции исчерпан». Но, как оказалось, возможен ещё один «приём», внешне напоминающий одновременно и «революцию «снизу» и революцию «сверху», реализуемый «скромными» силами в локальной области страны. Этот приём можно назвать решением задачи на кооперативный мат. И этот приём дал разработчикам прекрасные результаты. После августовских дней 1991г. гениальная задумка разработчиков реализовалась и каждый из участников получил что полагалось. Кто-то «сел» в Лефортово, кого-то отстранили от власти, кто-то наоборот эту власть получил, кого-то с почестями похоронили. Таким образом, игра

закончилась, «гарантированный делёж» состоялся. Те же, кому «разработчиками Задачи» была уготована роль зрителей, вернувшись к повседневности, вдруг обнаружили, что пока они глазели на просходящее, их обобрали до нитки. Правда, пришедшие к власти, обещали «справедливые» реформы, в результате которых они должны были сказочно разбогатеть, что гарантировал «лично А. Чубайс». Но очень скоро «зрители» убедились, что реформы идут только в интересах того, кто и так сказочно разбогател в результате «гарантированного дележа» (г. Закон времени, №65 2002г.). Разумеется, неплохо «погрели руки на августовском Путче и западные «разработчики задачи на мат».

Прошло почти 30 лет с августовских событий 1991г. и в стране вновь сложилась патовая ситуация: страна по - сути всё ещё топчется на месте, что указывает на необходимость перевода настоящего положения социальной системы в иное состояние. Но вся проблема в том, что никто во власти и никто из претендентов на власть не может чётко сформулировать обществу, что должно из себя представлять это новое состояние. Более того, власть за эти 27 лет после распада СССР не может сказать куда России следует двигаться в своём развитии и вообще что мы такое есть после 1991г. Все эти СНГ, ОДКГ и им подобные – всего лишь ширма. Ярким подтверждением этому может служить война, развязанная Грузией против России в августе 2008г.

Подобное назревает на Украине. Власть не может чётко сформулировать социальные, национальные, геополитические ориентиры, которые могут быть положены в основу государственной доктрины существования России как цивилизации. За прошедшие 27 лет в «западное общество всеобщего благоденствия», как обещали молодёжь и не младореформаторы, Россия так и не вступила. 5-7% населения, «решившие» свои финансовые проблемы за счёт ограбления страны, это ещё не вся Россия. Остальные 95% населения жаждут реальных перемен, понимая, что в результате «демократических реформ» их просто обманули. Подобные настроения практически свойственны всему народу. К этому следует присовокупить сложную экономическую и внешнюю обстановку в странах на границах России. За последние годы в результате информационной войны из России успешно сделали всемирное зло, против которого следует объединиться всем «цивилизованным странам». Руководство нашей страны не делает никаких экстренных шагов на международной арене, чтобы противостоять нападкам наших партнёров. США, НАТО, да и остальные «европейцы» в открытую заявляют, что готовы напасть на РФ с целью уничтожения «мирового зла». Разумеется, желание поживиться за наш счёт и ограбить Россию ими не афишируется. Они ждут только «затравки» в виде удобного случая, которым не приминут воспользоваться. И таким случаем может послужить новая игра на кооперативный мат, причём по тому же сценарию, что и в 1991г. Действительно, для чего мудрствовать лукаво, если он прекрасно зарекомендовал себя уже раз. Мы имеем в виду сценарий, предусматривающий революцию «сверху» и революцию «снизу». Тем более, что ресурсы в стране для осуществления этого есть. Тестовый пробег сценария революции «снизу» был продемонстрирован несколько лет назад на Болотной площади в Москве. Там руководство московской либеральной тусовки, организовав митинг, постаралось перевести его в несанкционированное властями шествие по Москве с призывами свергнуть власть в стране. При этом участники шествия провоцировали полицию на столкновения, стараясь перевести все в жесткое противостояние с жертвами с обеих сторон. Вожди и реализаторы этого сценария весьма неплохо, не скрываясь, живут и благоденствуют. Так, главный вдохновитель, идеолог и руководитель Навальный, несмотря на свою открытую антигосударственную деятельность всё как-то остаётся недосыгаем для высших эшелонов власти России, в частности, её правоохранительных структур. Более того, «оппозиционная режиму» радиостанция «Эхо Москвы» открыто

ведет пропаганду против России. Причем, с согласия государственных властных структур, содержится за наш государственный счет, выделяемый Газпромом!

Всякие попытки обратить внимание властных структур России вплоть до администрации Президента на создавшееся положение успехом не увенчались. Однако, несомненно, это положение властям известно и они делают для себя «молчаливые» выводы, которые их устраивают. Нам же, как гражданам России такое положение вещей не нравится.

Ну, а о ресурсе для революции «сверху» тоже не стоит беспокоиться. Те 5-7%, ограбившие страну, в открытую дают понять, что Россия для них – это только место наживы, и для сохранения этого «статус – кво» они не остановятся ни перед чем. Считаем, что не видеть этого невозможно. Однако, не видят. Тут уместно вспомнить прекрасную русскую народную поговорку: «У нашего Егорки глаза очень зорки, одна беда - глядят не туда».

Следует отметить, что сегодняшняя ситуация отличается от 1991г. тем, что в случае успешной реализации игры на Кооперативный мат в число участников «вольются» своими войсками страны «цивилизованного» Запада. Поэтому, считаем, что надо не «подыгрывать»

демократическим институтам «свободы слова и собраний» в виде Эха Москвы и Болотной, а купировать их. Кроме того, следует тем, кому положено ликвидировать реализацию новой концепции развития игры на кооперативный мат всеми имеющимися у государства способами. Альтернатива этому – «реальный мат», предполагающий гибель России, что в итоге будет являться «окончательным решением русского вопроса». То есть – смерть народа и гибель государства и страны.

Ну, а «гарантированный дележ», то бишь «грабеж», произойдет потом под возгласы: «Наконец – то расправились с мировым злом!» То есть – с нами. Возможность разработки собственной концепции внутри кооперативной игры на мат «разработчика» блестяще продемонстрировало руководство Советского Союза во время Великой Отечественной Войны 1941-1945гг. (ВОВ). Мы имеем в виду, что Вторая мировая война и ВОВ должны были развиваться по концепции кооперативной игры на мат, разработанной в США и Англии. В этой игре нашей стране была уготована роль жертвы. Однако, Сталину вместе с политическим и военным руководством СССР удалось выработать свою концепцию ведения ВОВ и реализовать ее вопреки концепции «разработчика» всей игры. Таким образом, Сталин переосмыслил Президента США Рузвельта и такого политического пройдоху как Черчилля. Это позволило повернуть течение войны в свою пользу. Примечательно, что «кооператорами» в игре «разработчика» выступали практически все страны Европы, выполняющие роль агрессора против СССР. Чем закончилась ВОВ из истории известно: предполагаемые победители «кооператоры» стали побежденными. При этом «разработчики» первоначальной концепции игры на кооперативный мат их в завершении всего и ограбили. Это видно из сегодняшней политической и экономической зависимости Европы от США. Таким образом, Сталинская концепция оказалась мощнее концепции «разработчика», что и дало соответствующие результаты. Думается, что этот итог, следует учесть и сегодняшнему руководству России.

РАЗДЕЛ VI. КУЛЬТУРОЛОГИЯ

Алмантай В.Н.¹, Петрова Г.Д.²

Философский взгляд на традиционную культуру суваро-чувашей

¹Фонд историко-культурологических исследований им. К.В. Иванова²ФГБОУ ВО «Чувашский государственный педагогический университет им. И.Я. Яковлева»

(Россия, Чебоксары)

doi: 10.18411/sr-10-02-2019-20

idsp: sciencerussia-10-02-2019-20

Термин «традиция», восходящий к латинскому глаголу **tradere** (передавать), достаточно давно оказался в фокусе научного осмысления. Философы Просвещения А. Бергсон, Дж. Вико, И.Г. Гердер, В. Дильтей, Ш. Монтескье, Ж.-Ж. Руссо одними из первых обращают внимание на взаимоотношения традиции и культуры.

В своей концепции И.Г. Гердер отмечает, что каждой культуре присущи пространственное и временное измерения, своё внутреннее лицо или «дух»: «Народы видоизменяются в зависимости от места, времени и внутреннего характера; всякий народ несёт на себе печать соразмерности своего, присущего только ему и несопоставимого с другими совершенства.

Суть традиции – в передаче культурного опыта, культурная традиция обуславливает жизнь и характер своих обладателей: «Если человек живёт среди людей, то он уже не может отрешиться от культуры, – культура придаёт ему форму или, напротив, уродует его, традиция захватывает его и формирует его голову и формирует члены его тела. Какова культура, насколько податлив материал, от этого зависит, каким станет человек, какой облик примет он» [3, с. 244]. Генезис культуры и её последующее формирование зависят от внутренних сил народа, на которые также оказывают сильное воздействие климатические условия. Вследствие этого все регионы земного шара имеют свои культурные характеристики и оригинальность.

С развитием социологического направления (социология, социальная антропология) в XX в. мнение о традиционной культуре стало претерпевать некоторые изменения. В последней четверти XX в., когда процессы глобализации стали оказывать своё влияние на все стороны жизни общества, динамика традиционной культуры вышла на первый план во множестве исследований, её отношения с современностью начали серьёзно переосмысливаться.

Традиционная культура сохраняется и развивается за счёт взаимовлияния традиций и «новаций». Этим процессам посвящены известные труды Э. Шилза, К. Гирца, Ф. Риггса, С. Эйзенштадта, заслуживающие особенного внимания. Авторы рассматривают традиционную культуру не в застывшем состоянии, а как непрерывно развивающуюся и восприимчивую к адаптации и различным трансформациям.

Мы придерживаемся мнения, что традиционная культура находится в стабильном развитии. Вероятно, и то, что адаптационные возможности традиционной культуры, содержание и темпы её развития обуславливаются вызовами времени и обстоятельствами существования этноса – её творца и носителя. Вследствие этого традиционная культура может в определённое время «застыть», впасть в гомеостатическое состояние, а затем вновь обрести динамику и развиваться, совершенствуясь. Одним из результатов исследования адаптивных потенциалов традиционной культуры стала концепция «переходного общества». Теоретик этой концепции Ф. Риггс полагает, что традиционная культура превращается в новую форму социально-политической системы: «Подобная система нового типа, зачастую характеризуемая как прежде традиционная или как переходная, формирует свои

системные характеристики, создавая своеобразный механизм самовоспроизводства и сохранения постоянства» [8]. Примером подобной удачной адаптации традиции, соединения старых, устоявшихся и новых элементов является суваро-чувашский праздник Акатуй – истоки его уходят в глубину веков – как механизм, сохраняющий, защищающий и мобилизующий всю нацию. Таким образом, можно сказать, что в зарубежной культурологии отчетливо заметна тенденция к диалектическому и динамическому осмыслению традиционной культуры [5; 9].

Традиционная и современная культуры находятся в тесной взаимосвязи. Все, что воспринимается как новое, по истечении определенного времени станет привычным, а затем – неотделимой частью традиции. И напротив, новые линии и формы развития культуры определяются адаптивным потенциалом и традицией, сплавом старых и новых элементов.

На наш взгляд, обогащение традиционной культуры происходило в течение многих поколений благодаря осмысленной деятельности, целеустремленности, отбору ценностей в виде норм, образцов, смыслов, которые необходимы для благополучного формирования этноса.

На становление традиций, обычаев и ритуалов оказывали постепенное влияние многие факторы. Они усложнялись, упрощались, застыли на определенном промежутке времени или со временем вовсе исчезали. Так, формирование традиционной суваро-булгарской культуры было связано с эпохальными историческими процессами, сопровождавшимися миграцией, этнической ассимиляцией, религиозным влиянием и культурным заимствованием, в итоге – в системе суваро-булгарской традиционной культуры органично слились и интегрировали в уклад жизни компоненты разных культур [1; 5]. Некоторые элементы, присутствующие в культуре суваро-чувашей, дают нам право предполагать наличие влияния культуры скотоводческих племен. Такие названия, как «субарейские племена» и «страна Субарту», наблюдаются в шумеро-аккадских и вавилонских текстах, к примеру, в бумагах, найденных при раскопках древнего города-государства Мари. Ассирия с древних времен подвергалась сильному культурному влиянию Шумера, возможно, это влияние на субар/сувар, сохранилось в течение тысячелетий с некоторыми вариативными изменениями [1; 4]. В связи с этим мы приходим к выводу, что традиционные культуры проходят свой долгий уникальный путь: зарождаются, развиваются, взаимодействуют, угасают, затем опять возрождаются, то есть существуют, не повторяя сами себя.

Мы считаем, что традиционная культура обладает устойчивым этническим характером, собственно, этнос и есть её носитель. Тем не менее в процессе формирования нации традиционная культура формирующих её этносов видоизменяется, в некоторой степени популяризируется. Для национальной культуры родовая идентичность особой, определяющей роли не играет, так как в ходе формирования нации на первое место выступают иные важные признаки – территориальные (землячество), региональные, религиозные и т.д. [9; 12, с.73].

Признаком традиционности культуры считают её повторяемость (в определенных чертах), постоянство и преемственность в течение многих поколений. Благодаря этим характеристикам семья, как начало традиционной культуры, как социальная общность, воссоздаёт себя и передаёт из поколения в поколение какие-то этнические характерные черты и приметы. Но акцентирование лишь семьи (к тому же в ней не всегда есть дети) может лишить традиционную культуру преемственности, самовоспроизводимости в будущем, и её жизнь окажется под угрозой. Как мы полагаем, по этой причине традиционная культура должна распространяться не только в одной семье, а в клане, общине.

По нашему мнению, наиболее оправданным является обращение исследователей к стабильности «ядра» как знаку традиционности культуры.

Эти изменения встраиваются постепенно, зачастую при существенном внешнем сохранении вторых, что допускает возможность заявлять о культурной преемственности, например, в сфере материальной культуры.

Так, украшения древних сувар, предков чувашей – на сегодняшний день восстановлены полностью, например: *майса – хёрсен пёр рет кёмёл тенкёрен тёракан*, *мйя сакакан капёрё* (девичье украшение – из одного ряда монет), *шўлкеме – кёмёлтен е йёсрен тунё Турё палли* (шюльгеме – знак Бога, изготовленный из серебра или бронзы), *ама – хёрарёмсен кайёр умне сакмалли капёр* (ама – женское нагрудное украшение), *тевет – хул урлэ сакакан капёр* (женское украшение – расшитая перевязь), *мйй унки* (гривны), *халха саккисем* (серьги), *сёрёсем* (перстни), *сулём* (браслеты), *тавлэв ункисем* (височные подвески); нашивные детали и украшения к костюму: *хупём* (накладки), *сакём* (подвески), *сыхлавсем* (обереги) для мужчин и женщин; *тухья* и *хушпу* (женские головные уборы, украшенные бусами и монетами) и др. По своему художественному исполнению и мастерству они вовсе не уступают оригиналам, которые известны благодаря археологическим исследованиям, но вместе с тем состав, и структура материалов для изготовления этих украшений и элементов традиционного костюма отличаются от используемых в древности [1; 9].

Можно допустить, что в большинстве своём традиционная культура, благодаря устойчивости и крепости своего ядра, оказывает мощное ресурсное противодействие культурному распаду и маргинализации социума. Следовательно, обращение к традиционной культуре в условиях глобализации можно считать закономерным процессом. Мы согласны с высказыванием о том, что традиционная культура «функционирует как основание для идентификации общества и его членов, маркировки себя самобытными образцами своей культуры» [2, с. 28–29; 9]. На примере суваро-чувашей следует отметить, что отдельные компоненты традиционной культуры (традиционные праздники, национальная одежда, декоративно-прикладное искусство) поистине могут играть роль «маркеров» идентичности, отличать одну этническую группу от другой. Не стоит игнорировать и мнение о том, что в процессе глобализации, с одной стороны, вроде бы расширяется поле культурных взаимосвязей, а с другой – традиционные культуры теряют свой облик. Культурная идентичность в этом случае играет роль защитного механизма: «Любая культура владеет системой защитного механизма, способной защитить её от чрезмерного инокультурного влияния: таков механизм сбережения и передачи своего предшествующего опыта и обычаев, развития у людей ощущения культурной идентичности и др.» [1; 9].

Для суваро-чувашей их традиционная культура (быт, семейный уклад, язык, одежда, традиционные праздники) имела большое значение – собственно, с учётом такой позиции они создавали свои поселения. Сохранить традиционную культуру в её полноте они считали наиболее важной задачей, что подтверждает значимость отношения к ней. Богатая по содержанию культура суваро-чувашей отличалась от культур соседей особенностью языка. Язык современных чувашей, потомков сувар, за тысячелетия своего существования заметно отошел от тюркской группы языков – татарского, башкирского, казахского, уйгурского, узбекского и др. (которые без особого усилия понимают друг друга без перевода).

Суваро-чувашский язык – единственный сохранившийся в суваро-булгарской ветви. Он отличается от всех тюркских языков тем, что слова, содержащие звук [p], в других языках переходили на [з] (переход ротацизма к зетацизму): *хёр* – дочь, *сакёр* – восемь, *таххёр* – девять, *сёр* – сто; в татарском языке: **кыз** – дочь, **сигез** – восемь, **тугыз** – девять, **йоз** – сто и т.д.

В суваро-чувашском языке есть необычные для других народов звуки: **я́, ё́, с́, ў́**. В отличие от тюркских языков, суваро-чувашский, как и шумерский и египетский, состоит из одних мягких звуков, в нём отсутствуют звонкие согласные **б, г, д, ж, з**. В связи с этим суваро-чувашский язык вместе с древнебулгарским языком относятся к

особой группе, названной суварской (булгарского типа). Специалистами выявлено, что язык сувар, болгар и хазар был одинаков.

Касаясь языка суваро-чувашей, лингвист и этнограф Н.Н. Поппе отмечал, что чувашский язык не принадлежит ни к тюркской, ни к финской группе языков, его следует отнести к третьему звену и признать дотюркским. По фактическим данным, суваро-чувашский язык можно назвать близким как к угорским, так и к иранским языкам. Исследователь Ю.Ю. Ювенальев выявил в современном чувашском языке около четырёхсот общих в восточноиранскими слов, восходящих к пратюркскому состоянию [12, с. 16].

Ведь, как замечал ещё академик Н.Я. Марр, что чувашский язык перебрасывает мост от пракавказских языков к тюркским и индоевропейским. Сегодня такой язык наверно назвали бы «осевым» [7].

Своеобразный пратюркский и индоиранский язык и культура субарейцев оказали большое влияние на формирование тюркских языков и культуры местных алтайских народов.

Предки чувашей – сувары – многократно были вынуждены переселяться на неосвоенные территории, в связи с чем, как и другие народы по маршруту их передвижения оказывались в поле сильного воздействия культур Ирана, Индии, Китая, Ближнего Востока, Передней и Средней Азии, Кавказа, Причерноморья и др.

С этими процессами связана уникальность суваро-чувашского языка и поразительная оригинальность культуры, как материальной, так и духовной. Как показывает история, все этносы в этом плане не исключение и сувары – следствие слияний и скрещиваний разных племён и народов, что, естественно, повлияло и на формирование их языка. В языке суваро-чувашей можно обнаружить слова, идентичные лексемам каждого этноса, который встречался на пути их миграции, то есть их язык успешно включил в свой состав разнообразную общеупотребительную лексику соседних этносов. Однако в современном суваро-чувашском языке до сих пор сохраняются и многие характерные черты древнего языка.

Итак, главными этническими знаками (признаками) традиционной культуры суваро-чувашей являются язык, традиции, традиционная одежда, быт и т.п.

1. Алмантай В.Н. Культурная идентичность суваро-чувашей в условиях глобализации / В.Н. Алмантай. Чебоксары: Чуваш. Кн. Изд-во, 2018. – 167 с.: ил. 2010. – 136 с., ил.
2. Бестаева, Э.Ш. Проблемы идентификации личности в этнокультуре: автореф. дис. ... канд. филос. наук: 24.00.01. – Ростов н/Д.: Юж. федер. ун-т, 2009. – 32 с.
3. Гердер, И.Г. Идеи к философии истории человечества / пер. с нем. А.В. Михайлова. – М.; СПб.: Центр гуманитарных инициатив, 2013. – 760 с.
4. Иванов, (Алмантай) В.Н. Сувары – предки чувашей. – Чебоксары: ФИКИ им. К.В. Иванова, 2008. – 116 с., ил.
5. Иванов, (Алмантай) В.Н. Культурная идентификация суваро-булгаро-чуваш // Вестник славянских культур / Государственная академия славянской культуры. – М., 2015. – № 2 (36). – С. 67–74.
6. Марр, Н.Я. Чуваши-яфетиды на Волге. – Чебоксары, 1926. – 75 с.
7. Николаев, В.В. История чувашей: древняя эпоха: атлас. – Чебоксары: ФИКИ им. К.В. Иванова, 2007. – 80 с.
8. Пантин, В.И. Циклы и войны глобальной истории. Глобализация в историческом измерении. – М.: Новый век, 2003. – 276 с.
9. Петрова, Г.Д. Народная мудрость (социально-философский анализ на основе самобытности национальных культур Среднего Поволжья). – Чебоксары: ЧГИГН, 2005. – 225 с.
10. Санжеева, Л.В. Модель мира в традиционной культуре бурят XIX–XX вв.: дис. ... д-ра культурологии: 24.00.01. – М.: Рос. ин-т культурологии, 2006. – 292 с.
11. Хотинец, В.Ю. О содержании и соотношении понятий «этническая самоидентификация» и «этническое самосознание» // Социологические исследования. – 1999. – № 9. – С. 67–74.
12. Ювенальев, Ю.Ю., Ювенальев, С.Ю. Культура суваро-булгар. Этническая религия и мифологические представления. – Чебоксары; Аслыялы: Фонд «Сувар», 2013. – 128 с.

Семенов С.Г.

Навруз, Нарӑс – праздник пробуждения природы и начало новой жизни*Общественное объединение «Сувар»
(Россия, Чебоксары)**doi: 10.18411/sr-10-02-2019-21**idsp: sciencerussia-10-02-2019-21***Аннотация**

В статье описывается «Навруз, Нарӑс», как международный праздник. Что готовится к празднику и какие блюда украшают в этот день праздничный стол. Также как народный праздник достиг международного статуса.

Ключевые слова: праздник «Навруз, Нарӑс», пробуждение, проросшая пшеница, весеннее солнцестояние, традиционные блюда.

Abstract

The article describes Navruz, Naräs, as an international holiday. What is preparing for the holiday and what dishes decorate the holiday table on this day. Just as the national holiday has reached international status.

Keywords: Navruz, Naräs holiday, awakening, sprouted wheat, spring solstice, traditional dishes.

Актуальность исследуемой проблемы обусловлено тем, что в последнее время древнейший праздник Навруз (Нарӑс – по суваро-чувашски) завоевывает все большую популярность. Навруз (имеются другие варианты: Ноуруз, Невруз; дословный перевод означает «новый день») – или праздник Нового года, корни которого надо искать в глубине тысячелетий. Он опирается на древние земледельческие традиции и является символом возрождения жизни. Праздник «Навруз-Нарӑс» отмечается в дни весеннего равноденствия или начала нового солнцестояния по солнечному календарю, в пору пробуждения природы от зимнего сна и вхождения солнца в созвездие Овна, тем самым подтверждая его планетарность. Иначе говоря, это взаимосвязь космоса и земли предвещает новый импульс, обновление, пробуждение природы и всего живого на земле, включая и человека [1; 6; 7].

Необычно ценной чертой этого праздника является то, что, не взирая ни на что, он выстоял, и настолько глубоко сплотился с душевными чувствами народов этой земли, что они с большим трепетом ждут его ежегодного наступления и готовы его встретить достойно.

Солнце является значимым атрибутом в нашей жизни, небесные светила, созвездия и звезды на этот день после годового круговорота прибывают на свои точки первоначального пребывания и принимаются к движению по новому кругу. День, когда уравниваются день и ночь по солнечному календарю, принято считать началом Нового года. Существует мнение, что в этот день происходит пробуждение природы, которая на землю спускает добро и благодать, изгоняет злые духи, которые не проникнут в обитель людей. Поэтому «Навруз-Нарӑс» считается светлым и веселым праздником.

В традиции празднования «Навруз-Нарӑс» заложены нравственные качества людей, обладающие открытостью, сердечностью, отзывчивостью, милосердием. Это тоже имеет немаловажное значение и причиной того, что его наступление ждут с нетерпением. С Навруз-Нарӑсом начинаются подготовительные работы нового земледельческого года в крестьянской среде, поэтому он имеет важное прикладное значение, т.к. отмечается момент перехода к земельному труду, новому земледельческому циклу [1; 4; 5; 6].

Этот момент имел большое значение, как для благополучия общины, так и для понимания и мироощущения землепашца, поскольку земледелец мыслил рамками земледельческого цикла, основным принципом которого выступал день сева. Благодаря этому, с Навруз-Нарёсом начинались не только подготовка к посевным работам, но и целая стадия жизнедеятельности людей.

Праздник Навруз не относится к конкретной религии или конфессии, а акцентирует обновление, зарождение природы. Он как народный праздник, существует испокон веков, органично внедрился в культурную жизнь многих народов и регионов мира.

Отличительная черта Навруз-Нарёса – его светский характер в отличие от большинства торжеств в исламском и христианском мире.

С сентября 2009 г. Навруз числится в репрезентативном списке нематериального культурного наследия человечества ЮНЕСКО, а с конца февраля 2010 г. 64-я сессией Генеральной Ассамблеи ООН было объявлено 21 марта, как «Международный день Навруза». Эта дата празднования – 21 марта, избрана неслучайно, потому что она приходится на весеннее равноденствие, когда продолжительность дня равняется с продолжительностью ночи, и весна решительно входит в свои права. Тем самым Навруз и мусульманский Новый год отличаются друг от друга, потому что основой мусульманского календаря является лунный годичный цикл [8].

Так как один год солнечного календаря содержит 365 (366) дней, а лунного – 354 (355) дней, в связи с чем, лунный год со всеми своими датами относительно солнечного передвигаются приблизительно на одиннадцать дней вперед.

Мы вправе думать день весеннего равноденствия, как «официальное» начало весны в северном полушарии. К примеру, в 2017 году весеннее равноденствие наступило 20 марта в 10.29 по Гринвичу (13.29 мск). В то самое время центр Солнца пересекает небесный экватор и покидает южное полушарие Земли в сторону северного. С данной минуты до самого летнего солнцестояния ночи становятся короче дней.

Праздник «Навруз-Нарёс» является самым древним на Земле, так как его праздновали еще до зороастрийские времена, т.е. до VII в. до н.э. «Навруз-Нарёс» посвящались много теплых строк древнегреческим географом и историком – Страбоном (64–63 до н.э. – ок. 23–24 н.э.). В своих записях он представляет, какой смысл праздник имел в те времена, как народ почитал этот праздник. «В самые древние, давние времена и по сегодняшние жители Междуречья собираются в этот день в Храме огня. Это самый почитаемый праздник, когда торговцы закрывают свои лавки, ремесленники прекращают работу, все веселятся, угощают друг друга теми напитками и кушаньями, которых коснулся огонь» [7]. Также этот праздник восхвалялся в своих стихах поэтом Фирдоуси (935–1020 гг.), философом, поэтом, математиком, астрономом и астрологом Омаром Хайямом (1048–1131 гг.) [8].

Принято считать, что по происхождению праздник «Навруз-Нарёс» относится древнеиранскому легендарному пророку Заратуштры, связанному с культом Солнца. Возможно, именно от зороастризма «Нарёс» приобрел обряд почитания предков. В этот день обязательно нужно навестить родных и близких с угощением и попросить прощения [1].

До начала праздника проводилась тщательная уборка жилья, обновлялась домашняя утварь и одежда, украшались жилища, убиралась территория вокруг обиталищ от мусора, приводились улицы в совершенный порядок от зимней грязи. К празднику все надевали новую одежду, покалялись, примирялись с недругами, простили долги.

Даже на современном этапе, приходу Навруз-Нарёс, т.е. Новому году готовятся и проводят предварительный символический обряд очищения. Последняя среда недели

перед наступлением Навруз-Наръс – особенная, которая называется «средой радости», так как в этот день все улицы городов и сел светятся от зажженных костров. Поэтому в этот день все люди, от стариков до малых детей семь раз должны перескочить через один и тот же костер, или же перепрыгнуть последовательно через семь костров. Последнюю ночь проходящего года провожают особенно весело, обрызгивая друг друга чистой водой и перепрыгивая через чистый ручеек с тем, чтобы очистить свое тело и дух от накопившихся прошлогодних грехов.

Навруз-Наръс – это что-то больше, нежели просто праздник. Традиционные блюда древнего и красивого праздника очень разумны, полноценны углеводами, белками и жирами. Главным украшением праздничного стола является проросшая пшеница. Нашим предкам в течение тысячелетий после продолжительной зимы приходилось бороться с недостатком витаминов в организме, с помощью элементарного, но весьма результативного средства – проросшей пшеницы. Благодаря современной науке можно доказать, что пятьдесят граммов ростков пшеницы содержат столько же витаминов «С», сколько содержит шесть стаканов апельсинового сока.

В составе проросшей пшеницы содержатся почти вся группа витаминов «В» и продукт богат минералами, такими как: калий и железо, цинк, кальций, фосфор, селен, магний, натрий, медь и марганец.

В этот день ритуальным блюдом из проросшей пшеницы в течение многих тысячелетий украшались праздничные весенние столы, с которыми связаны многочисленные предания, легенды, верования и традиции.

В течение двух недель до начала праздника начинается проращивание зерен пшеницы. Зерна пшеницы до праздника должны иметь зеленые всходы до семи сантиметров и украшать праздничный стол и являются главным символом и украшением стола, также рождением новой жизни – Нового года. Это начало приготовления, но на этом подготовка не заканчивается, перед самым праздником зерна проращиваются снова, как основа праздничного стола. Всем гостям предлагается блюдо с едва взшедшими зернами, как символа приобщения к возрождению всего живого. В этот день накрывается стол не только проросшей пшеницей, но и разными сладкими блюдами.

Ритуал «Навруз-Наръс» – это не только сладкий стол и обильное застолье, но он сопровождается еще и детскими песнями про праздник. Детей щедро одаривают разными сладостями в каждом доме, куда они приходят петь песни про Новый год. Все улицы наполнены в эти дни песнями, танцами, шутками.

В древности «Навруз-Наръс» праздновался ровно тринадцать дней. По окончании торжеств народ выходил в поле, где и встречал Новый год. Такая существовала примета. Считалось, что человек вышедший в праздничные дни в поле испытать наслаждение природой, в течение всего будущего года будет испытывать удачу и достаток.

Праздник «Навруз-Наръс» не имеет к исламской, христианской, буддистской религии никакого отношения.

Мӑнкун (на современный суваро-чувашский язык переводится как «Великий день, возжжение огня Нового года»). Наръс, Мӑнкун – один из самых главных праздников наших предков, и этот день праздник справляли у родственников по мужской линии с 21 марта по 1 апреля [1].

Возвращаясь к историческим корням данного праздника, можно найти в нем много схожего со славянским праздником Масленица. Масленица – это также древний славянский праздник, также пришедший из древней культуры и сохранившийся после принятия христианства. И по времени Масленица совпадает с празднованием «Навруз-Наръс». По своей жанровой составной Масленица – это та же, как и Навруз, самый веселый и сытный народный праздник, который продолжается целую неделю [3].

Появлению «Нового солнца» символизирует румяный и горячий блин, но со временем возник новый календарь, и со смещением чисел в нём – праздник переместился на иную дату, и до сегодняшнего дня дошёл как «проводы зимы» на Масленицу.

Среди обычаев празднование Масленицы также включает в себя прыжки через костер, изгнание злых духов, праздничные представления, народные гуляния. Также, как и «Навруз-Нарёс» Масленица на протяжении многих веков сохраняла характер народного гулянья.

Подобно «Навруз-Нарёсу» существует праздник «Масленица» символизирует проводы зимних холодов и встречу весны. В «Масленицу», как и в преддверии «Навруз-Нарёса», сжигается деревянное чучело, тем самым объявляется всем о приходе тепла, придающего человеку новую жизненную энергию. Каждый из семи дней народных гуляний отмечается массовыми играми, катаниями на санках, разведением костров и прочими забавами, а также выпечкой традиционных для этого праздника блинов. Особое место в дни «Масленицы», как и в «Навруз-Нарёсе», отводится посещению молодыми супругами родителей, старших по возрасту родственников, помощи неимущим, молитвам [1; 3; 5].

Есть много разных традиций подготовки и празднования этого большого праздника, которые дошли до нас от наших прародителей из глубины веков.

«Навруз-Нарёс» – праздник обновления и слияния с природой. С точки зрения эзотерики, основные действия Навруз-Нарёса направлены на приобретение благоприятных энергий возрождения и света. Как результат вобравший в себя культурные традиции нескольких цивилизаций, он считается древнейшим доисламским и дохристианским праздником. Его воспевают на родном языке многие народы, что является значимым вектором в идейно-эстетическом воспитании молодого поколения, которое способствует формированию национального самосознания подрастающего поколения и расширяет их мировоззрение

Следует отметить, что «Навруз-Нарёс» появился и празднуется с незапамятных времен, когда современные религии и национальности еще не существовали. Множество праздников у разных народов имеют родственные корни, только именуются они по-разному и имеют некоторые отличия. За многие сотни лет праздник «Навруз-Нарёс» не исчез, сменив разных правителей и завоевателей на своем пути. Он просто выжил за счет широкой социальной основы при различных верованиях и государствах, а также приобрел значимый государственный смысл. В США 21 марта отмечается как День сельского хозяйства. У иранцев, для которых Навруз является действительно народным праздником, бытует два Навруза. Это: Малый и Большой Науруз. Малый Науруз – начало весны. Большой Навруз – шестой день месяца Фарфардин [2; 4; 5; 6].

В заключение необходимо отметить то, что в Российской Федерации уже существует традиция ежегодно отмечать «Навруз» на официальном уровне. Так, при поддержке московской мэрии и содействии российского Союза соотечественников проводятся мероприятия, связанные с празднованием этой даты. К примеру, 21 марта ежегодно в концертном зале «Россия» московского спортивного комплекса «Лужники» собираются различные творческие коллективы из разных стран ближнего зарубежья и регионов России. Организуются выставки, в том числе и кулинарные, с демонстрацией самобытной народной кухни, ярмарки продаж национальных поделок, а также специальные детские программы. Подобные мероприятия проводятся в таких российских городах, как Воронеж, Чебоксары, Ростов-на-Дону, Краснодар, Калуга, Кострома, Казань, Новосибирск, Ярославль, Тула, Владимир, Муром, Химки, Тамбов, Калининград, и другие. В последние годы возрос интерес к древнему празднику «Навруз-Нарёс» и среди самого русского народа. Они воспринимают его как предвестник грядущей весны и

пробуждение природы. Из этого следует, что в перспективе это яркий, веселый и «сладкий праздник» охватит многие страны и континенты, потому что он вне религии и вне национальности и имеет светский характер.

1. Алмантай, В.Н. Культурная идентичность суваро-чувашей в условиях глобализации / В.Н. Алмантай. – Чебоксары: Чуваш. кн. изд-во, 2018. – 167 с.
2. Айни, С. Гулянье в Файзабаде. – Соч. – Т. 4. – М., 1974.
3. Лыкошин, Н. Встреча весны – Сайл в Худжанде/Туркестанские ведомости, от 16.03.1903. – № 22.
4. Негмати, А.Э. Земледельческие календарные праздники древних таджиков и их предков. – Душанбе, 1989.
5. Раджабов, З.Ш. Страницы прошлого. – Душанбе, 1986.
6. Рык-Богданик. Навруз в Ходженте//Туркестанские ведомости. – 12.03.1906, – № 40.
7. Страбон. География. – М.: «Наука», 1964.
8. <http://www.ferghana.ru/article.php?id=5639>; <http://www.uztour.biz/navruz.htm>; <http://www.navruz.edunet.uz/>; <http://www.lawfulstate.ru/civboomreligissl.html>; <http://www.navruz.edunet.uz/gip.htm>

Научное издание

Наука России: Цели и задачи

Сборник научных трудов, по материалам
XIII международной научно-практической конференции
10 февраля 2019 г.

Часть 1

SPLN 001-000001-0401-SR

Подписано в печать 09.03.2019. Тираж 400 экз.
Формат.60х84 1/16. Объем уч.-изд. л.5.52
Бумага офсетная. Печать оперативная.
Отпечатано в типографии НИЦ «Л-Журнал»
Главный редактор: Иванов Владислав Вячеславович