

**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»**

*Международная научно-практическая конференция,
посвященная 125-летию А.В. Чаянова*

**ИННОВАЦИИ
В НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЯХ
СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА**



2013

УДК 30:001.895

ББК 60.033.3в

И66

И66 **Инновации в научных исследованиях современного общества.**
Материалы Международной научно-практической конференции,
посвященной 125-летию А.В. Чаянова. – Ярославль-Москва: Изда-
тельство «Канцлер», 2013. – 736 с.

Сборник тезисов подготовлен на основе докладов участников Меж-
дународной научно-практической конференции, посвященной 125-летию
А.В. Чаянова «Инновации в научных исследованиях современного обще-
ства». В конференции принимали участие профессора, преподаватели,
докторанты, аспиранты, магистранты и сотрудники Российского универси-
тета кооперации, а также предприниматели, кооператоры, зарубежные
ученые. Представленные материалы отражают широкий диапазон научных
исследований по актуальным проблемам развития кооперативного сектора
экономики, управления, права, образования, общества, сферы услуг.

Статьи представлены в авторской редакции.

ISBN

© Российский университет кооперации, 2013
© Издательство "Канцлер", 2013
© Коллектив авторов, 2013

О РЕАЛИЗАЦИЯХ НАУЧНЫХ ПРОЕКТОВ В РОССИЙСКОМ УНИВЕРСИТЕТЕ КООПЕРАЦИИ

В.А. Кривошей, профессор, д.э.н., ректор,
Е.А. Певцова, профессор д.ю.н., д.п.н., проректор по научной работе
Российский университет кооперации

Международная научно-практическая конференция «Инновации в научных исследованиях современного общества» посвящена 125-летию известного российского ученого А.В.Чаянова и проводится в рамках ежегодных Чаяновских чтений.

Имя Александра Васильевича Чаянова хорошо известно не только в нашей стране, но и далеко за ее пределами. Он являлся видным деятелем кооперативного движения первой половины XX столетия, автором новой аграрной программы. Для Чаянова характерно большое внимание к сельскохозяйственной кооперации. По его мнению, для подъема советской агроэкономики надо было объединять в кооперативы большинство крестьян, с последующим ограничением и вытеснением эксплуататорских отношений и привлечением сельских пролетариев к семейно-трудовому хозяйствованию через предоставление кредита. Главным путем подъема эффективности аграрного сектора Чаянов считал развитие кооперации не по горизонтали (объединением многих одинаковых единоличных хозяйств в одно коллективное), а по вертикали – путем объединения производства, хранения, переработки и сбыта сельскохозяйственной продукции, покупки и обслуживания техники, племенной и селекционной работы.

Спустя многие годы идеи А.В. Чаянова не потеряли своей актуальности, стали основной многочисленных научных исследований, которые проводятся, в том числе и в Российском университете кооперации.

В 2013 году авторскими коллективами кафедр университета опубликованы научные статьи по актуальным проблемам кооперации, выпущено более ста монографий. Ученые университета принимают участие в разработке программных и нормативных документов для высших органов государственной власти Российской Федерации, а также различных международных организаций.

Продолжается работа по комплектованию научных фондов музея истории кооперации. Коллекция музея пополняется новыми экспонатами, архивными документами по истории кооперации начала XX века.

Российским университетом кооперации получены гранты на проведение научных исследований по государственным заказам от Российского Гуманитарного научного фонда, Общественной палаты Российской Федерации и региональных грантодателей. Научная деятельность университета высоко оценена общественностью и получила освещение в ведущих средствах массовой информации.

В 2013 году успешно работали научные школы, среди которых «Организационно-экономические проблемы развития кооперации», «Новая экономика: сущность, факторы, структура», «Актуальные проблемы финансового менеджмента», «Проблемы развития предпринимательства и аграрного сектора национальной экономики», «Внутрихозяйственный контроль и аудит в организациях кооперативного сектора экономики», «Формирование правовой культуры и профилактика правонарушений в молодежной среде» и другие, возглавляемые заслуженными деятелями науки Российской Федерации, заслуженными работниками высшей школы Российской Федерации, академиками и действительными членами различных академий наук.

Университет и его структурные подразделения установили тесное взаимодействие с профильными предприятиями, объединениями работодателей, профессиональных сообществ. На базе регионов России и за рубежом (в Чехии, Австрии, Болгарии, Турции, Шри-Ланке, Германии, Великобритании) активно работала созданная на базе университета Кооперативная Бизнес-школа. В ее рамках реализована модульная программа профессиональной переподготовки кооператоров по направлению «Менеджмент в сфере кооперации», предназначенная для руководителей среднего и высшего звена кооперативных организаций, а также управленческого резерва. В рамках Кооперативной Бизнес - школы проведены курсы на территории Орловской, Московской, Владимирской, Смоленской и Ростовской областей, в Краснодаре, Чебоксарах, Волгограде. Сформирована группа постоянных заказчиков из разных регионов (Киров, Курск, Смоленск, Казань, Рязань, Поволжье, Чебоксары, Воронеж, Владимир, Химки, Сыктывкар, Иваново, Брянск).

Наш университет прошел славный путь, сохранив лучшие традиции и, благодаря этому, занимает сегодня достойное место среди лучших вузов России. Мы по праву гордимся не только теми, кто работает с нами, но и нашими выпускниками, которые прославляют науку, вносят свой достойный вклад в развитие экономики.

Благодаря ученым, работавшим в вузе, наш университет сохранил лидирующее положение в области фундаментальных и прикладных исследований проблем функционирования организаций потребительской кооперации. Создатели научных школ, яркие одаренные люди, были носителями и продолжателями лучших традиций российской науки, оставили талантливых учеников, работающих в университете сегодня.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

РАЗВИТИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ НА СЕЛЕ

А.В. Ткач, заслуженный деятель науки Российской Федерации,
доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики
кооперации и предпринимательства
Российский университет кооперации

Значимость кооперации существенно возрастает в условиях глобализации экономики и особенно – присоединения России к ВТО.

Кооперация потребительских обществ с сельхозпроизводителями создаёт условия для реализации потенциала личных подсобных и крестьянских (фермерских) хозяйств, повышения их эффективности в результате взаимной адаптации производителей, заготовителей и переработчиков, укрепления вертикальных связей и взаимоотношений.

Производство, заготовки и переработка сельхозпродукции рассматриваются как составные части единого процесса вертикальной кооперации, позволяющей преодолеть разрушительное действие дезинтеграции, более справедливо распределить конечную прибыль от совместной работы.

Потребительская кооперация Центросоюза РФ – это готовая структура и надежный партнер для сельского хозяйства, они имеют общие интересы на селе, определяющие базу их эффективного сотрудничества.

Современную систему потребкооперации Центросоюза России представляют 3 тыс. потребительских обществ, объединяющих 4 млн. пайщиков и обслуживающих около 40 млн. сельских жителей.

Потребительская кооперация страны, согласно постановлению Советского Правительства, с 1935 года осуществляет свою деятельность по развитию инфраструктуры сельской территории.

Кооперационные процессы углубляют взаимодействие заготовительных и перерабатывающих предприятий с производителями сельхозпродукции.

Значительную роль в закупках у сельских подворий продукции играют кооперативные магазины, выступающие как форпост потребительской кооперации в российской деревне.

Кооперативные идеи, принципы и формы обеспечивают мобилизацию разрозненных сил мелких сельхозпроизводителей, оживляют сельскую экономику.

Так было в конце 19 - начале 20 века, в первые годы советской власти и в период НЭПа. Возросла потребность в потребкооперации и в наши дни.

Как дитя нужды и мать богатства - кооперация не случайно попала в поле зрения русской интеллигенции в 19 веке, была положительно воспринята обществом как выход из сложной экономической ситуации не только в деревне, но и в городе.

Первыми примерами процессов кооперации в России явилось создание в 19 веке кооперативных молочных и маслодельных заводов, сыроварен и производственных артелей.

Проявляя себя в роли интегратора мелких сельхозпроизводителей, потребительская кооперация демонстрирует тягу человека к сотрудничеству и взаимопомощи. В кооперации приумножается сила слабых.

Потребительская кооперация Центросоюза РФ выступает как инструмент в развитии интеграционных процессов на селе, обеспечивая работой более 2 млн. человек.

Степень развития кооперации в стране служит верным показателем культуры и нравственного уровня населения. Кооперативные успехи тем выше, чем выше кооперативная грамотность людей.

Потребительская кооперация России имеет развернутую сеть заготовительных и перерабатывающих предприятий, максимально приближенных к местам производства сельскохозяйственной продукции, что способствует увеличению закупок продукции в личных подсобных и крестьянских (фермерских) хозяйствах, исключая из технологической цепи всевозможных перекупщиков, обирающих сельхозпроизводителей.

В результате вертикальной кооперации получается замкнутый цикл: производство - заготовки – переработка - реализация (рис.1).



Рисунок 1 - Интегрирующая роль потребкооперации

Потребкооперация укрепляет связи сельхозпроизводителей с потребительскими обществами, перерабатывающими предприятиями и продовольственным рынком.

В 2012 году совокупный объем деятельности потребительской кооперации России составил около 240 млрд. рублей. Более 500 тыс. сельских подворий являются постоянными сдатчиками сельхозпродукции, из которой в пунктах общественного питания системы потребкооперации выработано более 80% продуктов.

Потребкооперация поставляет сельским жителям фуражное зерно, комбикорма, посевной материал (рис. 2)



Рисунок 2 - Схема кооперационных связей заготовительного предприятия районного потребительского общества

Сельские подворья в лице потребкооперации могут иметь надежный и эффективный канал сбыта произведенной продукции.

В последние годы потребкооперация Центросоюза РФ участвует в создании сельскохозяйственных потребительских кооперативов.

Определенную интеграционную роль в системе потребительской кооперации играют кооперативные рынки, аккумулирующие сельхозпроизводителей для реализации выращенной продукции. В ряде районных потребительских обществ успешно действуют перерабатывающие предприятия и цеха (рис.3).

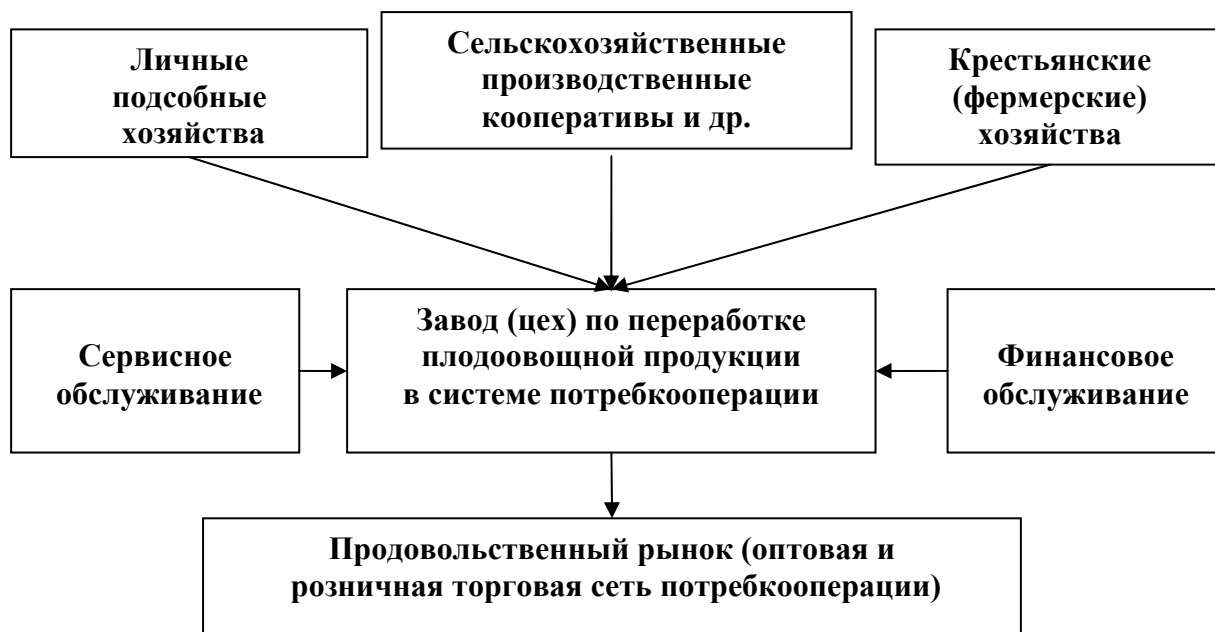


Рисунок 3 - Организационная модель интегрированного формирования в составе районного потребительского общества по заготовке, переработке и реализации плодоовощной продукции

В 2012 г. системой потребительской кооперации закуплено сотни тысяч тонн молока, мяса, картофеля, овощей, плодов и ягод на сумму 22,2 млрд. руб.

Особенно активно потребительская кооперация ведет закупки сельхозпродукции в период массового сбора урожая, обеспечивая её переработку, хранение и поставки потребителю.

Закупочную деятельность в системе потребительской кооперации осуществляют около 15 тыс. сельских кооперативных магазинов, свыше 1 тысячи квасильно-засолочных, грибоварочных и других специализированных приемотаготовительных пунктов и хранилищ, около 2 тыс. пунктов по приему молока, более 150 скотобойных пунктов, молоковозы, скотовозы, охладители молока. Имеющаяся материально-техническая база позволяет вырабатывать в год полуфабрикатов на 2,4 млрд. руб.

Закупленное и переработанное потребительской кооперацией сельскохозяйственное сырьё повышает роль и значимость потребительской кооперации в сфере продовольственного обеспечения, вносит определенный вклад в реализацию задач, поставленных в Доктрине продовольственной безопасности страны (рис. 5).

В системе потребительской кооперации действует около 9 тыс. цехов по переработке закупленного у населения мяса, молока, другой сельскохозяйственной продукции, производству хлеба и хлебобулочных изделий. На предприятиях потребительской кооперации вырабатываются колбасные и кондитерские изделия, консервы, безалкогольные напитки.

На перспективу ставится задача максимально освоить свободные товарные ресурсы сельскохозяйственной продукции личных подсобных и крестьянских (фермерских) хозяйств.



Рисунок 5 - Развитие кооперационных и интеграционных связей потребительской кооперации в сфере продовольственного обеспечения

Развитие интеграционных процессов в потребительской кооперации способствует росту поголовья скота и производства продукции в хозяйствах населения.

Укреплению позиций потребительской кооперации на продовольственном рынке будет способствовать расширение участия потребительских обществ и союзов в государственных программах по развитию сельских территорий, регулировании рынков сельскохозяйственной продукции, укреплении взаимодействия на всех уровнях с органами государственной власти и местного самоуправления. Все это положительно отразится на развитии интеграционных процессов в потребительской кооперации и улучшении качества жизни сельского населения.

К сожалению, в сельском хозяйстве в ходе реформ, кооперация не получила должного развития. В результате сложившаяся аграрная струк-

тура в России серьезно, и, не в лучшую сторону отличается как от мировой практики, так и богатого прошлого отечественного опыта.

В ходе экономических преобразований Россия не пошла по пути широкого кооперативного движения в сельском хозяйстве, в то время как почти половина производства сельскохозяйственной продукции сосредоточена в личных подсобных и крестьянских (фермерских) хозяйствах, в садово-огородных товариществах.

При теперешней аграрной структуре, возможно развитие различных форм кооперации, если будут соблюдаться принципы самоуправления, демократизма и поддержка государством сельскохозяйственных кооперативов.

На наш взгляд, положение не безнадежно. Однако при развитии кооперации следует учитывать как западный, так и прошлый российский опыт.

Кооперация, как гениальное изобретение человеческой мысли, прошедшее проверку многовековой практикой во многих странах мира, позволяет, при разумном использовании, обеспечить:

- достойный уровень жизни сельского населения;
- продовольственную безопасность страны;
- сохранность сельскохозяйственных земель;
- повысить уровень человеческого капитала на селе.

К факторам, сдерживающим развитие сельскохозяйственной кооперации, относятся:

- низкий уровень доходов сельского населения, субъектов малого и среднего сельского предпринимательства, не позволяющий им обеспечить необходимый стартовый капитал для создания и деятельности кооперативов;
- недоступность банковских кредитов, слабое развитие систем оказания финансовых услуг субъектам малого и среднего сельского предпринимательства;
- отсутствие квалифицированных кадров и механизма их поиска, подготовки и закрепления;
- низкий уровень информированности сельских жителей о преимуществах кооперации; о законодательных условиях деятельности кооперативов;
- высокий уровень недоверия населения к любым создаваемым структурам, вследствие чего наблюдается инертность, нерешительность, нежелание вкладывать средства в какие бы то ни было проекты.

Сельскохозяйственный потребительский кооператив, как самостоятельное сообщество, созданное путем добровольного объединения, действует в рыночном окружении и не может не реагировать на это соответствующим образом.

Кооперация - явление довольно сложное и многостороннее, требующее грамотного квалифицированного подхода к соблюдению кооперативных принципов, нарушение которых ведет к распаду кооперативов.

Несовершенство кооперативной политики и правовой защиты сельскохозяйственной кооперации, бездействие 30% созданных кооперативов

наводит на мысль, что в её развитии не заинтересованы ни законодательная, ни исполнительная власть.

Таблица 1 - Динамика развития сельскохозяйственной кооперации в России

Наименование	Годы						2012 в % к 2001
	2001	2005	2007	2009	2011	2012	
Сельскохозяйственные производственные кооперативы, ед.	15314	14572	10108	9174	12190	10319	67
Цепные индексы, %	100	95	69	90	132	84	X
Сельскохозяйственные потребительские кредитные кооперативы, ед.	196	511	786	1778	1772	1847	942
Цепные индексы, %	100	260	153	226	99	104	X
Сельскохозяйственные потребительские кооперативы, без кредитных, ед.	1352	2690	3505	3993	4958	5474	404
Цепные индексы, %	100	198	130	113	124	110	X

Источник данные Минсельхоза России

Таблица 2 - Динамика государственной поддержки сельскохозяйственной кооперации в России

Наименование	Годы					2012 в % к 2008
	2008	2009	2010	2011	2012	
Количество предоставленных займов членам кооперативов, ед.	73137	65508	67458	75478	72450	99
Цепные индексы, %	100	89	102	111	95	X
Сумма предоставленных займов членам кооперативов, млн. руб.	7506,1	7065,7	9186,5	10659,5	9213,8	122
Цепные индексы, %	100	94	130	116	86	X
Субсидии из бюджета всех уровней СПКК, млн. руб.	25,0	21,0	18,5	23,1	20,6	82
Цепные индексы, %	100	84	74	124	89	X

Источник данные Минсельхоза России

На стартовом моменте кооператив не может быстро утвердиться без должной финансовой, организационной и научно-методической поддержки как со стороны государства, так и науки. Поэтому треть созданных в стране сельскохозяйственных потребительских кооперативов после регистрации разваливаются.

Кооператив силен тогда, когда в кооперации заинтересованы все его члены, связанные одной целью и общими интересами.

Сила кооператива в удовлетворении взаимных интересов членопайщиков. Ф.Энгельс писал: «Где нет единства интересов, там не может быть единства целей, не говоря уже о единстве действий». Не продуманный подход к организации кооперативов, без полномасштабного и всестороннего учета интересов будущих членов делает их не жизнеспособными и ведет практически к вырождению кооперации.

Со стороны государственных органов власти нужны меры по улучшению финансирования агроэкономической науки, способствование укреплению ее связи с производством, в целях повышения эффективности сельскохозяйственной кооперации.

Считаем целесообразным, усилить координацию научных исследований, сотрудничество по кооперативной тематике, для чего сформировать во ВНИИЭСХ РАСХН Всероссийский научно-методический мозговой центр (отдел) по координации научно-исследовательских работ по развитию кооперативного движения на селе, который бы работал в тесном контакте с соответствующим структурным подразделением Минсельхоза России.

Остро назрела необходимость укрепить НИ экономические институты, высококвалифицированными научными кооперативными кадрами.

Следует усилить роль средств массовой информации в пропаганде форм и методов сельскохозяйственной кооперации, преимуществе кооперативных принципов.

Считаем целесообразным иметь в каждом субъекте РФ базовые опытно-показательные сельскохозяйственные потребительские и производственные кооперативы, где бы руководители, специалисты кооперативных организаций могли бы повышать свою деловую квалификацию, изучать опыт работы конкретных кооперативов и применять его в своей деятельности.

Для координации работ по развитию сельскохозяйственной кооперации и внедрению в производство передового опыта создать в составе сельскохозяйственных органов специальные подразделения и возложить на них методическое руководство сельскохозяйственными кооперативами.

В целях более эффективного влияния науки на развитие сельскохозяйственной кооперации следует создавать научно-производственные объединения и научно-производственные системы, вовлекая в эту сферу деятельности, как НИИ, так и ВУЗы.

Необходимо принять в стране отраслевую программу развития сельскохозяйственной кооперации на перспективу, которая должна включать в себя все основные положения и государственной кооперативной политики в агропромышленном комплексе.

В программе должны просматриваться основные вехи проведения в жизнь государственной кооперативной политики в АПК.

В соответствии с целью программы следует сформулировать задачи, которые будут решены в период реализации программы. В этой части программы необходимо решение задач наложить на территории конкретных субъектов РФ, определить виды и численность сельскохозяйственных кооперативов в каждом субъекте РФ.

Необходимо провести подробный анализ работы сельскохозяйственных кооперативов за последние 10 лет в разрезе субъектов РФ, выделить положительные и отрицательные стороны работы и этот материал дать как познавательное приложение к программе для заинтересованных лиц..

Нужны методические разработки по формированию кооперативов, механизму взаимоотношений между кооперативами и другими хозяйствующими субъектами, как по горизонтали, так и по вертикали.

Создать систему по подготовке и повышению квалификации кооперативных кадров, определить формы учебы, в том числе в вузах. В стране целесообразно создать Высшую кооперативную школу для обучения региональных руководителей и специалистов сельского хозяйства.

КООПЕРАЦИЯ НАСТОЯЩЕГО И БУДУЩЕГО РОССИИ

Д.И. Валигурский, д.э.н., профессор,
заведующий кафедрой коммерции и технологии торговли
Российский университет кооперации

На сегодняшний день социально-экономическая ситуация в АПК все еще остается сложной. Положение усугубилось финансово-экономическим кризисом, который повлек сокращение финансирования отдельных отраслей аграрного сектора экономики как минимум на 25%, а в некоторых случаях до 60%. По-прежнему – в сопоставлении с развитыми странами уровень господдержки сельхозтоваропроизводителей в России остается довольно таки низким по различным оценкам менее 2% от расходной части консолидированного бюджета. Без четко сформулированного и эффективно функционирующего организационно-экономического механизма господдержки сельского хозяйства будет сложно обеспечить заданный уровень продовольственной безопасности страны.

Одной из важнейших особенностей современного этапа развития агропромышленного комплекса большинства стран мира с устоявшейся стабильной рыночной экономикой стало усиление роли государственного регулирования. Ведь общеизвестно, что состояние всего комплекса, особенно сельскохозяйственного производства, во многом зависит от продуманности и успешного выполнения наиболее важных направлений, мер и механизмов аграрной политики государства.

В настоящий период перехода к рынку назрела необходимость, не ослабляя, а, повышая эффективность государственного управления экономи-

кой, создавать систему, при которой вся полнота экономической ответственности за реализацию своих бизнес-планов ложилась бы на хозяйствующие субъекты. В совершенствовании системы государственного управления ходом экономических реформ в аграрной сфере главной линией должен быть переход от административного к экономическому принуждению. Эти новые тенденции проявляются уже сейчас. АПК постепенно переходит на создание только того продукта, в котором есть реальная потребность, выражаемая платежеспособным спросом его покупателей, т.е. объем производства и его структура определяются объемом оплачиваемого спроса. В этом суть и нового хозяйственного механизма АПК в переходный период. Однако этот механизм работает при исключении какого бы то не было неэкономического принуждения. Всякий монополизм продавца ослабляет действие такого механизма. Основу хозяйственного механизма, действующего на принципах экономического принуждения, осуществляют регулирование товарно-денежных отношений и использование стоимостных инструментов рынка. Смысл сознательного использования товарно-денежных отношений в условиях пока не сформировавшейся рыночной экономики, наряду с государственным регулированием и планированием, состоит в том, чтобы:

- обеспечить планомерное регулирование количественных параметров стоимостных категорий и их совокупности в пределах той меры, которая обусловлена внутренними законами товарного производства, в частности, законом эквивалентности, на базе затрат общественного труда, воплощенного в продукте, и меры потребности в нем;

- целенаправленно воздействовать на хозяйственные интересы производителей и потребителей продукции, использовать стоимостные категории как инструмент регулирования структуры и объемов производства и потребления;

- предоставить производителям свободу принятия хозяйственных решений по структуре, объемам распределения, реализации производства продукции, стимулируя тем самым предприимчивость с ориентацией на общегосударственные плановые показатели;

- добиваться совпадения целей государства и товаропроизводителя в общих экономических интересах, общей экономической выгоде.

А.В. Чаянов и его учения легли в основу новой экономической политике в сельском хозяйстве из возможных трех основных производительных структур на селе мелкое трудовое крестьянство, не использующее наемный труд, фермерского хозяйства, использующего наемный труд, и крупные сельхозпредприятия, построенные на наемном труде. Через сто лет мало что изменилось, они по-другому называются – малые формы хозяйствования, а суть та же. Как в прошлом, так и сейчас вопрос поставлен о том, как сохранить деревню, наладить систему хозяйственного механизма, решить продовольственную безопасность России.

Существующая система хозяйственного механизма инфраструктуры на селе очень рискованная и несовершенная. На наш взгляд в нее входит:

земля, сельскохозяйственное производство, переработка, продажа, кредитование, кооперация, государственное регулирование.

Государственный национальный проект развития АПК показал, что нет последовательной экономической и политической системы по отношению к селу, ведет к его разрушению, сокращению рабочих мест и численности проживающих, неэффективному использованию земли.

На взгляд автора, сегодня главная причина такого состояния – отсутствие правильности понимания роли кооперации в обществе.

Через развитие системы различных кооперативов можно сохранить и сельскохозяйственное производство, традиции, культуру, территориальность и ценности. Существующие малые формы хозяйствования на селе разобщены. Местные власти не заинтересованы в их развитии. Самая большая проблема малых форм хозяйствования на селе – это отсутствие постоянного рабочего места и невозможность сбыть выращенную продукцию. Это сдерживает получение развивать товарное производство. Молодежь не видит перспективы развития.

На взгляд автора, государственная политика должна быть направлена на создание и развитие кооперативов, которые должны стать центром развития сельских территорий. Для этого необходимо сделать:

- принять единый закон о кооперации. Конкретизация в ГК РФ кооперативной собственности
- Кооперация – это идеология, где работают демократические законы и принципы кооперации
- Формирование кооперативного фонда для поддержки кредитных кооперативов
- Государственная политика для малых форм хозяйствования строится через кооперативы в получении кредитов, лизинга, сбыта сельхозпродукции, формирования информационного поля, повышения квалификации, обмена передового опыта. Кооператив готовит документы для субсидирования процентной ставки для членов кооператива, закупает сырье, материалы у членов кооператива и рассчитывает по кредитам, лизинговым платежам, составляет при необходимости бизнес-план, бизнес-проект.
- Кооператив приобретает право на 50% бесконкурентного участия в госзаказе.
- Кооператив имеет первоначальное право при формировании товарного рынка и создание сети магазинов, оптово-розничных сельскохозяйственных рынков.
- Кооператив проводит политику и позиционирует, что продукция, выращенная российскими товаропроизводителями, без применения ГМО. Формирует рынок экологически чистых продуктов в России.
- Кооператив участвует в новой инновационной инфраструктуре на сельских территориях.

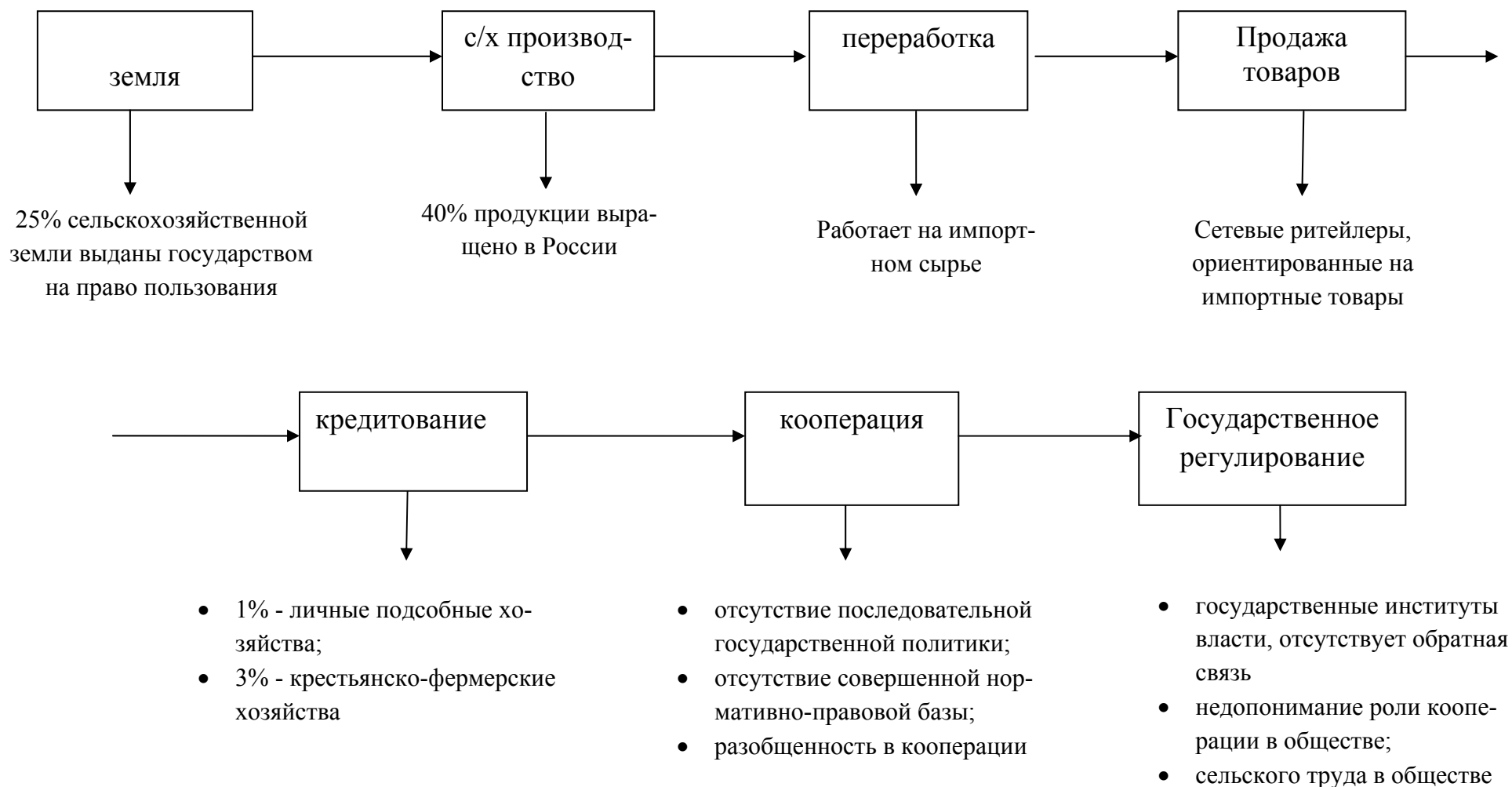


Рисунок 1 - Система хозяйственного механизма и сдерживающие факторы ее развития при формировании новой инфраструктуры на селе

В обществе повышается роль кооперации, формируется средний класс. Историческая роль кооперации – это не разобщение российской нации и не расслоение общества, а ее объединение независимо от национальности, места нахождения кооператива, сохранение территориальной целостности.

Кооперация участвует в выполнении ряда социальных программ государства. Это начало социально-кооперативного общества, которое наиболее прогрессивное среди других существующих в мире систем.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ КОРПОРАТИВНОЙ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ КАК МЕХАНИЗМА КСО

М.Н. Авдокушина, к.э.н., доцент менеджмента и рекламы,
доцент кафедры мировой экономики
Российский университет кооперации

На протяжении многих лет и долгих столетий благотворительность, меценатство, филантропия считались уделом лишь крупных предпринимателей – от Морозова до Рокфеллера, но не конкретных корпораций. Это происходило по причине того, что действующими лицами в пространстве бизнеса были сами предприниматели, а не компании. Образ меценатов и филантропов помогал им укреплять свою репутацию. Но при этом их социальная ответственность не была частью стратегий их бизнеса: бизнес и благотворительность всегда были четко разделены.

По мере своего развития российский бизнес, как и его западные коллеги, начинает воспринимать благотворительность и корпоративную социальную ответственность (КСО) как социальные инвестиции, как часть стратегии устойчивого развития, и от них он ожидает конкретной отдачи.

По данным исследований, проведенных компанией Grant Thornton, 77% руководителей западных компаний считают, что КСО существенно влияет на их бизнес. Они выделяют три главных особенности социально-ответственной компании: благосклонное общественное мнение, хорошие отношения с клиентами и конкурентное преимущество при поиске и найме талантливых сотрудников.

Бизнес, который ориентирован на устойчивое развитие, четко осознает, что без инвестиций в решение социальных проблем на той территории, где он планирует развиваться в ближайшие десятилетия, его стратегия неполноценна и не защищает его от различных рисков. Гармоничное развитие территории и социума (в том числе внутреннего – персонала) в долгосрочной перспективе поддерживает развитие бизнеса и придает текущему росту устойчивость в будущем.

Корпоративная социальная ответственность определяет успешность бизнеса через механизм влияния репутации на принятие решений стейк-

холдерами компании. Исследования авторитетной организации Reputation Institute показывают, что клиенты организации, инвесторы, сотрудники принимают решение с учетом репутации компании, ее бизнеса.¹ Аналитики института пришли к выводу, что благотворительность и КСО-практика компании определяют до трети ее репутации на рынке, т.е. существенно влияют на решения разных стейкхолдеров относительно компании: сильная репутация стимулирует клиентов покупать и рекомендовать торговую марку своим знакомым, инвесторов – вкладывать средства в компанию, а сотрудников – работать в этой компании. В этой связи необходимо подчеркнуть, что благотворительность и КСО компании должны быть частью ее стратегии и иметь долгосрочный характер. Практика свидетельствует, что хаотические благотворительные акции и разрозненные проекты, не объединенные общей логикой, целями и смыслом, слабо влияют на развитие региона, имеют низкую эффективность и не оказывают серьезного воздействия на репутацию компании.

В частности, компания МТС недавно проводила собственное исследование о связи КСО, репутации и рыночной позиции компании: в регионах, где репутация МТС заметно выше, чем у конкурентов, рыночная доля компании превышает доли рынка конкурентов².

С одной стороны, благотворительность может быть инструментом укрепления репутации компании, с другой – в ряде социальных проектов компания может получить от КСО и прямой экономический эффект. Например, недавние победители учрежденного МТС инновационного конкурса «Телеком-идея» помогают МТС зарабатывать, создавая вместе с компанией новые сервисы («Кнопка жизни»).

Глобальный экономический кризис по-прежнему вносит коррективы в благотворительность людей и компаний. По данным последнего рейтинга мировой благотворительности (Worlo. Giving Index), который британский благотворительный фонд CAF опубликовал в третий раз, частная благотворительность во всем мире сокращается. Общий объем благотворительности в 2011 г. снизился по сравнению с предыдущим и упал ниже уровня 2007г. При этом место страны в рейтинге зависело от среднего значения по трем показателям: денежные пожертвования в благотворительные организации; волонтерство; оказание помощи нуждающимся незнакомым людям.

По версии CAF, на первом месте по благотворительности в 2011 г. оказалась Австралия, которая поднялась с третьего места. Россия переместилась с 130-го на 127-е место. В среднем 18% населения России вовлечено в благотворительность, что на 3% меньше, чем в 2010 г.

В то же время с развитием кризиса некоторые западные компании в отличие от частных инвестиций увеличивают бюджеты на благотвори-

¹ Reputation Institute, 2012 www.ReputationInstitute.com

² По итогам формула 1X ежегодной конференции «Благотворительность в России», проведенного 19 февраля 2013 г. в Москве// Ведомости Форум. 2013, № 6.

тельность. По данным Комитета по поддержке корпоративной филантропии (СЕСР), в 2011 г 214 компаний США, 62 из которых входят в сотню крупнейших по версии журнала Fortune, потратили на филантропию 19,9 млрд. долларов. Расходы на благотворительность включают как денежные, так и неденежные пожертвования. В среднем компании направили на благотворительность 21,02 млн. долл. или 695 долл. на сотрудника. Для сравнения: в 2010 г. 184 компании США выделили на эти цели 15,5 млрд. долл., а размер среднего взноса на сотрудника составлял 628 долл.

Глобальный кризис также повлиял на благотворительные бюджеты российских компаний. Пять-семь лет назад КСО фактически сводилась к выделению денег на социальные проекты, но в условиях экономии средств компании стали искать способы взаимодействия с обществом, ориентированные не столько на финансовые вливания, сколько на деятельную помощь.

С этим связана и другая тенденция – более осознанный выбор тем для благотворительности, которая все чаще становится частью стратегии развития бизнеса. Результаты ежегодного исследования «Лидеры корпоративной благотворительности в России» показывают, что во многих крупных компаниях появились комитеты, которые координируют все вопросы, связанные с филантропией¹. Они разрабатывают критерии направлений корпоративной благотворительности и продумывают мотивацию для сотрудников компании.

Все больше компаний отходят от благотворительных инициатив, которые определяются личными пристрастиями их руководства. Сами проекты становятся комплекснее и направлены в том числе на поддержку программной деятельности некоммерческих организаций (НКО), т.е. на развитие инфраструктуры.

Подтверждением серьезного отношения компаний к благотворительным программам является принцип формирования бюджета на благотворительность. У большинства участников исследования он зафиксирован либо в виде определенной суммы, либо как процент от прибыли компании, что означает включение планирования благотворительности в один из основных видов операционной деятельности компании.

Компания «Филипп Моррис сэйлз энд маркетинг» свой первый благотворительный проект в России осуществила около 20 лет назад. В последующие три года она изменила подходы к КСО: компания отказалась от разовой помощи и обратилась к реализации постоянных социальных программ, направленных на актуальные для общества целевые группы. Для этого компания совместно с учебным центром «Методист» в 2009 г. начала программу по повышению квалификации учителей средней школы. Сначала это был интенсивный курс, который специалисты центра проводили для приглашенных из регионов учителей в Москве. Два года назад в проект

¹ Там же, с.4

добавили дистанционные курсы и мастер-классы, которые участники московских семинаров преподают уже для своих коллег в регионах. В 2012 г. обучение в Москве прошли 90 учителей из девяти регионов, а всего в различные программы и занятия было вовлечено 3000 человек. Но переход на долгосрочный формат благотворительности не всегда означает отказ от традиционных социальных проектов. Компания по-прежнему раз в год вручает продуктовые наборы блокадникам, проживающим в Ломоносовском районе Ленинградской области, где находится одна из ее фабрик.

В ряду сложных проблем развития российской корпоративной благотворительности – оценка эффективности социальных проектов. Единых подходов к решению данной проблемы в российской практике пока нет.

Так, в своей политике КСО компания «Трансаэро» руководствуется теми же принципами, что и при реализации бизнес-проектов. По мнению руководства компании, ее социальные проекты должны быть интегрированы в основную деятельность компании, и их реализация приносит не только социальный, но и бизнес-эффект. Бизнес-эффект социального проекта предполагает наличие репутационного эффекта, параметры которого – количество упоминаний, экспертных публикаций и комментариев, узнаваемость проекта, число привлеченных партнеров под реализацию проекта.

Компания «ТМК» также осуществляет свои социальные инвестиции с целью укрепления доверия со стороны стейкхолдеров, роста репутации и лояльности сотрудников. Соответственно, она оценивает их эффективность по изменению данных показателей.

Некоторые российские компании оценивают социальные проекты по ряду краткосрочных показателей, таких как количество вовлеченных партнеров, проведенных мероприятий, суммы затраченных денежных средств. Однако не очевидно, что выгодный для компании проект будет отвечать потребностям общества. Например, у российского бизнеса очень популярна помощь больным детям – сбор средств для отправки больных детей на операции за рубежом. Но с точки зрения медицинских учреждений реальные вложения в инфраструктурные проекты на порядок более эффективны, чем любые другие. Не только средства на операцию конкретному ребенку, а финансирование закупки нового диагностического оборудования, реактивов, ремонт оборудования позволяют помочь своевременно и качественно большему количеству детей. По мнению экспертов, специалистов, при оценке КСО не следует преувеличивать роль цифр, так как жесткий финансовый подход к оценке КСО не работает: не все социальные эффекты можно определить в денежном выражении и немедленно. С их точки зрения, оценка эффективности в благотворительности должна быть детерминирована. Эффективность и результативность в данном понятии – категории разные. Сложно рассчитать эффективность там, где присутствует долгосрочный эффект от социального проекта. Таким образом, эффективность благотворительности может быть различной, а подходы к оценке социальных проектов зависят от их временного горизонта.

Литература:

1. Василенко А.Б. Социальная ответственность бизнеса: взгляд из России/А.Б. Василенко// Корпоративная отчетность – новый фактор взаимодействия бизнеса и общества. – М.: Деловой экспресс, 2006.
2. Доклад о социальных инвестициях в России: роль бизнеса в общественном развитии. – М.: Ассоциация менеджеров и Представительство Программы развития ООН в РФ, 2007.
3. Кондратьев Э.В. Связи с общественностью / Э.В. Кондратьев, Р.Н. Абрамов./Под общей ред. С.Д. Резника. – М.: Академический Проект, 2008.
4. Кунчинас П. Русские идут. Зарождение развивающихся российских транснациональных компаний/ П. Кунчинас // РУСАЛ в сотрудничестве с The Economist Intelligence Unit, 2006
5. По итогам форума 1X ежегодной конференции «Благотворительность в России», проведенного 19 апреля 2013 г. в Москве// Ведомости Форум. 2013, № 6.
6. Ведомости, 7 августа 2007.
7. Ведомости 24 марта 2008.
8. Reputation Institute? 2012 [www/ reputation institute/ com/](http://www.reputationinstitute.com/)

НОВАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОДХОД В ПРОВЕДЕНИИ РЕФОРМ

Ю.В. Алексеев, ассистент кафедры финансов,
А.В. Ледрова, ст. преподаватель кафедры финансов
*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации*

В связи с кризисом в России весьма актуален анализ глубинных причин кризиса, продолжение поиска как традиционных, так и уникальных путей выхода из кризиса и исследования по инновационным подходам.

Концептуальное обоснование стратегии преобразований может быть построено по методологии новационно-экономического подхода к реформированию экономики, в основу которого положена гипотеза, что кризис российской экономики является не столько болезнью, сколько симптомом. А глубинная причина кризиса находится гораздо глубже, и не является в основном экономической, как утверждает большинство ученых. Мнение некоторых ученых, что кризис – это системный также в недостаточной степени характеризует глубинные причины кризиса.

В [Л. 1-2] выдвинута гипотеза, что глубинный кризис в России носит динамический системный характер. Такую точку зрения на глубинные причины кризиса в России можно назвать новационно-экономическим подходом к познанию структуры кризиса и поиску эффективных путей его

преодоления. Взгляд на кризис с точки зрения сложности открывает неизвестные ранее пути преодоления кризиса и ускоренного движения.

Это возможно ввиду того, что учеными не принимается во внимание весьма существенный тип кризиса – новационно-организационный, который оказывает влияние на все составляющие системного кризиса (экономического, политического, социального и пр.) и попытки выйти из системного кризиса без его учета существенно замедляют темпы реформ.

Ключевым звеном новационной промышленной политики по повышению эффективности экономики будет процесс "новационной реструктуризации и реформирования предприятий", с корректировкой концепции "Реструктуризации и реформирования предприятий" в сторону повышения эффективности и повышения адаптируемости предприятий к высокодинамичной внешней среде. Например, при новационно-экономическом подходе к реструктуризации и реформированию организации изменяется не только структура и форма (реструктуризация и реформирование), но и содержание организационных процессов.

К теории инновационной экономики можно подойти двумя путями:

1. С введением в экономическую теорию элементов инновационных подходов (этого придерживаются многие ученые).

2. От теории новации с введением в нее элементов экономического подхода. Первый подход назван экономико-новационным, а второй - новационно-экономическим. Полученные уникальные результаты в [Л.1-2] трудно получить при традиционном экономическом мышлении.

Новационно-экономический подход к созданию теории новационной экономики позволяет высказать несколько новых выводов. Например, весьма актуальным представляется методология динамического системного подхода и применение этой методологии при проведении процесса реструктуризации и реформирования предприятий.

В традиционной экономике недостаточно учтены не только новационные, но и организационные аспекты: "экономика организации предстает как ядро обновленных теорий, как основной инструмент, позволяющий рассмотреть и исследовать проблемы власти и контроля или в более общей форме - процедуры координации вне рынка, которые традиционной экономической анализ, сконцентрированный исключительно на рынках, недооценивал" в [Л.3]. Новационно-экономический подход к реформированию экономики, в котором за основу взята область на стыке Теории Организации и Теории Управления Новациями, в значительной степени попытался учесть в экономических преобразованиях как новационную, так и организационную составляющие преобразований.

Более глубокая проработка проблемы «Новации организаций» составляет одно из преимуществ новационно-экономического подхода к реформированию экономики и позволяет применить его к дальнейшему развитию концепции «Реструктуризации реформирования предприятий».

Вместо изменения статической структуры организации происходит изменение динамической, более глубинной структуры организации. А вместо изменения формы организации (реформирования) происходит изменение содержания организации. В этом случае простая одномерная организационная модель заменяется Сложной динамической четырехмерной организационной моделью. Такой подход позволяет гораздо глубже рассмотреть происходящие на предприятии Сложные системные процессы, лучше учесть взаимосвязи между экономическими, новационными, организационными, техническими, технологическими и прочими составляющими деятельности предприятий. И появляется возможность преодолеть новационно-организационный кризис, который не учитывается при традиционных видах анализа. В теоретическом аспекте указанные проблемы решаются в инновационном менеджменте и менеджменте организационных изменений и развития.

Предлагаемая концепция современного новационного менеджмента основывается на возможности использования объективных законов обновления в практической человеческой деятельности, ключевым становится понятие «новация» с учетом введения структуры времени. Значительные преимущества нового методологического подхода к инновациям проявляются в возможности создания целостного подхода к различным типам инноваций, использованию эффекта взаимодействия между инновациями в различных областях деятельности, возможности более четкого определения последовательности внедрения различных инноваций с целью получения дополнительного синергетического эффекта и т.п. При таком «организационном» понимании термина «Новация» появляется возможность достаточно четкого обнаружения связей между процессами изменений и процессами организации в системах. При этом влияние процессов организации на изменения в системах является настолько определяющим, что предлагаемую методологию исследования и внедрения инноваций можно назвать организационно-новационным подходом. При организационном подходе к созданию Теории новации видоизменяется и понятие инновационного мышления: оставаясь по своей сути инновационным, оно в значительной мере вбирает в себя многие идеи современных общенаучных подходов, таких как системный, организационный, синергетический и др.

Для сохранения конкурентных позиций в Эре «управления технологическими разрывами» (по Р. Фостеру) даже лидерам надо будет улучшать процесс управления технологией. Одним из таких технологических пределов является в настоящее время традиционная технология обновления организации. Для эффективного преодоления этого новационно-технологического предела необходимо концептуальное обоснование новационной стратегии преобразований, которое может быть построено на основе целостно-новационного подхода с учетом методологии современного новационного менеджмента.

Используемый в динамичной среде «ситуационный» подход имеет серьёзный недостаток ввиду возможности использования только в хорошо от-

работанных в теории «ситуациях». Это несоответствие динамичности менеджмента предприятий динамичности окружающей среды является в настоящее время одной из глубинных причин возникновения трудностей адаптации предприятий к современным рыночным условиям. Эти проблемы в значительной степени устраняются при внедрении современного новационного менеджмента: одномерная организационно-новационная модель предприятия заменяется сложной динамической трехмерной или четырехмерной, что позволяет гораздо глубже рассмотреть происходящие на предприятии сложные системные процессы, лучше учесть взаимосвязи между экономическими, организационными, новационными, техническими, технологическими и прочими составляющими деятельности организации.

Технология современного новационного менеджмента основана на управлении изменением окружающей среды с учетом иерархии и целостности 4-х новационно-организационных моделей, причем каждая модель связана с определенной частью структуры Времени. В зависимости от Сложности и свойств управляемой системы используется одна из 4-х моделей или их совокупность. В этом случае учитывается новационно-организационная Сложность окружающей среды в отличие от Простоты, на основе которой построена традиционная редукционистская методология познания и преобразования действительности (при редукционистской методологии целое разделяется на части, а из свойств частей выводятся свойства целого.)

Использование рекомендаций теории целостной новации при преобразовании окружающей действительности может существенно ускорить процессы разработки и внедрения инноваций, причем этот процесс может приобрести качественно иной характер. Т.е. не от частичных инноваций идти к интегральной сумме разнообразных нововведений, как на практике реформаторов России, а от целостных инноваций к составляющим с ними единое целое частичным инновациям.

На основе теории целостной новации можно разработать концепцию новационно-экономического подхода, как ключевое звено новационной стратегии ускорения социально-экономического развития страны. При этом принимается во внимание, что помимо экономического и других типов кризиса имеется еще кризис «новационного редукционизма».

Причем этот новый вид тип кризиса оказывает непосредственное влияние на все составляющие системного кризиса (экономического, политического, социального и пр.) И попытки выйти из системного и экономического кризиса страны, без учета кризиса «новационного редукционизма», существенно замедляют темпы реформ в экономике России.

Таким образом, новационно-экономический подход к познанию и преобразованию действительности дает более глубокое видение проблем по сравнению с традиционным экономическим подходом. В основу теории целостной новации принимается необходимость радикального перехода технологии обновления организации от редукционистской (простой) мето-

дологии к холистической (сложной), т.е. переход к процессу обновления с учетом иерархии и целостности четырех новационно-организационных моделей организации-механистической, организмической, организационной и новационной. Это «радикальное» изменение технологии обновления организации и будет составлять сущность сложного новационного технологического прорыва, что особо и важно при переходах страны из одной в другую парадигму в точках бифуркации. [Л. 4-5.]

Литература:

1. Алексеев В.А. и др. Инновационный менеджмент – основа стратегии повышения конкурентоспособности промышленных предприятий/ Вестник Волжского филиала МАДИ, вып. 1, 2005. С.110-114.
2. Алексеев В.А. и др. Инновационная стратегия – путь к экономическому росту общества/ Вестник Волжского филиала МАДИ, вып. 1. - Чебоксары, 2005.- С.114-119.
3. Клод Менар. Экономика организации. - М.: Инфра-М, 1996.
4. Алексеев В.А. Анализ политических процессов в России и ее регионах.– Чебоксары, «Новое время», 2010. -432 с.
5. Алексеев В.А. К теоретическим вопросам управления динамикой больших систем. Вестник Волжского филиала МАДИ, вып. 2. -Чебоксары, 2007.

КРЕДИТОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ – ВОЗМОЖНЫЕ РИСКИ

А.А. Антипенкова, специалист

Закрытое акционерное общество "Банк Русский Стандарт"

Производственная деятельность предприятия оценивается экономическим состоянием и ключевыми показателями его развития, следовательно, экономическая безопасность предприятия – один из важнейших элементов комплексной безопасности.

Условия современного рынка, где предприятия осуществляет свою деятельность, формируют угрозы их существованию и экономические риски их деятельности. Стабильность функционирования и эффективная финансово-экономическая деятельность предприятия - результат обеспечения его экономической безопасности. Исходя из этого и из интуитивного понятия безопасности дадим определение экономической безопасности [1].

Экономическая безопасность – отсутствие недопустимого риска при ведении предприятием экономической деятельности. При классификации рисков, связанных с его производственной деятельностью, можно выделить следующие:

Рыночные риски - риски, связанные с нестабильностью экономической конъюнктуры (финансовые потери из-за изменения цены товара, снижение спроса на продукцию, потери ликвидности, трансляционный валютный риск и др.).

Кредитные риски - риск невыполнения в полной мере в срок контрагентом своих обязательств. Существуют у банков (риск невозврата кредита), у предприятий, имеющих дебиторскую задолженность и у организаций, работающих на рынке ценных бумаг

Юридические риски - риски потерь, из-за того, что нормы законодательства не были учтены или изменились за период сделки; риск несоответствия законодательств разных стран; риск некорректно составленной документации (отчего контрагент не выполнять может условия договора) и др.

Организационные риски - риски, связанные с внутренней организацией работы предприятия (ошибки менеджмента, его сотрудников; проблемы системы внутреннего контроля, плохо разработанные правила работ и др.).

Технико-производственные риски - экологический; возникновения аварий, пожаров, поломок; нарушения функционирования объекта из-за ошибок при его проектировании и монтаже, строительные риски и др.

Изучим кредитные риски, связанные с деятельностью банков по кредитованию предприятий. Рост инвестиционной активности предприятий ведет к интенсификации деятельности в банковской сфере и к расширению кредитования реального сектора экономики РФ. Однако, кредитование, дающее обычно банкам львиную долю доходов, создает и повышенный риск в деятельности данного типа. Следовательно, экономический анализ кредитоспособности заемщиков очень важен при создании условий динамичного развития промышленности и роста всей экономики РФ.

Количественное значение риска зависит от ряда (рискообразующих) факторов, определяемых функционированием кредитной организации и характеризующих неопределенность в ее деятельности и конкретные особенности реализуемых ей бизнес-процессов.

Развитие рискориентированных подходов в системе банковского надзора полезно для расширения методологического обеспечения для идентификации и признания риска, что позволит повысить эффективность выявления органом банковского надзора рискообразующих факторов.

При анализе факторов риска обычно учитываются нейтивные (действующие на конкретный вид риска) рискообразующие факторы [2]. В таком случае возможна классификация факторов риска по управляемости, т.е., по степени влияния кредитной организации на воздействие этих факторов.

Рискообразующие факторы делятся на объективные (не зависящие от действий коммерческого банка) и субъективные (допускающие регулирование со стороны банка). Рискообразующие факторы являются обычно нейтивными.

Существуют интегральные факторы риска - рискообразующие факторы, действующие одновременно на риски разных видов. Интегральные фак-

торы риска (далее - ИРФ) по уровню воздействия делят на факторы микроэкономического и макроэкономического уровней [3,4] см. табл. 1 ниже.

Таблица 1 - Характеристика интегральных рискообразующих факторов

ИРФ микроэкономического уровня:	ИРФ макроэкономического уровня:
недостаточное качество менеджмента предприятия; недобросовестность или профессиональные ошибки партнеров (либо третьих сторон); недобросовестность или профессиональные ошибки сотрудников банка; несоблюдение параметров бизнес-процессов; преступные действия сотрудников банка или др. лиц; сбои программного обеспечения;	динамика процентных ставок LIBOR, MIBOR, MIBID, MIACR, ставки рефинансирования ЦБ РФ; динамика ставок налогообложения; динамика цен на энергоресурсы; уровень инфляции; динамика курса национальной валюты по отношению к ведущим валютам мира; динамика природных условий;

Для уменьшения рисков, связанных с деятельностью предприятия, имеет смысл применять комплексную долгосрочную политику снижения уровня рисков: страховать его активы и создавать оптимальную управленческую и производственную структуры.

Таким образом, можно управлять себестоимостью продукции и находить способы ее снижения. Кроме того, предприятие должно иметь и квалифицированную службу маркетинга, позволяющую своевременно реагировать на динамику спроса, учитывать изменения конкурентной среды, изменения на рынке сырья, вовремя выходить на рынок с инновационными разработками, выявлять общие тенденции и направления изменения качеств вырабатываемого предприятием основного продукта и вести активную конкурентную разведку (однако, не противоречащую международным нормативным актам и законодательству Российской Федерации).

ОСНОВНЫЕ АНТИКРИЗИСНЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ РОССИЙСКИХ И ЗАРУБЕЖНЫХ КОМПАНИЙ

Т.А. Асон, к.э.н., доцент кафедры менеджмента

Российский университет кооперации

На сегодняшний день расходы на маркетинг зарубежных и российских компаний представляют собой порой весьма существенные суммы, однако количественная оценка влияния маркетинговых стратегий на финансовые показатели предприятий зачастую представляет существенные сложности для менеджмента.

При формировании маркетинговой стратегии с целью повышения финансовой эффективности и конкурентоспособности зарубежных и рос-

сийских компаний одной из важных задач является определение оптимального размера инвестиций в маркетинговые активы. Необходимо выделить в маркетинговых расходах фирм отдельной группой – маркетинговые инвестиции, отдача от которых происходит в долгосрочной перспективе. Учет временного периода отдачи от маркетинговых капиталовложений позволяет оценить их финансовую эффективность. Однако на практике такое разграничение не проводится абсолютным большинством компаний как за рубежом, так и в России.

Антикризисная маркетинговая политика каждой конкретной компании во многом определяется ценовым сегментом, в котором представлены ее товары и услуги.

На практике можно выделить два основных подхода к вопросу изменения маркетинговой стратегии в период кризиса:

1. Кризис – это время сокращения активной деятельности, так как спрос на товары и услуги падает вместе с покупательной способностью населения;

2. Кризис – это время перспектив и возможностей, это период осмысления и построения более эффективных маркетинговых схем (оптимизация затрат и активный захват рынка).

Первый подход в большинстве случаев согласован с политикой руководства компаний, стремящегося минимизировать затраты в условиях кризиса. Это доминирующая позиция, продиктованная снижением деловой активности в условиях мирового финансового кризиса и, как следствие, падением объемов деятельности многих российских и зарубежных компаний. В таких условиях оптимальной стратегией многие предприятия признают максимальное уменьшение затрат, в первую очередь, на маркетинг (в большей части российских компаний до сих пор не выстроена эффективная система маркетинга, результаты работы которой можно было бы представить с точки зрения влияния на финансовое положение компании). Поэтому маркетингологи первыми попали под волну сокращений. Полностью отказаться от маркетинговых мероприятий не представляется разумным. Наиболее очевидной тенденцией на российском рынке становится то, что одновременно с урезанием маркетинговых бюджетов абсолютное большинство компаний разрабатывает специальные «антикризисные предложения» и выбирает альтернативные (менее затратные) варианты продвижения продукции. Выбор такого вида стратегии можно назвать маркетинговой стратегией «выживания».

Часто можно встретить противоположный подход – маркетинговая стратегия «активного захвата рынка». Основная идея сторонников стратегии состоит в том, что кризис дает бизнесу редкую и уникальную возможность существенно увеличить свою долю рынка, а возможно и прорваться в лидеры. Для создания и продвижения конкурентоспособных товаров необходимо аккумулировать все свои силы и способности, сосредоточить

их на разработке товара, имеющего наиболее востребованные характеристики, и на скорейшем выводе этих товаров на рынок.

Такая компания избравшие в кризис маркетинговую стратегию «выживания», доминировали на российском рынке во многих отраслях. Отказ от дорогостоящих видов рекламы маркетологи считали целесообразным оптимизировать каналы продаж и пересмотреть политику в области брендинга, учитывая смещение потребительских предпочтений в сторону рациональных покупок и отказа от «показательного» потребления. Эффективность использования стратегии «антикризисных предложений» на разных ценовых сегментах и в разных странах отличается.

Учет менталитета российских потребителей приводит маркетологов к выработке иной стратегии развития для ресторанного бизнеса. Поведение потребителей класса «премиум» в России зачастую «показательное».

Таким образом, если говорить о ресторанном бизнесе и рынке общественного питания, то очевидно разделение маркетинговых стратегий более высокого ценового сегмента, среднего сегмента и низкого ценового сегмента. Первые преимущественно ориентируются на стратегию «выживания», вторые – по возможности снижают издержки и предлагают «спецпредложения», а последние – выбирают активный захват рынка, переманивая клиентов, питавшихся ранее в более дорогих ресторанах.

В условиях кризиса в первую очередь потребители стали отказываться от «излишеств», туристические фирмы также стали проводить существенное изменение маркетинговой политики. С учетом того, за первые два месяца 2011 г. продажи в отрасли туризма в России упали на 50% по всем сегментам направлениям, цены на туры также существенно снижались. По некоторым направлениям изменения в предложениях туроператоров оказались весьма значительными.

Если смотреть по отрасли туризма в целом, то положение такое: небольшие туристические агентства сворачивают активную маркетинговую деятельность, пытаясь выжить в условиях спада потребительского спроса, а крупные туристические операторы выбирают стратегию «захвата рынка». К числу наиболее пострадавших во время кризиса относится рынок гостиничных услуг. В условиях кризиса отели зарубежом гибко отреагировали на снижение спроса и стали предлагать существенные скидки на услуги проживания. Так, гостиницы Европы стали дешевле в среднем на 10-15%, Турции – на 20%, Китая – в отдельных случаях до 50%. В Англии и Египте скидки на отели достигают до трети цены, а в Белоруссии стандартная путевка в три раза дешевле, чем в российский санаторий. На фоне снижения стоимости проживания за рубежом цены в ряде гостиниц России, наоборот, увеличиваются. В частности, отдых на побережье Краснодарского края вырос в цене в среднем на 20-25%. Однако данная тенденция носит территориальный характер, в то время как большинство антикризисных маркетинговых стратегий российских гостиничных предприятий характеризуется политикой снижения цен.

За редким исключением, большинству как российских, так и зарубежных компаний пришлось придерживаться маркетинговой стратегии «выживания». В рамках данной стратегии использовались следующие инструменты:

- Снижение тарифов. Первой реакцией на негативную конъюнктуру стало изменение ценовой политики, затронувшее практически всех участников рынка. Номера на пятизвездочные отели стали продаваться по тарифам четырехзвездочных гостиниц, а те, в свою очередь, по цене трехзвездочных. Особенно активно снижали цены зарубежные игроки российского гостиничного рынка, за счет чего им удалось переманить часть клиентов местных отелей и удержать загрузку.

- Изменение каналов продвижения. Так, руководство «ГОС-Отель Менеджмент» отмечает, что компания практически не занималась продажей номеров через Интернет, поскольку они приносили меньшую маржу, однако в условиях кризиса стали использоваться все доступные способы реализации номерного фонда.

- Использование известного сетевого бренда. По мнению участников рынка, кризис в меньшей степени затронул сетевые отели, поскольку они могли экономить на издержках, а также более стабильно загружаются за счет узнаваемого бренда и постоянных клиентов. В связи с этим отмечается тенденция присоединения частных гостиниц к известным сетям.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что, в то время как компании гостиничного рынка, в основном, придерживаются стратегии выживания, варианты маркетинговых стратегий как сектор туристических услуг, значительно варьируют в зависимости от ценовой категории предоставляемых услуг. На эффективность деятельности компаний оказывает весьма существенное влияние докризисный вариант маркетинговой стратегии (в наилучшем положении сейчас компании, избравшие стратегию лидерства по издержкам, а также стратегию специализации на уникальной продукции высокого ценового сегмента).

Антикризисная маркетинговая политика предприятий, специализирующихся на розничной торговле, также предопределяется выбранным ценовым сегментом. В то время как продажи сетей, ориентированных на средний класс, сокращаются, гипермаркеты и дискаунтеры отмечают приток покупателей и активно расширяют клиентскую базу. Более того, руководителей компаний розничной торговли, ориентированных на низший ценовой сегмент, считают, что кризис предоставляет уникальную возможность для развития бизнеса – создает наиболее благоприятные условия для развития собственных торговых марок.

Собственные торговые марки, получив существенное развитие в зарубежных странах, стали популярны в России. На данный момент они представлены практически во всех товарных группах и могут как совпадать с названием торговой сети, так и отличаться. В первом случае основным плю-

сом становится отсутствие необходимости производить дополнительные инвестиции на раскрутку бренда, во втором – снижение риска переноса негативного потребительского опыта на лояльность к сети в целом.

Необходимым условием для развития собственной торговой марки является высокий оборот той или иной товарной группы. Определив лидера потребительского спроса, предприятие розничной сети предлагает продукт аналогичный ему по потребительским свойствам, но по более низкой цене. Следовательно, в условиях кризиса развитие данного направления становится наиболее перспективным, поскольку смещение потребительских предпочтений в сторону более экономичных товаров дает возможность развивать собственные торговые марки, получивших наибольшую популярность именно в низком ценовом сегменте.

Соответственно, развитие собственной торговой марки можно отнести к одному из наиболее актуальных направлений маркетинга розничных сетей в условиях кризиса. Использование собственных торговых марок для активного захвата рынка позволит не только повысить прибыльность компаний, но и занять уверенное положение на рынке, вытеснив конкурентов, занявших менее активную позицию.

Еще одним направлением в условиях кризиса большую популярность, стал «кобрендинг». Взаимовыгодное сотрудничество с целью минимизации затрат на маркетинг для некоторых компаний стало спасением в условиях снижения покупательного спроса.

Таким образом, анализ антикризисных маркетинговых стратегий зарубежных и российских компаний, рассмотренных в рамках классификации, показывает, что приоритетность в выборе той или иной стратегии формируется с учетом отраслевой специфики предприятий и ценового сегмента, в котором позиционируются товары и услугу.

Успешность проводимых в условиях кризиса маркетинговых мероприятий будет зависеть от большого числа факторов, но определенно грамотный выбор маркетинговой стратегии и контроль ее финансовой эффективности станут одним из ключевых факторов укрепления позиции компании на рынке к моменту выхода из кризиса.

УЧЕТ СТРАХОВЫХ ОПЕРАЦИЙ В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ (МСФО 4)

**В.В. Башарин, аспирант кафедры бухгалтерского учета
*Российский Университет Кооперации***

В настоящей статье будет рассмотрен порядок признания договоров страхования в соответствии с требованиями стандарта МСФО 4 «Договоры страхования» и показано, каким образом реализуются основные положе-

ния стандарта о порядке признания и отражения заключенных договоров страхования в учете.

Основополагающие понятия страховой отрасли для создания договоров страхования и учета в российском бухгалтерском учете определены в ГК РФ, Приказе Минфина России от 04.09.2001 N 69н «Об особенностях применения страховыми организациями Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению» и Законе РФ от 27.11.1992 N 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации».

Критерии признания договоров страхования по международным стандартам закреплены в МСФО 4 «Договоры страхования». Однако требования к признанию договоров страхования в национальном и международном учетах имеют различия. Поэтому, важно понимать особенности и отличия двух систем учета. Также, в случае составления отчетности путем трансформации по-является необходимость внесения корректировок при трансформации отчетности РСБУ в отчетность, составленную по требованиям МСФО.

В МСФО определено, что договор страхования - договор, в соответствии с которым одна сторона (страховщик) принимает значительный страховой риск от другой стороны (держателя полиса), если оговоренное неопределенное будущее событие неблагоприятно воздействует на держателя полиса. В связи с этим, при составлении или трансформации финансовой отчетности по международным стандартам необходимо проанализировать заключенные договоры страхования по следующим параметрам: значительности страхового риска и неопределенности страхового события.

Страховой риск считается значительным, если при наступлении страхового случая у страховщика возникнут обязательства по выплате дополнительного возмещения. Международный стандарт обязывает производить оценку значительности риска по каждому договору. Риск считается значительным, если присутствует минимальная вероятность существенных потерь по всему пакету договоров. Иными словами, если по договору страховщик не понесет существенных потерь, то риск не является значительным и договор не признается страховым. Возникает вопрос, каким образом, и в соответствии с какими критериями следует оценивать степень значительности риска?

Стандарт предоставляет право страховщику самостоятельно определить критерии, в соответствии с которыми договоры страхования, заключенные страховой компанией, подлежат оценке на предмет соответствия требованиям стандарта и признания их страховыми. Выбранный порядок отнесения договоров к «страховым» закрепляется в учетной политике страховщика по МСФО.

Так, в учетной политике страховщика может быть закреплено, что к договорам страхования относятся договоры, в которых соотношение страховой премии и страховой суммы по договору не превышает 65%. Не от-

вечающие данному требованию договоры подлежат признанию и должны учитываться в соответствии с МСФО 18 «Выручка». Подобные договоры предоставления услуг и выручка от сделки признаются по завершении работ на отчетную дату при соблюдении следующих условий:

- Существует высокая вероятность притока экономических выгод;
- Стадия завершенности на отчетную дату может быть надежно определена;
- Сумма выручки может быть надежно оценена;
- Затраты, понесенные при заключении сделки, могут быть надежно определены.

Отметим, что к договорам, которые не подразумевают значительного риска, чаще всего относятся договоры добровольного медицинского страхования.

Согласно стандарту МСФО 18 выручка подлежит признанию пропорционально объему оказанных услуг на текущую дату, а сумма полученной оплаты по договорам, не отвечающим критерию признания договоров страховыми, считается обязательством по договору предоставления услуг. При этом расходы на заключение договоров, не относящихся «к страховым», учитываются в составе расходов по сделке пропорционально признанной в учете выручки. Не признанные в текущем периоде расходы отражаются в балансе в составе дебиторской задолженности.

Установленные страховые резервы по договорам предоставления услуг при составлении международной финансовой отчетности восстанавливаются:

- РНП - резерв незаработанной премии;
- РПНУ - резерв произошедших, но не заявленных убытков;
- РЗУ - резерв заявленных убытков.

При восстановлении страховых резервов следует обратить внимание на следующие обстоятельства:

- РНП восстанавливается в сумме признанного резерва на отчетную дату;
- РПНУ подразумевает собственную оценку обязательств страховщика по произошедшим в отчетном периоде или предшествующих периодах страховым случаям, о которых страховщику на момент составления отчетности еще не заявлено. МСФО рассматривает данный резерв как условное обязательство, сумма обязанности по которому не может быть надежно оценена. Поэтому, при составлении отчетности РПНУ подлежит восстановлению с одновременным признанием условного обязательства, информация по которому отражается в примечаниях к финансовой отчетности.
- При восстановлении РЗУ помнить, что согласно МСФО 37 «Оценочные обязательства» условные обязательства и условные активы это обязательства на неопределенную сумму или с неопределенным сроком.

Оценочные обязательства признаются только в случае, если обязательство существует вне зависимости от будущих событий. Резерв заявленных убытков представляет собой оценку не выполненных на отчетную дату обязательств страховщика по выплате безусловно причитающегося страхователю возмещения. При этом, о факте наступления страхового случая заявлено страховщику.

Согласно МСФО 37 наличие у компании обязательства, возникшего в связи с прошлыми событиями, урегулирование которого приведет к оттоку активов, требует признания оценочного обязательства. Так, наличие РЗУ по договорам, не удовлетворяющим критерию признания договоров страховыми, вызывает необходимость признания оценочного обязательства по договорам предоставления услуг - «резерв по обязательствам по договорам предоставления услуг».

Таким образом, при составлении финансовой отчетности в соответствии с требованиями МСФО следует изучить заключенные договоры страхования на предмет выявления договоров, не содержащих в себе значительного страхового риска, провести реклассификацию подобных договоров в договоры по оказанию услуг с проведением корректировок расходов, выплат и страховых резервов. В случае если риски по договорам были переданы в перестрахование, то следует провести реклассификацию договоров, корректировку причитающейся перестрахователю комиссий и доли перестраховщика в страховых резервах.

Перейдем к рассмотрению второго параметра, названного в начале статьи. При отнесении отобранных договоров к числу страховых следует изучить заключенные договоры на предмет наличия неопределенности возникновения будущих страховых событий. Неопределенность - сущность страхования, подразумевает, что сторонам на момент заключения договора страхования неизвестно, наступит ли и когда наступит событие, а также сумма, которую должен будет выплатить страховщик. Вместе с тем в заключенных страховщиком договорах страхования четко определены:

- Перечень страховых событий, ущерб по которым возмещается страховщиком;
- Период времени, в течение которого страховщик несет ответственность;
- Лимит ответственности – сумма, в пределах которой ущерб подлежит возмещению.

Рассмотрим вопрос неопределенности подробнее на примере учета договоров ипотечного страхования. Согласно федеральному закону от 16.07.1998 N 102-ФЗ «Об ипотеке» по договору о залоге недвижимого имущества залогодержатель - кредитор по обязательству, обеспеченному ипотекой, имеет право на денежные требования к должнику по обязательству из стоимости заложенного имущества залогодателя. Ипотека обеспечивает уплату залогодержателю суммы долга по кредитному договору (или

иному обеспечиваемому ипотекой обязательству полностью либо в части, предусмотренной договором об ипотеке), а также выплаты причитающихся процентов кредитору за пользование заемными средствами.

Страхование заложенного по договору об ипотеке имущества осуществляется в соответствии с условиями кредитного договора и часто является длительным (до 30 лет). Достаточно часто страховая премия по данным договорам в российском бухгалтерском учете отражается в полной сумме, причитающейся страховщику к получению за весь период действия договора страхования. Начисление в полном объеме премии по таким договорам приводит к значительному увеличению начисленных страховых премий и сформированных страховых резервов в отчетности страховщика, а также к увеличению признанной в балансе дебиторской задолженности. Вместе с тем задолженность заемщика по кредитному договору со временем уменьшается и одновременно уменьшается страховая сумма, в рамках которой может быть выплачено страховое возмещение выгодоприобретателю. С внесением поправок в гражданский кодекс, разрешающих досрочное погашение без моратория и штрафов (Федеральный Закон N 284-ФЗ «О внесении изменений в статьи 809 и 810 части второй Гражданского кодекса Российской Федерации» от 19 октября 2011 г.), около 80% заемщиков осуществляют платежи с опережением установленных графиков и сокращают срок кредитования до 4-8 лет.

Это означает, что на каждую дату срока действия договора ипотечного страхования сумма, в пределах которой ущерб подлежит возмещению, будет зависеть от степени погашенной заемщиком задолженности, а также условий ипотечного договора. Возвращаясь к определению неопределенности, можно утверждать, что в договорах ипотечного страхования существует неопределенность как в отношении страхового события, так и в отношении суммы, которую должен будет выплатить страховщик в случае наступления страхового события, так как сумма по договору является переменной величиной и зависит от степени погашенной заемщиком задолженности.

Начисление страховой премии в учете за весь период действия договора означает, что страховщик несет ответственность в пределах первоначальной задолженности заемщика, что не совсем верно. Более целесообразно исчислять страховую премию по данному типу договоров на базе страхового года или полугодия, так как максимальная сумма возмещения за короткий промежуток времени может быть определена достаточно точно, кроме того именно в этом пределе страховщик должен будет выплатить возмещение при наступлении страхового события.

Если риски по таким договорам были переданы в перестрахование, следует дополнительно провести корректировку премий перестраховщику, корректировку комиссии, причитающейся перестрахователю и корректировку доли перестраховщика в выплатах и резервах.

В данной статье были рассмотрены аспекты учета договоров страхования в соответствии с международными стандартами. Однако, приведен-

ная в стандарте МСФО 4 «Договоры страхования» информация не содержит исчерпывающих рекомендаций касательно методик учета страховых операций и не отвечает на все практические вопросы. Тем не менее, работа Комитета по МСФО в отношении стандарта не завершена, в ближайшие два года ожидается новая редакция, содержащая детальные указания и учитывающая сложность и многообразность страховой отрасли.

Литература:

1. Гражданский кодекс РФ (ГК РФ) от 26.01.1996 N 14-ФЗ - Часть 2.
2. Закон РФ N 4015-1 от 27.11.1992 (ред. от 23.07.2013) «Об организации страхового дела в Российской Федерации».
3. Федеральный закон N 102-ФЗ от 16.07.1998 (ред. от 07.05.2013) «Об ипотеке (залоге недвижимости)».
4. Федеральный Закон N 284-ФЗ от 19 октября 2011 «О внесении изменений в статьи 809 и 810 части второй Гражданского кодекса Российской Федерации».
5. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 4 «Договоры страхования» (ред. от 02.04.2013) (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.11.2011 N 160н).
6. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 18 «Выручка» (ред. от 02.04.2013) (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.11.2011 N 160н).
7. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы» (ред. от 02.04.2013) (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.11.2011 N 160н).

НОВЫЕ ПРАВА НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ И НОВЫЕ ОБЯЗАННОСТИ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ

Т.В. Бодрова, д. э. н., профессор, профессор кафедры бухгалтерского учета
Российский университет кооперации

Поправки в налоговое и бухгалтерское законодательство Российской Федерации, принятые Федеральным законом от 28.06.13 г. № 134-ФЗ, расширяют права налоговых органов при проведении мероприятий налогового контроля и увеличивают обязанности налогоплательщика.

Изменения, внесенные в НК РФ и Закон «О бухгалтерском учете», связаны с реализацией государством своей контрольной функции по выявлению и пресечению незаконных финансовых операций, преступных доходов, уклонения от уплаты налогов и сборов. Все изменения вводятся в четыре этапа. Первый этап начинает действовать с 30 июля 2013 года, второй - с 1 января 2014

года, третий - с 1 июля 2014 года и четвертый - с 1 января 2015 года.

С 30 июля 2013 года согласно п.2 ст.93.1 НК РФ налоговые органы вправе требовать от налогоплательщика вне рамок налоговых проверок не только информацию, но и документы по конкретным сделкам. Налогоплательщик в течение пяти рабочих дней со дня получения требования обязан представить истребованные документы. Как и раньше налоговые органы могут вручить требование одним из трех способов: либо лично под расписку руководителю организации (его законному или уполномоченному представителю) или физическому лицу; либо передать в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи; либо отправить заказным письмом по почте. Как предусмотрено п.5 ст. 31 НК РФ требования о представлении документов (сведений, пояснений) и уведомления о вызове налогоплательщика в налоговые органы при отправлении их по почте заказным письмом должны направляться по следующим адресам:

- для физических лиц - по адресу проживания или месту пребывания;
- для юридических лиц - по адресу, указанному в Едином государственном реестре юридических лиц;
- для иностранных организаций - по адресу осуществления деятельности, указанному в Едином государственном реестре налогоплательщиков.

Также с 30 июля 2013 года расширен перечень п.2 ст. 45 НК РФ, по которому налоговые органы вправе взыскивать налог в судебном порядке по основным и зависимым (дочерним) обществам. Такие случаи могут быть, когда должник, узнав о назначении выездной или камеральной налоговой проверки, переводит денежные средства и передает иное имущество взаимосвязанной стороне и указанные факты хозяйственной жизни приводят к невозможности взыскания недоимки по налогам и сборам.

При смене руководителя организация обязана обеспечивать передачу документов бухгалтерского учета. Согласно п.4 ст.29 Федерального закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ порядок передачи документов бухгалтерского учета определяется организацией самостоятельно. Порядок хранения и передачи документов бухгалтерского и налогового учета являются важнейшими вопросами организации бухгалтерского дела экономических субъектов.

В соответствии со ст. 15.11 КоАП РФ грубое нарушение порядка и сроков хранения учетных документов влечет наложение штрафа от двух до трех тысяч рублей. Уголовная ответственность по ст. 195 УК РФ за нарушение бухгалтерского законодательства наступает, если отсутствие документов связано с сокрытием и уничтожением бухгалтерских документов.

За нарушение налогового законодательства возможна административная ответственность руководителя, предусмотренная ст. 15.6 КоАП РФ в виде штрафа от трехсот до пятисот рублей. Кроме того, за нарушение налогового законодательства предусмотрена уголовная ответственность по ст. 199 УК РФ в случаях, если отсутствие данных налогового учета и отчетности приводит к уклонению от уплаты налогов и сборов, неисполне-

нию обязанностей налогового агента, сокрытие денежных средств, либо имущества организации или индивидуального предпринимателя.

Согласно ст. 10 Федерального закона от 26.10.2002 № 127-ФЗ руководитель должника несет субсидиарную ответственность по обязательствам должника, если отсутствуют документы бухгалтерского учета и отчетности к моменту вынесения определения о введении наблюдения или принятия решения о признании должника банкротом; либо данные учета и отчетности не содержат информацию об имуществе и обязательствах должника; либо если указанная информация искажена.

С 1 января 2014 года согласно п.3 ст. 88 НК РФ налоговые органы вправе требовать у налогоплательщика представления в течение пяти рабочих дней пояснений и обоснований по уменьшенной сумме налога или заявленной сумме убытка в уточненных налоговых декларациях и расчетах. Налогоплательщик для подтверждения достоверности своих расчетов по уменьшению налога или образованию убытка имеет право представлять любые документы, в том числе выписки из налоговых или бухгалтерских регистров.

В соответствии с п.8.3 ст. 88 НК РФ налоговый орган вправе требовать от налогоплательщика помимо обоснований и пояснений представления первичных и иных документов, аналитических регистров налогового учета, сформированных до и после внесения изменений в налоговую декларацию или расчет, если уточненная налоговая декларация (расчет) подается по истечению двух лет с уменьшенным налогом или образовавшимся убытком.

Также с 1 января 2014 года правила статьи 88 НК РФ распространяются и на иные лица, которые обязаны представлять налоговые декларации. Так юридические лица и индивидуальные предприниматели, применяющие упрощенную систему налогообложения, в случаях выставления счетов-фактур с выделением НДС обязаны составлять и представлять налоговые декларации по налогу на добавленную стоимость, а также перечислять выделенную сумму налога в бюджет. При этом налоговые декларации по налогу на добавленную стоимость согласно п. 5 ст. 174 НК РФ представляются всеми только в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи. За несвоевременное непредставление налоговых деклараций налоговые органы смогут штрафовать по ст. 119 НК РФ как налогоплательщиков, так лиц, не являющихся плательщиками НДС и налоговых агентов. Также как и раньше налоговые органы смогут приостанавливать операции по счетам налогоплательщика в случаях непредставления отчетности в течение 10 рабочих дней после установленного срока. С 1 января 2015 года согласно п. 3 ст. 76 НК РФ решения о приостановлении операций могут быть вынесены в течение трех лет.

Посредники, как лица, не являющиеся плательщиками НДС, в случаях ведения деятельности в интересах плательщика налога на добавленную стоимость должны составлять с 1 января 2014 года, согласно п.3.1. ст. 169 НК РФ, журналы учета полученных и выставленных счетов-фактур. А с 1 января 2015 года, согласно п.5.2 ст. 174 НК РФ, представлять эти журналы

в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи не позднее 20-го числа месяца, следующего за истекшим налоговым периодом по налогу на добавленную стоимость.

С 1 июля 2014 года в соответствии с п.1 ст. 86 НК РФ банки обязаны сообщать в налоговые органы информацию об открытии или закрытии счетов (вкладов, депозитов), а также об изменении их реквизитов как организаций и индивидуальных предпринимателей, так и физических лиц, которые не занимаются предпринимательской деятельностью.

С 1 января 2015 года налогоплательщик, предоставляющий налоговую декларацию или расчет в электронной форме, обязан отправлять квитанцию о получении требования о представлении документов (сведений, пояснений) или квитанции о получении уведомления о вызове в налоговый орган. Квитанция о получении должна быть отправлена в течение шести рабочих дней со дня их отправки налоговым органом. За непредставление квитанции о получении налоговый орган вправе приостанавливать операции по счетам налогоплательщика в банке (п. 3 ст. 76 НК РФ).

До 1 января 2015 года такая форма налогового контроля как осмотр территорий и помещений не могла осуществляться отдельно вне рамок выездной налоговой проверки. Согласно п.1 ст. 92 НК РФ с 1 января 2015 года при проведении камеральной налоговой проверки декларации по НДС налоговые органы вправе проводить осмотр территорий, помещений проверяемого лица. Осмотр может осуществляться в случаях, если:

- в декларации заявлена к возмещению сумма налога на добавленную стоимость, согласно п.8 ст. 88 НК РФ;
- выявлены противоречия и несоответствия, занижающие сумму налога, согласно п.8.1. ст. 88 НК РФ.

Осмотр в рамках камеральной проверки проводится на основании мотивированного постановления, утвержденного руководителем или заместителем руководителя налогового органа. В соответствии с п.1 ст. 91 НК РФ основанием для допуска должностных лиц налогового органа на территорию или в помещение проверяемого налогоплательщика является предъявление указанными лицами служебных удостоверений и мотивированного постановления.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ КООПЕРАЦИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

С.Г. Бойчук, к.и.н., доцент,
доцент кафедры философии, истории и права
*Краснодарский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации*

В современном мире все большее влияние на репутацию и имидж организации оказывает занимаемая ею социальная позиция. Оценивая дея-

тельность предприятия, общество рассматривает не только производственные и финансовые показатели, но и то, как организация ведет свою деятельность, насколько она соответствует интересам других участников рынка, жителей территорий ее присутствия, а также общества в целом. Всемирный совет по Устойчивому развитию определил корпоративную социальную ответственность (КСО) как приверженность бизнеса концепции устойчивого экономического развития в работе со своими сотрудниками, их семьями, местным населением, обществом в целом с целью улучшения качества их жизни. То есть КСО по своей сути является концепцией, которая отражает добровольное решение компаний участвовать в улучшении общества и защите окружающей среды

Тема корпоративной социальной ответственности сегодня одна из самых обсуждаемых в деловом мире. Связано это с тем, что заметно возросла роль бизнеса в развитии общества, повысились требования к открытости в деловой сфере. В зарубежном академическом сообществе дискуссия по проблемам КСО ведется и отражается в научной литературе, начиная с 1950-х годов. Для России это новое явление, с которым вынуждены считаться организации разного уровня.

Социальная ответственность представляет собой реализацию не только своих экономических интересов и целей, но и учет социальных последствий воздействия деловой активности на собственный персонал, потребителей и организации, совместно с которыми осуществляется та или иная деятельность.

В настоящее время формируется демократическая социально-ориентированная рыночная экономика, ограничивается присвоение сверхприбыли владельцами частного капитала, регулируется занятость, структура доходов и расходов бюджетов, осуществляются антимонопольные меры, дифференциация налоговых ставок, сдерживание инфляции. Большое значение придается текущему и стратегическому планированию, направленному на развитие общества, удовлетворение материальных и иных потребностей населения.

Потребительская кооперация относится к системным объектам рыночной экономики и представляет собой целостную социально-ориентированную систему потребительских обществ и их союзов, созданных в целях удовлетворения материальных и иных потребностей своих членов. Повышение конкурентоспособности, адаптация к постоянным изменениям внешней среды актуальны и для организаций потребительской кооперации.

Целью исследования является оценка соответствия деятельности потребительской кооперации современным требованиям социально ответственного бизнеса.

XXI век называют веком глобализации и унификации мировой экономики и политики. Наметившаяся тенденция глобализации отраслей и видов деятельности означает централизацию, возможность маневрирова-

ния финансовыми, материальными, трудовыми ресурсами, внедрение новых технических достижений и новейших технологий. Глобализация способствует росту объемов деятельности, сокращению затрат, увеличению прибыли. Экономика приобретает новый импульс своего развития. Главная отличительная черта кооперации и главное кооперативное преимущество, заключается в оптимальном сочетании социальной миссии с хозяйственной деятельностью. Социальная миссия потребительской кооперации реализуется в следующих формах.

Демократизация - одно из направлений возрождения социальной базы системы. Вернуть потребительскую кооперацию пайщику, сделать его реальным хозяином возможно при обеспечении права пайщиков свободно обсуждать на собраниях, заседаниях советов хозяйственную деятельность кооператива, открыто выступать с критикой, отстаивать свои предложения по улучшению работы общества.

Информированность пайщиков - один из признаков демократии. Пайщик имеет право на получение информации о состоянии финансово-хозяйственной деятельности в своем кооперативе, в союзе, о проблемах и тенденциях в потребительской кооперации России. Газета «Российская кооперация» публикует передовой опыт, характеризует успехи и недостатки конкретных организаций и предприятий, помогает оценить место своего кооператива в регионе и системе в целом.

Проблема занятости населения и ее решение - основное направление борьбы с бедностью, одна из центральных задач в деятельности кооперативных организаций всех уровней. Образование новых рабочих мест, обуславливающее рост численности работников потребительской кооперации, непосредственно связано с расширением объема деятельности действующих предприятий, вводом в действие новых. Если говорить о традиционных отраслях (торговле, общественном питании, промышленности) это в значительной степени предопределено инвестиционными вложениями. Этот путь имеет ограниченные возможности реализации. Реальные резервы увеличения числа рабочих мест заложены в развитии нетрадиционных для потребительской кооперации направлений деятельности: торговли медикаментами, сельскохозяйственного производства, туристической деятельности, гостиничного хозяйства, мукомольного производства, развития сферы услуг и др.

Сфера услуг – особый вид деятельности, играющий важную социально-экономическую роль. Пошив и ремонт одежды и обуви, ремонт мебели, холодильников, теле и радиоаппаратуры, фотоателье, парикмахерские, ритуальные услуги, изготовление металлоизделий и другие услуги удовлетворяют потребности сельского населения, улучшают среду обитания, освобождая его от ряда бытовых хлопот. Развитие сферы услуг, обеспечивая создание дополнительных рабочих мест, способствует повышению уровня жизни селян. Кроме того, они создают возможность обеспечения занятий таким социально незащищенным слоям сельского населения, как пенсионе-

ры и инвалиды. Особое социальное значение имеет предоставление работы на неполный рабочий день для этих категорий населения. Учитывая, что предоставление услуг является видом хозяйственной деятельности, следует отметить их роль и в создании валового дохода кооперативных организаций. Однако в деятельности потребительской кооперации имеются существенные возможности повышения занятости сельского населения без создания новых рабочих мест на основе его самозанятости. Они связаны с привлечением населения к экономическому партнерству с потребительской кооперацией через организацию закупок сельскохозяйственной продукции, дикорастущего и лекарственно-технического сырья, изделий народных промыслов, продуктов индивидуальной трудовой деятельности граждан по заказам потребительской кооперации. Потребительская кооперация широко реализует возможности использования надомного труда и создает условия для возрождения народных промыслов, сохранению и развитию национальной культуры, самобытности ремесел. С каждым сельским жителем, пожелавшим работать в системе потребительской кооперации на условиях общественных работ, потребительские общества заключают срочный трудовой договор. При этом основанием для приема его на работу служит направление на участие в общественных работах в конкретной кооперативной организации, выданное органами службы занятости.

Следующее направление реализации социальной миссии потребительской кооперации - обеспечение кооперативного профессионального образования. Кооперативное образование как трехуровневая подготовка специалистов включает обучение в профессиональных школах (училищах), колледжах (техникумах), институтах и университетах. Потребительская кооперация рассматривает привлечение молодежи в систему как важнейшее направление реализации социальной миссии и в то же время как условие укрепления самой системы потребительской кооперации, так как молодежь – это категория работников, лишенная консерватизма, воспринявшая нормы и принципы сегодняшнего бытия, способная вести предпринимательскую деятельность.

Важной формой реализации социальной миссии потребительской кооперации является ее участие в формировании доходов населения. Оно включает оплату труда работников потребительской кооперации и кооперативные выплаты, предусмотренные Законом Российской Федерации «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации». Кооперативные выплаты обусловлены экономическим участием пайщиков, которое проявляется в следующих формах: покупке товаров на предприятиях потребительской кооперации; сдаче сельхозпродукции, дикорастущих, сырья, непродовольственных товаров собственного изготовления организациям потребительской кооперации; образовании кооперативного капитала (паевого фонда); кредитовании организаций потребительской кооперации для пополнения оборотных средств.

Все формы экономического участия должны быть оплачены, то есть экономическое участие пайщиков оборачивается защитой их социальных интересов, выражающейся в формировании их доходов.

Для сельских жителей неоценимое значение в обеспечении жизнедеятельности имеет отпуск товаров в долг: так называемый товарный кредит. Сам этот факт не соответствует принципам цивилизованных рыночных отношений, но в российских условиях потребительская кооперация таким образом поддерживает жизненный уровень сельских жителей, неся при этом определенные потери. Это направление деятельности включает в себе жесткое противоречие между экономическими интересами кооперативов и социальной ориентацией их деятельности. Выдача товарного кредита обязательно сопряжена с финансовыми потерями и экономически нецелесообразна.

В настоящее время в системе потребительской кооперации расширяются виды и направления деятельности. Реализуя принятую в качестве генеральной стратегии социальную миссию, система потребительской кооперации демонстрирует социально ответственное поведение. Повышается её участие в решении социально-экономических проблем села, улучшается обслуживание населения.

Таким образом, социальные приоритеты потребительской кооперации, существовавшие с момента её зарождения, особенно выигрышно и актуально смотрятся сегодня, когда концепция корпоративной социальной ответственности получила новый виток развития. Кооперативные принципы находятся в русле развития общемировой экономики и способствуют гуманизации рыночных отношений.

ЗНАЧЕНИЕ ЯРМАРОК В СОВРЕМЕННЫХ РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

С.Г. Бойчук, к.и.н., доцент,
доцент кафедры философии, истории и права
*Краснодарский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации*

Ярмарочная торговля в России имеет достаточно древние исторические корни. В 1641 году по указу царя Михаила Федоровича была организована первая Российская ярмарка у стен Макарьевского монастыря, недалеко от Нижнего Новгорода. Среди участников ярмарочной торговли были богатые российские купцы, торговцы из Китая, Индии, Бухары, Ташкента, которые предлагали для продажи меха, шёлка, жемчуг, золото, серебро, лён и другие редкие товары. После пожара гостиного двора с 1816 года ярмарочные торги перешли во вновь отстроенный каменный Гостиный двор уже непосредственно в Нижнем Новгороде и с 1822 начинает работать Нижегородская ярмарка. В 1896 году под председательством крупного

российского предпринимателя Саввы Тимофеевича Морозова открылась первая Всероссийская торгово-промышленная выставка.

В имеющем аграрную направленность кубанском регионе, торгово-промышленная деятельность тесно связана с отраслями сельскохозяйственного производства. Ярким подтверждением этого является появление акционерных обществ, фермерских хозяйств, агропромышленных комплексов, которые играют определяющую роль в местной экономике.

Ярмарочная торговля на Кубани так же имеет богатые исторические традиции. Она активно осуществлялась в докапиталистический период и происходила даже в годы Кавказской войны. Налаживание экономических связей с местным населением явилось основой установления добрососедских отношений с горцами. В пореформенный период ярмарки по-прежнему выполняли необходимую функцию в товарообмене Северо-Западного Кавказа и роль их возрастала. Если в течение 1867 года их в Кубанской области прошло 59, то в 1878 – 115, в 1883 – 149, 1910 -179, а в 1912 -189.

С установлением советского строя с командно-административной экономикой и запретами на частное предпринимательство, ярмарки как форма торговли прекращают своё существование.

Цель настоящего исследования – проанализировать значение ярмарочной торговли в современных условиях и выделить перспективы участия в ней организаций потребительской кооперации.

Ярмарки представляют собой периодические мероприятия, проводимые с участием работников торговли, промышленности, сельского хозяйства и других отраслей для совершения покупок и продажи. (Не путать с постоянно действующими базарами). По В. И. Далю, «ярмарка – большой торговый съезд и привоз товаров в срочное в году время, годовой торг, длящийся неделями».

XX век наглядно показал, что прогресс в экономическом развитии страны возможен только на базе социально ориентированной рыночной экономики, где торговле и промышленности принадлежит решающая роль в обеспечении хозяйственной динамики, в достижении личного и общественного благополучия.

Рынку необходимы самостоятельные, хозяйственно независимые организации, гибкие, оперативные, оснащенные новейшими средствами вычислительной техники, средствами связи и передачи. Такими организациями являются ярмарки. Они дают возможность широкому кругу изготовителей, потребителей, посредников вступать в непосредственные коммерческие контакты, содействующие регулированию спроса и предложения, активизации хозяйственной инициативы сторон. На ярмарках имеются реальные возможности пропаганды надёжности изготовителя, его имиджа, уровня технического обслуживания. Результаты деятельности ярмарок позволяют изготовителям принимать решения о выпуске продукции, обновлении ассортимента и номенклатуры, повышении качества, улучшении дизайна.

Ярмарочная торговля в современной России как организационная форма установления коммерческих связей получила достаточно широкое распространение. Традиционные ярмарочные торги модифицировались и реализуются через организацию торговли в виде выставок-продаж или выставок-салонов.

Ярмарки предоставляют возможность аграриям малых форм не только сбыть свою продукцию, но и шанс получить знания, обменяться опытом ведения агробизнеса. Большинство фермеров и других сельскохозяйственных товаропроизводителей едут на ярмарку не столько за тем, чтобы реализовать выращенное и переработанное, сколько для оценки конъюнктуры и получения важной коммерческой информации о том, что завтра сажать, сеять, а также для расширения связей в деловых кругах и подбора потенциальных партнеров.

Торговля - одно из основных и традиционных направлений деятельности потребительской кооперации. В последнее десятилетие ей приходится работать в условиях жёсткой конкуренции. Если раньше кооперации серьёзную поддержку оказывало государство, то сейчас приходится самостоятельно отвоевывать даже незначительную долю рынка. В условиях бурного развития торговых сетей на территории Российской Федерации происходит вытеснение кооперативной торговли с наиболее коммерчески эффективных площадок. Это является хорошим поводом для активизации участия потребкооперации в ярмарках разного уровня и направленности, тем более что многоотраслевая кооперативная экономика позволяет осуществить задуманное.

Реализации принятой 30 января 2010 года Доктрины продовольственной безопасности РФ соответствует прошедшая в Москве в начале октября 2011 года XIII Российская агропромышленная выставка-ярмарка «Золотая осень». Сельхозтоваропроизводители, в том числе и региональные союзы потребительской кооперации, представили на ней новинки пищевой и перерабатывающей промышленности. Кооперативные организации Кубани отправили в столицу хлебобулочные, кондитерские изделия, солёно-квашеную продукцию, безалкогольные напитки и многое другое (свыше 200 наименований), чем славится промышленность и заготовительная отрасль Кубани.

Активное участие принимают кооператоры и в ярмарках выходного дня, проходящих в краевой столице в осенне-зимний период уже не первый год. Их цель – обеспечить жителей города качественной, экологически чистой сельхозпродукцией по доступным ценам. Горожане имеют возможность, не отходя далеко от дома запастись овощами, фруктами, ягодами, консервированной плодоовощной продукцией и т.п.

Краевые власти решили помогать фермерам, личным подсобным хозяйствам, сельхозкооперативам в продвижении их продукции на региональный рынок. В октябре 2011 и 2012 годов, на краснодарском ипподроме проходила «Кубанская ярмарка». Она была представлена 7 площадками

(кластерами): животноводство, растениеводство, рыбоводство, переработка и производство продуктов, товары народных промыслов, средства механизации и оборудование и, отдельным кластером, садоводство, виноградарство, цветоводство и пчеловодство. Практически на каждой площадке нашлось место продукции кооператоров.

Ограничение импорта и рост мировых цен на сельскохозяйственную продукцию, повышение внимания к безопасности России в сфере продовольственного обеспечения раскрывают рынок для потребительской кооперации. В её развитии заинтересованы и торговые сети, которые ждут от кооперативов хорошего качества, серьезных объемов производства сельхозпродукции и готовы заключать долгосрочные договора.

Таким образом, с развитием сети стационарной торговли, оборот ярмарок уменьшился (что является объективным процессом), но значение их не ослабевает, так как они втягивают в рыночные отношения непосредственных производителей и укорачивают путь продукции до прилавков (минуя перекупщиков), что благотворно сказывается на её стоимости. Планомерное участие в ярмарках позволит потребительской кооперации стабильно развиваться и эффективно участвовать в реализации государственных программ развития сельского хозяйства и обеспечении продовольственной безопасности Российской Федерации.

ИНВЕСТИЦИИ И ИННОВАЦИИ ИНТЕНСИВНОГО И ЭКСТЕНСИВНОГО ТИПА

Г.Н. Васильева, к.э.н., доцент, директор,
К.В. Павлов, д.э.н., профессор, профессор кафедры менеджмента
Ижевский филиал Российского университета кооперации

В последнее время всё больше внимания уделяется вопросам формирования в России инновационной экономики, что совершенно справедливо, т.к. это позволит уменьшить зависимость уровня и темпов социально-экономического развития страны от получаемых доходов вследствие экспорта сырьевых ресурсов. Важно также и то, что в результате этого повысится имидж России, которую пока ещё нередко отождествляют с сырьевым придатком капиталистического мира. Таким образом, в целом мировой опыт действительно свидетельствует о том, что рост инвестиций в инновационные сферы экономики способствует ускоренному развитию народнохозяйственного комплекса страны и повышению среднего уровня жизни.

Однако это только в целом, а в каждом конкретном случае вложение инвестиций в инновационные сектора далеко не всегда способствует росту прибыли и доходов – так, в фундаментальной науке известно немало случаев, когда вложение средств не только не окупалось, но и приводило к негативным результатам. Кстати, руководство России в последнее время неред-

ко критикует различные ведомства и организации в связи с тем, что существенные инвестиции в создание нанотехнологий пока ещё не дают ожидаемого результата. В этой связи совершенно справедлива постановка вопроса о том, насколько эффективны те или иные инвестиции и инновации.

Однако, на наш взгляд, в современных условиях этого недостаточно и кроме осуществления социально-экономической оценки эффективности инвестиций и инноваций необходимо осуществлять оценку последствий внедрения инвестиций и инноваций с точки зрения их влияния на усиление процессов интенсификации общественного воспроизводства. В этой связи нами предлагается выделять инвестиции и инновации интенсивного или экстенсивного типов в зависимости от того, способствуют ли результаты их внедрения соответственно интенсификации или, наоборот, процессу экстенсификации. Важно также в общей структуре инвестиций и инноваций выделять удельный вес, долю каждой из этих двух групп. Целесообразность осуществления такого рода классификации инвестиций и инноваций во многом объясняется тем обстоятельством, что в последнее время существенно возросла актуальность использования интенсивных методов хозяйствования. Прежде всего, это связано с демографическим кризисом последних лет. В этой связи осуществление мероприятий трудосберегающего направления интенсификации представляется весьма своевременным и эффективным.

В других странах могут быть актуальными и иные направления интенсификации. Так, например, в среднеазиатских странах СНГ – Узбекистане, Туркмении, Таджикистане, Киргизии исключительно важным являются водосберегающее направление интенсификации общественного производства. В Японии, где сравнительно немного крупных месторождений природных ресурсов, весьма актуально материалосберегающее направление интенсификации, здесь же в связи с крайне ограниченным характером земельных ресурсов большое значение имеет также землесберегающее направление интенсификации. В большинстве стран мира весьма актуально энерго- и фондосберегающее направления.

Более того, даже в разных регионах одной и той же страны актуальными могут быть разные направления интенсификации: на Дальнем Востоке и на Севере России большое значение по-прежнему (т.е. как и во времена социалистической экономики) имеет трудосберегающее направление, в старопромышленных регионах Урала - в Свердловской области, Удмуртской Республике, Челябинской области – крайне актуально фондосберегающее направление интенсификации. В Белгородской области, где на высоком уровне развиты металлургическая и горнодобывающая отрасли промышленности очень эффективно осуществление мероприятий материалосберегающего направления. Таким образом, кроме выделения двух групп инвестиций и инноваций, способствующих интенсификации или экстенсификации, в первой группе целесообразно выделить несколько подгрупп, соответствующих разным направлениям интенсификации – тру-

до-, фондо-, материалосберегающему и т.д. в соответствии с региональной, отраслевой и структурной спецификой экономики той или иной страны. Напомним, что говоря о процессах экстенсификации и интенсификации, имеются в виду два принципиально различающихся способа достижения производственной цели. При одном происходит количественное увеличение использования ресурса, при втором на единицу выпуска продукции при решении производственной задачи экономится ресурс. Целесообразно определять поэтому интенсификацию производства как реализацию мероприятий, имеющих своим результатом экономию стоимости совокупности применяемых ресурсов. Ресурсосберегающим направлением интенсификации производства является реализация мероприятий, в результате которых экономится ресурс, например, живой труд. Таким образом, предложенный подход понимания процесса интенсификации позволяет говорить и об интенсификации производства, и об интенсификации использования отдельных факторов производства, не отождествляя эти понятия.

Таким образом, если существующую функциональную зависимость между экономическим результатом (обозначим его $\mathcal{E}$) от использования какого-либо ресурса (обозначим P) представить в виде $\mathcal{E} = f(P)$, то в случае экстенсивного использования ресурса его увеличение приведёт к пропорциональному росту экономического эффекта, тогда как при интенсивном использовании ресурса его увеличение приведёт к большему росту эффекта. Иначе говоря, если имеем два значения ресурса P_1 и P_2 , причём $P_2 = n \times P_1$ (n – коэффициент пропорциональности), то в случае экстенсивного использования ресурса $\mathcal{E}_2 = n \times \mathcal{E}_1$, а в случае интенсивного использования $\mathcal{E}_2 > n \times \mathcal{E}_1$. Как можно видеть, интенсивное использование ресурса (труда, фондов, материалов, воды и пр.) обусловлено ростом ресурсоотдачи (производительности труда, фондоотдачи, материалоотдачи и т.д.), правда в вышеозначенной функциональной зависимости следует учитывать также временной лаг.

Оценить, относится ли тот или иной инвестиционный ресурс к экстенсивному и интенсивному типу также можно на основе использования таких показателей, как капиталотдача (капиталоёмкость) и фондоотдача (фондоемкость), но не только с их помощью. Для этого, в частности, можно также использовать мультипликатор. В этой связи напомним, что в соответствии с макроэкономическим подходом объём национального дохода страны находится в определённой количественной зависимости от общей суммы инвестиций и эту связь выражает особый коэффициент – мультипликатор, причём увеличение национального дохода равно приращению общей суммы инвестиций, помноженному на мультипликатор (обычно мультипликатор обозначают буквой K).

Для количественной оценки экстенсивных и интенсивных инвестиций мультипликатор следует представить в виде суммы двух слагаемых:

$$K = K_{\text{экт}} + K_{\text{инт}}, \text{ где}$$

$K_{\text{экт}}$ – характеризует влияние экстенсивных, а $K_{\text{инт}}$ – интенсивных инвестиций на национальный доход. Обычно в реальной хозяйственной практике используют как экстенсивные, так и интенсивные инвестиции,

поэтому, как правило, и $\frac{K_{\text{экт}}}{K}$, и $\frac{K_{\text{инт}}}{K}$ больше нуля, но меньше единицы. В маргинальных случаях, когда имеет место использование либо только экстенсивных, либо только интенсивных инвестиций (что соответствует классическому экстенсивному или интенсивному способам общественного

воспроизводства), $\frac{K_{\text{экт}}}{K}$ либо $\frac{K_{\text{инт}}}{K}$ соответственно равны единице, тогда как второе соотношение равно нулю.

Учитывая, что в соответствии с макроэкономической теорией величина мультипликатора связана с предельной склонностью к потреблению и сбережению, выделение в мультипликаторе двух вышеозначенных слагаемых позволит также количественно оценить влияние экстенсивных и интенсивных инвестиций на показатели предельной склонности к потреблению и сбережению, а, соответственно и определению оптимальных параметров доли потребления и сбережения в национальном доходе, что имеет большое значение при разработке эффективной стратегии социально-экономического развития, т.к. от этого зависит и средний уровень жизни населения, и темпы технического перевооружения экономики.

Целесообразно, на наш взгляд, кроме общего показателя мультипликатора, характеризующего связь объёма национального дохода с общей суммой инвестиций, выделять и так называемые частные показатели мультипликатора в соответствии с различными направлениями интенсификации общественного воспроизводства. Иначе говоря, это означает, что в общем объёме инвестиций следует выделять те, реализация которых приведёт к более интенсивному использованию определённого вида ресурсов-энергетических, материальных, водных, трудовых и т.д., причём в частных показателях мультипликатора также необходимо выделять два слагаемых, т.е.

$$K_{pi} = K_{pi \text{ экт}} + K_{pi \text{ инт}}, \text{ где}$$

K_{pi} - частный мультипликатор для i -го вида ресурсов;

$K_{pi \text{ экт}}$ - показатель, характеризующий влияние на национальный доход инвестиций, реализующих экстенсивный вариант использования i -го вида ресурсов;

$K_{pi \text{ инт}}$ - показатель, характеризующий влияние на национальный доход инвестиций, реализующих интенсивный вариант использования i -го вида ресурсов.

Как и в случае общего мультипликатора, для частных показателей мультипликатора величины $\frac{K_{pi \text{ экт}}}{K_{pi}}$ и $\frac{K_{pi \text{ инт}}}{K_{pi}}$ могут принимать любые значения в интервале от нуля до единицы, причём крайние значения этого

интервала (т.е. ноль или единицу) они принимают, также как и для общего мультипликатора, лишь в случае исключительно экстенсивного (т.е. когда используются только экстенсивные инвестиции), либо исключительно интенсивного (т.е. когда используются только интенсивные инвестиции) способа воспроизводства. Для смешанного же способа воспроизводства (т.е. когда используются как экстенсивные, так и интенсивные инвестиции – случая, наиболее часто встречающегося в хозяйственной практике) рассмотренные выше соотношения обязательно будут принимать значения, больше нуля, но меньше единицы.

Говоря о смешанном способе воспроизводства, следует уточнять, идёт ли речь о преимущественно экстенсивном (т.е. когда преобладают экстенсивные инвестиции) или же о преимущественно интенсивном (т.е. когда преобладают интенсивные инвестиции) способе воспроизводства. Важно учитывать также то, что говоря об экстенсивном, интенсивном и смешанном типах воспроизводства, всегда следует уточнять, идёт ли речь о воспроизводстве с учётом использования всех ресурсов в целом (и лишь только в этом случае, на наш взгляд, имеет смысл использовать термин «общественное воспроизводство»), либо же речь идёт об экстенсивном, интенсивном и смешанном типах воспроизводства, основанных на использовании лишь определённого вида ресурсов (или же совокупности некоторых, но не всех видов ресурсов). Например, рассматривают же в специальной литературе только воспроизводство населения или воспроизводство основного капитала – всё это подтверждает справедливость предложенного нами подхода. Таким образом, учитывая, что инвестиционные ресурсы – особый вид ресурсов, которые используются в процессе воспроизводства любого другого вида ресурсов – трудовых, капитальных, материальных, водных, энергетических, природных и т.д., для определения экстенсивных и интенсивных инвестиций наряду с показателями фондоотдачи и капиталотдачи целесообразно использовать также показатель мультипликатора и его две составляющих. Что касается инноваций, то и здесь, на наш взгляд, целесообразно учитывать те социально-экономические последствия, к которым приводит их внедрение в реальную хозяйственную практику и поэтому, подобно инвестициям, выделять инновации интенсивного или экстенсивного типов в зависимости от того, способствуют ли результаты их внедрения соответственно интенсификации или, наоборот, процессу экстенсификации. Кроме этого, целесообразно выделить несколько групп инноваций, соответствующих разным направлениям интенсификации общественного воспроизводства.

Выделять разные виды и типы инноваций особенно важно в связи с тем обстоятельством, что инновации считаются формой реализации НТП, тогда как сам НТП считается важнейшим фактором интенсификации общественного воспроизводства. Поэтому получается, что инновации вроде как всегда соответствуют процессу интенсификации производства, что, однако, не соответствует действительности – на самом деле инновации мо-

гут способствовать как усилению интенсивного характера общественного воспроизводства, так и процессу экстенсификации (например, когда внедряются недостаточно новые инновации или инновации, внедрение которых не способствует экономии какого-либо ресурса). Выделение инвестиций и инноваций экстенсивного и интенсивного типов важно не только с теоретической, но и с практической точки зрения.

ПОНЯТИЕ, ОБЪЕКТ И НАЗНАЧЕНИЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

А.П. Виткалова, к.э.н., доцент кафедры финансов и бухгалтерского учета
*Поволжский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации*

Бухгалтерский управленческий учет тесно связан со сметным (бюджетным) планированием и контролем, которое является его составной частью. Сложные рыночные процессы, с одной стороны, воздействуют на колебания объемов производства и реализации сельскохозяйственной продукции, с другой - влияют на поведение затрат, а значит, и на прибыль. Чтобы выявить и проанализировать динамику производства сельхозпродукции требуется информация о затратах, не искаженная искусственным распределением накладных расходов по видам продукции. Такую информацию дает управленческий учет (директ-кост), позволяющий из предварительно составленных смет затрат, оперативно выявить отклонения фактических затрат от нормативных и тем самым управлять затратами. Методические основы управления затратами с помощью нормативов (стандартов) затрат также предоставляет управленческий учет (система стандарт-кост).

Управление затратами (через отклонения) не сводится к простому уменьшению затрат. Оно используется для того, чтобы предпринимать соответствующие шаги к достижению определенного уровня дохода, для оценки результатов деятельности и, в случае необходимости, принятия соответствующих мер. В масштабе организации этим обуславливаются специфические действия в области управления затратами на уровне каждого подразделения (центра затрат) производственных предприятий.

Понятие бюджет часто отождествляется с планом хозяйственной деятельности организации на текущий период; процесс управленческого планирования – с бюджетированием; бизнес-план организации – со сводным бюджетом, а сметы производственных затрат, управленческие и коммерческие расходы – с бюджетами.

Практически, план по своему содержанию представляет собой наметенную на конкретный период времени программу действий (или работу) с указанием целей, содержания, объектов, методов, последовательности и сроков выполнения. Бизнес-план, соответственно, – комплексный план

развития организации. Смета – документированный план денежных средств для финансирования расходов организации (смета затрат на производство, смета строительных работ и т.п.). А бюджет – финансовый план в стоимостном выражении, документ, обеспечивающий взаимоувязку расходов организации с имеющимися (или возможными) доходами.

Зарубежные экономисты не делают лингвистических различий между рассматриваемыми понятиями. Основное различие между сметой и бюджетом они видят в том, что смета – это документ (расчет), содержащий информацию для планирования и анализа регулируемых затрат на уровне производства, а бюджет (расчет) – на уровне финансов организации. В конечном итоге следует признать, что при всем различии выполняемой роли и методов расчета бюджет, план, смета взаимосвязаны единым процессом бюджетирования.

Специалисты по постановке внутрифирменного бюджетирования предлагают принятую во всем мире предпринимательскую терминологию, характеризующую этот процесс: бюджетирование, с одной стороны, процесс составления финансовых планов и смет, с другой – управленческая технология, предназначенная для выработки и повышения финансовой обоснованности принимаемых управленческих решений.

Объект бюджетирования – это бизнес (вид или сфера хозяйственной деятельности).

Бюджетирование – это финансовое планирование, охватывающее все стороны деятельности организации, позволяющее составлять все понесенные расходы и полученные доходы (результаты) в финансовых терминах на предстоящий период. Это и запланированные финансовые сметы, и прогнозируемые объемы привлеченных внешних ресурсов и т. п.

Хорошо поставленная бюджетная система очень важна для предприятия, особенно крупного. Она поможет усовершенствовать координацию всех его подразделений, избежать кризисных ситуаций, улучшить мотивацию, повысить ответственность управленцев всех уровней, предсказать финансовый результат, предотвратить нежелательные ситуации.

В соответствии с этим назначение бюджетирования в самом общем виде – это основа:

- планирования деятельности и принятия управленческих решений;
- оценки всех аспектов финансового состояния организации;
- укрепление финансовой дисциплины и подчинения интересов отдельных структурных единиц интересам организации (компании) в целом и собственникам ее капитала.

Цели (задачи) бюджетирования исходят из целей деятельности организации.

Любая организация начинает планирование своей деятельности с выбора целей, определяющих содержание деятельности и задачи, решение которых способствует достижению целей.

В зависимости от характера и масштаба деятельности организаций возможно установление общих, главных, частных целей.

Основная общая цель организации – четко выраженная причина ее существования – обозначается как ее миссия.

Хотя миссия организации формируется в самом общем виде – в виде нефинансовых или приблизительно очерченных финансовых целей – выработанные на ее основе главные, частные цели служат в качестве критериев для всего последующего процесса принятия решений. Миссия, таким образом, является логической точкой отсчета для выбора наилучших альтернатив.

От того, какова миссия организации, ее главные и частные цели зависят цели и задачи бюджетирования. При этом следует:

- четко сформировать главные финансовые и нефинансовые цели;
- выбрать показатели, с помощью которых можно контролировать достижение этих целей;
- определить задачи (обеспечивающие достижение главных целей), которые могут быть решены с помощью бюджетирования.

Основные цели бюджетирования формируются следующим образом:

- выполнение функций инструмента планирования;
- осуществление контроля с прямой и обратной связью;
- оказание мотивирующего влияния на деятельность работников;
- формирование коммуникационной среды;
- обеспечение координации деятельности организации.

Рассмотрим цели бюджетирования более подробно.

Выполнение функций инструмента планирования.

Бюджет нацелен на будущее, что позволяет предусмотреть возможные нежелательные ситуации и отыскать путь их разрешения. Хотя сам по себе процесс бюджетирования не может предотвратить появление проблем в будущем, но создает условия для того, чтобы подготовиться к их решению. Это конкретизация годового плана с помощью бюджетов и смет, рассчитанных на месяц, квартал. В результате вероятность поспешных решений, принимаемых экспромтом и определяемых только текущей целесообразностью, сводится к минимуму.

Осуществление контроля с прямой и обратной связью.

Бюджетная система выполняет контрольную функцию, определяя сферу ответственности руководителей различного уровня и соотнося ее с показателями бюджетов и смет. Финансовый контроль и оценка результативности несут при этом характер прямой и обратной связи. Сравнение бюджетных и фактически достигнутых показателей осуществляется контролем с обратной связью, а на сравнении бюджетных показателей с установленными организацией целями основан контроль с прямой связью. Через механизмы контроля с прямой и обратной связью строится система вознаграждения руководителей (премии, льготы и др.).

Следует отметить, однако, что для эффективной работы механизмов бюджетного контроля необходимо, чтобы система бюджетирования предполагала определенную свободу действий управленческого персонала без

незамедлительных обвинений и санкций в случае кратковременных отступлений от бюджетных показателей.

Оказание мотивирующего влияния на деятельность работников.

С помощью бюджетирования разрабатываются показатели (задания) для конкретных групп работников, что повышает их ответственность за результаты работы. Кроме того, участие сотрудников организации в составлении бюджетов и смет повышает мотивационный эффект. Однако бюджетно-ориентированный стиль оценки работы руководителей неприемлем в условиях неопределенности.

Формирование коммуникационной среды.

Системой бюджетирования формируется финансовая осведомленность сотрудников организации. Они должны знать и четко представлять себе последствия своих действий, должны задумываться о том, что какие-то другие, альтернативные решения могли бы быть более эффективны с точки зрения финансов.

Многие решения, оказывающие влияние на показатели бюджетного года, принимаются заранее как составляющие перспективного плана, который должен стать стартовой точкой для подготовки годового бюджета. Лица, отвечающие за подготовку бюджетов и смет должны получить от высшего руководства информацию об этом. Кроме того, они должны иметь информацию о возможных изменениях условий деятельности, поправках изменяющих цены, уровень инфляции, отраслевой спрос и выпуск продукции. В процессе представления информации руководителям основных направлений деятельности, отвечающим за подготовку отдельных разделов бюджетов и смет, необходимо давать указания о характере реагирования на возможные изменения экономической ситуации.

Коммуникационная функция бюджетирования усиливается, когда процесс его осуществляется в виде комбинации информационных потоков, движущихся во встречных направлениях.

При реализации коммуникационной функции процесса бюджетирования следует иметь в виду, что она достаточно трудоемка и дорогостояща и, если затраты на нее будут выше чем ее достоинства, - она превратится в бюрократический тормоз.

Обеспечение координации деятельности организации.

Координация деятельности подразделений организации в процессе бюджетирования имеет чрезвычайно важное значение. Составление бюджета (сметы) является своего рода механизмом, при помощи которого действия различных подразделений организации могут быть согласованы и сведены в единый процесс.

Координация жизненно необходима там, где при принятии решений отдельные структурные подразделения и должностные лица относительно независимы от центрального руководства (например, филиалы, представительства и т.п.).

Выполнение бюджетов может рассматриваться в качестве одной из целей организации, вместе с тем сами бюджеты должны быть направлены на достижение нескольких целей в зависимости от временных границ их функционирования, сферы применения и степени детализации.

В зависимости от временного интервала, охватываемого бюджетом, различают стратегические, тактические и операционные бюджеты.

Бюджетный период (продолжительность временного интервала, охватываемого бюджетом) для стратегического бюджетирования составляет от 3 до 10 лет, для операционного – 1 год.

Сфера стратегического бюджетирования обычно достаточно широка и охватывает основные направления развития организации в рамках значительного временного периода.

Тактические и операционные бюджеты более ограничены и касаются лишь некоторых аспектов, обозначенных в стратегических бюджетах.

Стратегические бюджеты обычно менее детализированы относительно тактических и операционных, цели их количественно формируются укрупненно: освоить рынок данного товара в ближайшие 5 лет, достичь удвоения вложенного капитала к концу конкретного периода, получить статус компании мирового класса и др.

Тактические и операционные бюджеты в отличие от стратегических достаточно детализированы, чтобы ориентировать текущую деятельность на достижение стратегических целей. При этом они должны формировать значимую информацию о том, как осуществить свои цели эффективно и экономично.

Ключевым моментом использования тактических и операционных бюджетов выступает обеспечение бюджетной системой конгруэнтности (совпадения) целей организации в целом и ее подразделений.

Между стратегическими, тактическими и операционными бюджетами существует взаимосвязь. Хотя в практической деятельности могут быть и дисбалансы, например:

- положения стратегических и тактических бюджетов не находят отражения на операционном уровне (открытие нового предприятия потребует переподготовки персонала, или отыскания источников нового вида сырья);
- положения стратегических и операционных бюджетов не находят отражения на тактическом уровне (переподготовка персонала оказывается очень дорогой или приводит к временному уменьшению объема выпуска);
- положения тактических и операционных бюджетов не находят отражения на стратегическом уровне (стратегические цели потребуют пересмотра тактических и операционных ограничений).

Наличие в процессе бюджетирования хотя бы одного из приведенных видов дисбаланса целей может пагубно отразиться на достижении целей организации.

НЕОБХОДИМОСТЬ АВТОМАТИЗАЦИИ ТОРГОВЛИ

М.С. Гарнова, к.э.н., доцент, доцент кафедры товароведения
и экспертизы товаров,

В.Н. Махмутова, аспирант

кафедры экономики кооперации и предпринимательства

Сыктывкарский филиал Российского университета кооперации

В период реформирования деятельности кооперативных организаций возникает актуальность проблемы радикального повышения эффективности организаций по разным направлениям. В системе потребительской кооперации проводится активная работа по внедрению в многоотраслевую экономику инновационных направлений развития. Разрабатываемые и осуществляемые различные инновационные проекты требуют дополнительных вложений средств и непосредственно связаны с увеличением основных фондов.

В процессе анализа выявляются степень и показатели эффективности использования каждого вида ресурсов, которые по некоторым параметрам различаются по отраслям потребительской кооперации, где основная отрасль системы - торговля. Она занимает 73,9 процента в совокупном объеме оборота, 47,2 процента в общей численности работников. В структуре Союза потребительских обществ Республики Коми торговля также играет основную роль в деятельности и составляет 82,4 процента в совокупном объеме оборота и 51,7 процента в общей численности работников.

Эффективное хозяйствование достигается при рациональном использовании всех ресурсов, которые тесно связаны между собой. Оснащение основных фондов современным оборудованием является решающим фактором повышения эффективности использования трудовых ресурсов. Ускорение оборачиваемости важный рычаг увеличения масштабов деятельности хозяйствующих субъектов, непосредственно влияющих на освоение торговых площадей.

Эти основополагающие положения находят яркое отражение в осуществляемых в кооперативных организациях и на предприятиях инновационных процессах. Одним из направлений инновационного направления является автоматизация торговли.

В целях ускорения процесса товародвижения, сокращения времени предоставления услуг в торговле и повышения качества обслуживания населения на первый план выдвигается задача автоматизации в торговле, особенно в розничной. Применение техники дает возможность доводить продукты питания до потребителя в более короткий срок, с сохранением питательных свойств и вкусовых качеств.

Автоматизация торговли – это комплекс мероприятий по внедрению в торговый бизнес-процесс высокотехнологичного оборудования и программного обеспечения с целью повысить эффективность использования трудовых ресурсов и качество обслуживания. Кроме того, автоматизация

торговли это экономия и увеличение рабочего времени за счет сокращения числа ревизий, возможность прослеживания всего пути товара и денежных средств, контроль остатка товара.

Механизация и автоматизация труда в розничной торговле имеет большое социально-экономическое значение в связи с сокращением трудоемких работ и малоквалифицированного труда. Повышение уровня механизации ведет к облегчению труда торговых работников, снижению издержек обращения, повышению оборачиваемости товаров, сокращению товарных потерь, уменьшению времени простоя автотранспорта, повышению коэффициента использования торговых и складских помещений магазинов, совершенствованию качества обслуживания покупателей и сокращению их времени, затрачиваемого на приобретение товаров.

Целью автоматизации торговли является:

- увеличение выручки путем расширения ассортимента реализуемых товаров;
- рост производительности труда, нагрузки на одного работника;
- повышение оперативности учета и контроля за состоянием товарных запасов;
- увеличение оборота в расчете на единицу торговой площади;
- выявление издержкоемкости продажи отдельных товаров;
- экономическое обоснование конкурентного ценообразования;
- радикальное улучшение обслуживания населения.

Автоматизация торговли требует дополнительных финансовых вложений в основные фонды, но они окупаются за счет более высоких темпов развития оборота, ускорения оборачиваемости средств, роста производительности труда, повышения эффективности использования совокупных ресурсов рентабельности.

Однако при проведении работ по автоматизации возникает ряд проблем и трудностей: возрастают издержки, связанные с финансовыми затратами на приобретение и внедрение программного оборудования, увеличение штатных единиц программистов. Происходит потеря оборота в магазине за счет проведения инвентаризации в магазинах. Кроме того потеря оборота происходит за счет возникновения технических сбоев или выхода из строя компьютеров. Отсутствие профессиональных специалистов по информационным технологиям. Возникают и психологические проблемы с работающим персоналом в организации: работники старшего возраста не могут преодолеть страх перед неизвестной техникой, а также иногда нежеланием осваивать новое оборудование.

При практическом процессе внедрении автоматизации торговых объектов в магазине необходимо руководствоваться планом подготовки и предусмотреть следующие этапы:

- ввести в базу данных проекта всю номенклатуру товаров магазина. Позиции, не найденные в справочнике, также необходимо добавить;

- добавить всех контрагентов (поставщиков) в базу данных проекта, проверяя каждого из них по ИНН;
- обеспечить необходимое торговое оборудование и программное обеспечение в магазине (1С-Рарус: Торговый комплекс);
- обеспечить в магазине: рабочую локальную сеть в местах установки компьютера, доступ в Интернет с компьютера оператора и доступ к серверу;
- обеспечить возможность подключения всего оборудования в магазине (сверить количество COM-портов на компьютере оператора с количеством COM – портов подключённого оборудования, в случае нехватки докупить; сверить количество USB – портов на компьютере оператора с количеством USB-портов оборудования; обеспечить магазин терминалами сбора данных);
- приобрести расходные материалы для бесперебойной работы в течение 2 месяцев; приобрести принтер с подключением к оператору для распечатки материалов;
- провести количественную инвентаризацию, т.к. товар в дальнейшем будет учитываться поштучно;
- настроить торговое оборудование, установить программное обеспечение, провести первичное обучение персонала магазина (обеспечивается специалистами владеющими программой «1 С-Рарус»);
- определить ответственное лицо, которое будет принимать работы по автоматизации принимать решения по организационным вопросам (направить в компанию, проводящую автоматизацию, адрес электронной почты, телефон);
- принять решение, в какой программе будут учитываться взаиморасчеты с поставщиками, в какой программе будут учитываться деньги.

Выполнение данных рекомендаций позволит максимально грамотно произвести необходимые действия по установке оборудования и настройке программного обеспечения, обучить персонал торгового предприятия.

Высокоэффективная работа, экономное хозяйствование достигается рациональным использованием всех ресурсов, бережным отношением к имуществу.

РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ОВОЩНОЙ ПРОДУКЦИИ

Р.Р. Габдуллин, аспирант кафедры экономики
кооперации и предпринимательства,

А.В. Гетманчук, к.т.н., заместитель руководителя Центра организации
научно-исследовательской работы,
Российский университет кооперации

Системообразующая роль кооперативных структур в организации интегрированных формирований в овощном подкомплексе предусматрива-

ет целый ряд моделей интеграции, способствующих включению в организованное товародвижение производителей овощной продукции всех форм хозяйствования. Необходимым условием развития новых форм сбыта овощной продукции является развитие кооперативных структур. Это развитие в овощном подкомплексе региона возможно с учетом новых форм взаимодействия бизнеса, государства и кооперации. В этой связи, нами предлагается инновационная модель создания кооператива нового типа, центральным звеном которого является торгово-закупочная компания.

В целом, смысл предлагаемой нами модели кооператива заключается в следующем: она включает в себя такие структурообразующие элементы, как хозяйства населения, фермерские хозяйства, сельскохозяйственные предприятия, производственные, перерабатывающие и сбытовые предприятия, и, в качестве связующего элемента, торгово-закупочные организации. При этом использование развитых маркетинговых стратегий и значительный опыт работы такого рода компаний на региональном рынке овощной продукции, позволит данному кооперативу объединить всех основных производителей овощной продукции республики, конечных потребителей, закупочные и торговые предприятия. В свою очередь, торгово-закупочная компания кредитует мелких товаропроизводителей и заключает долгосрочные контракты с монополистами на рынке овощной продукции на ее поставку.

Составные элементы и их хозяйственные взаимоотношения в формате кооператива нового типа можно проследить на рис. 1. Кроме того, учитывая большие объемы производства и мировой ассортимент овощной продукции, выращиваемой в Республике Башкортостан, существует проблема формирования в регионе в рамках подкомплекса особого сельскохозяйственного кластера.

В тоже время стратегическое управление процессами развития таких кооперативных структур, возможно, должно стать прерогативой органов государственного и муниципального управления.

Наиболее важным и интересным с экономической точки зрения в предлагаемой модели является тот факт, что решаются положительно практически все хозяйственные проблемы мелкого товаропроизводителя овощной продукции, прежде всего из ЛПХ, причем не только без экономических потерь для него, а еще и с существенной выгодой. Весьма примечательным здесь представляется то, что торгово-закупочная компания, кредитую мелких товаропроизводителей, по сути, становится гарантом их финансовой устойчивости.

Как известно, мелкие товаропроизводители в регионах России, включая сельские районы Республики Башкортостан, традиционно испытывают финансовые затруднения, связанные с отсутствием необходимых денежных средств и оборотных фондов. Банковские кредиты для мелких сельхозпроизводителей очень дороги и практически не доступны. Для частных инвесторов вложения средств в мелкотоварное сельскохозяйственное производ-

ство также не представляет коммерческого интереса. Поэтому мелкому товаропроизводителю овощной продукции предлагается вполне реальный кредитор в лице торгово-закупочной организации, обладающей даже зачастую избыточной массой собственных оборотных средств.



Рисунок 1 - Система хозяйственных связей и взаимоотношений внутри кооператива нового типа в овощном кластере Республики Башкортостан.

Кроме того, в предлагаемой модели кооператива фактически решаются для мелких товаропроизводителей проблемы транспортировки, сбыта, переработки и последующей реализации овощной продукции, так как эти функции берут на себя другие члены кооперативного сообщества. И что очень важно, деятельность таких кооперативов будет под постоянным контролем у государственных и муниципальных органов власти и структуре Республики Башкортостан, что также на практике исключает саму возможность для злоупотреблений в деятельности вышеозначенных кооперативов.

Особо отметим, что существующие ныне кооперативы, как правило, имеют либо отраслевой, либо территориальный уровень организации. В этой связи, предлагаемая нами организационная схема построения кооператива нового типа предусматривает по специфике своей деятельности двухуровневую структуру: первый уровень кооператива составляют мелкие товаропроизводители овощной продукции; второй уровень данного кооператива составляют торгово-закупочные компании. Наглядно построение предлагаемой инновационной структуры двухуровневого кооператива нового типа проследим на рис. 2.

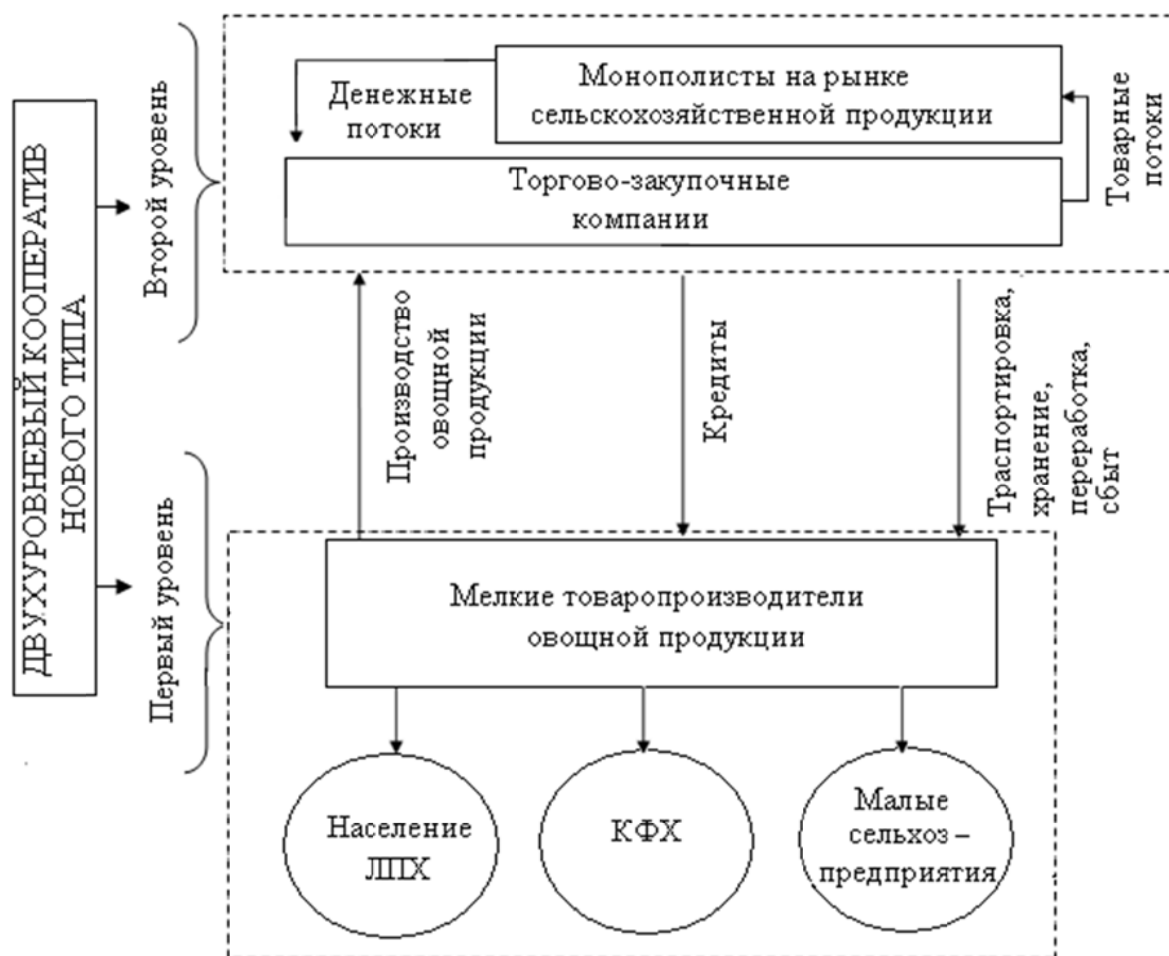


Рисунок 2 - Организационная структура двухуровневого кооператива нового типа.

Как видно из данного рисунка, предлагаемая схема организации кооператива нового типа является двухуровневой, поэтому перерабатывающие производственные предприятия и предприятия оптовой и розничной торговли выведены из состава кооперативной структуры и рассматриваются как внешняя среда взаимоотношений торгово-закупочной компании с перерабатывающим предприятием, либо торгово-закупочной компании с предприятием оптовой и розничной торговли. В тоже время, перерабатывающие и торговые предприятия, в силу тесноты хозяйственных связей и общность экономических интересов, вполне могут быть инкорпорированы в структуру двухуровневого кооператива нового типа. В этом случае второй уровень кооператива будет представлен не только торгово-закупочными компаниями, но и перерабатывающими и торговыми предприятиями. Таким образом, к торгово-закупочной и сбытовой функции данного кооператива добавляется еще и производственная – по переработке овощной продукции.

КЛАСТЕРНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АПК

А.Н. Галкина, аспирант

ГУ «НИИ Гуманитарных наук при Правительстве Республике Мордовия»

В современных условиях наблюдается пересмотр основ промышленной политики, который характеризуется возросшей ролью местных организаций в формировании стратегий территориального развития, существенной ориентацией на качество локальных конкурентных преимуществ и вниманием к региональным производственным системам.

Основной целью этого нового вида промышленной политики является обеспечение конкурентоспособности национальной и региональной экономики. Одной из возможных форм комплексо- и сетеобразования, а также механизмом реализации новой промышленной и научно-технической политики, эффективность которой подтверждается многочисленными примерами успешной хозяйственной деятельности отдельных стран и территорий, является создание экономических кластеров.

Кластеры выступают в качестве средства повышения конкурентоспособности экономики региона, перехода к производственным процессам с большей добавленной стоимостью, способствуют установлению конструктивных взаимоотношений между предприятиями, исследовательскими, образовательными, финансовыми учреждениями и органами власти. Преимущество и новизна кластерного подхода заключается в том, что он придаёт высокую значимость микроэкономической составляющей, а также территориальному и социальному аспектам экономического развития. Кроме того, он предлагает эффективные инструменты для стимулирования регионального развития, которое проявляется в увеличении занятости, повышении конкурентоспособности региональных производственных систем, росте бюджетных доходов и др.

Среди основных проблемы, препятствующих масштабному и эффективному применению кластерных технологий можно выделить следующие:

- Недостаток информированности представителей органов исполнительной власти и бизнеса в вопросах применения кластерного подхода;
- Отсутствие государственной политики, обеспечивающей системный подход и организацию взаимодействия различных уровней исполнительной власти при реализации кластерных проектов и как следствие - отсутствие организационной и финансовой поддержки кластерных инициатив;
- Отсутствие эффективной методологической базы, обеспечивающей применение кластерных организационных технологий;
- Недостаток подготовленных специалистов по вопросам применения кластерных организационных технологий;
- Недостаточный уровень развития субконтрактации и аутсорсинга.

Практические наработки и опыт региональных органов исполнительной власти, территориальных торгово-промышленных палат, организаций инфраструктуры поддержки малого предпринимательства - маркетинговых центров, центров субконтрактации - могут стать практической основой кластерных проектов.

Реализация кластерного подхода требует государственной поддержки на различных уровнях, в зависимости от значимости каждого конкретного кластерного проекта. Учитывая сложившуюся в Российской Федерации модель управления, именно органы исполнительной власти Субъектов Федерации должны стать основными инициаторами кластерных проектов.

Итак, к наиболее значимым преимуществам кластерных организационных технологий можно отнести то, что они:

- представляют собой наиболее эффективный инструмент для повышения вклада малого бизнеса в конкурентоспособность территорий, развития частно-предпринимательской инициативы в инновационной и научно-производственной сфере,

- имеют ключевое значение для повышения экспортного потенциала малого бизнеса, улучшения экспортно-импортного баланса территорий, функционирования каждого отдельного малого предприятия - участника кластерного проекта,

- обеспечивают объединение усилий предпринимателей и органов власти для решения социально - экономических задач и представляют собой один из наиболее эффективных механизмов частно-государственного партнерства,

- имеют высокий потенциал для применения при формировании особых экономических зон всех видов. В частности, формируемые в рамках кластерных проектов сети гибко специализированных малых предприятий – субконтракторов должны стать важным фактором для привлечения инвестиций в сборочные производства при формировании промышленно - производственных особых экономических зон.

В условиях интенсивной кластерной интеграции конкурентоспособные предприятия представляют собой скорее отдельные кластеры, в которой существующая сеть коммуникаций обслуживает интересы немногочисленных крупных предприятий. Очевидно, что по мере формирования производственного кластера в регионах начинает притягивать на данную территорию других участников рынка, лучшие консалтинговые, образовательные и иные услуги, лучшие человеческие ресурсы, в том числе в сфере инноваций. Такой кластер содействует улучшению имиджа региона, а имидж региона, со своей стороны, содействует продвижению участников кластера. Таким образом, кластерная интеграция оптимально сочетает интересы территории с интересами предприятий.

Территориальная привязка кластера отнюдь не означает замыкания отрасли на той территории, в пределах которой размещаются кластерообразующие предприятия. Кластеризация мобилизует национальные ресурсы

для повышения конкурентоспособности национальных отраслей в международном масштабе.

На наш взгляд, преимущества кластерного подхода в разрезе инновационного стратегического развития региона заключаются в следующем:

- во-первых, региональные агропромышленные кластеры имеют в своей основе сложившуюся устойчивую систему распространения новых технологий, продукции – так называемую технологическую сеть, опирающуюся на совместную научную базу. Кластеры обеспечивают привилегированный доступ предприятий к специализированным факторам производства (оборудованию, технологиям, квалифицированному персоналу, развитой инфраструктуре), но при условии, что в регионе есть конкурентоспособные на внутреннем и внешнем рынках поставщики и конкурентоспособные родственные отрасли. Такая доступность снижает стоимость сделок, освобождает от импорта, сдерживает повышение цен поставщиками и невыполнение обязательств, снижает издержки адаптации предприятий к изменениям на рынках. Часто кластер может обеспечить более эффективный доступ к требуемым ресурсам, чем вертикальная интеграция;

- во-вторых, предприятия кластера имеют дополнительные конкурентные преимущества за счет возможности осуществлять внутреннюю специализацию, минимизировать затраты на внедрение инноваций;

- в-третьих, важной особенностью кластеров является наличие в их структуре гибких предпринимательских структур – малых предприятий, которые позволяют формировать инновационные точки роста экономики региона.

Издержки, связанные с тем или иным видом деятельности по созданию стоимости, могут зависеть и от уровня кластерной интеграции. Каждый вид деятельности по созданию стоимости требует использования закупаемых факторов производства, заставляет предприятия выбирать подразделения или участки деятельности для интеграции. Интеграция во многих отношениях может способствовать снижению издержек. Через интеграцию можно избежать лишних затрат в таких сферах, как материально-техническое обеспечение и транспортировки: здесь интеграция позволяет не прибегать к услугам рынка. Растет уровень интеграции или падает, влияет ли он непосредственно на издержки – все это зависит от конкретного вида деятельности по созданию стоимости и характера необходимых факторов производства.

Принимая во внимание существование взаимосвязи между отраслями, можно предположить, что региональная инновационная политика будет более эффективной, если последует принципу наращивания кластера, имеющего высокий рыночный потенциал за счет сосредоточения конкурентоспособных, предприятий зависящих друг от друга и позволяющих занять региону лидирующие позиции в экономике страны. Необходимость создания кластера в АПК Мордовии обосновывается пока слабой конкурентоспособностью выпускаемой отечественной продукции, низкой экономической эффективностью производства и неразвитостью инфраструктуры. Это предъявляет жесткие требования к конкурентоспособности, требует применения

эффективных систем управления цепочками поставок для достижения единых целей, включающих обеспечение качества, необходимость выполнения все более ужесточающихся требований при решении проблем конкурентной цены. При этом особо отмечается важность инноваций в процессах производства продуктов, услуг и упаковочных технологиях.

Основными факторами, обосновывающими необходимость использования кластерной системы, являются:

- раздробленность и малые размеры форм хозяйствования;
- низкое качество сырья и готовой продукции, не соответствующее мировым стандартам;
- низкий уровень используемых агротехнологий и техники;
- неразвитость инфраструктуры;
- низкий уровень квалификации кадров и т.д.

Несмотря на вышеперечисленные негативные позиции, развитие отраслей АПК в Республике Мордовия характеризуется наличием значительных конкурентных преимуществ. Основные из них:

- возможности расширения сырьевой базы;
- наличие производственных мощностей перерабатывающих предприятий;
- природно-климатические условия для выращивания сельскохозяйственной продукции;
- возможность выпуска готовой продукции в широком ассортименте, обеспечения населения республики высококачественной продукцией отечественного производства и вывоза ее за пределы страны;
- наличие спроса на продукцию АПК (в свежем и переработанном виде) на внутреннем и внешнем рынке.

Необходимо отметить, что формирование кластерной системы в Республике Мордовия находится на начальной стадии становления. Использование конкурентных возможностей и преимуществ, в различных отраслях АПК будет способствовать устранению препятствий для экономического роста Мордовии на национальном, региональном и глобальном уровнях. Реализация данного направления подразумевает тесное сотрудничество сельскохозяйственных товаропроизводителей, перерабатывающих и обслуживающих предприятий, ученых, инженерных кадров, государства, международных организаций.

ТОРГОВОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО СФЕРЕ МАЛОГО БИЗНЕСА

Т.Ф. Генглик, магистрант экономического факультета,

Саранский кооперативный институт (филиал)

Российского университета кооперации

Мировой опыт экономически развитых стран показывает, что изменение структуры экономики в исторически приемлемые сроки можно про-

вести оказывая действенную юридическую, политическую и экономическую поддержку хозяйственным структурам, обладающим не только возможностью, но и заложенным в алгоритме их существования стремлением максимально быстро адаптироваться к изменениям внешней среды, одним из проявлений которого является перманентный интерес к нововведениям. Модель подобного предприятия присуща различным предпринимательским структурам.

Теоретические исследования в области предпринимательства проводил ряд видных ученых. Считается, что первым ученым-экономистом, создавшим обобщенную концепцию предпринимательства, был Р. Кантильон. По его мнению, предприниматель – это хозяйствующий субъект, действующий в условиях несения различных рисков.

Заметное место в формировании теории предпринимательства занял Адам Смит.

В представлении Ж.-Б. Сея предприниматель, осуществляя свою деятельность, комбинирует факторы производства (труд, земля и капитал), постоянно ориентируясь на использование имеющихся ресурсов в сфере с более высокими показателями производительности и прибыльности. Важно подчеркнуть, что именно Ж.-Б. Сей выделил принципиально важную, особенно на современном этапе развития общества, черту предпринимателя, отличающую его деятельность от всякой другой – это поиск и создание новых комбинаций факторов производства. Надо отметить, что именно эта грань предпринимательства получила развитие в исследованиях данного феномена таких выдающихся ученых как Ф. Хайек, Й. Шумпетер, П. Друкер.

Гражданский кодекс РФ, определяя сущность предпринимательской деятельности, в основном учитывает выделенные черты, кроме ее инновационного характера, что вполне объяснимо юридическим форматом документа. По ГК РФ предпринимательская деятельность – это «самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке»¹.

Малое предпринимательство как управляемая система (и подсистема по отношению к региональной и национальной экономике) обладает рядом признаков системности: экономическая и социальная устойчивость, наличие структуры с совокупностью внутренних связей между подсистемами, внешние контакты с равноценными системами и системами более сложного порядка, относительная автономность опосредующих общественно-экономических отношений, а соответственно, и высокая степень экономико-правовой самостоятельности, направленность на получение совокупного результата, обладание различными внутренними факторами саморазвития.

¹ Гражданский кодекс РФ от 30.11.1994 N 51-ФЗ – Часть 1, ст.2, п.1.

Малое предпринимательство представляет собой открытую организационно-хозяйственную систему, которая (в соответствии с законом самосохранения) стремится сохранить себя как целостное образование. Важным аспектом исследования системы, связанным с ее выживанием, является устойчивость – способность функционировать в состояниях, близких к равновесию, в условиях постоянных внутренних и внешних возмущающих воздействий.

Проблема экономического роста и развития всегда была и остается центральной в экономической науке и обусловлена в первую очередь, тем, что экономика должна обеспечивать удовлетворение возвышающихся потребностей населения. Вместе с тем серьезные изменения в экономике могут быть реализованы при изменении условий функционирования экономических систем не только на макроуровне, но и на микро, то есть на уровне предприятий и организаций.

Малое предпринимательство, выступающее все более значимой составляющей экономической системы, обладает рядом характерных особенностей. Среди них: наличие прав собственника и управляющего у одного лица, целостность объекта управления, тесные производственные взаимоотношения руководителя и каждого члена трудового коллектива

Малый и средний бизнес в странах с развитой рыночной экономикой играет значительную роль в формировании валового внутреннего продукта.

Страны с развитой рыночной экономикой осуществляют целенаправленную поддержку малого предпринимательства. Это выражается в соответствующей законодательной базе, предоставлении на льготных условиях финансовых ресурсов, в активной системе бесплатных консультаций по ведению бизнеса, действующему порядку налогообложения и другим вопросам.

Обзор специальной литературы выявил наличие общего мнения среди ученых-экономистов и предпринимателей о наличии ряда факторов, формирующих динамику и вектор развития малого предпринимательства в нашей стране, среди которых к негативным, как правило, относят: несовершенство законодательной и налоговой систем, а также малоэффективные способы его поддержки.

Кроме того, к факторам, снижающим конкурентоспособность малого бизнеса, относят и такие: более высокий уровень предпринимательского риска, зависимость от крупных компаний, недостаточная менеджерская подготовка руководителей, трудности в получении кредитов.

В последнее время произошли значительные изменения в государственной политике в отношении малых предприятий. Новая редакция Закона РФ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» установила принципиально иные приоритеты в отношениях государства и малого бизнеса. Политика «поддержки» трансформировалась в политику «развитие».

Для субъектов малого предпринимательства федеральными законами и нормативными актами предусмотрены специальные налоговые режимы,

упрощенные правила ведения налогового учета и бухгалтерской отчетности, упрощенный порядок составления статистической отчетности.

Роль малых предприятий в товарообороте розничных операторов постоянно растет.

Изучение функций малых предприятий торговли позволяет сделать некоторые обобщения, связанные с их ролью на потребительском рынке, и выделить характерные черты, свойственные этому виду торгового предпринимательства. Важнейшая функция малого торгового предприятия – это продажа товаров потребителям. Данная функция является общей для всех форматов торговых предприятий. Но есть ряд сопутствующих функций, выполняемых розничными торговыми предприятиями, в ограниченном ассортименте характерных и для малого бизнеса. Сюда можно отнести функцию изучения спроса потребителей, проживающих в шаговой доступности, формирование товарного ассортимента, организации доставки товаров от оптовых торговых предприятий, реклама товаров, консультирование покупателей, выкладка товаров в торговом зале и некоторые другие.

Таким образом, экономические преобразования, происходящие в мировом хозяйстве, опыт разукрупнения хозяйственных структур и разгосударствления, смены централизованных методов управления на рыночные показывают, что малый бизнес не знает себе равных по приспособляемости и способности оживить экономику, вывести ее из кризиса и обеспечить индивидуальный подход к потребителю товаров и услуг.

Опыт развития малого бизнеса развитых зарубежных стран необходимо использовать, однако, он должен быть адаптирован к особенностям российской экономики.

К ПОСТРОЕНИЮ ИЕРАРХИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

А.В. Гетманчук, к.т.н., заместитель руководителя Центра организации
научно-исследовательской работы,

М.М. Ермилов, старший преподаватель кафедры
инженерно-технологических дисциплин и сервиса
Российский университет кооперации

Современное развитие экономико-математических методов вплотную подошло к возможности построения адекватных моделей, основанных на аналитических и проектных методах. Построение таких моделей в масштабах мировой экономики – дело ближайшего будущего. Ниже представлены некоторые соображения по построению иерархической модели мировой экономики. Модель представляет собой систему с тремя уровнями рассмотрения.

1. Первый уровень включает наиболее крупные экономические системы: государства и транснациональные корпорации. Во временных отрезках система может рассматривать большие циклы и технологические уклады.

2. Второй уровень рассматривает регионы и отрасли. Временные отрезки этого уровня могут включать в себя экономический рост во время роста соответствующего уклада или застойные явления в период завершения технологического уклада.

3. На третьем уровне рассматриваются локальные экономические системы и временные промежутки в несколько лет с установившимися трендами.

Каждый из уровней характеризуется своими особенностями, например для первого уровня характерны экспортно-импортные операции, валютные операции, таможенные процедуры. Для второго уровня существенным является региональные особенности, логистика, неравномерность экономического развития регионов.

Иерархическая модель должна учитывать, что развитие мировой экономики можно представить как вектор в n -мерном пространстве, причем в при некоторых допущения можно принять, что форма траектории движения имеет спиралевидный характер. Проекция спирали на плоскость мы воспринимаем как s -кривые, широко используемые в разных отраслях экономики.

Первому уровню экономического развития присуще государственное регулирование, на втором и третьем уровне уместно рассмотреть как частный, так и кооперативный сектор развития экономики. На первом уровне наиболее актуально применение модели Кондратьева как наиболее глобальной модели, на втором уровне в фазе кризиса и перехода к устойчивому росту можно использовать модели кейнсианского типа, а при устойчивом росте – модели Солоу. Для технологических процессов можно использовать модель фон Неймана, а для отраслей – леонтьевские модели. Для локальной экономики можно рассматривать статистические модели, учитывающие спрос и предложение для конкретных потребителей.

Между всеми уровнями существуют определенные граничные условия, которые необходимо учитывать при формулировке моделей. Эти граничные условия будут существенны, например, при энтропийном подходе, когда система приходит в равновесие именно в указанных границах. Экономические иерархии могут подчиняться законам фракталов, тогда нужно найти те структуры, при которых это происходит.

Для анализа экономического развития региона – по составляющим его районам – может быть применён известный метод наилучшего линейного индекса. Постановка задачи при этом следующая. Определяется список из n экономических показателей, которые исследователь считает существенными для оценки состояния. Этот список образует вектор состояния, элементы которого равны численным значениям показателей: $\mathbf{x} = (x_1, x_2, \dots, x_n)^T$. Пусть данный регион образован m районами, каждый из которых характеризуется своим индивидуальным вектором состояний. Если какие-то показатели в определённом районе отсутствуют, то соответствующие элементы его вектора равны нулю. Районы отличаются

своими векторами – вообще говоря, как качественно, так и количественно. Допустим, есть основания предполагать, что отличия в качественном составе показателей данных районов не очень велики; при этом количественные отличия могут быть какими угодно. В таком случае можно сформулировать следующую задачу.

Требуется найти два вектора; первый из них, размерностью n , представляет собой некоторый обобщённый вектор состояний, который наилучшим образом характеризует всё множество векторов рассматриваемого региона. Второй вектор, размерностью m , отражает распределение районов по величине своих векторов состояний. Для оценки обоих векторов используется принцип наименьших квадратов. При этом оптимальные оценки векторов оказываются собственными векторами двух матриц специального вида, образованных исходными статистическими данными, характеризующими экономическое состояние каждого из районов.

Что касается моделирования динамики развития экономики районов, то можно, например, применить двухэтапный алгоритм оценивания. Именно, описанным выше образом получаются пары оптимальных векторных оценок для каждого года (или иной единицы времени). Затем из полученных оценок строится та или иная динамическая модель (экспоненциальная, полиномиальная и т.п.), параметры которой оцениваются обычными эконометрическими методами. Несколько более оптимальный алгоритм был применён, в нём осуществляется одновременная оценка и оптимальных векторов, и множителей, определяющих зависимость величины производства от времени. Для реализации этого алгоритма уже необходимы итерации, то есть повторяющиеся вычисления с постепенным уточнением оценок. Наконец, более сложный алгоритм предполагает оценку не только количественных изменений векторов во времени, но и динамику качественных изменений этих оптимальных векторов.

Для моделирования динамики развития отдельных районов можно в принципе применить модель Солоу, которую в этом случае целесообразно обобщить на векторный показатель выпуска. В самом деле, экономическое состояние района не может исчерпывающим образом характеризоваться каким-то одним-единственным показателем. В этом случае модельное уравнение примет следующий вид

$$\frac{\partial k}{\partial t} + \lambda k = \mathbf{p}^T \mathbf{f}(k)$$

Здесь $\mathbf{x} = \mathbf{f}(k) = (f_1(k), \dots, f_n(k))^T$ - вектор производимого продукта. Сюда входят любые классические товары, а также и разнообразные социальные и прочие услуги.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ ЧЕРЕЗ ИННОВАЦИОННЫЕ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ

А.Я. Гетц, аспирант кафедры коммерции и технологии торговли

Российский университет кооперации

В последние годы в рамках дискуссии о будущем отечественной экономики на первый план выходит вопрос о проведении кардинальной модернизации национальной экономической системы. Эта проблема является крайне важной в свете значительного отставания российской экономики не только от развитых, но и от некоторых развивающихся стран, таких как Китай и Индия. Для сокращения этого отставания и выхода России на ведущие позиции в мировой экономике необходимо четкое понимание необходимости модернизации, ее сущности, конечных целей и инструментов осуществления.

Системная модернизация экономики России предполагает учет внешних мировых достижений научно-технического прогресса в соединении с национальной конкретно-исторической спецификой страны, ее экономическими особенностями и проблемами. Одна из таких особенностей состоит в том, что курс на модернизацию российской экономики провозглашен после 15-17-летнего перерыва, связанного с формированием рыночной системы.

Настоятельная необходимость модернизации определяется, во-первых, потребностью остановить негативные процессы, развивающиеся в экономике России в течение длительного периода; во-вторых, модернизация - это приведение к современности, т.е. производительности труда на уровне лидеров мировой экономики, высокой экономической эффективности, в том числе энергоресурсной эффективности, а также к соответствующему научно-техническому уровню развития страны, адекватному интеллектуальному потенциалу российского общества, и, в целом, к мировому уровню конкурентоспособности национальной экономики. Модернизация предполагает активное использование инновационного механизма, как заимствованных извне, так и собственных национальных инноваций. При этом центр тяжести инновационной модернизации должен последовательно смещаться в пользу национальной составляющей инноваций.

Успешные модернизации XX века реализовывались посредством перехода от производства низкотехнологичной продукции к производству все более технологичных, наукоемких товаров, от копирования образцов к копированию технологий, а затем уже институтов развития и внедрения инноваций. Проблема России состоит в том, что ее экономика должна переходить от деиндустриализированной экономики, промышленный потенциал которой был в значительной степени утерян вследствие распада СССР и кризиса 1990-х гг., к постиндустриальной экономической системе.

Период деиндустриализации национальной экономики привел к тому, что в самой промышленности произошли структурные изменения, которые

сократили потенциальные возможности для инновационного развития экономики и обеспечения самостоятельного расширенного воспроизводства. В настоящее время в России, по различным оценкам, в обновлении нуждается от 50 до 80 процентов (по разным отраслям) основного капитала.

По данным Центра конъюнктурных исследований ГУ-ВШЭ, почти 60% производств работает на оборудовании старше 10 лет, в том числе 19% - старше 20 лет, в то время как сейчас по международным стандартам старым считается уже 10-летнее оборудование.

В принципе, воспроизводство основного капитала может осуществляться и на прежнем материально-техническом уровне. Однако при этом Россия будет все больше отставать от развитых стран, снижать свою конкурентоспособность и ослаблять, не обеспечивая самостоятельное расширенное воспроизводство, систему национальной безопасности. «Без модернизации невозможна даже реализация потенциала догоняющего развития на основе технологической имитации, не говоря уже о переходе к развитию на технологической границе». Поэтому единственный путь удержаться в системе высококонкурентных стран в мировой экономике - это, прежде всего, модернизация экономики посредством проведения курса на реиндустриализацию, новую индустриализацию. Иными словами, необходимо восстановление промышленного потенциала, утерянного в 1990-е гг., и его развитие с учетом современных экономических реалий. В этой связи весьма актуальным становится вопрос: новая индустриализация должна охватывать все сферы промышленности или отдельные ее отрасли?

Каковы основные приоритеты в модернизации? В России с середины 2000-х гг. и до начала мирового финансово-экономического кризиса делались попытки реализовать две разнонаправленные стратегии развития. С одной стороны, в конце 2005 г. была поставлена задача превращения России в лидера мировой энергетики, «великую энергетическую державу». С другой стороны, мировой тренд по переходу к шестому технологическому укладу (по некоторым оценкам, такой переход в основном будет осуществлен в середине 10-х годов XXI века) заставлял российское руководство действовать в соответствии с мировыми тенденциями, т.е. стимулировать технологическое и инфраструктурное обновление экономики, развитие инноваций. В августе 2006 г. Правительство РФ приняло постановление об Инвестиционном фонде (выделяется из Стабилизационного фонда), который должен использоваться на поддержку крупных инфраструктурных объектов и создание элементов инновационной системы. В том же году появилось около 25 указов Президента РФ, постановлений и распоряжений Правительства по сфере науки и инноваций. Раздвоение стратегии развития экономической системы России, как показали итоги последующих лет, не привели к заметным успехам в экономике. Финансово-экономический кризис в еще большей степени обострил вопрос о выборе оптимальной стратегии и экономической политики. В результате в научных и политических дискуссиях был сделан акцент на модер-

низацию экономики посредством инновационных прорывов, развитие высокотехнологических секторов.

Анализируя ход развернувшейся научной дискуссии, можно констатировать, что среди значительной части научного и экспертного сообщества существует определенный консенсус относительно альтернатив развития страны, поддержанный частью политического руководства.

Под этими альтернативами подразумеваются:

1) продолжение развития России на основе использования ее сырьевого потенциала, т.е. за счет добывающих секторов промышленности и смежных отраслей;

2) переход российской экономики к инновационной модели развития, основанной на приоритетном развитии отраслей, производящих высокотехнологичную, наукоемкую продукцию.

В мировой истории не было примеров успешной модернизации, которая осуществлялась без опоры на промышленный сектор экономики. Страны, ставившие перед собой цель модернизировать свои национальные экономические системы в соответствии с требованиями времени, в первую очередь стремились добиться обеспечения внутренних рынков высококачественными промышленными товарами и услугами отечественного производства и увеличения экспорта продукции национальных производителей на мировой рынок.

Именно создание значительного числа успешных отечественных предприятий, получающих существенную прибыль от продажи своих товаров и услуг внутри страны и на экспорт, наряду с высокой нормой накопления финансовых ресурсов в экономике, стало главной движущей силой модернизации в тех странах, которые ставили перед собой такую задачу и добились серьезных достижений в ее выполнении.

При этом важнейшим условием успеха здесь является правильное определение отраслей, имеющих предпосылки для эффективного развития и превращения в узловые центры конкурентоспособности национальной экономики.

Именно в российском нефтегазовом секторе существуют возможности для приложения усилий по развитию отечественных отраслей промышленных услуг и обрабатывающей промышленности.

Это обусловлено несколькими причинами.

Во-первых, традиционный взгляд на добычу нефти и газа как на сферу низкой технической и технологической оснащенности, не требующую для своего развития проведения значительных научно-исследовательских работ и не способную стать основой для создания и развития прорывных проектов, является в настоящее время устаревшим. Так, например, последние проекты освоения нефтегазовых месторождений, расположенных на морском шельфе Норвегии, представляют собой технические и технологические прорывы по многим направлениям, начиная от сооружения полно-

стью автоматизированных подводных добычных комплексов и новых решений в судостроении и заканчивая перспективными разработками электронной промышленности, используемыми при проведении геологоразведочных и геофизических работ.

Вторым фактором, определяющим потенциальную роль нефтегазового сектора российской экономики в ее модернизации, является возможность развития на его основе нефтегазового кластера, обладающего мультипликативным эффектом и стимулирующего рост сектора промышленных услуг и отраслей обрабатывающей промышленности. В этот кластер помимо собственно нефтегазовых компаний могут войти предприятия смежных отраслей - поставщики технологий и оборудования. К этим отраслям относятся, прежде всего, нефтегазовый сервис и нефтегазовое машиностроение, а также химическая промышленность, энергетическое и транспортное машиностроение, производство строительных материалов, судостроение. При этом, как будет показано далее в диссертационной работе, решающая роль в кластере должна принадлежать нефтегазовому сервису.

Недра России содержат 13% мировых запасов нефти и 32% природного газа, она является одним из мировых лидеров по добыче и экспорту углеводородного сырья. Следствием этого является наличие на территории Российской Федерации большого количества крупных нефтегазовых месторождений, освоение и разработка которых требуют соответствующего технологического обслуживания и технического обеспечения, и значительных инвестиций в создание сопутствующей инфраструктуры. Таким образом, создается постоянный платежеспособный спрос на сервисное обеспечение российского нефтегазового сектора, а также на продукцию вышеупомянутых отраслей, что является важнейшим фактором долгосрочного роста.

Такой подход к развитию отечественного нефтегазового сектора соответствует последним мировым тенденциям, в соответствии с которыми минеральные ресурсы рассматриваются не только как источник сырья для экономики и прибыли для добывающих компаний, но и, главным образом, как национальное достояние, освоение которого обладает мультипликативным эффектом развития всех отраслей экономики. Иными словами, происходит трансформация ресурсной ренты в техническую и технологическую плоскость, что является важнейшим условием национальной конкурентоспособности.

При этом сохранение нынешней модели развития нефтегазового сектора России не только является консервацией устаревшей модели, но и крайне опасно, если рассматривать эту проблему с точки зрения экономической безопасности государства.

В реальном секторе экономики основной претендент на проведение модернизации - энергетический сектор. Это обусловливается тем, что этот сектор очень инерционный и капиталоемкий. Например, сроки сооружения нефтеперерабатывающих заводов и других установок часто достигают пя-

ти лет и более, что затрудняет финансирование этих объектов. Кроме того, в нефтегазовом секторе накопились проблемы, решение которых связано с модернизацией: низкая степень извлечения нефти из месторождений, невысокая глубина переработки нефти, небольшая плотность газовых сетей и т.п. Поскольку качество используемых в нефтегазовом секторе России рыночных механизмов остается еще сравнительно низким, открытость и прозрачность слабая, попытки трансплантации рыночных императивов, как правило, неудачны, поскольку при заимствовании важные их компоненты были проигнорированы, необходима радикальная модернизация отрасли.

Модернизация экономики России не должна предполагать отказа от развития нефтегазового сектора, вряд ли можно полагать, что Россия в ближайшем будущем превратится в постиндустриальную страну со зрелой национальной инновационной системой. При этом модернизация должна начаться с таких монополий, как «Газпром», который тот же В. Иноземцев назвал «врагом модернизации». Это, конечно, преувеличение, но оно проистекает из того, какую роль занимает «Газпром» в экономике России и что бы обществу хотелось получить от этой госмонополии.

Откладывание модернизации создает серьезные угрозы российской экономике. При этом угрозы возникают как в регулируемых частях рынка, так и в нерегулируемых отраслях. В первом случае это связано с неэффективностью применяющегося ценового регулирования, а во втором - с низким уровнем конкуренции.

Кроме того, необходимо отметить повсеместное усложнение добычи углеводородного сырья, вызванное истощением традиционных месторождений, следствием чего является значительное повышение требований к уровню применяемых при добыче нефти и газа технологий и оборудования. Учитывая, что в этом направлении отечественные сервисные компании значительно уступают своим зарубежным конкурентам, существует серьезная опасность попадания России в технико-технологическую зависимость от иностранных государств и транснациональных корпораций, которые, например, могут увязать поставки в страну современных технологий и оборудования с предоставлением им лицензий на разработку стратегических месторождений на территории Российской Федерации.

Другой негативной для отечественного нефтегазового сектора и, как следствие, всей экономики России тенденцией является возрастание роли нетрадиционных источников энергии при одновременном повышении требований потребителей к качеству поставляемого сырья.

Наглядным выражением этого явились, в частности, кардинальные изменения, произошедшие в последнее время на мировом газовом рынке. Так, резко увеличившаяся благодаря использованию новейших технологий и современного высококачественного оборудования добыча газа из сланцевых пород, превратила газовый рынок США из дефицитного в самодостаточный, фактически закрыв его для иностранных экспортеров. И

хотя ряд отраслевых экспертов, в частности, представители «Газпрома», считают «сланцевый бум» в США мифом, его результатом стало избыточное предложение газа на мировом рынке. Вместе с постоянным совершенствованием технологий производства сжиженного газа в Катаре, Норвегии и других странах это ставит под угрозу позиции России как ведущего игрока в этом сегменте мирового рынка, что несет в себе риски значительного снижения экспортных доходов государственного бюджета.

Таким образом, с точки зрения национальной конкурентоспособности и экономической безопасности в отечественном нефтегазовом секторе складывается достаточно неблагоприятная ситуация, которая может быть разрешена сменой модели его развития, в том числе посредством скорейшего развития сервисного комплекса в части его модернизации, улучшения технической и технологической оснащённости и повышения качества выполняемых работ. Важность развития сервиса для повышения конкурентоспособности нефтегазового сектора обусловливается тем, что сервис, выполняя весь спектр работ по технико-технологическому обеспечению нефтегазовой промышленности, фактически определяет эффективность производственных процессов в отрасли.

Иными словами, России крайне необходим собственный конкурентоспособный по мировым меркам нефтегазовый сервис, который будет в состоянии удовлетворить запрос нефтегазового сектора на современные технологии и высококачественное оборудование, тем самым способствуя его модернизации и повышению эффективности.

Одновременно с этим рост конкурентоспособности отечественного нефтегазового сервиса будет являться важным элементом модернизации национальной экономики в плане развития сектора промышленных услуг и тем самым использования ресурсного богатства страны для экономической диверсификации.

Одной из ведущих отраслей народного хозяйства в России является строительство. Немаловажное значение имеет товарная группа как обои, которые стали частью жизни каждого человека.

На основании маркетингового анализа, проведенного компанией ООО «Синтра Трейдинг М» и статистики от Рособои объём Российского рынка обоев незначительно вырос в 2012 году. Рост составил примерно 1,2%, общий объём составил 182,2 млн. ER¹.

Импорт обоев в значительной степени продолжает определять и формировать конкурентную среду на рынке обоев РФ.

Отдельно хотелось бы отметить факт уменьшения представленности на полко-местах итальянских фабрик примерно на 6% и одновременный рост представленности фабрик CIS.

¹ Сайт Рособои

Таблица 1 – Долевое соотношение производителей обоев по объему занимаемым полко-мест в розничном сегменте РФ за 2012 год

Долевое соотношение производителей обоев по объёму занимаемых полко-мест в розничном сегменте РФ за 2012 год.				
Страна	Производитель (Фабрика)	Страна происхождения	Доля, %	Доля страны
Англия	G & B	Англия	4,0%	4,0%
Белорусия	Belorus	Белорусия	1,3%	1,3%
Бельгия	Ideco	Бельгия	4,8%	6,4%
	Grantil	Бельгия	1,6%	
Германия	RASCH	Германия	8,4%	24,10%
	AS	Германия	6,0%	
	Marburg	Германия	5,0%	
	P+S	Германия	2,4%	
	Erismann-DE	Германия	2,3%	
Голландия	BN	Голландия	0,2%	0,25%
Испания	Decorama	Испания	0,1%	0,06%
Италия	Zambaiti, Decori- decori, Sirpi, Emiliano paratti	Италия	21,6%	21,5%
Китай	China	Китай	2,0%	2%
Россия	Erismann-RU	Россия	6,6%	20%
	Palitra	Россия	5,0%	
	Versal	Россия	2,6%	
	ART	Россия	2,5%	
	Elysium	Россия	1,7%	
	Маяк принт	Россия	1,5%	
Украина	Korukovka	Украина	10,4%	19,8%
	Lanita	Украина	3,3%	
	SINTRA	Украина	4,3%	
	EDEM	Украина	1,2%	
	Днепромайн (Vinyl)	Украина	0,6%	
Франция	Ugera	Франция	0,4%	0,4%

Первое место на мировом рынке обоев занимает Германия, доля страны – 24.1%. пять ведущих компаний Германии лидирует в своем производстве. На втором месте – Италия – 21,5%. А Россия – 20% и немного отстает Украина – 19,8%.

Переход России на инновационный путь развития в производстве промышленных товаров позволит занять ведущее место в международной конкуренции не только обоев, но и других товаров.

КОНКУРЕНТНО-РЫНОЧНЫЙ МЕХАНИЗМ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

А.Я. Гетц, аспирант кафедры коммерции и технологии торговли
Российский университет кооперации

Понятие «хозяйственный механизм» - это интегрированная система экономических, организационных, правовых и других форм, методов и инструментов регулирования процесса общественного воспроизводства в соответствии с экономическими законами данной социально-экономической формации. Хозяйственный механизм обеспечивает регулирование всей экономической жизни общества.

Рынок как часть хозяйственного механизма – стихийный регулятор экономической жизни общества – возник одновременно с товарным производством.

Товарное производство – это такая система хозяйства, в которой «продукты производятся отдельными, обособленными производителями, причем каждый специализируется на выработке одного какого-либо продукта, так что для удовлетворения общественных потребностей необходима купля-продажа продуктов (становящихся в силу этого товарами) на рынке».

Рынок – это особая сфера, в которой происходит обмен товаров, столкновение и согласование интересов производителей и потребителей товаров. С возникновением денег простой обмен товаров на рынке сменился товарным обращением. Стоимость товаров начинает измеряться при помощи денег, приобретает форму цены. Процесс реализации товаров на рынке распадается на два самостоятельных акта: продажу (Т-Д) и куплю (Д-Т).

По своей экономической сущности рынок – это совокупность социально-экономических процессов и отношений в сфере обмена (обращения), посредством которых реализуется стоимость товаров и находят окончательное признание заключенные в товаре общественные затраты труда.

Сущность закона спроса и предложения состоит в том, что существует объективная необходимость соответствия между спросом (тем количеством товаров, которые могут быть куплены) и предложением (тем количеством товаров, которые имеются на рынке или могут быть доставлены на него). Это соответствие на рынке обеспечивается изменением рыночных цен. Увеличение спроса или снижение предложения вызывает рост цен. Снижение спроса или увеличение предложения ведет к снижению цен. Стихийное действие закона спроса и предложения вызывает постоянные отклонения рыночных цен от общественной стоимости товаров.

Стихийное действие закона спроса и предложения само по себе еще не является тем стихийным хозяйственным механизмом, который обеспечивает регулирование значительной части экономической жизни капиталистического общества. Таким механизмом закон спроса и предложения

становится только в сочетании с действием основного экономического закона капитализма и закона стоимости.

Отклонения рыночных цен от общественной стоимости, обусловленные колебаниями спроса и предложения, служат тем ориентиром, который указывает товаропроизводителям, какие товары позволят ему получить максимальную прибыль, т.е. присвоить максимум прибавочной стоимости, и производство каких товаров надо сокращать, так как они не позволяют получить средней прибыли. Превышение рыночной цены над общественной стоимостью стимулирует увеличение производства товаров. Рыночные цены ниже общественной стоимости вызывают сокращение производства товаров.

Стремление частных товаропроизводителей к получению наибольшей прибыли вызывает антагонистическую форму соперничества – конкурентную борьбу. В ней за более выгодные условия производства и сбыта побеждают более крупные товаропроизводители, вытесняются и разоряются мелкие. Эта антагонистическая борьба в период домонополистической свободной конкуренции велась в основном за счет снижения издержек производства. Побеждает тот, кто добивается большей разницы между стоимостью товара и издержками производства, т.е. тот, кто получает возможность с прибылью продавать товар даже ниже его стоимости.

Конкурентная борьба товаропроизводителей за расширение места (доли) продаж своих товаров на рынке принимает характер ничем не ограниченного соперничества, когда каждый преследует только свою выгоду. Методы этой борьбы становятся все более жесткими и расточительными. На конкурентную борьбу затрачиваются все более значительные средства. Особенно расточительными становятся расходы на рекламу товаров.

В макроэкономическом масштабе конкурентно-рыночный механизм регулирования развития домонополистического производства был главным и практически единственным универсальным инструментом регулирования экономических процессов. Он выявлял количественные и качественные диспропорции развития общественного производства и за счет повышения или понижения рыночной цены и прибыли принуждал к необходимому изменению пропорций в производстве товаров.

В самой сути конкурентно-рыночного механизма как стихийного регулятора товарного производства заложена абстрактная возможность возникновения кризисов перепроизводства товаров в капиталистическом хозяйстве превращается в действительность. При возникновении кризисов перепроизводства выявляется, что часть общественного труда, затраченная на производство товаров, оказывается бесполезной, не находящей общественного признания.

Господство монополий и усиление их влияния на функционирование рынка не могут отменить объективных экономических законов товарного производства и обращения. Нормальный ход общественного воспро-

изводства прерывается глубокими и опустошительными кризисами. Это привело к тому, что правящие круги ведущих стран вынуждены были пойти на значительное расширение и усиление государственного вмешательства в процессы общественного воспроизводства. Возникла новая модификация хозяйственного механизма. В макроэкономической сфере регулирования экономических процессов появился новый элемент хозяйственного механизма. В макроэкономической сфере регулирования экономических процессов появился новый элемент хозяйственного регулирования – государственное регулирование.

Государственное регулирование развития экономики проявляется в том, что разрабатываются определенные формы и методы воздействия на экономические процессы. Для этого создаются специальные инструменты, осуществляются целенаправленные мероприятия для достижения определенных целей. Наиболее характерными проявлениями государственного регулирования являются целевое финансирование отдельных отраслей национальной экономики, в первую очередь связанных с военными нуждами, воздействие на процессы воспроизводства через налоговую и кредитную системы, а также регулирование внешнеэкономических связей через таможенный и валютный режимы, маневрирование учетными ставками. Определенная роль хозяйства проявляется и в непосредственном предпринимательстве на предприятиях, полностью или частично принадлежащих государству.

Модификация хозяйственного механизма в определенной мере способствует сохранению спроса производства, но не ослабляют, а усиливают основное противоречие – между общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения. Конкурентно-рыночная, стихийная часть хозяйственного механизма в производстве и обращении товаров народного потребления остается ведущей. Развитие производства и рынка этих товаров при участии государственно-монополистического хозяйственного механизма определяется стихийным действием экономических законов товарного производства. Государственно-монополистическое регулирование производства не устраняет стихийности, а лишь видоизменяет ее. Модификации хозяйственного механизма происходят в интересах защиты строя.

ИНСТРУМЕНТЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Т.Е. Глущенко, ст. преподаватель кафедры бухгалтерского учета и финансов
*Краснодарский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации*

Конкуренция стимулирует прогрессивные структурные преобразования в экономике по перераспределению производственных ресурсов по отраслям и организациям (из традиционных отраслей в новейшие, из убы-

точных организаций - в рентабельные), где можно активнее внедрять инновации в производство, отвечающие растущим потребностям общества. Конкурентоспособность является ключевым показателем, комплексно характеризующим работу предпринимательских структур. Управление развитием конкурентоспособности, ее постоянное повышение представляется главной задачей стратегического управления в секторе промышленности. Показателем признания ведущей роли конкуренции для успешного функционирования рыночного хозяйства является тот факт, что во многих странах мира, к настоящему времени приняты законы о конкуренции и созданы национальные органы, занимающиеся этими вопросами.

Однако многочисленные попытки активизации конкурентных процессов в промышленности страны, предпринимаемые прежде всего с помощью административно-командных методов, а также адвокатирующей конкуренции, являлись и являются скорее номинальными, чем реальными попытками использования принципа конкуренции и получения социально-экономических последствий его применения в проектировании и администрировании крупных народнохозяйственных систем.

Пропустив в процессе развития этап формирования полноценной и управляемой конкурентной среды, сегодня российская промышленность ощущает все недостатки ее стихийного формирования, ситуация усугубляется отсутствием единой государственной промышленной политики и потерей стратегического управления промышленностью страны. При этом конкурентная среда российских промышленных предприятий характеризуется преобладанием недобросовестных конкурентных транзакций, широким применением методов ограничения конкуренции и коррупцией. Результатом такого положения дел является крайне жесткий деловой климат, усиливающаяся монополизация важнейших рынков промышленной продукции, отсутствие реальных условий для развития промышленных предприятий малого и среднего бизнеса.

Решению данной проблемы способствует модернизация конкурентной среды промышленных предприятий с использованием современных теоретических, методологических и методических подходов к ее организации и администрированию. Эта народнохозяйственная задача является элементом политики модернизации промышленного потенциала страны, ее решение во многом определяет устойчивость вектора промышленного развития основных отраслей промышленного сектора России. Указанными обстоятельствами определяется актуальность данного научного исследования.

Содержание формализованной оценки масштабов и значимости конкурентных процессов определяется ее функциональной направленностью, обеспечивающей построение системы факторов и показателей, характеризующих результативность и эффективность деятельности промышленного предприятия в условиях конкуренции, а также последующее использование этой системы в прогнозных и планировочных расчетах.

В качестве разновидности и органического элемента управленческого инструментария формализованная оценка конкуренции обеспечивает повышение уровня исследования в отношении ряда аналитических объектов:

- оценка масштабов и интенсивности конкуренции на рынках важнейших видов промышленной продукции и оценка степени их влияния на формирование конечных результатов производственно-хозяйственной деятельности промышленных предприятий;

- прогнозирование количественной конъюнктуры текущих и перспективных корпоративных рынков сбыта, необходимой для текущего позиционирования промышленного производителя в отрасли и на рынке, а также для реализации процедур стратегического планирования и организации в части деятельности предприятия на рынках, имеющих перспективный коммерческий потенциал, с уже сложившейся конкурентной средой;

- формализация трендов и существенных особенностей эволюции структуры промышленного производства и его институциональных особенностей с учетом корректирующего влияния конкуренции на корпоративные бизнес-процессы, создание эмпирического массива количественной информации, обеспечивающего целенаправленный поиск и детерминирование резервов, способствующих повышению конкурентоспособности предприятия;

- повышение надежности прогнозируемых управленческих решений стратегического и тактического характера за счет снижения уровня неопределенности между затраченными усилиями и их результатами с учетом корректирующего значения конкурентных процессов на основных рынках сбыта продукции предприятия.

Функциональное содержание и информационная ценность формализованной оценки фактора конкуренции определяется значением, которое она занимает в ходе планирования, организации, контроля стратегических программ развития промышленных предприятий, обеспечивая научно обоснованное понимание масштабов и существенных закономерностей конкуренции на релевантных рынках промышленных предприятий и позволяя тем самым спрогнозировать конкурентную конъюнктуру в случае концентрации управленческого воздействия корпоративного уровня на конкретных резервах роста корпоративной конкурентоспособности. При этом существенной особенностью формализованной оценки фактора конкуренции являются ее внутреннее единство и логика проведения, обеспечивающие получение интегрированных оценок на различных уровнях народно-хозяйственного управления: уровне корпоративных образований и их объединений, отраслевом и промышленном уровнях.

Комплексная характеристика содержательного значения формализованной оценки конкуренции, обеспечивающая понимание взаимосвязи ее результатов на различных уровнях управления промышленностью страны, приведена в таблице 1.

Таблица 1 - Комплексная характеристика основных направлений формализованной оценки масштабов, интенсивности и значимости фактора конкуренции в управлении промышленными предприятиями

Уровень функционирования конкурентной среды	Уровень принятия управленческих решений	
	Тактический	Стратегический
Микроуровень	Оценка масштабов и интенсивности конкурентных процессов, результативности мероприятий конкурентной стратегии, уровень конкурентной устойчивости предприятий	Оценка детерминантов конкурентной среды промышленных предприятий в связи с их реальным влиянием на масштабы и эффективность конкурентных процессов
Мезоуровень	Формализованная оценка интенсивности конкурентных процессов, стратегий конкуренции стратегических групп промышленных предприятий	Оценка влияния факторов конкурентной среды на реальный уровень конкуренции между предприятиями, составляющими индустриальные стратегические группы
Макроуровень	Оценка интенсивности и значимости конкурентных процессов между национальными отраслями промышленной продукции и импортом на внутреннем рынке	Оценка влияния на масштабы конкурентных процессов факторов конкурентной среды отраслевого масштаба
Глобальный уровень	Оценка уровня конкуренции и привлекательности глобальных рынков сбыта промышленной продукции	Оценка количества и значимости факторов конкурентной среды промышленных рынков глобального уровня

Источник: составлена автором.

В качестве вывода отметим, что нами предлагается дифференцировать тактический и стратегический уровни принятия управленческих решений, на которых существует реальная потребность в результатах формализованной оценки масштабов и значимости конкурентных процессов. Тактический уровень принятия управленческих решений требует поиска и подтверждения валидных связей между перспективными направлениями организационных усилий и результатами конкурентной борьбы, выраженными в росте результативности и экономической эффективности конкурентной стратегии промышленного предприятия в направлении целевых групп потребителей, характеризующихся активностью своего потребительского поведения. Результатами подобной оценки выступает структура транзакций хозяйствующего субъекта, обеспечивающая понимание особенностей продаж в основных целевых группах потребителей и их чувствительность к планируемым и реализуемым мероприятиям конкурентной стратегии корпоративного уровня.

Стратегический уровень народно-хозяйственного управления требует построения оценочных моделей, характеризующих взаимосвязи основных факторов конкурентной среды, в которой функционируют промышленные предприятия, с их реальной результативностью и экономической эффективностью. Такой подход призван обеспечить органы стратегического народно-хозяйственного управления релевантной информацией о наличии реальных резервов активизации конкурентных процессов и повышении их народно-хозяйственной эффективности за счет воздействия на точки роста – элементы отраслевой конкурентной среды промышленных предприятий.

РЕКЛАМНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ТОРГОВЛЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ

О.Г. Головина, магистрант экономического факультета,
*Саранский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации*

Предпосылкой успешного функционирования малых предприятий в рыночной среде является обеспечение экономической эффективности их деятельности, что подразумевает наличие конкурентоспособности. В розничной торговле одним из опорных инструментов поддержания конкурентоспособности малого бизнеса выступает реклама, которая во многом определяет доходность малых и мельчайших предприятий.

Переход российской экономики на рыночный путь развития кардинально изменил содержание экономических отношений в обществе и создал принципиально новые модели поведения субъектов экономики, что востребовало качественно иную рекламно-коммуникационную инфраструктуру. Изучение истории формирования рекламной деятельности в сфере обращения новой России и ее практических результатов показало слабую изученность этой проблематики и несоответствие потребностей торговых организаций в рекламных продуктах имеющемуся их предложению на рынке.

Темпы формирования коммуникационных сетей, их техническое совершенство и лавинообразное нарастание их проникновения во все сферы человеческой активности создали идеальные условия для использования инструментов коммуникации в рекламной деятельности. С одной стороны, имеется все усиливающаяся в связи с ожесточением конкурентной борьбы потребность экономических субъектов потребительского рынка в эффективном рекламном продукте, с другой стороны, нарастает потребность покупателей в рекламной информации в условиях роста потребительской активности и информационных потребностей.

В литературе, посвященной проблемам теории и практики рекламной деятельности, приводятся различные определения сущности понятия «реклама».

Автор популярного практического руководства по основам маркетинга Сара Уайт не приводит какого-то одного определения рекламы, а пользуется ее конкретными проявлениями в зависимости от задач, стоящих перед предпринимателем. Это и «реклама образа», и «реклама по месту продажи», «реклама, вызывающая ответную реакцию» и т.д.¹

Можно сделать логический вывод о содержании понятия «рекламная деятельность» в контексте малых предприятий торговли как процессе достижения рекламных целей посредством экономических, финансовых, юридических и иного рода отношений между рекламоделателями, создателями и распространителями рекламных продуктов.

Имеются также разногласия при дефиниции понятий, связанных с оценкой эффективности проведенной рекламной компании. По окончании рекламной компании рекламодаделец, как правило, оценивает целесообразность вложения средств в проведенное мероприятие. Показатели, используемые при оценке хозяйственной деятельности торговых предприятий, можно и нужно применять и для характеристики результатов и ее рекламной составляющей.

Рекламирование как процесс осуществляется с помощью различных средств, к которым, как правило, относят печатную рекламу, рекламу в прессе, по радио, телевидению и другие, подробно описанные в специальной литературе, виды рекламы. Особое место занимает в последние годы интернет – реклама.

Анализ сложившейся экономической ситуации показывает, что отечественные предприятия розничной торговли, относящиеся к малым и средним не в состоянии выдержать агрессивную конкуренцию со стороны крупных предприятий, входящих в состав розничных сетей. Использование с максимальной эффективностью рекламных мероприятий позволяет решать острую проблему конкуренции и повышения конкурентоспособности предприятия.

Реализация бизнес – плана развития малого предприятия предполагает проведение в необходимых случаях рекламных компаний, которые выступают эффективным инструментом достижения поставленных в плане индикаторов. Поэтому рекламную деятельность можно рассматривать как элемент системы управления предприятием.

К основным внешним факторам, оказывающим влияние на содержание рекламного продукта, следует отнести экономическую конъюнктуру в стране, тенденции развития потребительского рынка, особенности их проявления на местном, локальном рынке. Необходимо знать и руководствоваться законами и другими нормативными документами, регулирующими рекламную деятельность, учитывать культурные ценности многонационального государства, опираться на результаты исследований компаний,

¹ Уайт С. Основы маркетинга. М., 2003. С.

специализирующихся на изучении потребительского рынка и мотивов поведения покупателей по отношению к тем или иным товарам и услугам.

Формирование широкой информационной основы для принятия обоснованных управленческих решений о проведении и содержании рекламной компании позволяет предприятию определить свое место на рынке, понять на каком этапе жизненного цикла оно находится, оценить свои финансовые возможности и с помощью профессиональных организаций, специализирующихся в сфере рекламы, сформировать план рекламной компании.

Завершающим этапом выступает всесторонняя оценка эффективности результатов компании по заданным критериям, принципы формирования которых были представлены выше.

Методология оценки эффективности рекламной деятельности малых торговых предприятий опирается на методологию оценки эффективности фирмы в целом и включает следующие опорные принципы:

- Комплексный подход к оценке эффективности
- Отбор критериев эффективности рекламной деятельности в контексте основных критериев функционирования торгового предприятия.
- Формализация критериев эффективности рекламной деятельности в количественных параметрах.
- Формирование информационной базы для мониторинга состояния показателей, отражающих эффективность рекламной деятельности.

Критерии эффективности рекламных проектов должны устанавливаться, исходя из принятой экономической стратегии хозяйственной деятельности предприятия, и являться составной частью системы оценки усилий бизнеса по достижению установленных краткосрочных и долгосрочных целей.

Комплексный подход к оценке эффективности рекламной компании позволяет увидеть не только позитивный обобщающий результат, например, увеличение объема товарооборота, но и возможное негативное влияние конкретной рекламной акции на другие показатели хозяйственной деятельности фирмы (уровень издержек обращения, размер прибыли и т.п.).

Одной из особенностей содержания рекламной деятельности предпринимательских структур является ориентация на «своего» потребителя, которая должна опираться на маркетингоориентированный подход в управлении.

Представленный выше методологический подход к организации и проведению рекламной деятельности малого торгового предприятия позволяет конкретизировать содержание рекламных компаний небольших торговых фирм, обеспечить эффективность инвестиций в рекламу и решить задачи, поставленные в бизнес-плане.

СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ В ЦЕЛЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

В.В. Горлов, к.э.н, доцент кафедры
финансового менеджмента и налогового консалтинга,
Н.Г. Шуммель, аспирант, ассистент кафедры финансов и статистики
Российский университет кооперации

Эффективность работы любого предприятия зависит от его обеспеченности в оборотных средствах. Оборотные средства - это средства, используемые предприятием для осуществления своей постоянной деятельности, оборотные средства включают в себя производственные запасы предприятия, незавершенное производство, запасы готовой и отгруженной продукции, дебиторскую задолженность, а также наличные деньги в кассе и денежные средства на счетах предприятия. При недостатке оборотных средств организация становится неплатежеспособной, а в дальнейшем ее ждет банкротство. Если на предприятии нет устойчивой системы пополнения оборотными средствами, то это приводит, во-первых, к дополнительным расходам, которые увеличивают текущие издержки предприятия, а во-вторых, к снижению показателей эффективности деятельности предприятия. Дополнительные расходы могут быть обусловлены задержками в формировании производственных запасов предприятия, что, в свою очередь, увеличивает продолжительность технологического и производственного циклов. Но и избыток оборотных средств для организации означает «омертвление» ресурсов и обуславливает снижение их оборачиваемости, это также приводит к дополнительным расходам и финансовым рискам предприятия. Оборотные средства являются неременным условием для осуществления предприятием хозяйственной деятельности. По сути, оборотные средства – это денежные средства, авансированные в оборотные производственные фонды и фонды обращения, не стоит путать их с денежными средствами, вложенными в основные фонды. Оборотные средства, как и любой другой вид ресурсов, ограничены и в количественном, и в качественном отношении. Одни и те же ресурсы могут использоваться по-разному. Именно поэтому актуальной задачей является эффективное управление экономическими ресурсами на основе полной, достоверной и адекватной информационной базы. От управления оборотными средствами зависит процесс материального производства и финансовая устойчивость организации. Поэтому важным элементом управления предприятием является организация управления оборотными средствами, которая включает в себя комплекс следующих мероприятий:

- обоснование состава и структуры оборотных средств, рациональное размещение оборотных средств в сфере производства и обращения;
- планирование потребности организации в оборотных средствах;
- выбор источников формирования оборотных средств;

оценка показателей эффективности использования оборотных средств и разработка мероприятий по ускорению их оборачиваемости.

Управление – это процесс планирования, организации, мотивации и контроля, необходимый для того, чтобы сформулировать и достичь целей организации. Управление можно определить как систему форм и методов управления организацией, направленного на достижение оптимальных результатов в его производственной, коммерческой и финансовой деятельности.

В целях совершенствования управления ресурсным потенциалом организации необходима научно обоснованная систематизация элементов оборотных средств. При построении классификации предлагается исходить из степени достаточности объема оборотных средств для реализации целевых установок хозяйствующего субъекта. Соответственно этому условию выделены следующие категории:

избыточные оборотные средства – объем неиспользуемых оборотных средств, который замедляет оборачиваемость средств, отвлекает из оборота ресурсы и снижает темпы воспроизводства;

дефицитные оборотные средства – величина оборотных средств, не достаточная для обеспечения бесперебойного процесса хозяйственной деятельности. Это влечет снижение производительности труда, перерасход материальных и денежных ресурсов из-за вынужденных нерациональных замен и повышение себестоимости выпускаемой продукции;

оптимальные оборотные средства – объем оборотных средств, необходимый для бесперебойного планомерного процесса хозяйственной деятельности, при котором обеспечивается максимальная эффективность его использования. Это означает, что оборотные средства организации должны быть распределены по всем стадиям кругооборота в соответствующей форме и в минимальном, но достаточном объеме.

Элементами оборотных средств являются:

– производственные запасы - это предметы труда, подготовленные для запуска в производственный процесс. В их составе можно, в свою очередь, выделить следующие элементы: сырье, основные и вспомогательные материалы, топливо, горючее, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, тара и тарные материалы, запасные части для текущего ремонта, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы.

– незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления – это предметы труда, вступившие в производственный процесс: материалы, детали, узлы и изделия, находящиеся в процессе обработки или сборки, а также полуфабрикаты собственного изготовления, незаконченные полностью производством в одних цехах и подлежащие дальнейшей переработке в других цехах того же предприятия.

– расходы будущих периодов – это невещественные элементы оборотных фондов, включающие затраты на подготовку и освоение новой

продукции, которые производятся в данном периоде (квартал, год), но относятся на продукцию будущего периода.

Управление оборотными средствами в организациях потребительской кооперации на современном этапе характеризуется несоответствием используемых принципов, форм и методов уровню развития экономики. Необходима качественно новая система управления.

Управление оборотными средствами – многогранный процесс взаимодействия в интерактивном режиме комплекса субъектов и объектов управления, объединённых экономической ролью оборотных средств в жизнедеятельности кооперативной организации. Процесс направлен на приведение качественных и количественных параметров состояния и эффективности использования ресурсов в соответствие с целями и задачами организации на основе внедрения адекватных рынку методов управления.

Механизм управления оборотными средствами должен быть основан на комплексном подходе и учитывать конкурентные преимущества, стадии операционного цикла деятельности и организационные особенности кооперативной организации. Новизна подхода заключается в выделении частных механизмов управляющих воздействий:

- на источники формирования оборотных средств;
- размеры и структуру оборотных средств;
- функциональные формы оборотных средств;
- риски, возникающие в процессе функционирования оборотных средств.

Эффективность управления использованием оборотных средств характеризуется системой показателей, таких как: наличие собственных оборотных средств, соотношение между собственными и заемными ресурсами, платежеспособность предприятия и его ликвидность, оборачиваемость оборотных средств.

Основным показателем эффективности использования оборотных средств является оборачиваемость оборотных средств. Под оборачиваемостью оборотных средств будем понимать длительность одного полного кругооборота средств с момента превращения оборотного капитала в денежной форме в производственные запасы до выхода готовой продукции, а также ее реализации.

Эффективность использования оборотных средств характеризуется системой экономических показателей, прежде всего оборачиваемостью оборотных средств.

Для оценки эффективности использования оборотных средств необходимо использовать систему показателей, в которую предлагается включать как показатели оборачиваемости, так и показатели конечной эффективности использования оборотных средств.

Оценку оборачиваемости целесообразно осуществлять не только по оборотным активам в целом, но и по отдельным их элементам: оборачива-

емость запасов, оборачиваемость дебиторской задолженности, оборачиваемость денежных средств.

При анализе оборачиваемости отдельных элементов оборотных средств фактическая оборачиваемость сопоставляется с аналогичными данными за предшествующие отчетные периоды. По нормируемым оборотным средствам рассчитывается плановый показатель оборотных средств, с которым сравниваются фактические данные за тот же период.

ПРОГРАММА РАЗВИТИЯ РАСТЕНИЕВОДСТВА В ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ НА 2013-2020 ГОДЫ

Е.А. Гуськов, аспирант кафедры валютно-кредитных
и финансовых отношений

*Саранский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации*

Ключевой составляющей сельского хозяйства Волгоградской области является растениеводство.

Значение растениеводства обусловлено его влиянием на экономическую результативность деятельности сельского хозяйства и агропромышленного комплекса Волгоградской области в целом.

Удельный вес продукции растениеводства в составе общей валовой продукции сельскохозяйственного производства в хозяйствах всех категорий колеблется по годам от 65 до 70 процентов. По сельскохозяйственным организациям указанный показатель составляет 80 процентов, а по крестьянским (фермерским) хозяйствам превышает 90 процентов.

Реализация продукции растениеводства обеспечивает до 70 процентов выручки сельского хозяйства и до 40 процентов выручки агропромышленного комплекса Волгоградской области.

Удельный вес прибыли от деятельности растениеводства составляет 67 процентов от прибыли всего сельскохозяйственного производства, то есть растениеводство фактически выполняет роль донора финансовых средств для других отраслей сельскохозяйственного производства.

Результаты, получаемые в растениеводстве, существенным образом сказываются и на социальном положении села, а именно - на уровне благосостояния сельского населения.

В производстве продукции растениеводства задействовано не менее 70 процентов работников, занятых в сельскохозяйственном производстве Волгоградской области.

Несмотря на тяжелейшие последствия от воздействия неблагоприятных погодных условий на растениеводство, в среднем за период 2009 - 2011 годов производилось валовой продукции на сумму около 47 млрд. рублей. Рентабельность от реализации продукции растениеводства соста-

вила 25 процентов.

Объемы производства основных видов продукции растениеводства (зерно и маслосемена) в 1,5 - 2 раза превышают объемы внутреннего потребления Волгоградской области.

Целью программы является повышение экономической эффективности функционирования растениеводства.

Для достижения указанной цели предусматривается решение следующих задач:

стимулирование роста объема производства продукции растениеводства;

повышение финансовой устойчивости растениеводства;

снижение интенсивности деградации почв земель сельскохозяйственного назначения.

Сроки реализации программы - 2013 - 2020 годы. Этапы реализации программы не выделяются.

Общий объем финансирования программы на 2013 - 2020 годы за счет всех источников финансирования составляет 122801185,3 тыс. рублей, в том числе за счет средств:

федерального бюджета - 10358170,4 тыс. рублей;

областного бюджета - 7366614,4 тыс. рублей;

внебюджетных источников - 105076400,5 тыс. рублей.

Министерство сельского хозяйства Волгоградской области осуществляет полномочия главного распорядителя средств областного бюджета, предусмотренных на выполнение соответствующих мероприятий программы.

Средства федерального и областного бюджетов, направляемые на реализацию мероприятий программы, подлежат ежегодному уточнению после их принятия на очередной финансовый год.

Средства областного бюджета выделяются в соответствии с кодами бюджетной классификации, утверждаемыми законом Волгоградской области об областном бюджете на соответствующий финансовый год и плановый период.

Механизм реализации программы состоит из следующих мероприятий:

1. Компенсация части затрат на проведение агрохимического и эколого-токсикологического обследования почв.

Агрохимическое и эколого-токсикологическое обследование почв земель сельскохозяйственного назначения выполняется федеральными бюджетными учреждениями центрами и станциями агрохимической службы, подведомственными Министерству сельского хозяйства Российской Федерации.

2. Компенсация части затрат на проведение фитосанитарных мероприятий против особо опасных вредителей.

3. Компенсация части затрат на проведение мелиорации солонцеватых и солонцовых почв.

Средства областного бюджета направляются на компенсацию сельскохозяйственным товаропроизводителям Волгоградской области части

затрат на проведение мелиорации солонцеватых и солонцовых почв.

4. Государственная поддержка элитного семеноводства.

В целях стимулирования проведения сортосмены и сортообновления средства областного бюджета, предусмотренные на развитие семеноводства сельскохозяйственных культур, направляются на компенсацию сельскохозяйственным товаропроизводителям Волгоградской области части затрат на приобретение семян сельскохозяйственных растений.

5. Компенсация части затрат на раскорчевку выбывших из эксплуатации старых садов и рекультивацию раскорчеванных площадей.

Субсидии предоставляются на поддержку раскорчевки садов в возрасте от 30 лет от года закладки сельскохозяйственным товаропроизводителям, за исключением граждан, ведущих личное подсобное хозяйство, при условии наличия у сельскохозяйственных товаропроизводителей проекта на закладку нового сада на раскорчеванной площади.

6. Государственная поддержка закладки и ухода за многолетними насаждениями, виноградниками.

Субсидии предоставляются на поддержку закладки и ухода за многолетними плодовыми и ягодными насаждениями до вступления их в период товарного плодоношения.

7. Возмещение сельскохозяйственным товаропроизводителям, организациям агропромышленного комплекса независимо от их организационно-правовых форм и крестьянским (фермерским) хозяйствам, сельскохозяйственным потребительским кооперативам затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях, и займам, полученным в сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах.

8. Компенсация части затрат на уплату страховых премий по договорам сельскохозяйственного страхования.

Государственную поддержку предполагается осуществлять посредством предоставления субсидий на условиях долевого финансирования расходов за счет собственных средств областного бюджета, а также за счет средств областного бюджета, источником финансового обеспечения которых являются субсидии из федерального бюджета для возмещения части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на уплату страховых премий по договорам страхования, заключенным ими со страховыми организациями, осуществляющими сельскохозяйственное страхование и являющимися членами объединения страховщиков

9. Регулирование рынка зерна.

Участие предприятий перерабатывающей промышленности и животноводческой направленности в государственных товарных интервенциях позволяет предприятиям удерживать цены на производимую продукцию от резких повышений и скачков. Закупка зерна государственного интервенционного фонда, хранящегося на предприятиях Волгоградской области, сокращает транспортные расходы по доставке приобретенного зерна

и положительно сказывается на цене продукции.

10. Развитие переработки продукции растениеводства.

Реализация мероприятия предусматривает поддержку в виде возмещения сельскохозяйственным товаропроизводителям, организациям агропромышленного комплекса независимо от их организационно-правовых форм и крестьянским (фермерским) хозяйствам, сельскохозяйственным потребительским кооперативам затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах.

11. Поддержка доходов сельскохозяйственных производителей в области растениеводства.

Государственную поддержку предполагается осуществлять посредством предоставления субсидий на условиях долевого финансирования расходов за счет собственных средств областного бюджета, а также за счет средств областного бюджета, источником финансового обеспечения которых являются субсидии из федерального бюджета, на повышение доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей (кроме граждан, ведущих личное подсобное хозяйство) в области растениеводства.

Управление программой осуществляет государственный заказчик - министерство сельского хозяйства Волгоградской области.

Контроль за выполнением программы осуществляется в соответствии с постановлением Администрации Волгоградской области от 13 октября 2008 г. N 88-п «Об утверждении Порядка разработки, формирования и реализации долгосрочных областных целевых программ».

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КООПЕРАТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ВЫЗОВОВ

Л.П. Дашков, д.э.н., профессор кафедры коммерции и технологии торговли

Российский университет кооперации

И.Э. Сорокина, к.э.н, доцент, профессор,
зав. кафедрой товароведения и коммерции

Вологодский институт бизнеса

Активизация глобализационных процессов вызывает необходимость модернизации экономик России и республики Беларусь. Учитывая возрастающее влияние потребительской кооперации на жизнь сельских территорий этих стран, возникает необходимость разработки новых концептуальных подходов к обеспечению конкурентоспособности кооперативных организаций. Сегодня Россия занимает весьма низкие места в международных рейтингах глобальной конкурентоспособности. В рейтинге IMD (International Institute for Management Development, Международного института развития менеджмента, г. Лозанна, Швейцария) за 2012 гг. страна занимает 48-е место из 59, в Индексе

глобальной конкурентоспособности WEF (ВЭФ, Всемирного экономического форума) за 2012 г. – 67-е место из 144. Беларусь в этих рейтингах не представлена. Указанные обстоятельства требуют внесения существенных изменений в Стратегию социально-экономического развития России до 2020 года, а также Национальную стратегию устойчивого развития Республики Беларусь до 2020 года. По словам Президента Российской Федерации В. Путина стране «нужна новая экономика, с конкурентоспособной промышленностью и инфраструктурой, с развитой сферой услуг, с эффективным сельским хозяйством». В Послании Президента Беларуси А. Лукашенко белорусскому народу и Национальному собранию в мае 2012 г. также определена задача для товаропроизводителей: «Стать конкурентоспособными в экономике самых высоких стандартов потребления».

Национальная конкурентоспособность формируется на макроуровне и выражается в разработке эффективной отраслевой стратегии, ее ядра – промышленной политики, в решении проблемы национальной безопасности. Макроконкурентоспособность – это фундамент, на котором вырастают конкурентоспособные предприятия, организованные в отраслевые комплексы (мезоуровень), воплощающие сформированный конкурентный потенциал в конкурентоспособные товары.

Полноправными субъектами рыночной экономики в мире выступают кооперативные формы хозяйствования. Обобщение теоретических положений показывает, что кооперативы вполне соответствуют требованиям современной экономики, уживаются в рыночном хозяйстве, создаются именно для достижения экономических результатов, так как для удовлетворения потребностей своих членов они должны обеспечивать экономическую эффективность. Они являются одним из факторов экономического роста государств, отличаются высоким уровнем демократичности, автономией на местном и интеграцией на международном уровнях. Преобладание той или иной формы кооперации (потребительской, производственной, кредитной и т.п.) в отдельной экономической системе обусловлено уровнем ее развития, особенностями социальной структуры населения и традиций страны.

Лидирующей кооперативной системой в России, как и прежде, является родоначальница российского кооперативного движения – потребительская кооперация, насчитывающая 4,0 миллиона пайщиков, объединенных в 3096 потребительских обществ и 76 региональных союзов, осуществляющих торговое, бытовое обслуживание, заготовительную деятельность более чем в 100 тысячах населенных пунктах страны, где проживают более 35 млн. человек. Этой системой обслуживается 22,2 млн. жителей, или 57% всего сельского населения страны. Система потребительской кооперации расширяет и совершенствует свои многочисленные функции и спектр услуг. В 2011 году совокупный объем ее деятельности составил 239,3 млрд. рублей, увеличившись почти в 2 раза по сравнению с 2000 годом. Кооперативный сектор национальной экономики имеет значительную материально-

техническую базу (около 100 тыс. предприятий), осуществляет многоотраслевую деятельность (торговую, заготовительную, производственную), располагает сетью высших и средних профессиональных учебных заведений, в которых в настоящее время обучается более 100 тыс. человек (рис. 1).



Рисунок 1 - Доля отраслей и видов деятельности потребительской кооперации России в совокупном объеме деятельности в 2011 г.

В Беларуси потребительская кооперация – одна из самых мощных, авторитетных многоотраслевых хозяйствующих структур (рис. 2), вторая по численности пайщиков и работников общественная организация. В ее сфере деятельности проживает 3,5 млн. человек. Удельный вес в ВВП этой социально-экономической системы в 2011 г. составил 0,9 %.

Численность населения, как и размеры территории России и Республики Беларусь значительно различаются, однако в истории, структуре, правовых основах деятельности потребительской кооперации много общего (табл. 1). Основным видом деятельности в кооперативном секторе экономики России и Беларуси традиционно является розничная торговля (70% в совокупном объеме деятельности потребительской кооперации России, 75% – Беларуси). В последние годы розничная торговля и общественное питание потребкооперации стран имеют устойчивый рост как в действующих, так и в сопоставимых ценах.

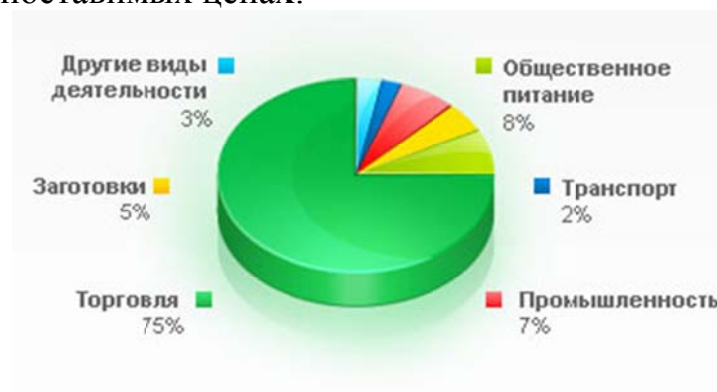


Рисунок 2 - Доля отраслей и видов деятельности потребительской кооперации Беларуси в совокупном объеме деятельности в 2011 г.

Обеспечение конкурентоспособности организаций потребительской кооперации в условиях глобализации мировой экономики, масштабное включение кооперативного сектора в процессы формирования рыночных отношений и модернизации экономики требует разработки концептуальных подходов.

Таблица 1 - Некоторые сведения о России и Беларуси, их потребительской кооперации

	Россия	Беларусь
Население на начало 2013 г., млн. человек	143* *Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр). Земельный фонд Российской Федерации на 1 января 2011 года, с. 223	9,46* *Белстат. О демографической ситуации в январе-декабре 2012 г. Данные на 1 января 2013 года
Территория, кв. км	17 098 246	207600
Концепция долгосрочного социально-экономического развития страны	Стратегия социально-экономического развития России до 2020 года (Стратегия-2020)	Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. (НСУР-2020)
Концепция развития потребительской кооперации	Концепция развития потребительской кооперации в Российской Федерации до 2015 года	Отраслевая Программа развития потребительской кооперации на 2011-2015 годы
Год создания потребительской кооперации	1831 г.	1869 г.
Численность членопайщиков	3 000 потребительских обществ, более 4 млн. пайщиков	118 потребительских обществ и 6 облпотребсоюзов, около 1,3 млн. пайщиков
Членство в Международном кооперативном альянсе (МКА)	с 1903 г.	с 1992 г.
Обеспечение работой организациями потребительской кооперации, млн. чел.	300 000	100 000

Источник: составлено авторами.

По нашему мнению, конкурентоспособность потребительской кооперации отражает способность социально-экономической системы к самосохранению, расширенному воспроизводству и развитию в условиях глобализационных трансформаций мирового хозяйственного пространства. С учетом расширения и углубления интернационализации хозяйственной жизни, ведущей к ее глобализации, понятие «конкурентоспособность», по нашему мнению, нуждается в новом осмыслении. Наиболее важной является концептуальная конкурентоспособность потребительской кооперации, которая, по существу, означает правильный выбор пути, оптимальную траекторию развития ее экономики, способную объединить свои силы в борьбе с конкурентами в условиях глобализации.

Полагаем, что элементами формирования конкурентоспособности потребительской кооперации являются три основных уровня – *товарный* (микроуровень), кооперативного сектора национальной экономики, кооперативов, территориально ограниченных краевых, областных, районных потребительских союзов, потребительских обществ, отраслей и видов деятельности, а также *кооперативных предприятий* (мезоуровень) и *страновой* или *национальной экономики* (макроуровень).

Важным методологическим аспектом конкурентоспособности потребительской кооперации являются ее конкурентные преимущества и их иерархия, выявление которой помогает определить приоритеты при решении задачи усиления конкурентного потенциала этой социально-экономической системы. В условиях трансформирующейся экономики с учетом концепции конкурентоспособности потребительской кооперации, заключаем, что она формируется на базе трех видов конкурентных преимуществ – *ресурсных* (чем обладает субъект конкурентной борьбы), *операционных* (насколько эффективно используются имеющиеся у него ресурсы) и *стратегических* (какую траекторию конкурентного развития выбирает субъект конкурентной борьбы).

Простейшая матрица декомпозиции этого сложного понятия, позволяет определить наиболее важные элементы, формирующие конкурентоспособность потребительской кооперации, а также их роль и положение в процессе конкурентной борьбы (табл. 2).

Таблица 2. - Матрица конкурентных преимуществ потребительской кооперации

МИКРО	Ресурсные (качество)	Операционные (цена)	Стратегические (маркетинг)
МЕЗО	Ресурсные (трудовые, сырьевые, капитальные)	Операционные (эффективность производства и сбыта)	Стратегические (технологическо-маркетинговые стратегии)
МАКРО	1. Земля (территория и природные ресурсы) 2. Население (трудовые ресурсы) 3. Накопленный капитал (включая материальные и нематериальные ресурсы) 4. Социокультурный базис 5. Геополитический потенциал (включая обороноспособность)	1. Эффективность общественного производства 2. Организационные особенности кооперативного сектора национальной хозяйственной системы 3. Социокультурные установки, влияющие на эффективность производства	1. Миссия потребительской кооперации 2. Безопасность 3. Парадигма развития 4. Долгосрочный стратегический план 5. Комплексные программы

Источник: составлено авторами.

Таким образом, в условиях активизации глобализационных процессов оптимальная траектория развития кооперативной модели хозяйствования России и Беларуси, обеспечивающая ее самосохранение и расширенное производство, определяется концептуальной конкурентоспособностью.

Этот процесс идет от макро- к микроуровню. На макроуровне (национальная экономика) складываются условия будущей конкурентоспособности. Они создают предпосылки для конкурентоспособности кооперативного сектора национальной экономики, кооперативов, территориально ограниченных краевых, областных, районных потребительских союзов, потребительских обществ, отраслей и видов деятельности, а также кооперативных предприятий. Кооперативные предприятия реализуют свою конкурентоспособность в товарах (микроуровень).

Между тем, интеграция национальных экономик в мировую систему усиливает неравенство между отдельными странами. Вопреки мнению некоторых экспертов, происходит не конвергенция доходов, а их поляризация. Это порождает угрозу конфликтов на региональном, национальном и интернациональном уровнях. В условиях глобализации мировой экономики проявляется разрушительное влияние центробежных сил, связанных с этим процессом: разрыв традиционных связей внутри стран, деградация неконкурентоспособных производств, обострение социальных проблем, агрессивное проникновение чуждых данному обществу идей, ценностей, моделей поведения и, как следствие, рост социально-экономического расслоения населения, его маргинализация. Под влиянием глобализационных трансформаций и сокращения ресурсов капитализация конкурентных преимуществ кооперативных организаций будет происходить с учетом императивов развития мирового сообщества. Их иерархия, помогает определить приоритеты при решении задачи усиления конкурентного потенциала социально-экономической системы.

ВЗАИМОСВЯЗЬ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ И СПРОСА НА РАБОЧУЮ СИЛУ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В.А. Дробышева, к.э.н., доцент, доцент кафедры
экономики кооперации и предпринимательства
Российский университет кооперации

Заработная плата, как один из элементов рынка труда, одновременно воздействует на спрос и предложение рабочей силы. При этом воздействие носит разнонаправленный характер. Заработная плата оказывает влияние на действия покупателей рабочей силы (предприятия) и ее продавцов (работников).

Деятельность предприятия невозможна без рабочей силы. Предприятия взаимодействуют с рынком труда с целью привлечения необходимого количества работников требуемой квалификации. Без рабочей силы не мо-

жет функционировать ни одно предприятие, поэтому не случайно работники представляют собой наиболее значимый из факторов производства.

Проблема занятости трудоспособного населения неразрывно связана со спросом на рабочую силу, с ценой на этот спрос.

В количественном отношении спрос показывает объем и структуру потребностей в работниках со стороны предприятий в целях замещения вакантных мест при определенных объемах производства. Величина спроса определяется количеством работников, занятых на предприятии (реализованный спрос). Свободные рабочие места на предприятии формируют нереализованный спрос. Перспективы развития предприятия вызывают необходимость рассчитывать потенциальный спрос на рабочую силу.

Структура спроса на рабочую силу определяется конкретными видами труда, которые выполняются на предприятии. Ее постоянное движение связано с появлением новых видов труда, его разделением. Предложение рабочей силы и оплата ее труда также влияют на спрос.

Предприятия должны уметь правильно определять цену спроса на рабочую силу, то есть заработную плату. В идеальных условиях заработная плата определяется соотношением спроса и предложения на рынке труда. Пересечение спроса и предложения предполагает установление равновесной цены труда, которая может считаться средней ставкой оплаты по каждому конкретному виду труда.

Идеальные условия на рынке труда не могут существовать в действительности. Рынок предполагает разное влияние спроса, предложения и других факторов на установление цены труда. Цена рабочей силы во многом определяется количественным спросом на труд и прибылью, которую планирует получить предприятие.

Размер и изменение заработной платы в динамике оказывает влияние на занятость населения и определяет спрос предприятия на рабочую силу. На рынке может установиться низкая и высокая ставки заработной платы.

Невысокая заработная плата, казалось бы, может обеспечить увеличение спроса на труд. Но это не всегда происходит из-за влияния различных факторов.

Спрос на рабочую силу зависит от спроса на выпускаемую предприятиями продукцию. Спрос на производимую продукцию, в свою очередь, зависит от денежных доходов населения. Снижение заработной платы приводит к уменьшению покупательной активности населения. Это ведет к уменьшению емкости внутреннего рынка, проявляющегося в снижении объемов реализованной продукции, доходов и прибыли предприятий.

Низкий уровень оплаты труда дает предприятию возможность снижения издержек производства, увеличивая тем самым прибыль. Появляется возможность увеличения спроса на рабочую силу. Но подобная ситуация применительно к предложению рабочей силы обеспечивает его снижение. Понижение заработной платы на предприятии неизбежно ведет к

увольнениям работников, значительному снижению обеспеченности ими, что негативно влияет на выпуск продукции. Развитие подобной ситуации в масштабах общества приводит к снижению занятости на предприятиях и уменьшению или полному прекращению производства продукции.

Заработная плата, как известно, выполняет воспроизводственную функцию и в случае ее понижения на предприятии не сможет обеспечить работникам и членам их семей достаточных возможностей для удовлетворения материальных и нематериальных потребностей. Низкая заработная плата не может обеспечить процесс воспроизводства рабочей силы. Данный момент нельзя не учитывать в современных условиях, когда ставится задача осуществления модернизации предприятий, использования всех достижений научно-технического процесса для повышения эффективности производства.

Высокопроизводительный труд работников можно обеспечить только путем равноценной его оплаты. Низкая заработная плата не может считаться стимулом к повышению производительности труда. При недостаточном уровне оплаты труда уменьшается заинтересованность в труде, порождается равнодушное и недобросовестное отношение к труду, снижается дисциплина труда. Увеличение текучести рабочей силы на предприятии подрывает его работу, наносит значительный ущерб хозяйственной деятельности, ведет к снижению количественных и качественных показателей финансово-экономической деятельности.

Следует отметить, что предприятия в соответствии с российским законодательством не могут устанавливать заработную плату ниже установленного государством минимума. Предприятия, выступающие на рынке труда в качестве покупателей рабочей силы, не могут нарушать требование закона. Государственное регулирование заработной платы обеспечивает надежную защиту работников от произвола тех работодателей, которые обеспечивая дополнительную занятость населения, снижение безработицы путем создания новых рабочих мест, могут устанавливать на своих предприятиях заработную плату ниже минимально установленной.

В западных странах предприятия при установлении цены спроса на труд (ставки заработной платы) учитывают среднюю рыночную ставку заработной платы по каждому конкретному виду труда на уровне отрасли. Это вызвано тем, что предложение труда формируется на уровне отрасли, нескольких взаимосвязанных отраслей и экономики в целом. Поэтому установление средней заработной платы на предприятии тесно взаимосвязано с размером отраслевой оплаты труда.

Достаточно высокий уровень заработной платы является причиной ограничения спроса предприятий на рабочую силу, ведет к снижению занятости населения, росту безработицы. Это положение объясняется законом спроса. На рынке труда закон спроса выражается в том, что при установлении высокой цены на рабочую силу спрос понижается, а при установлении низкой цены на рабочую силу спрос повышается.

Закон спроса на рабочую силу демонстрирует взаимосвязь между заработной платой работников и прибылью предприятия, которые определяют объем и изменение спроса на рабочую силу.

Заработная плата является одной из составляющих издержек производства, причем ее доля в их общей сумме, как правило, составляет более 50%. Повышение заработной платы приводит к увеличению ее доли в издержках производства, следовательно, уменьшается прибыль предприятия. Предприятие не может увеличивать объемы деятельности, а это приводит к уменьшению потребности в работниках, их увольнению, росту безработицы.

Но действие закона спроса на рынке труда нельзя трактовать однозначно и только с негативной точки зрения его влияния на спрос на рабочую силу. Высокая заработная плата может обеспечивать повышение спроса на рабочую силу.

Подобная ситуация имеет место, если рассмотреть повышение заработной платы как фактор роста покупательной способности работников. Повышение покупательной способности требует расширения производства, что ведет к росту прибыли, а, значит, и к повышению спроса на труд.

Кроме того, повышение заработной платы не может одновременно привести к уменьшению спроса на работников. Обычно проходит определенный период времени с момента роста заработной платы до периода уменьшения прибыли предприятия. Когда предприятие достигнет предельного объема выпуска продукции, показывающего тот оптимальный, предельный объем, после которого производство станет невыгодным, может начаться сокращение занятых.

На современном этапе развития общества предприятия должны активно участвовать в решении проблем занятости и безработицы. При этом определяющим направлением должно стать не уменьшение заработной платы работников или сохранение ее низкого уровня, а рост заработной платы, обеспечивающий постоянное повышение жизненного уровня населения и, на этой основе, повышение производительности труда и эффективности производства.

НЕКОТОРЫЕ ПУТИ ОБОБЩЕНИЯ ТЕОРИИ ОПТИМАЛЬНЫХ ЗАПАСОВ

М.М. Ермилов, старший преподаватель кафедры
инженерно-технологических дисциплин и сервиса
Российский университет кооперации

Сначала напомним основные моменты классической модели. В её рамках предполагается изготовление определённого вида товара, и дальнейшая транспортировка товара от пункта его производства до пункта его реализации либо какого-либо использования по назначению. Товар от-

правляется партиями постоянного объёма, с таким интервалом T , который соответствует интенсивности спроса. Допустим, эта интенсивность известна, и равна некоторому числу λ . Тогда общие транспортные расходы за время одного интервала T составляют

$$c_0 + c_1 \lambda T$$

Здесь c_0 - стоимость заказа транспортного средства, c_1 - тариф, то есть стоимость транспортировки одной единицы товара.

В пункте назначения товар помещается в склад, откуда он постепенно в течение времени T выбирается в соответствии со спросом на него. С учётом того, что арендная плата за хранение единицы товара в единицу времени равна некоторой известной величине c_2 , общие расходы, приходящиеся на каждую партию товара, составят

$$c_0 + c_1 \lambda T + c_2 \lambda \frac{T^2}{2}$$

Если поделить эту величину на период T , то мы получим среднюю скорость всех расходов на транспорт партии товара плюс на хранению товара

$$c = \frac{c_0}{T} + c_1 \lambda + c_2 \lambda \frac{T}{2} \rightarrow \min(T) \quad (1)$$

Приравниваем нулю частную производную по периоду от выражения (1)

$$-\frac{c_0}{T^2} + \frac{c_2 \lambda}{2} = 0,$$

откуда получаем выражение для оптимального временного интервала

$$T = \sqrt{\frac{2c_0}{c_2 \lambda}} \quad (2)$$

Соответственно, оптимальный объём одной партии товара

$$a = \lambda T = \sqrt{\frac{2\lambda c_0}{c_2}} \quad (3)$$

Формулы (2), (3) носят имя Уилсона.

В порядке обобщения данной модели предположим, что в составе каждой партии отправляется некоторое количество m разнородных товаров.

При этом для каждого i -го вида товара существует своя интенсивность спроса λ_i , и действуют как свой тариф транспортировки c_{1i} , так и цена его хранения c_{2i} . Тогда, наподобие с (1), минимизируемая функция расходов будет иметь следующий вид

$$c = \frac{c_0}{T} + \mathbf{c}_1 \boldsymbol{\lambda} + \mathbf{c}_2 \boldsymbol{\lambda} \frac{T}{2} \rightarrow \min(T),$$

$$\mathbf{c}_1 \boldsymbol{\lambda} = \sum_i c_{1i} \lambda_i$$

$$\mathbf{c}_2 \boldsymbol{\lambda} = \sum_i c_{2i} \lambda_i$$

Аналогично с выражениями (2) для оптимального периода T получим

$$T = \sqrt{\frac{2c_0}{c_2\lambda}} \quad (4)$$

Вектор оптимальных объёмов отправляемых товаров

$$\mathbf{a} = \lambda \cdot \sqrt{\frac{2c_0}{c_2\lambda}} \quad (5)$$

Интенсивность суммарных расходов есть

$$c = c_1\lambda + \sqrt{2c_0c_2\lambda} \quad (6)$$

Второй подход к обобщению можно развивать, анализируя не только чисто логистическую задачу минимизации всех расходов на транспортировку и хранение, но вводя в рассмотрение также и возможные доходы, если товары предлагаются на продажу. Допустим, что цены товаров, образующие вектор цен $\mathbf{p} = (p_1, p_2, \dots, p_m)^T$, продавец может менять по своему желанию, и его задачей является максимизация прибыли. С учётом равенств (5), (6) выражение для прибыли имеет вид

$$\Pi = \mathbf{p}^T \lambda \cdot \sqrt{\frac{2c_0}{c_2\lambda}} - c_1\lambda - \sqrt{2c_0c_2\lambda} \quad (7)$$

Допустим, считается известной зависимость вектора спроса от вектора цен. При этом максимизация выражения (7) – это задача нелинейного программирования; в общем случае её решают с помощью стандартных компьютерных программ. В частности, возможно, что в ходе решения какие-то виды товаров будут вообще исключены из оптимального ассортимента.

Третье направление – развитие вероятностных моделей. Именно они наиболее близки к реальным ситуациям, поскольку все процессы несут в себе элемент случайности. Так, например, темп спроса на данный товар есть случайная величина, поскольку он является результатом предпочтений и настроений потребителей, предсказать которые можно только приблизительно.

Рассмотрим дискретную модель. Пусть ёмкость склада равна n , и в начальный момент времени $t = 0$ он заполнен весь. Далее, полагаем, что за малый временной интервал Δt вероятность поступления заявки на покупку товара с точностью до величин первого порядка составляет $\lambda\Delta t$. Тогда вектор, описывающий вероятности той или иной заполненности склада, удовлетворяет уравнениям Колмогорова

$$\frac{\partial}{\partial t} \mathbf{p} = A\mathbf{p} \quad (8)$$

Здесь введены вектор вероятностей $\mathbf{p}$ и переходная матрица A

$$\mathbf{p} = (p_n, p_{n-1}, \dots, p_0)^T,$$

$$A = \lambda \cdot \begin{pmatrix} -1 & 0 & 0 & 0 & \dots & 0 \\ 1 & -1 & 0 & 0 & \dots & 0 \\ 0 & 1 & -1 & 0 & \dots & 0 \\ & \dots & \dots & \dots & \dots & \\ 0 & 0 & 0 & \dots & -1 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & \dots & 1 & 0 \end{pmatrix}$$

Можно показать, что решение системы (8) при указанном начальном состоянии имеет следующий вид (везде $t \geq 0$)

$$\begin{aligned} p_n &= e^{-\lambda t}, \\ p_{n-1} &= \lambda t e^{-\lambda t}, \\ p_{n-2} &= \frac{(\lambda t)^2}{2!} e^{-\lambda t}, \\ &\dots\dots\dots \\ p_1 &= \frac{(\lambda t)^{n-1}}{(n-1)!} e^{-\lambda t} \end{aligned} \quad (9)$$

Здесь $\mathbf{p}_k$ ($k = 0, 1, \dots, n$) - вероятности того, что в момент времени t в складе останется k единиц товара. Для вероятности того, что склад останется пуст, действует выражение

$$p_0 = 1 - e^{-\lambda t} \sum_{k=0}^{n-1} \frac{(\lambda t)^k}{k!} \quad (10)$$

Вероятностные модели принципиально отличаются от детерминистских, вследствие чего меняется и критерий оптимальности. В данном случае естественным представляется подход, учитывающий экономическое содержание процесса. Допустим, товар производится для дальнейшей его продажи.

Пусть θ есть разность между рыночной ценой товара и его себестоимостью. Можно сформулировать критерий таким образом. Потребуем, чтобы параметры модели имели такие числовые величины её параметров, при которых достигается наивысшая прибыль, получаемая в единицу времени. Выражение, отражающее эту величину, есть

$$\Pi = \theta \frac{n - \langle n(T) \rangle}{T} - \frac{c_0}{T} - c_1 n \quad (11)$$

Здесь введено математическое ожидание от количества товаров, оставшихся на складе в конце интервала. В данном случае оно равно

$$\begin{aligned} \langle n(T) \rangle &= \sum_{k=0}^n k p_k = \sum_{k=0}^n e^{-\lambda T} k \frac{(\lambda T)^{n-k}}{(n-k)!} = \sum_{k=0}^n e^{-\lambda T} (n-k) \frac{(\lambda T)^k}{k!} = \\ &= n - \lambda T \sum_{k=0}^{n-1} e^{-\lambda T} \frac{(\lambda T)^k}{k!} = n - \lambda T (1 - p_0(T)) \end{aligned}$$

Естественно, процесс оптимизации таких выражений в общем случае должен производиться с помощью вычислительных компьютерных программ.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ф.Р. Ешугова, д.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и финансов
*Краснодарский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации*

Инвестиции, согласно действующему российскому законодательству, – денежные средства, ценные бумаги, целевые банковские вклады, кредиты, технологии, машины, лицензии, другие имущественные права и интеллектуальные ценности, выгодно вкладываемые предпринимателями и бизнесменами в дело для получения полезного социально-экономического эффекта.

Типичная ошибка в том, что под инвестициями понимается любое вложение средств, которое может и не приводить ни к росту капитала, ни к получению прибыли. Частая ошибка - идентификация «инвестиций» с термином «капитальное вложение». Инвестиции в этом случае рассматриваются как вложение средств в воспроизводство основных фондов, но вместе с тем, инвестиции могут осуществляться и в оборотные активы, и в различные финансовые инструменты, и в отдельные виды нематериальных активов, следовательно, «капитальные вложения» более узкое понятие. Во многих определениях инвестиций отмечается, что они являются вложениями денежных средств, но инвестирование может осуществляться в формах движимого и недвижимого имущества.

Структуру инвестиций можно представить при помощи следующей схемы:

Инвестиции									
Расширение или модернизация производства		Создание производственной инфраструктуры		Создание товарно - материальных запасов и резервов		Создание социальной инфраструктуры		Подготовка и переподготовка персонала	
									Наука и научное обслуживание

Схема 1 - Структура инвестиций

В системе отношений расширенного воспроизводства инвестиции выполняют важнейшую структурообразующую функцию. От того, в какие отрасли народного хозяйства вкладываются средства для его развития, зависит будущая структура экономики: или преобладающими будут машиностроительные заводы, выпускающие сельхозтехнику или машиностроительные заводы, выпускающие военную технику и снаряжение. Или, далее, преобладание будет на стороне строительных фирм, специализирующихся на возведении крупных производственных комплексов, или на стороне строительных фирм, возводящих комфортабельное жилье.

Субъектами инвестиционной деятельности являются инвесторы, заказчики, исполнители работ, пользователи объектов инвестиционной деятельности, а также поставщики, юридические лица (банковские, страховые и посреднические организации, инвестиционные биржи) и другие участники инвестиционного процесса. Инвестиции различаются между собой по нескольким признакам :

- Реальные инвестиции – вложения денег в реальные материальные и нематериальные активы (основной и оборотный капитал, интеллектуальную собственность).

- Портфельные инвестиции – вложения денег в различные финансовые инструменты (ценные бумаги, банковские депозиты, валюту, драгоценные металлы и камни).

- Прямые инвестиции – непосредственно участие самого инвестора в выборе объекта инвестирования для вложения средств.

- Косвенные инвестиции – когда вложение средств опосредствуется другими лицами (инвестиционными фирмами и компаниями, паевыми инвестиционными фондами, другими финансовыми учреждениями).

- Краткосрочные инвестиции – вложения капитала на отрезок времени менее 1 года.

- Среднесрочные инвестиции – вложения капитала на период от 1 до 5 лет.

- Долгосрочные инвестиции – вложения капитала на срок свыше 5 лет.

- Частные инвестиции – вложения средств, осуществляемые гражданами и частными организациями (фирмами и компаниями).

- Государственные инвестиции – вложения, которые производятся центральными и местными органами власти и управления за счёт бюджетных, внебюджетных и заёмных средств, а также унитарными предприятиями, учреждениями и организациями путём мобилизации собственных финансовых источников

Главная задача инвестиционной политики на любом уровне – формирование благоприятного климата или соответствующей среды, которые способствуют всемерному повышению экономического интереса и активности инвесторов при вложении средств в экономику.

Процесс инвестирования - это сложный многогранный процесс, на который влияет множество факторов, и знание которых имеет важное научное и практическое значение. Знание этих факторов, механизма их влияния на инвестиционную деятельность и эффективность инвестиций является основой для разработки научно обоснованной инвестиционной политики и более эффективного управления инвестиционным процессом.

Факторы, влияющие на эффективность инвестиций, объединяют в две группы:

Первая группа - это факторы, характеризующие изменение внешней среды (темпы инфляции, налоговые и процентные ставки, изменение реальные доходов населения, нормативной основы деятельности сельскохозяйственных предприятий, и многие другие параметры, характеризующие динамику пропорциональности экономического развития на макро- и микро уровне);

Вторая группа - внутренние, т.е. управляемые переменные инвестиции: склонность к потреблению и накоплению; окупаемость инвестиций; необоснованное привлечение краткосрочных кредитов коммерческих банков, что приводит к резкому снижению рентабельности, а зачастую и к убыткам; привлечение относительно дешевых и выгодных займов у населения пайщиков и собственных работников; недостаточное изыскание внешних источников инвестирования, что проявляется в отставании темпов наращивания уставного капитала и собственных оборотных средств от темпов роста масштабов деятельности.

Эффективность инвестиций определяет инвестиционную привлекательность, инвестиционная привлекательность - инвестиционную деятельность. Чем выше эффективность инвестиций, тем выше инвестиционная привлекательность и масштабнее инвестиционная деятельность и наоборот.

Инвестиционную привлекательность на макроуровне характеризуют следующие критерии: политическая стабильность и её предсказуемость на будущее; основные макроэкономические показатели, характеризующие состояние национальной экономики (уровень инфляции, темпы роста ВВП, объёмы выпуска промышленной продукции, процентные ставки рефинансирования ЦБ РФ, дефицит бюджета и др.) и их прогноз на будущее; наличие и степень совершенства нормативных актов в области инвестиционной деятельности; степень совершенства налоговой системы в стране; социальная, в том числе и криминогенная обстановка в стране; степень инвестиционного риска; и др.

Необходимо отметить, что инвестиционная привлекательность на макроуровне создают как бы общий фон и для инвестиционной привлекательности на региональном уровне и уровне отдельно взятого предприятия. И в тоже время инвестиционная привлекательность на этих уровнях может существенно отличаться от общего фона.

Под инвестиционной привлекательностью предприятия (организации) понимается обобщенная характеристика с точки зрения перспективности,

выгодности, эффективности и минимизации риска вложений инвестиций в его развитие за счет собственных средств и средств других инвесторов.

Инвестиционную привлекательность предприятия (организации) характеризуют следующие параметры: показатели эффективности работы предприятия в динамике; показатели ликвидности и платежеспособности предприятия в динамике; перспективы развития предприятия и возможности сбыта продукции; репутация предприятия (имидж) на внутреннем и международном рынке; рыночный курс акций предприятия; величина чистой прибыли, приходящаяся на одну акцию и др.

Масштабы инвестиционной деятельности на макроуровне характеризуют следующие показатели: совокупный объем привлеченных инвестиций и направленных на развитие народного хозяйства; объем реальных инвестиций, в том числе капитальных вложений, направленных на развитие экономики страны; доля инвестиций в ВВП и национальном доходе; общий объем привлеченных иностранных инвестиций, их доля в общих инвестициях; темпы роста и прироста инвестиций в динамике, в том числе капитальных вложений; темпы роста и прироста ВВП и национального дохода; темпы роста и прироста объема выпуска важнейших видов продукции; коэффициент ввода и выбытия основных производственных фондов на макроуровне; и др.

Масштабы инвестиционной деятельности на микроуровне характеризуют следующие показатели: капитальные вложения в динамике, направленные на развитие производства; доля чистой прибыли, направляемой на развитие производства; масштабы деятельности предприятия в динамике; ввод в действие производственных мощностей в динамике; темпы ввода и выбытия основных производственных мощностей; величина долгосрочной кредиторской задолженности; величина инвестиций в сопоставимых ценах в динамике; величина привлеченных иностранных инвестиций; и др.

Известно, что темпы развития экономики зависят от эффективности использования уже имеющегося производственного потенциала и от темпов вложения инвестиций. Необходимо стремиться к тому, чтобы темпы роста экономики опережали темпы роста вложений инвестиций.

Из выше изложенного можно сделать вывод, что для привлечения и повышения эффективности инвестиций, инвестиционным процессом необходимо управлять.

В условиях рынка, управлять инвестиционным процессом – это, значит, создавать цивилизованные правила игры для всех инвесторов, а также благоприятные условия для оживления инвестиционной деятельности и повышения эффективности инвестиций.

Государство может воздействовать на инвестиционный процесс при помощи самых различных рычагов: экономических, административных, правовых и др.

В условиях рыночных отношений приоритет должен быть отдан в первую очередь экономическим рычагам, так как они по своей сущности в наибольшей степени отвечают рыночной экономике.

Административные рычаги необходимо использовать только в том случае, если для достижения определенной цели, имеющей важное экономическое и социальное значение для страны, экономические рычаги недостаточны или малоэффективны.

Государство при помощи совершенствования налоговой системы, проведения разумной финансово – кредитной политики должно обеспечить стабильность экономики и низкий темп роста инфляции, что является неременным условием для оживления инвестиционной деятельности.

Очень важно, чтобы инвестиционная деятельность в стране регулировалась на основе нормативных актов, имеющих долгосрочный характер.

Знание факторов, механизм их влияния на инвестиционную деятельность и эффективность инвестиций имеет важное научное и практическое значение, и в первую очередь для управления инвестиционной деятельностью на любом уровне. Но при этом необходимо учитывать всю совокупность факторов, так как только в этом случае можно управлять инвестиционной деятельностью и достигать поставленной цели. То есть требуется комплексный подход при управлении инвестиционной деятельностью. Такой подход обеспечивает инвестиционная политика.

ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ В УЧЕТЕ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ НА ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ

Т.В. Завьялова, к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и контроля,

Т.В. Булычева, к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и контроля

Саранский кооперативный институт (филиал)

Российского университета кооперации

Учетная политика организации является самым важным инструментом управления процессом ведения учета и составления отчетности, поскольку в ней отражаются основополагающие методы учета и составления финансовой отчетности. Подавляющее большинство изменений в последнее время вызвано гармонизацией национальной системы бухгалтерского учета с международными правилами и стандартами.

Учетная политика, формируемая в соответствии с МСФО, закладывает в себе определенные принципы, основы учета, допущения, правила и способы, применяемые компанией при подготовке и представлении финансовой отчетности, а ее составление регламентируется МСФО (IAS) 8. Следует заметить, что в соответствии с российским стандартом по бухгалтерскому учету (ПБУ 1/2008), учетная политика базируется на методическом инструментарии бухгалтерского учета.

Дополнительные требования к составлению учетной политики организации включены и в другие стандарты, например:

- требования к раскрытию информации об учетной политике содержатся в новой редакции МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности»;

- формирование учетной политики и раскрытие информации о ней в отношении отдельных статей активов и обязательств, доходов и расходов регулируются, например, МСФО (IAS) 16 «Основные средства», МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы», МСФО (IAS) 23 «Затраты по займам», МСФО (IAS) 2 «Запасы», МСФО (IFRS) 1 «Первое применение МСФО» и прочими стандартами.

При первом применении МСФО очень важно грамотно составить учетную политику. От того, насколько хорошо продумана система учета в компании, будут зависеть итоговые показатели финансовой отчетности. Если же учет в организации ведут по российским стандартам и затем трансформируют полученные данные в международный формат, необходимо четко разграничить принципы отражения в отчетности активов и обязательств по правилам обеих систем.

Качество и грамотность учетной политики во многом зависит от профессионального суждения главного бухгалтера. Данный термин встречается в МСФО (IAS 1, IAS 16, IAS 29, IAS 38, IAS 40, IFRS 7, SIC 12). Раньше термин «профессиональное суждение» был больше свойственен аудиторам, считался необходимым в работе оценщиков и юристов, а теперь ожидается и от бухгалтеров. По-видимому, это то, что невозможно регламентировать учетной политикой. Тем не менее, профессиональное суждение бухгалтера требует обоснования и оформления по правилам, принятым для оправдательных документов. Хотя оно формируется бухгалтером, его применение должно быть санкционировано руководством компании.

Достаточно хорошо прослеживается профессиональное суждение главного бухгалтера при выборе способов и методов оценки активов и обязательств. Так, например, при формировании методического раздела учетной политики в части учета материально-производственных запасов следует учесть, что выбор метода оценки запасов является одним из факторов изменения показателей финансового результата деятельности и величины запасов, представляемых в разделе «Оборотные активы» бухгалтерского баланса. Это оказывает воздействие на рентабельность активов, что приводит к увеличению коэффициента текущей ликвидности, рентабельности продаж и собственного капитала.

Огромное влияние на формирование учетной политики оказывает изменение действующего законодательства по бухгалтерскому учету (опубликование новых и пересмотр действующих стандартов по бухгалтерскому учету, адаптация российских стандартов в соответствии с МСФО и т.д.). В результате происходящих изменений появляются новые способы и методы оценки активов и обязательств, меняется механизм формирования учетных записей, что, несомненно, должно найти отражение в учетной политике.

Произошедшие изменения в учете материально-производственных запасов, которые нашли отражение в новом стандарте по бухгалтерскому учету (ПБУ 5/2012), оказали влияние на содержание учетной политики организации.

В первую очередь, появление в составе материально-производственных запасов незавершенного производства, позволяет нам использовать альтернативные методы первоначальной оценки запасов, закрепленные в новом стандарте. В ПБУ 5/01 механизм учета незавершенного производства не закреплен, на что прямо указано в п. 4 этого стандарта. Исходя из чего, метод оценки незавершенного производства определялся внутри самой организации самостоятельно и закреплялся в учетной политике организации. Теперь в соответствии с новым положением порядок оценки и учета незавершенного производства регламентируется ПБУ 5/2012.

В предыдущих вопросах мы говорили о появлении в новом стандарте альтернативного метода первоначальной оценки запасов по нормативным (плановым) затратам. Выбор нормативного метода в качестве оценки запасов должен быть закреплен в учетной политике организации. Следует обратить внимание, что применение данного метода в стандарте рекомендовано для организаций со сложным производственным процессом или большой номенклатурой готовой продукции (п. 17 ПБУ 5/2012). При этом следует обратить внимание на следующие моменты:

- сложный производственный процесс, как и чем он определяется и какие существуют критерии отнесения предприятий к данной категории;
- большая номенклатура готовой продукции (каким образом она определяется, сколько наименований необходимо для того, чтобы отнести к большой номенклатуре).

Данные вопросы остаются дискуссионными в поле обсуждения предприятия и ориентированы на профессиональное суждение главного бухгалтера.

В свою очередь, выбор нормативного метода оценки материально-производственных запасов должен сопровождаться закреплением в учетной политики механизма формирования учетных записей; применением форм первичной нормативной документации и сводных регистров, позволяющих фиксировать отклонения от норм. В том случае если организация занимается различными видами деятельности, существует возможность использовать одновременно несколько методов, что также должно найти отражение в учетной политике организации.

По аналогии с МСФО 2, в ПБУ 5/2012 альтернативные методы определения себестоимости носят рекомендательный характер и используются в том случае, если дают результаты, приближенные к сумме фактических затрат.

Впервые в ПБУ 5/2012 появляются комментарии, обязывающие предприятия распределять косвенные расходы пропорционально выбранной базе распределения. А именно в п.15 указано, что если результатом

производства является выпуск более одного вида продукции (работ, услуг), то те затраты, которые не могут быть отнесены на производство конкретного вида продукции (работ, услуг), распределяются между этими видами пропорционально установленной организацией базе. В качестве такой базы могут использоваться затраты, прямо соотносимые с конкретными видами продукции, например сырье, материалы, оплата труда и т.д.

В ПБУ 5/01 механизму формирования себестоимости в т.ч. и распределению косвенных расходов не было уделено должного внимания. Тем не менее, ежегодно при формировании учетной политики необходимо было выбрать базу для распределения косвенных расходов, ориентируясь на собственное профессиональное суждение. Очень важным для нас является то, что в ПБУ 5/2012 указывается, что организация устанавливает базу для распределения указанных затрат между видами производимой продукции (работ, услуг) исходя из принципа рациональности и применяет его последовательно.

Новым в ПБУ 5/2012 является включение стоимостной оценки материально-производственных запасов, остающихся от выбытия основных средств. Себестоимость запасов, остающихся при выбытии или извлекаемых в процессе текущего содержания, ремонта, реконструкции, модернизации объектов основных средств и других активов, определяется как наименьшая из двух величин. В учетной политике необходимо зафиксировать механизм определения наименьшей величины, сформировав при этом учетные записи. Важным является то, что при определении текущей рыночной стоимости необходимо воспользоваться услугами независимых оценщиков.

В своей учетной политике необходимо раскрыть механизм капитализации в первоначальную (фактическую) стоимость запасов затрат на выполнение обязательств по демонтажу, удалению запасов и восстановлению окружающей среды на занимаемом ими участке. Данный момент отражается в п. 14 ПБУ 5/2012, в соответствии с которым в себестоимость запасов включаются:

- затраты по доведению запасов до состояния, в котором они пригодны к использованию в запланированных целях, в том числе затраты по доработке, сортировке, расфасовке и улучшению технических характеристик запасов;
- затраты по заготовке и доставке запасов до места их использования;
- величина оценочного обязательства по демонтажу, удалению запасов и восстановлению окружающей среды на занимаемом ими участке, возникшего при приобретении или создании запасов.

Структура затрат, включаемы в себестоимость в соответствии с ПБУ 5/2012 несколько отличается т.к. содержит дополнительную статью затрат, которая включает величину оценочного обязательства по демонтажу, удалению запасов и восстановлению окружающей среды на занимаемом ими участке, возникшую при приобретении или создании запасов.

Очень важным нововведением является необходимость определения в учетной политике перечня постоянных и переменных общепроизвод-

ственных расходов т.к. постоянные расходы не включаются в себестоимость. В ПБУ 5/2012 данному вопросу не было уделено должного внимания, исходя из чего, мы считаем возможным руководствоваться нормами МСФО 2 п.13.

Согласно п. 11 МФСО «Запасы» постоянные накладные производственные расходы включаются в себестоимость продукции пропорционально прогнозируемому объему производства продукции при работе в нормальных условиях. То есть базой распределения этих расходов является показатель «нормальная производственная мощность». Стандартом так же допускается альтернативный вариант - использование в качестве базы распределения фактического объема производства в том случае, если он приближается к нормальной мощности.

Что касается порядка включения в стоимость запасов общехозяйственных расходов, на наш взгляд, этот вопрос отражен в ПБУ 5/2012 недостаточно подробно. Например, общехозяйственные расходы, непосредственно не связанные с производством и переработкой запасов, не участвуют в формировании первоначальной стоимости запасов. При этом включаются в себестоимость запасов общехозяйственные и другие аналогичные расходы, непосредственно связанные с приобретением запасов. Возникают вопросы относительно включения в себестоимость запасов расходов по заработной плате работников отдела закупок, расходов на содержание складов (баз), одна часть этих расходов (сортировка, фасовка), согласно проекту, по перечню включается в стоимость запасов, а другая не относится к производству и переработке запасов.

МСФО (IAS) 2 «Запасы» освещает данный момент более доступно и подробно. Т.к. ФЗ «О бухгалтерском учете» нас отсылает к нормам МСФО (в том случае если эти нормы не прописаны в российском законодательстве), то за разъяснением этих моментов мы можем обратиться к положениям международных стандартов. В п. 10 данного Стандарта определены три группы затрат, включаемых в себестоимость продукции, а именно: производственные переменные прямые затраты, производственные переменные косвенные затраты, производственные постоянные косвенные затраты, которые в целом называют производственными накладными затратами.

Примерами переменных затрат первой группы являются сырье и основные материалы, заработная плата производственных рабочих с начислениями на нее и др. Это те расходы, которые можно на основе данных первичного учета отнести непосредственно на себестоимость конкретных изделий.

К переменным косвенным производственным затратам (вторая группа) относятся такие расходы, которые находятся в прямой зависимости или почти в прямой зависимости от изменения объема деятельности, однако в силу технологических особенностей производства их нельзя или экономически нецелесообразно прямо отнести на изготавливаемые продукты.

К третьей группе затрат, выделенной в п. 10 МСФО, - постоянным косвенным накладным производственным затратам - относятся те обще-

производственные расходы, которые не изменяются или почти не изменяются в результате изменения объема производства (амортизация производственных зданий, сооружений, оборудования; расходы на их ремонт и эксплуатацию; расходы на содержание аппарата управления цехов и прочего цехового персонала). Порядок включения в себестоимость каждой группы затрат четко регламентирован и прописан в МСФО (IAS) 2 «Запасы».

Другое важное нововведение, подлежащее отражению в учетной политике, касается подхода к определению фактической стоимости запасов применительно к торговым организациям.

В настоящий момент торговые организации имеют право относить расходы по заготовке и доставке товаров до центральных складов (баз) непосредственно на издержки (п. 13 ПБУ 5/01). ПБУ 5/2012 данного исключения для торговых организаций не содержит. Установлен общий порядок для формирования фактической стоимости запасов: затраты по заготовке и доставке запасов до места их использования включаются в себестоимость запасов. В ПБУ 5/2012 оставили торговым организациям только право использования альтернативного метода оценки - по цене продаж. Таким образом, изменение механизма формирования себестоимости реализованных товаров в торговых организациях должно быть зафиксировано в учетной политике. При определении перечня расходов на продажу из него необходимо исключить расходы по заготовке и доставке запасов до места их использования.

Исходя из вышеизложенного, следует сделать вывод о том, что произошедшие в учете материально-производственных запасов изменения, заставляют нас внести коренные изменения в учетную политику. В соответствии с нормами ПБУ 1/2008 и новым ФЗ «О бухгалтерском учете» мы имеем право применять принципы и методики МСФО, что позволяет получить разъяснения по тем вопросам, которые не урегулированы российскими стандартами по бухгалтерскому учету. Гармонизация национальной системы бухгалтерского учета в соответствии с МСФО накладывает свой отпечаток на формирование учетной политики.

ИТОГИ ПЕРВОГО ГОДА ПРЕБЫВАНИЯ РОССИИ В ВТО

А.А. Игнатьев, к.т.н., доцент кафедры

гуманитарных и социально-экономических дисциплин

Российский университет кооперации, Владимирский филиал

16 декабря 2011 года в штаб-квартире Всемирной торговой организации (ВТО) в Женеве наконец-то после 18 лет переговоров было объявлено о согласии принятия в неё и нашей страны. А 22 августа 2012 года, после ратификации заключённого с ВТО соглашения Госдумой, Россия стала 157-м членом этой организации. С 1 января 2013 года российская экономика начала полностью подчиняться правилам ВТО. Правда первые 7 лет

будет переходный адаптационный период, чтобы не вызвать резких потрясений в экономике России. Уже пошло более года как Россия вступила ВТО. Накануне этого шага и сейчас в российских СМИ публиковалось и публикуется множество комментариев о последствиях для нашей страны этого шага. Вот небольшой обзор из них.

По расчётам доктора экономических наук Никиты Кричевского прямой выигрыш от вступления России в ВТО мог составить около 2,5-4,0 млрд. долларов в год по причине ожидаемой отмены действия на наши экспортные товары более 90 запретов. Правда ожидалось, что получат этот выигрыш в основном металлурги, производители минеральных удобрений, экспортёры зерна и ещё небольшой круг секторов экономики. Ещё одним положительным моментом должно быть то, что Россия теперь сможет участвовать во всех переговорах о мировой торговле. Решения там принимаются, только если согласны все. А российским покупателям обещали снижение цен на потребительские товары, т.к. на наш рынок хлынет дешёвый импорт.

А теперь о том, что получилось. Известно, что членство в ВТО выгодно странам для расширения экспорта не сырья, а готовой продукции и, в первую очередь, высокотехнологичной. Однако, «благодаря» последним т.н. реформам, Россия сейчас её почти не производит, за исключением военной. Поэтому отмена, имеющих место ограничений со стороны Запада нашего экспорта такой продукции, лишь незначительно увеличит общий объём российского экспорта, который в основном был и остаётся (причём во всё возрастающих масштабах) - сырьевой. Но поскольку экспорт сырья не подпадает под квотирование по нормам ВТО, а цены на него стихийно формируются на мировом рынке, то повлиять на цену своего экспортируемого сырья, а следовательно и на размер своей валютной выручки, Россия не сможет и после вступления в ВТО.

В то же время общеизвестно, что все страны - члены ВТО дотируют и предоставляют преференции своим производителям во всех отраслях экономики, но, особенно, в сельском хозяйстве. Так в 2010 году ЕС потратил на развитие сельского хозяйства 57 млрд. евро, из которых 39 млрд. были израсходованы на прямые субсидии производителям. США ежегодно тратят на те же цели в виде субсидий около 20 млрд. долларов, а Россия - не более 3 млрд. долларов. При этом, основные объёмы средств, направляемых на поддержку аграрного сектора, у нас достаются банкам, лизинговым компаниям, предприятиям выпускающим сельхозтехнику, но не производителям сельхозпродукции.

Как возможным сценарием развития негативных событий в ближайшем будущем и у нас, может служить пример Украины, которая вступила в ВТО в 2008 году. Уже летом 2010 года министр экономики этой страны В. Цушко признал, что этот шаг был сделан на невыгодных условиях. Были обнулены ввозные пошлины по 12000 товарных позиций, что существенно

ухудшило положение украинских производителей. Разница между импортом и экспортом (в пользу импорта) в 2010 году выросла в 1,6 раза. Снижения цен при этом не произошло. В сельском хозяйстве особенно пострадали свиноводы. В 2010 г. (по сравнению с 2007 г.) импорт свинины вырос в 2,3 раза. Вступление в ВТО негативно сказалось и на производителях растительного масла, сахара, овощей, вина. В целом потери экономики, по экспертным оценкам, составляют 7-8 млрд. гривен в год. Без работы остались 250 тысяч человек. Не так давно местные производители обратились к правительству с письмом, в котором просят провести переговоры по пересмотру обязательств Украины в рамках ВТО.

А что у нас? В России по итогам первого года пребывания в ВТО с июля 2012 г. по июль 2013 г. потребительские цены не упали на 2%, а наоборот выросли более чем на 6%! В т.ч. не упали цены и на импортную одежду, потому что львиную долю этого рынка по-прежнему занимает контрафакт, для которого никаких импортных пошлин не существует. Привозные легковые автомобили у нас также не подешевели, а подорожали, т.к. после снижения ввозных пошлин в России ввели т.н. утилизационный сбор, который закладывается в цену.

А что же наши производители? Невероятно, но уже в конце 2012 г. наши металлурги заговорили о возможных убытках из-за постоянного роста в России тарифов на газ, электричество и железнодорожные перевозки. Причём рост тарифов в газовой, электроэнергетической и железнодорожной отраслях давно превысил среднемировой уровень. С 2007 г. цены на газ для российских промпредприятий выросли в 2.6 раза, на электроэнергию – на 76%, а стоимость железнодорожных перевозок – на 74%. А в Европе и в США газ в последнее время наоборот дешевеет. Поэтому ряд российских металлургических компаний уже планируют сократить свой штат. К примеру, «Северсталь» намерена сократить административные расходы на 20%. «Русал» планирует до конца 2013 г. приостановить электролизное производство на Волгоградском, Уральском Богословском и Надвоицком алюминиевых заводах до возвращения мировых цен на алюминий на уровень 2400 долларов за тонну. При этом, как отметил глава компании «Русал» Олег Дерипаска, возобновление работы этих предприятий «зависит не только от цены на металл, но и от решений государства в области работы естественных монополий и проведения модернизации мощностей». По его мнению в современных условиях ключевым инструментом экономической политики России должен стать переход от стимулирования естественных монополий к стимулированию промышленных предприятий.

Непростой сложилась ситуация и в сельском хозяйстве России. К середине лета 2013 г. цены на молоко в рознице выросли до максимума за последние 15 лет. Сейчас молоко у нас – одно из самых дорогих в мире и одно из самых некачественных. Дороже, чем в нашей стране молоко сейчас только в Китае. И хотя с января по август 2013 г. молочные субсидии в

России выросли на треть и достигли 12,76 млрд. рублей, но импорт сухого молока подскочил вдвое, т.к. в Белоруссии, Прибалтике и в странах ЕС оно значительно дешевле российского. Особенно импорт набирает обороты после вступления страны в ВТО. Причина этого в том, что за 2000- 2012 гг. молочное стадо в РФ уменьшилось с 12 до 9 млн. голов, а потребность в молоке выросла с 35 до 42 млн. тонн в год. Поэтому нынешний разрыв в 10 млн. тонн закрывают импортом. В то же время существующая господдержка производителям молока работает не в ту сторону. В основном она провоцирует не рост качества молока в стране, а разворовывание бюджетных средств. Дело в том, что с 2013 г. размер дотаций привязали к качеству молока. В результате в ряде регионов страны всего за 6 месяцев 2013 г. объём сдачи качественного молока невероятно вырос. Например, с обычных 20% до 60% в Татарстане, а в Дагестане, Ингушетии и в Чечне оно практически всё мгновенно превратилось в продукт высшего сорта. Это вынудило переработчиков молока в июне 2013 г. обратиться в Прокуратуру РФ, т.к. им приходится переплачивать за «липовый» высший сорт.

Что касается вышеупомянутых запретов на наши экспортные товары, то до сих пор далеко не все из них снялись автоматически. Так, Евросоюз по-прежнему ограничивает импорт пшеницы из России, а Китай, Мексика, Индия – стальных труб и проката, США и Австралия – удобрений.

И не мудрено почему получилась такая тревожная ситуация в экономике нашей страны в целом после её вступления в ВТО. Невероятно, но факт – практически никто в России протокола о вступлении в ВТО не читал. Об этом неожиданно заявил глава Сбербанка России Герман Греф (кстати один из сторонников этого вступления). Оказывается «...людей, читавших этот 500-страничный протокол, в нашей стране можно пересчитать по пальцам одной руки», - подтвердил это заявление Константин Бабин, сопредседатель Московского экономического форума, - «Более того, когда Госдума его принимала, то не было даже официального перевода! Не уверен, что он и сейчас есть. В неофициальном переводе есть расхождения с оригиналом - на английском текст более жёсткий в отношении РФ. Протокол не был опубликован».

Помимо этого, Россия так и не смогла за 18 лет переговоров с ВТО подготовить специалистов, знающих её правила и «язык». Хотя ещё несколько лет назад мы получили на эти цели специальный грант Евросоюза в несколько сотен миллионов евро! Однако Россия, не использовала этот грант и теперь из-за отсутствия компетентных специалистов, до сих пор даже не в состоянии сформировать наше представительство при ВТО в Женеве!

Независимый аналитический центр «ВТО-Информ» на примере экономики Новгородской области рассчитал её возможные потери от вступления в ВТО в размере 21,6% от планируемого выпуска 2020 года в размере 37 миллиарда рублей. Несложная интерполяция этих данных на всю

страну позволяет оценить суммарные потери для России примерно в 200 миллиардов, но уже не рублей, а долларов.

Директор Института проблем глобализации Михаил Делягин считает, что необходимо срочно ограничить аппетит российских монополий во всех сферах экономической деятельности. Поскольку, если сдерживать только тарифы естественных монополий, то вас обернут другие монополисты, например торговые сети. В России в первую очередь нужны два закона по примеру Германии. В частности, если монополист резко наращивает цену товара, то антимонопольный орган сначала приказывает немедленно вернуть её «назад», а потом разбирается в причинах. Также нужен закон о фиксированной торговой надбавке, согласно которому сколько бы товар ни перепродавался, суммарная надбавка не должна быть выше 20-30%.

Сегодня российские власти бьют в набат по поводу замедления экономического роста, пугают себя и нас рецессиями и стагнациями. Но все эти ужасы - во многом продукт присоединения к ВТО. Сейчас в России наблюдается резкое падение производства в сельском хозяйстве, машиностроении, лёгкой промышленности и в других отраслях. Инвестиции в них практически прекратились. В результате всё это в целом привело к беспрецедентному спаду её перерабатывающей промышленности за первое полугодие 2013 г. на 12%! И пока поводов для оптимизма нет. Поэтому намеченный ранее руководством страны более-менее приличный экономический рост в современной России не просматривается в ближайшей перспективе.

Дело в том, что российские производители не в состоянии на равных конкурировать с зарубежными из-за отсутствия соответствующей как у них господдержки. После вступления в ВТО, мы стали ещё менее конкурентоспособными, т.к. на наш внутренний рынок приходят зарубежные компании, которые кредитуются на совсем других условиях. Для сравнения: в развитых странах ставка рефинансирования в среднем составляет 1,2%, в развивающихся – 5,1%, а в России – 8,25%.

Кроме того, ни для кого не секрет, что ВТО – организация, находящаяся под контролем США и она выражает в первую очередь их интересы. И давая добро на вступление в эту организацию России, США преследовали свою цель – сделать так, чтобы у нас накрылось своё производство и чтобы мы полностью зависели от импорта.

Похоже наши власти уже и не рады полученному билету в ВТО. Так, бывший глава Минэкономразвития Андрей Белоусов ещё в июне 2013 г. жаловался, что ожидания России по присоединению к ВТО оправдались не в полной мере и что мы не сумели воспользоваться нашим преимуществом в выработке правил регулирования на целом ряде рынков. Жалобы аграриев вынудили даже премьера Медведева на одном из совещаний признать, что для нас наше сельское хозяйство всё же важнее, чем ВТО. Тогда непонятно только, зачем мы вообще в ВТО вступали.

В качестве выводов можно сделать следующее. Как видно из представленного обзора публикаций, на данном этапе экономического развития страны её членство в ВТО не продумано, не подготовлено, преждевременно и носит чисто имиджевый характер. Всё это, конечно, очень прискорбно. Для исправления быстро ухудшающейся ситуации в экономике России, представляется необходимым руководству нашей страны более внимательно и непредвзято учитывать все высказываемые замечания и предложения в своей повседневной работе. Но, конечно, наиболее разумно (пока ещё не поздно) - немедленно выйти из ВТО и перенести дату вступления России в неё примерно на 20 лет, предварительно проведя техническое перевооружение всех секторов и отраслей экономики. Это позволит повысить конкурентоспособность нашей продукции (снизить её себестоимость, повысить её качество и научно-технический уровень). При этом господдержку нашего сельского хозяйства и всех других секторов и отраслей экономики проводить аналогичными мерами и в сопоставимых с ведущими странами-членами ВТО объёмах на протяжении всего этого предлагаемого 20-летнего срока.

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ

Н.Ю. Изюмова, старший преподаватель

кафедры коммерции и технологии торговли

Владимирский филиал Российского университета кооперации

Успешное и эффективное функционирование системы товародвижения достижимо в результате сотрудничества и взаимодействия его участников. Как следствие этого, структурная основа её организации перестает быть «рыхлой» группировкой независимых компаний, а все больше становится сплоченным сообществом, чьи совместные усилия нацелены на повышение общей эффективности и конкурентоспособности. Общие приоритеты смещаются от разрозненного управления процессами в организационных рамках каждого отдельного участника к управлению единым потоком доведения товаров от предприятий – изготовителей через предприятия оптовой и розничной торговли до потребителей.

Побудительным мотивом к установлению прочных связей в системе товародвижения служит повышение общей конкурентоспособности. Сотрудничество ведет к сокращению риска и значительному росту эффективности всего процесса, предотвращает непроизводительные затраты и дублирование действий. При этом, для установления тесного взаимодействия требуется хорошо налаженный обмен информацией между ключевыми участниками, который поможет фирмам делать то, что нужно, причем быстрее и лучше.

Современный этап развития экономики направлен на всестороннее совершенствование процесса производства, сферы обращения, а также механизма увязки производства и реализации продукции.

Реальные результаты от различных направлений совершенствования возможны в том случае, если он будет опираться на проверенный опыт и скоординирован в единую систему.

Сформулируем основные принципы, на которых базируется механизм согласования структур производства и потребления.

1. Производство, доведение до потребителя, и реализация отдельной товарной группы рассматриваться как единый процесс.

2. Нормальным функционированием этого процесса считается такое его протекание, при котором, с одной стороны, не происходит оседания товаров – затоваривания в различных звеньях цепи связей, а с другой стороны – создаются препятствия к образованию устойчивого повышения спроса над предложением. Основой нормального протекания процесса является обеспечение ритмичности в осуществлении связи между звеньями, включенными в него.

3. Управление товарным потоком направлено на достижение нормального состояния потока, которое выражается в достижении максимального соответствия структур и объемов производимой и реализуемой продукции. При этом структура связей между хозяйственными звеньями единой цепи строится таким образом, что увеличивается влияние конечных (индивидуальных) потребителей непосредственно на процесс производства.

4. Функционирование звеньев механизма связи производства и реализации продукции, осуществляющих отдельные этапы товародвижения, рассматриваются с точки зрения функционирования всей системы связей между производством и потреблением, а оценка деятельности каждого звена дается в соответствии с тем вкладом, который звено внесло в осуществление нормализации потока товаров.

5. Нормальное протекание товародвижения обеспечивается оптимальной величиной и структурой товарного запаса в обращении. Под оптимальным понимается такой запас, который с минимальными издержками на его создание и поддержание обеспечивает непрерывность протекания процесса производства продукции, ее доведение до конечного потребителя и реализации.

Основными характеристиками модели согласования производства и реализации являются:

- максимальная концентрация запаса;
- управление запасом;
- удовлетворение заказов конкретных потребителей из запаса и пополнение последнего в зависимости от динамики заявок конкретных потребителей;

- создание единой информационной системы, обеспечивающей возможность сравнения товарного потока в различных звеньях процесса производства, доведения реализации товаров, что позволяет осуществлять сквозной учет и контроль за движением продукции в потоке и заказами на нее конечных потребителей.

Как следствие, при системной организации товародвижения, все технологические процессы корректируются в соответствии с требованиями оптимальной организации материального потока. Участники процесса товародвижения договариваются о параметрах применяемой техники, согласовывают порядок транспортировки, перераспределяют запасы, определяют порядок распределения дополнительно получаемого дохода.

Значительная доля эффекта вследствие системной организации товародвижения достигается за счет сокращения запасов на всем пути движения материального потока. Это обеспечивается посредством высокой степени согласованности действий участников процесса товародвижения, повышения надежности поставок, рациональности распределения запасов.

Другая составляющая экономического эффекта образуется за счет сокращения прохождения товаров по цепи. В настоящее время затраты времени на изготовление продукта труда составляют среднем от 2 до 5%. Следовательно, свыше 95% времени оборота приходится на складирование, производственные операции и доставку. Сокращение этой составляющей позволяет ускорить оборачиваемость капитала, соответственно увеличить прибыль, получаемую в единицу времени, снизить себестоимость продукции.

В результате сотрудничества и взаимодействия всех участников товародвижения происходит существенное снижение транспортных расходов. Оптимизируются маршруты движения транспорта, согласуются графики, сокращаются холостые пробеги, улучшается и ряд других, не менее важных показателей использования транспорта.

Высокая степень согласованности участников товародвижения в области технической оснащенности грузоперерабатывающих систем позволяет использовать однотипные средства механизации, одинаковую тару, общие технологические приемы грузопереработки во всех звеньях цепи. Все это приводит к сокращению затрат ручного труда и соответствующих расходов на операции с грузом.

Системный подход создает также условия для улучшения многих других показателей функционирования системы товародвижения, так как совершенствуется ее общая организация, повышается взаимная связь отдельных звеньев, улучшается управляемость.

Показатели, которыми оценивается деятельность каждого звена товародвижения, усиливают влияние конечного потребителя на результаты производства, тем самым способствуют установлению структурного соответствия производства и реализации товаров. Это достигается тем, что строятся они из соображения соединить движение товара от производства до потре-

бителя в единое целое, найти форму разрешения противоречия, возникающего при переходе от одного звена товародвижения к другому. Поэтому и показатели, в конечном счете, нацелены на экономию от предотвращенных потерь, на согласованность структур производства и реализации. Они ориентированы на ритмичность осуществления связи между различными звеньями производство - региональный склад - конечный потребитель, на четкое и точное выполнение заказов. Направления использования экономии от предотвращенных потерь задаются динамикой и структурой заказов конечных потребителей и развитием научно-технического прогресса.

Рассмотрение товародвижения как системы позволяет исследовать производство товаров, доведение их до потребителей и реализацию как единый процесс, дает возможность усилить обратные связи и тем самым сбалансировать структуру производства со структурой потребления, обеспечить более гибкое реагирование производства на объем и структуру потребления. Реализация данного подхода позволяет оптимизировать величину запасов, обеспечивающих непрерывность процесса товародвижения с точки зрения функционирования системы в целом.

Можно сформулировать основные требования по совершенствованию процесса товародвижения, которые целесообразно соблюдать в период формирования нового хозяйственного механизма современной экономики:

- создание единой информационной системы, обслуживающей процесс, которая на основе создания единого классификатора, должна обеспечить возможность учета и контроля за состоянием потока;
- потребность в концентрации запаса в оптовом звене и централизация управления им в масштабах региона;
- обязательное наличие центра, контролирующего процесс производства товаров, доведения их до потребителей и реализации целиком управляющего им;
- увязка оценки деятельности звеньев, участвующих в осуществлении процесса, с ритмичностью их функционирования в цепи связей.

Предложенный подход к оптимизации хозяйственных связей, возникающих в процессе производства, доведения до потребителей и реализации товаров, включает несколько аспектов их совершенствования, среди которых организационный, информационный и экономический. Каждый из этих аспектов включает предложения по совершенствованию существующей системы связей. Реализация этих предложений требует определенной организационной перестройки, создания единой информационной базы, введения соответствующих показателей. Следует отметить, что этот подход может быть применен и в условиях существующего механизма связей. Он позволит оценить работу отдельных звеньев с точки зрения нормального функционирования всего процесса, выделить формы и методы, которые при существующей информационной базе и структуре управления могут быть использованы для достижения структурной согласованности производства и реализации товаров.

Критерием оценки деятельности промышленного предприятия, работающего в системе, могут быть:

- своевременное и точное выполнение заказов, поступающих с указанного склада в определенном ассортименте;
- снижение себестоимости;
- введение новых моделей в каталог.

В деятельности регионального склада:

- своевременное и точное выполнение заказов потребителей, представленных в совокупном заказе магазина;
- ускорение оборачиваемости товаров;
- сокращение издержек обращения.

В деятельности розничного торгового предприятия:

- точное выполнение и своевременная доставка заказов конечным потребителям;
- сокращение издержек обращения.

Общее в показателях всех звеньев товародвижения является то, что главными условиями их работы становятся: обязательное и своевременное выполнение заказов предшествующего звена, передача его последующему звену на основе заказа предшествующего и анализа состояния товарных или ресурсных запасов в самом звене, передающем заказ. Таким образом, реализуется основная направленность функционирования системы товародвижения - ритмичность осуществления связи между звеньями, ликвидация сбоев, усиление влияния конечного потребителя на результаты производства.

ОПТИМИЗАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ В СИСТЕМЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Л.И. Ильина, д.э.н., профессор кафедры финансов и статистики,
Н.В. Ружанская, к.э.н., доцент кафедры финансового менеджмента
и налогового консалтинга

Сыктывкарский филиал Российского университета кооперации

Финансовое равновесие организаций потребительской кооперации определяется их способностью финансировать деятельность посредством оптимизации величины и состава имеющихся в распоряжении собственных и заемных средств, умелого их размещения и эффективного использования. Выбор источника финансового обеспечения и формы его привлечения определяются основополагающими принципами и механизмами организации финансовых потоков субъекта хозяйствования.

Особенности формирования финансовых ресурсов организаций потребительской кооперации определяются Законом РФ «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации» от 19 июня 1992 г. № 3085-1, Положением о фондах потребитель-

ской кооперации, в соответствии с которыми собственный капитал складывается из паевого фонда, добавочного капитала, включающего фонды потребительской кооперации, нераспределенной прибыли. В составе заемного капитала, кроме заемных средств кредитных учреждений отражаются заемные средства пайщиков.

Оценка формирования состава и структуры финансовых ресурсов Союза потребительских обществ Республики Коми в 2011-2012 гг., представленная таблице 1, свидетельствует, что основная их доля приходится на собственный капитал(56,3% на конец 2012 г.).

Таблица 1 – Динамика состава источников формирования финансовых ресурсов Союза потребителей Республики Коми в 2011-2012 гг., тыс. руб.,%

Показатели	Сумма на конец года			Изменение (±)			
	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2011/2010		2012/2011	
				в сумме	в %	в сумме	в %
Собственный капитал	194348	232556	245468	38208	19,7	12912	5,6
Долгосрочные обязательства	3026	4941	12718	1915	63,3	7777	157,4
Краткосрочные обязательства	152506	161524	178081	9018	5,9	16557	10,3
ИТОГО	349880	399021	436267	49141	14,0	37246	9,3

Вторым по значимости источником финансового обеспечения деятельности Союза являются краткосрочные обязательства, доля которых на конец 2012 г. составила 40,8%. Прослеживается тенденция замедления роста собственных источников формирования финансового капитала в пользу прироста величины долгосрочных и краткосрочных обязательств.

Отмеченная ситуация преобладания в структуре финансовых ресурсов собственных источников свидетельствует о финансовой устойчивости и независимости от внешнего финансирования. Вместе с тем возникают сомнения относительно оптимальности сформированной структуры финансового капитала.

Для обоснования оптимальности формирования структуры финансовых ресурсов организации были использованы следующие критерии оценки:

- рентабельность собственного капитала (ROE);
- рентабельность активов (ROA);
- финансовый левередж (FL).

Результаты расчета отмеченных показателей по Союзу потребительских обществ Республики Коми за 2011-2012 гг. представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Показатели обоснования оптимальности формирования структуры финансовых ресурсов Союза потребителей Республики Коми в 2011-2012 гг.

Показатель	Значение показателя		Изменение ($\pm$)	
	2011 г.	2012 г.	в п.п.	в %
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	17,4	12,6	-4,8	-27,6
Рентабельность активов (ROA), %	22,2	17,5	-4,7	-21,2
Финансовый левередж (FL)	0,12	0,14	0,02	16,7

Данные таблицы 2 свидетельствуют о том, что в 2011 г. деятельность Союза потребительских обществ Республики Коми была более прибыльной, в этой связи соотношение заемных и собственных источников финансирования организации составило 0,12, т.е. собственных средств более чем в 8 раз было больше заемных. В 2012 г. снижение прибыльности деятельности Союза привело к сокращению показателей рентабельности и увеличению зависимости от заемного капитала. Так, соотношение заемных и собственных источников финансирования организации в 2012 г. составило 0,14.

Таким образом, структуру финансовых ресурсов Союза потребительских обществ Республики Коми в 2012 г. нельзя назвать оптимальной, поскольку показатели рентабельности деятельности сокращаются при одновременном росте ее финансовой зависимости. В связи с этим представляется необходимым обосновать возможности использования современного инструментария финансового менеджмента в целях оптимизации соотношения различных источников формирования финансового капитала. Одним из таких инструментов является эффект финансового левереджа, позволяющий обосновать размер привлекаемых заемных средств, не угрожающих нарушению финансовой устойчивости организации при одновременном сохранении положительной динамики показателя рентабельности собственного капитала.

Дадим оценку целесообразности привлечения Союзом потребительских обществ Республики Коми заемных средств на основе расчета и оценки эффекта финансового левереджа (таблица 3).

Таблица 3 – Исходные данные для расчета эффекта финансового левереджа по Союзу потребителей Республики Коми в 2011-2012 гг.

Показатели	Значение	
	2011 г.	2012 г.
1. Собственный капитал (средняя за год величина), тыс. руб.	213452	239012
2. Заемный капитал (средняя за год величина), тыс. руб.	25810,5	34080
3. Сумма налоговых платежей, тыс. руб.	13818	15197
4. Сумма процентов по заемному капиталу, тыс. руб.	2002	2619

Показатели	Значение	
	2011 г.	2012 г.
5. Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	51056	45307
6. Операционная прибыль (п.4 + п.5), тыс. руб.	53058	47926
7. Ставка процента по заемному капиталу (п.4 / п.2), %	7,8	7,7
8. Текущий налог на прибыль (п.3 / п.5), %	27,1	33,5

Для расчета эффекта финансового левереджа использовалась формула:

$$DFL = (1-T) \times (R_A - R_D) \times D / E, \quad (1)$$

где DFL – эффект финансового левереджа, в %;

T – ставка текущего налога на прибыль, в относительной величине;

R_A – рентабельность активов ($EBIT \times 100\% / A$, где $EBIT$ – операционная прибыль, A – средняя за период величина активов), в %;

R_D – ставка процента по заемному капиталу, в %;

D – заемный капитал, тыс. руб.

E – собственный капитал, тыс. руб.

Показатели рентабельности активов и значение эффекта финансового левереджа для Союза потребительских обществ Республики Коми в 2011-2012 гг. составили:

$$R_{A2011} = 53058 / (213452 + 25810,5) \times 100\% = 22,18\%$$

$$R_{A2012} = 47926 / (239012 + 34080) \times 100\% = 17,55\%$$

$$DFL_{2011} = (1 - 0,271) \times (22,18 - 7,8) \times 25810,5 / 213452 = 1,27\%$$

$$DFL_{2012} = (1 - 0,335) \times (17,55 - 7,7) \times 34080 / 239012 = 0,93\%$$

Результаты вычислений свидетельствуют о том, что организации Союза потребительских обществ Республики Коми на каждый рубль вложенных в их деятельность собственных средств получили в 2011 г. 1,27 коп., а в 2012 г. – 0,93 коп. дополнительной чистой прибыли. Таким образом, заемный капитал в организации привлекается с низким уровнем эффективности и не позволяет оптимизировать структуру ее финансовых ресурсов.

В целях оптимизации структуры финансовых ресурсов Союза потребительских обществ Республики Коми на основе расчета эффекта финансового левереджа было изменено ее соотношение в пользу заемных средств, с увеличением их величины в 2 раза. В этом случае показатели рентабельности активов, эффекта финансового левереджа и соотношения собственных и заемных средств определились следующим образом:

$$R_A = (47926 + 2619 \times 2) / (239012 + 34080 \times 2) \times 100\% = 16,5\%,$$

$$DFL = (1 - 0,335) \times (16,5 - 7,7) \times 34080 \times 2 / 239012 = 1,67\%,$$

$$FL = 68160 / 239012 = 0,29.$$

Из расчетов видно, что при увеличении заемного капитала в 2 раза дополнительная чистая прибыль, полученная организацией с каждого рубля вложенных собственных средств, составит 1,67 коп. При этом финансовая устойчивость организации не нарушится, поскольку соотношение собственных и заемных средств составит 0,29, что ниже максимально рекомендуемого значения (до 1).

На основе расчета эффекта финансового левереджа было изменено соотношение собственных и заемных средств организации в пользу последних при неизменной величине общего объема финансовых ресурсов. В этом случае эффект финансового левереджа и соотношение собственных и заемных средств приняли следующие значения:

$$\text{DFL} = (1 - 0,335) \times (17,55 - 7,7) \times 34080 \times 2 / (239012 - 34080) = 2,17\%,$$
$$\text{FL} = 68160 / 204932 = 0,33.$$

Из представленных расчетов следует, что при увеличении заемного капитала Союза потребительских обществ Республики Коми в 2 раза без изменения общей величины финансового капитала дополнительная чистая прибыль, полученная с каждого рубля вложенных собственных средств, составит уже 2,17 коп. или в 2,33 раза превысит данный показатель в 2012 г. Соотношение собственных и заемных средств по-прежнему будет принимать допустимое значение (до 1).

Таким образом, эффект финансового левереджа является одним из эффективных инструментов формирования оптимальной структуры финансовых ресурсов, поскольку позволяет выявить и обосновать реальные резервы роста рентабельности собственного капитала организации при одновременном сохранении ее финансовой устойчивости.

МЕТОДЫ АНАЛИЗА РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Н.И. Ингман, к.э.н., доцент, кафедра экономического анализа и аудита

Российский университет кооперации

Инвестиционная деятельность является важнейшей составляющей стратегического развития промышленного производства, которое должно быть ориентировано в современных условиях на выпуск конкурентоспособной продукции.

Обновление ассортимента, выпуск новых видов продукции, обновление основных фондов – решение этих задач связано с необходимостью обоснования целесообразности и эффективности долгосрочных инвестиционных решений, так как процесс инвестирования капитала в современных условиях сопряжен с многовариантностью и риском.

Инвестирование – длительный во времени процесс и условия реализации инвестиционного проекта могут изменяться, что приведет и к изменению его эффективности. Поэтому принятие конкретного инвестиционного решения всегда связано со значительной неопределенностью и важнейшей задачей при принятии решений о капитальных инвестициях является как оценка их эффективности, так и оценка их рискованности.

Основными задачами анализа и оценки рисков инвестиционных проектов является выявление возможных рисков проекта; определение факторов (показателей), наиболее подверженные влиянию этих рисков; определе-

ние вероятности возникновения того или иного риска; количественная оценка изменения эффективности инвестиционного проекта под воздействием ряда рисковых событий.

Решение поставленных задач может быть осуществлено с помощью различных экономико-математических методов. В настоящее время рекомендуется использовать разнообразные приемы и подходы, позволяющие анализировать проектные риски. Методы, применяемые для оценки рисков можно разделить на качественные и количественные.

Целью проведения качественного анализа является выявление, идентификация по возможности всех рисков, которые могут возникнуть при реализации инвестиционного проекта и повлиять на изменение его эффективности. Задача качественного анализа заключается в том, чтобы определить и описать факторы, влияющие на уровень данного риска. Проведение качественного анализа подразумевает наличие базового варианта проекта, рассчитанного без учета риска.

В ходе качественного анализа необходимо определить, какие риски могут проявляться при освоении конкретного варианта инвестиций, отобрать те риски, которые могут быть наиболее значимыми для рассматриваемого проекта. Самый сложный и ответственный шаг в этом анализе – выявление вероятности появления риска. Для решения этой задачи могут быть использованы три метода: статистический, экспертный и комбинированный.

Суть статистического метода заключается в изучении статистики прибылей и убытков, имевших место при реализации подобных проектов на соответствующем производстве, определяется значение и частота получения экономической отдачи, формируются наиболее вероятные сценарии будущего. Главными инструментами статистического метода расчета и анализа риска являются вариация, дисперсия и стандартные отклонения.

Однако статистический метод расчета степени риска предполагает использование значительного количества данных, сбор и обработка которых обходится, как правило, дорого при условии их доступности. Поэтому часто при недостатке или отсутствии информации используются другие методы, в частности, экспертный.

Экспертные методы анализа рисков применяются в ситуациях, когда выбор, обоснование и оценки последствий инвестиционных решений не может быть выполнены на основе точных решений. Основное преимущество метода экспертных оценок, относящегося к разряду эвристических, состоит в возможности привлечения знаний и опыта экспертов для анализа разнообразных качественных факторов, влияющих на исход реализации инвестиционных проектов.

Цель экспертной оценки инвестиционных проектов заключалась в определении вероятности наступления тех или иных рисков и выделении наиболее значимых рисков проектов.

Все риски можно разделить на технико-технологические, маркетинговые и финансовые. К технико-технологическим относятся следующие риски: невыход на проектную мощность; потери при использовании новых технологий; рост переменных издержек; рост постоянных издержек; изменение величины первоначальных инвестиций. К маркетинговым рискам относятся: снижение цен на продукцию; снижение объема реализации. Финансовыми рисками могут являться потери, связанные с изменением курса валют при экспортных поставках продукции; недостаток оборотных средств; изменение кредитной политики; рост налоговых платежей.

Как известно, по характеру своего воздействия инвестиционные риски можно разделить на простые и сложные, которые являются композицией не зависящих от других простых явлений. Простыми рисками являются снижение производительности оборудования; повышение ремонтности оборудования; увеличение цены единицы сырья, материалов, топлива, энергии и комплектующих; увеличение нормы расхода сырья, материалов, топлива, энергии и комплектующих на единицу продукции; рост заработной платы; падение спроса из-за низкого качества продукции; изменение конъюнктуры рынка; введение ограничений на продажу экспортной продукции.

При применении экспертного метода может быть разработана анкета, содержащая перечень вопросов или критериев. Для каждого критерия устанавливаются или рассчитываются весовые коэффициенты, значения которых экспертам не известны. Эксперты на каждый вопрос или критерий выбирают ответ из перечня предложенных вариантов, веса которых им неизвестны. При этом экспертам должна быть доступна полная информация об оцениваемом проекте или анализируемой проблеме. Далее заполненные анкеты обрабатываются с использованием разнообразных математических методов.

К недостаткам этого метода можно отнести отсутствие гарантий достоверности полученных оценок, а также трудности в проведении опроса экспертов и обработке полученных данных, которые значительно уменьшились с развитием информационных технологий. Тем не менее, в связи с частым отсутствием статистики по реализации инвестиционных проектов его использование представляется целесообразным.

Для оценки вероятности возникновения того или иного риска в качестве экспертов должны быть привлечены работники предприятий соответствующей отрасли, сотрудники отраслевых научно-исследовательских институтов и преподаватели вузов.

Данные, полученные в результате проведения экспертного опроса, могут быть обработаны с помощью модели, которая включает в себя градацию экспертами вероятности наступления риска от 0 до 100 и анализ экспертных оценок на согласованность мнений с использованием коэффициента конкордации. Если данный показатель более 0,5, то полученные результаты можно считать достоверными.

Кроме того, для расчета интегрального риска проекта простые риски могут быть отранжированы по степени значимости в общем риске инвестиционного проекта (шкала приоритетов).

Приоритеты определяются исходя из важности влияния, по мнению экспертов, представленных в анкете рисков на положительный результат реализации проекта. При этом риски, которым соответствует высший или первый приоритет, имеют больший вес, чем соответственно риски второго и последующих приоритетов. Таким образом, первый и последний приоритеты определяют соответственно максимальное и минимальное значение весов. Риски одной значимости имеют равные веса.

К рискам первого уровня значимости можно отнести: - снижение производительности оборудования; увеличение нормы расхода сырья на единицу продукции; изменение объема инвестиций вследствие увеличения цен на оборудование; недостаток оборотных средств.

К рискам второго уровня значимости: повышение ремонтоемкости оборудования; потери при использовании новых технологий вследствие недостатков организации производства и труда на предприятии; увеличение цены единицы сырья; увеличение цены единицы энергии; рост заработной платы; рост постоянных издержек; падение спроса из-за низкого качества продукции; потери, связанные с изменением курса валют при экспортных поставках продукции (в период между заключением контракта и фактическими расчетами по нему); изменение кредитной политики; рост налоговых платежей вследствие изменения налогового законодательства.

Рисками третьего уровня можно определить: увеличение цены единицы материалов, комплектующих; увеличение нормы расхода материалов, топлива, энергии и комплектующих на единицу продукции; изменение конъюнктуры рынка (появление новых конкурентов) и падение спроса; введение ограничений на продажу экспортной продукции.

Необходимо отметить, что, как правило, эксперты очень осторожно подходят к оценке проектов, связанных с капитальными инвестициями, зачастую завышая вероятность существования рисков факторов.

Однако это не снижает ценности полученной от экспертов информации относительно наиболее опасных с их точки зрения факторов и вероятности их наступления, так как последующая количественная оценка рисков инвестиционного проекта должна проводиться с учетом наиболее опасных факторов риска. Результаты ранее проведенного качественного анализа рисков проекта являются основой при последующем отборе факторов количественного анализа.

Количественный анализ рисков предполагает оценку отдельных рисков и риска инвестиционного проекта в целом. Проведение количественного анализа опирается на базовый вариант инвестиционного проекта без учета риска и состоит в количественном измерении влияния изменений факторов риска на показатели эффективности проекта.

К наиболее распространённым методам количественного анализа относятся анализ чувствительности и метод сценариев.

Анализ чувствительности заключается в выявлении так называемых «узких мест» или критические переменных, которые наиболее сильно влияют на результаты проекта, с целью коррекции показателей инвестиционного проекта и выбора наиболее безопасной стратегии его осуществления.

Анализ чувствительности происходит при последовательном изменении каждой переменной на единицу и последующем пересчете критерия эффективности проекта, например, чистого дисконтированного дохода. Далее определяется процентное изменение переменной и критерия по сравнению с базовыми значениями и определяется показатель чувствительности как отношение относительного изменения критерия к относительному изменению значения переменной, то есть его эластичность.

Таким же образом рассчитываются показатели чувствительности по каждой из имеющихся переменных. На основе этих расчетов проводится экспертное ранжирование переменных по степени значимости и экспертная оценка прогнозируемости значений переменных. На основе этого составляется матрица чувствительности, позволяющая выделить наименее и наиболее рискованные для проекта переменные или показатели.

Метод чувствительности простейший и поэтому наиболее широко используемый метод анализа рисков, так как он не требует сбора большого объема статистической информации.

Обладая существенными достоинствами таким как, объективность, теоретическая прозрачность, простота расчетов, наглядность результатов, метод чувствительности имеет ряд недостатков, важнейшим из которых является условие отсутствия корреляции между отдельными факторами.

При анализе рисков этим методом предпочтительно учитывать только те факторы риска, взаимное влияние которых отсутствует или им можно пренебречь. Если анализируемые факторы тесно взаимосвязаны между собой, то необходимо использовать другие методы анализа рисков. К таким методам, например, относится анализ сценариев, представляющий собой развитие анализа чувствительности.

Анализа чувствительности инвестиционного проекта может состоять из следующих этапов:

1. При определении показателей эффективности проекта принимается базисное, расчетное значение чистого дисконтированного дохода без учета факторов риска.

Далее значения одного из факторов варьируется в диапазоне от +6% до -6% с интервалом 1%, при фиксированных значениях остальных и определяется зависимость показателя чистого дисконтированного дохода от изменений анализируемых факторов, таких как: объем производства, ставка процента, цена продукции, первоначальные инвестиции, переменные и постоянные издержки.

2. На основании рассчитанных значений чистого дисконтированного дохода строится график его чувствительности к относительным изменениям факторных показателей.

Кривые на данном графике должны пересекаться в точке, соответствующей базовому значению чистого дисконтированного дохода инвестиционного проекта, рассчитанного без учета риска. Очевидно, что в точке пересечения кривых параметры не имеют отклонения. На основании построенного графика для каждой из варьируемых переменных определяется так называемое критическое значение, при котором значение показателя чистого дисконтированного дохода равно 0. При дальнейшем увеличении или уменьшении соответствующего фактора условие приемлемости проекта перестает выполняться, следовательно, проект становится неэффективным.

3. На следующем этапе проведения анализа чувствительности определяется относительное отклонение показателя чистого дисконтированного дохода по отношению к базисному варианту при изменении значения варьируемого фактора на один процент, то есть эластичность изменения данного показателя.

4. Проанализированные факторы ранжируются по мере уменьшения показателей эластичности.

5. На основе результатов проведенных расчетов, осуществляется экспертное ранжирование переменных по степени чувствительности к их изменениям чистого приведенного дохода и их прогнозируемости, то есть возможности точного предвидения возможного значения переменной, на три категории: высокая, средняя и низкая.

6. Построение матрицы чувствительности и предсказуемости, позволяющей выделить наименее и наиболее рискованные для проекта переменные, при этом в матрице по горизонтали отражены степени чувствительности переменной, степени предсказуемости – по вертикали. Таким образом, все факторы располагаются в матрице в соответствующем месте.

В соответствии с уровнем чувствительности и предсказуемости факторов содержит девять элементов.

Левый верхний угол матрицы – зона факторов для дальнейшего анализа, так как к их изменению наиболее чувствителен показатель чистого дисконтированного проекта и они обладают наименьшей прогнозируемостью.

На главной диагонали матрицы располагаются факторы, требующие внимания к происходящим с ними изменениям, для этого производится расчет изменений критических значений каждого фактора. В правом нижнем углу таблицы находятся факторы, несущими с собой незначительный риск и могут быть исключены из дальнейшего рассмотрения.

Метод сценариев представляет собой продолжение метода анализа чувствительности. Основным преимуществом метода сценариев является возможность рассмотрения взаимосвязи факторов риска и определения из-

менение эффективности инвестиционного проекта при одновременном воздействии нескольких факторов риска.

Принцип проведения сценарного анализа сводится к построению трех ситуационных моделей развития событий, которые принято называть оптимистическим, пессимистическим и наиболее вероятным сценариями. В качестве последнего, как правило, принимается базовый вариант, рассчитанный без учета фактора риска. Пессимистический сценарий предполагает, что под воздействием риска все факторы изменяются в сторону снижения эффективности, при оптимистическом – все факторы изменяются в лучшую сторону. При этом в соответствии с рассчитанным сценарием определяется новое значение показателя эффективности инвестиционного проекта.

При проведении оценки эффективности инвестиционного проекта методом сценариев необходимо сначала провести анализ чувствительности, при этом значения факторов риска варьируются в диапазоне от -10 до +10% от базового значения.

Главной проблемой практической реализации метода сценариев является сложность установления связи между переменными и построения модели инвестиционного проекта, что зачастую просто невозможно из-за огромного разнообразия факторов, которые в случае возникновения рисков ситуаций могут повлиять на изменение эффективности проекта.

Поэтому часто при проведении данного анализа используется правило о независимости переменных, то есть допускается, что в каждом сценарии все анализируемые переменные не зависят друг от друга, причем это правило распространяется и на те переменные, о взаимозависимости которых известно наверняка, например, объем производства и общая величина переменных затрат. Это несколько искажает полученные результаты, что является недостатком сценарного анализа.

По оптимистическому и пессимистическому сценариям рассчитываются значения чистого приведенного дохода, которые сравниваются с базовым, и на основании результатов сравнения принимается решение о внедрении или отклонении данного проекта.

В основе обоснованного управленческого решения лежит следующий принцип: в оптимистическом варианте нельзя считать проект приемлемым для реализации при отрицательном значении чистого приведенного дохода, и наоборот, пессимистический сценарий в случае положительного значения чистого приведенного дохода позволяет говорить о целесообразности реализации данного инвестиционного проекта, несмотря на наихудшие прогнозы изменения рассматриваемых переменных.

Реализация метода сценариев для анализа инвестиционных проектов предполагает использование Microsoft Excel и несколько этапов:

- выявление факторов риска;
- определение диапазона изменения каждого фактора;

– определение значений с учетом изменения всех факторов одновременно;

– сравнение полученных значений с чистого приведенного дохода базовым и принятие решения о приемлемости данного сценария.

Далее из пессимистических и оптимистических вариантов развития событий принимается к рассмотрению наиболее реалистичные, которые не слишком отличаются от базового варианта при условии положительности чистого приведенного дохода.

К сожалению, сценарный подход не позволяет оценить вероятность возникновения каждого из практически неограниченного количества вариантов развития событий. Такой анализ проводится вероятностными методами, например, построением «дерева решений», который учитывает вероятность наступления каждого события и позволит сделать обоснованные выводы о целесообразности реализации инвестиционного проекта, либо о его отклонении.

Таким образом, в современных условиях, когда оживление инвестиционной активности является одной из самых актуальных задач промышленности, проблема обоснования целесообразности инвестиций, расчета их эффективности с учетом возможных изменений условий и факторов риска может решаться только на основе комплексного использования различных методов анализа.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

А.М. Карпова, аспирант кафедры
экономики кооперации и предпринимательства
Российский университет кооперации

Всесторонний комплексный план устойчивого развития региона представляет собой максимальную эксплуатацию благоприятного и минимизацию неблагоприятного влияния региональных факторов, таких, как экологические, природно-ресурсные, социальные на экономическое развитие региона. Создание стратегии устойчивого развития регионов на региональном уровне предусматривает разработку системы мер, направленных на регулирование социально-экономического состояния, а также, на интенсификацию совокупного развития экономики регионов на основе эффективной эксплуатации имеющихся ресурсов и потенциала, формирование присущей данной территории экономической базы.

Имея схожие цели, задачи и критерии, характеризующие устойчивое развитие различных территорий (на общероссийском, межрегиональном, внутрирегиональном уровнях), изучение регионального аспекта в этом контексте имеет свою специфику. Здесь присутствует определенное, отно-

сящееся к конкретному региону, как территориальному образованию, количество проблем устойчивого развития, определенные методы и пути их решения, с помощью которых происходит регулирование региональной политики, определяется стратегия решения межрегиональных задач, формируется план развития регионов, их экономических систем.

Регион можно охарактеризовать как цельное территориальное образование, имеющее определенную систему хозяйственных, социальных и экологических составляющих, стремящееся к устойчивому сбалансированному развитию в процессе эксплуатации этих компонентов. В настоящее время проблемы устойчивого развития регионов не представляется возможным рассматривать, используя только экономический подход. Регулирование развития территорий необходимо осуществлять, применяя системные методы и формы планирования и прогнозирования соответствующих процессов.

Важнейшее значение для развития территорий имеет активное участие органов местного самоуправления в обеспечении экономической самостоятельности региона, поскольку главной функцией органов местного самоуправления является решение совокупности проблем и задач, связанных с жизнедеятельностью населения, повышения его уровня жизни и приобретение социальной экономической стабильности.

Основной задачей органов местного самоуправления в современных условиях является определение и решение вопросов организации целесобразного использования территорий региона, поскольку только при этих обстоятельствах возможно решение поставленных задач социальной, экономической и экологической направленности. В исследованиях вопросов устойчивого развития, в связи с этим, применяют системный подход, в котором предусматривается изучение сложной совокупности устойчивых связей между социальной и экологической подсистемами, а также взаимодействие и взаимовлияние между экономической, социальной и экологической подсистемами.

Для оценки уровня развития региона, для составления планов и прогнозов экономического, экологического, демографического и других состояний используются определенные показатели, называемые индикаторами устойчивого развития. Необходимость их разработки, как обязательного инструмента для оценки состояния развития региона, была впервые озвучена на Конференции ООН по окружающей среде и развитию в Рио-де-Жанейро в 1992г. На сегодняшний день вопросы разработки и уточнения индикаторов устойчивого развития находятся в стадии исследований, хотя уже существуют определенные рекомендации по методам и подходам выявления индикаторов для изучения функционирования систем разных уровней. В зависимости от целевой направленности, индикаторы могут быть разбиты на определенные категории: экономические, экологические, социальные и др. На региональном уровне (для экономических систем, имеющих более простую структуру в сравнении с национальным масшта-

бом, например) выбор индикаторов может быть обусловлен, исходя из конкретной значимости показателя для данной экономической системы, а не быть в строгом соответствии с рекомендациями ООН, как это необходимо для национальных систем. В связи с этим, определение показателей для оценки функционирования региональной экономической системы может быть очевидным, а может оказаться проблематичным. Поэтому, определение индикаторов для конкретных региональных систем должны осуществлять квалифицированные эксперты, обладающие знаниями и соответствующим опытом.

Необходимо понимать, что для оценки устойчивости развития региона использование обычных экономических показателей будет недостаточно. Так, показатель роста объема производства и потребления с одновременным увеличением техногенной нагрузки на ресурсы, повышение показателя ВВП, в связи с этим, не указывает на устойчивость регионального развития. Эти данные необходимо рассматривать в сопоставлении с произведенными затратами на сохранение и воспроизводство окружающей среды, показателями эффективности в процессе эксплуатации ресурсов, эффективности применяемых технологий, с процентом занятого населения и др. Для формирования экологических индикаторов используют параметры оценки земли, воды, атмосферы, имеющихся природных ресурсов и т.д.

Проблемы устойчивого развития региона необходимо исследовать с двух сторон. Первый аспект подразумевает изучение региона, определяя его как самостоятельную систему, имеющую конкретные условия и ресурсы, делающие возможным обеспечение устойчивости самого региона. Вторым аспектом заключается в изучении данной территории, представляя ее во внешней среде, как составляющую более масштабной системы (национальной, планетарной) и выделяя и формируя показатели, участвующие в обеспечении устойчивости в национальном или мировом масштабе. Необходимо отметить, что устойчивость региональной системы тем больше, чем меньше присутствует ее зависимость от внешней среды. В общем и целом, условия и процессы, происходящие внутри данной системы, имеют более важное значение для региона.

Формирование стратегии развития региональных систем должно включать в себя планирование на базе имеющихся экономических, экологических и социальных условий. Основные критерии оценки положительной динамики развития региона включают в себя: устойчивый рост ВРП за счет увеличения производительности труда, применения новых технологий; уровень обеспечения региона трудовыми ресурсами, показатель воспроизводства населения на территории региона; повышение благосостояния населения за счет роста доходов, обеспечение предоставления качественных социальных услуг; воздействие хозяйственной деятельности на окружающую среду с соблюдением установленных нормативов, не превышающее степень техногенной нагрузки на способность экосистемы

нейтрализовать негативное воздействие хозяйственной деятельности человека, сохраняя устойчивое равновесие.

В настоящее время, экологический план достижения устойчивого развития должен быть разработан с учетом определенных направлений. Основными экологическими мероприятиями, обеспечивающими успешное развитие региона являются: экологизация производства; применение новых технологий, снижающих влияние на окружающую среду; учет экологических затрат в совокупной оценке результатов хозяйственной деятельности производства; контроль экологической безопасности, соблюдение экологических императивов; исследование процессов воздействия деятельности предприятий на окружающую среду, анализ и оценка качества окружающей среды в данном регионе; планирование мероприятий по сохранению и воспроизводству окружающей среды с учетом существующих экологических факторов, условий естественного функционирования экосистем определенного региона.

Система индикаторов, разработанная для проведения оценки целесообразности проведения экологических мероприятий может включать следующие показатели: удельный выход загрязняющих веществ в атмосферу, водный бассейн, почву; снижение в результате проведения экологических мероприятий количества загрязняющих веществ, поступивших в атмосферу на единицу ВРП от стационарных и передвижных источников; среднегодовую динамику (положительную или отрицательную) количества сброса загрязняющих веществ в водный бассейн на единицу ВРП; среднегодовой прирост (снижение) количества загрязняющих веществ, поступивших в почву на единицу ВРП; уменьшение объемов не переработанных отходов производственной деятельности и т.д.

Уменьшение показателей поступивших загрязняющих веществ на единицу ВРП является индикатором роста экологичности используемых технологий, повышения эффективности применяемого газоочистного оборудования, снижения масштабов негативного воздействия отдельных производств, уменьшения негативного влияния экономических процессов на здоровье населения.

Совершенствование управления системой взаимодействия человечества и природы для решения проблем сохранения и воспроизводства окружающей среды является важнейшей задачей устойчивого развития экономической системы региона. Особенно актуально проведение анализа взаимосвязи экономической и экологической систем с целью дальнейшего совершенствования подходов к процессу регулирования устойчивого развития, необходимого для увеличения темпов роста экономики регионов в равновесии с потенциалом имеющихся нематериальных ресурсов. Важным и обязательным условием устойчивого развития региона и обеспечения продовольственной безопасности страны является производство экологически чистой сельскохозяйственной продукции в объемах, необходимых для потребления

населения. Наряду с этим, эффективное развитие сельскохозяйственного производства как одной из основных составляющих характеристики процесса устойчивости развития региона в современных условиях невозможно без учета экономических, экологических и природно-климатических условий, состояния земельных ресурсов в регионе, а также показателя эффективности использования производственных возможностей.

РАЗВИТИЕ СТАТИСТИЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Л.А. Кириллова, доцент,
доцент кафедры денежного обращения, учета и статистики
*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации*

Информационная база статистики предприятий и организаций характеризует производственную, финансовую, инвестиционную деятельность хозяйствующих субъектов, использование основных факторов производства и обеспечивает отражение экономических процессов в стране, их объемы и динамику. Для принятия управленческих решений статистика предприятий и организаций играет особую роль. Она состоит в отслеживании основных тенденций экономического развития.

С 1998 г. в статистическую практику внедрены унифицированные формы текущего статистического наблюдения за деятельностью организаций. Формы ориентированы на отражение всех видов экономической активности каждой организации (предприятия), что позволяет повысить точность текущих оценок выпуска товаров и услуг и, следовательно, точность расчета валового внутреннего продукта.

При статистическом исследовании деятельности предприятий потребительской кооперации традиционно руководствуются целями и требованиями к результатам. Они определяют методы экономико-статистического анализа, исходя из которых организуется сбор исходных данных не только по формам федерального государственного статистического наблюдения, но, прежде всего, по формам ведомственного статистического наблюдения, утвержденным постановлением Совета Центросоюза РФ.

Правление Центросоюза разрабатывает формы ведомственного статистического наблюдения и указания по их заполнению на основе методологии, принятой Федеральной службой государственной статистики (Росстатом), и размещает формы и указания по их заполнению в сети Интернет на официальном сайте Центросоюза¹.

Статистическое ведомственное наблюдение в системе Центросоюза РФ

¹ Сайт Центросоюза РФ: http://www.rus.coop/about/documents/departamental_reports/.

характеризует состояние организаций потребительской кооперации системы Центросоюза РФ, происходящие в ее экономике процессы, развитие приоритетных направлений деятельности, предусматриваемых Концепцией развития потребительской кооперации до 2015г., ход реализации стоящих перед системой задач. Наличие объективной и достоверной информации об экономическом потенциале системы, основанной на данных статистического учета, является основой функционирования потребительской кооперации, как единой, целостной системы, формирования стратегии и тактики ее развития.

Состав показателей и методология их исчисления, круг организаций, предоставляющих ведомственную статистическую отчетность, способы ее предоставления, адреса, сроки, которые указываются на бланках форм и в указаниях по их заполнению, не могут быть изменены без решения Совета (Президиума Совета) Центросоюза.

Своевременность и полнота предоставления ведомственной статистической отчетности являются обязательными для всех организаций потребительской кооперации системы Центросоюза.

Хозяйственные общества, созданные в системе потребительской кооперации, предоставляют отчетность создавшим их потребительским обществам или союзам.

Потребительские общества, являющиеся членами районных союзов потребительских обществ, предоставляют отчетность этим союзам. Районные потребительские общества (потребительские общества) и районные союзы потребительских обществ, предоставляют ведомственную статистическую отчетность соответствующим республиканским, краевым, областным потребсоюзам, членами которых они являются. В свою очередь республиканские, краевые, областные потребсоюзы предоставляют в Центросоюз сводную ведомственную отчетность по всем организациям потребительской кооперации, входящим в их состав, включая созданные ими хозяйственные общества.

По решению Совета Центросоюза отдельные формы ведомственного статистического наблюдения предоставляются Центросоюзу республиканскими, краевыми, областными потребсоюзами непосредственно по каждой кооперативной организации.

Обеспечение достоверности информации является основным требованием к ведомственному статистическому наблюдению в системе Центросоюза. Ответственность за достоверность статистической информации возлагается как на непосредственных исполнителей, так и на руководителей организаций потребительской кооперации, предоставляющих отчетность.

Предоставлением недостоверных статистических данных считается их отражение в формах ведомственного статистического наблюдения с нарушением указаний по их заполнению, арифметическими или логическими ошибками.

Перечень форм действующей ведомственной статистической и бухгалтерской отчетности намного отличается от форм, представляемых предприятиями системы Центросоюза РФ в 2005 г. В действующем перечне появились новые формы (№ 1-услуги, № 18-СПК, № 1-недвижимость, № 5ф, № 1-прод, 1-С и т.д.), ориентированные на отражение всех новых процессов и видов деятельности, на отражение особенностей деятельности потребительских обществ в соответствии с требованиями времени и жесткой конкуренции.

За последние годы предприятия потребительской кооперации Центросоюза РФ представляют сведения по следующим формам ведомственного статистического наблюдения (табл. 1):

Таблица 1 - Формы ведомственного статистического наблюдения и бухгалтерской отчетности в организациях потребительской кооперации системы Центросоюза РФ за 2009 – 2013 гг.

Индекс и наименование формы отчетности	Периодичность		
	за 2009 г. и текущий на 2010 г.	за 2011 г. и текущий на 2012 г.	за 2012 г. и текущий на 2013 г.
Производство			
№ 1-П (потребсоюз) срочная «Сведения о производстве продукции в системе потребительской кооперации»	Месячная	Месячная	Месячная
№ 1-П (потребсоюз) «Сведения о промышленной деятельности в системе потребительской кооперации»	Годовая	Годовая	Годовая
№ 15 «Сведения об отдельных видах деятельности организаций потребительской кооперации»	х	х	Квартальная
Сельское хозяйство			
№ 18-СПК «Информация о деятельности сельскохозяйственных потребительских кооперативов, созданных с участием организаций потребительской кооперации»	Годовая	Годовая	х
Строительство, инвестиции			
№ 3-КС (потребсоюз) «Сведения об инвестиционной деятельности потребительской кооперации»	Годовая	Годовая	Годовая
Торговля, заготовки			
№ 1-торг (потребсоюз) «Сведения о торговой деятельности»	Месячная	Месячная	Месячная
Приложение к форме № 1-торг (потребсоюз) «Сведения о торговой деятельности»	Годовая	Годовая	Годовая
№ 2 «Сведения о закупках сельскохозяйственных продуктов, дикорастущих, животноводческого и прочего сырья»	Месячная	Месячная	Месячная

Индекс и наименование формы отчетности	Периодичность		
	за 2009 г. и текущий на 2010 г.	за 2011 г. и текущий на 2012 г.	за 2012 г. и текущий на 2013 г.
№ 1-прод (квартальная) «Реализация зерна и продуктов его переработки организациями потребительской кооперации»	х	Квартальная	х
1 – С «Сведения о централизованных поставках товаров в розничную торговую сеть потребительской кооперации»	х	Квартальная	Квартальная
Основные средства, материально-техническая база			
№ 7-торг (сеть) «Сведения о материально-технической базе потребительской кооперации»	Годовая	Годовая	Годовая
№ 1-недвижимость «Информация о наличии и движении объектов недвижимости»	Годовая	Годовая	Годовая
Услуги населению			
№ 1-услуги «Обеспечение населения услугами»	Годовая	Годовая	Годовая
№ 10-торг (потребсоюз) «Платные услуги населению»	Годовая	Годовая	Годовая
Организационная структура, численность работающих			
№ 6-торг (потребсоюз) «Сведения о численности пайщиков, организационной структуре потребительской кооперации»	Годовая	Годовая	Годовая
№ 5-т (потребсоюз) «Сведения о численности и заработной плате работников»	Годовая	Годовая	Годовая
№ 6-т (учебные заведения) «Сведения о подготовке кадров по программам начального профессионального образования и краткосрочной курсовой подготовки»	Годовая	Годовая	Годовая
№ 72-К «Сведения о составе и движении кадров в системе потребительской кооперации»	х	х	Годовая
Бухгалтерская отчетность			
№ 1 «Бухгалтерский баланс»	Годовая	Годовая	Годовая
№ 2 «Отчет о прибылях и убытках»	Годовая	Годовая	Годовая
№ 5ф «Отчет о финансовых результатах»	х	Годовая	Годовая
№ 5фр (квартальная) «Справка о финансовых результатах»	Квартальная	Квартальная	Квартальная

Статистическая отчетность по формам ведомственного статистического наблюдения и бухгалтерская отчетность предоставляются в Центросоюз РФ региональными потребсоюзами в электронном виде с электронной либо отсканированной подписью руководителя, а также с сопроводительным письмом, подписанным председателем совета (правления) потребсоюза.

Годовые формы бухгалтерской отчетности № 1 «Бухгалтерский баланс» и № 2 «Отчет о прибылях и убытках» с отметкой налоговой инспекции предоставляются в Центросоюз Российской Федерации всеми организациями потребительской кооперации системы Центросоюза РФ в срок до 15 апреля года следующего за отчетным.

Кроме ведомственной отчетности предприятия потребительской кооперации составляют статистические отчеты по формам федерального статистического наблюдения и представляют их в территориальные органы Федеральной службы государственной статистики (Росстат) в установленные сроки.

Статистические показатели форм ведомственной и федеральной статистической отчетности отражают состояние экономического и трудового потенциала предприятий потребительской кооперации, результаты социальной, экономической и финансовой деятельности.

НЕКОТОРЫЕ ФОРМЫ И МЕХАНИЗМЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРОИЗВОДСТВЕННОГО АУТСОРСИНГА

Е.С. Клещева, аспирант экономического факультета

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова

Международное производство, формируемое ТНК становится центральным звеном современной мировой экономики, меняя ее парадигму с торговой на производственную. Признавая решающую роль в этом процессе ведущих международных корпораций, следует иметь в виду, что «международное производство не может быть сведено к совокупности примеров, связанных с деятельностью ТНК»¹.

Одним из традиционных механизмов международного производства, характерных для второй половины XX в. является международная производственная кооперация, представленная в различных формах, таких как реализация совместных производственных и научно-технических программ, разного рода совместные предприятия, международные стратегические альянсы, партнерства, франчайзинг и др.

Система взаимосвязей в рамках глобальных цепочек формирования стоимости (ГЦФС) формируется также посредством прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Выделяют два вида таких инвестиций:

- горизонтальные инвестиции компаний, нацеленные на создание за рубежом деловых производственных моделей адекватных моделям в странах базирования компании, осуществляющей ПИИ.
- вертикальные инвестиции, осуществляемые с целью внедрения отдельных частей производственной цепи, которые рассматриваются как

¹ Новая экономика. Под редакцией Авдокушина Е.Ф., Сизова В.С. Магистр, 2009, с.305.

взаимосвязанные элементы интегрированной международной производственной системы.

В 90-е гг. активно осуществлялась вторая модель, т.е. создание международных корпорациями систем вертикальных цепей.

Другой важной формой международного производства становятся контрактные (субконтрактные), подрядные (субподрядные) отношения между хозяйствующими субъектами разных стран. Эти отношения определяют передачу некоторых частей производственного процесса или часть бизнес-функций на контракт (подряд) другим зарубежным компаниям, т.е. на аутсорсинг или офшоринг. К концу 90-х гг. XX века волна аутсорсинга способствовала фактическому переносу многих отраслей производства товаров массового спроса из разных стран в развивающиеся, прежде всего в страны Юго-Восточной и Южной Азии. К числу основных видов аутсорсинга относят: производственный аутсорсинг, аутсорсинг бизнес-процессов, аутсорсинг информационных технологий, аутсорсинг НИОКР. Поскольку международное производство предполагает использование отношений внешнего аутсорсинга, его различные виды можно объединить в общее понятие: офшорный аутсорсинг или офшоринг.

Рассмотрим основные элементы структуры аутсорсинга (офшоринга)¹. Аутсорсинг (офшоринг) включает:

- производственный аутсорсинг или офшорное контрактное производство.

Это новая форма делового сотрудничества, производственной кооперации между бизнес-структурами разных стран. Офшорное (контрактное производство) может рассматриваться и как определенная бизнес-модель в системе глобализирующейся мировой экономики. Формирование «глобальных стоимостных цепочек» в рамках этой модели осуществляется под руководством компаний – оригинальных разработчиков товаров при активном участии компаний-контракторов (аутсорсеров), которым передаются функции по производству той или иной продукции.

Одной из распространенных форм офшорного контрактного производства с конца 90-х гг. XX в. становится модель OEM (original equipment manufactures), т.е. производителя исходного (реального) оборудования. Суть модели состоит в том, что, например, какой-нибудь производитель, не имея собственных экспортных каналов (или не желая заниматься внешнеторговой деятельностью), продает свою продукцию оптом крупнейшим международным производителям подобной продукции со всемирно известной торговой маркой. Последние реализуют эту продукцию под собственным брэндом. В другом случае, эта модель реализуется через международные заказы известных

¹ Отличие международного аутсорсинга от офшорного состоит в следующем. Международный аутсорсинг – это передача компанией части своей деятельности (компетенции) другой независимой зарубежной фирме подрядчику. Офшоринг – это перенос внутрифирменной деятельности, например какого-либо подразделения компании, в другую страну.

производственных или торговых компаний на изготовление той или иной продукции малоизвестным фирмам. При этом заказы выполняются по оригинальным чертежам крупных производителей того или иного товара. Например, американская компания – Nordstrom яхтостроительный концерн – отдает тайваньским производителям все судостроительное производство на аутсорсинг, оставив за собой инженерные разработки и дизайн судов.

В начале 2000-х гг. все большее распространение получает форма международного аутсорсинга – ODM – (original design manufacture) действительный производитель продукта на основе собственного дизайна. В этом виде аутсорсинга заказчик передает на исполнение подрядчику проектные данные, которые дополняются, дорабатываются непосредственным производителем. В результате продукт изготавливаемый подрядчиком и поступающий заказчику имеет какие-то новые черты и свойства отличающие его от первоначального проекта. Однако «в свет» он выходит под брендом (торговой маркой) заказчика. ODM имеет и некоторые другие особенности, применяемые в международных аутсорсинговых отношениях.

Мировой рынок оффшорного производства бурно растет. В особенности в одной из областей «новой экономики» - электронике. В 2004-2008 гг. он рос в среднем на 10% в год. Пятерка лидеров оффшорного производства электроники по контракту:

1. Flextronics (Сингапур).
2. Sotektron (CUJA).
3. Sanmina-SCI (США).
4. Hon Hai (Тайвань).
5. Celestica (Канада).

Две из перечисленных компаний – Sanmina – SCI и Celestica договорились о выпуске в Зеленограде (Россия) на контрактной основе электроники для известных мировых лидеров в этой сфере – Hewlett Packard,

IBM, Dell, Sisco system. В Санкт-Петербурге функционирует цех тайваньской компании Нон Хай (торговая марка Foxconn).

В 2011 г. крупнейший в мире контрактный производитель телевизоров и компьютерных мониторов – китайская компания TPV Technology открывает завод в промзоне Шушары в Санкт-Петербурге. На заводе будет собираться до 1млн. НСД и плазменных панелей. Продукция будет выходить в основном под брендами TPV и Philips, причем речь идет не об отверточной сборке, а о полном цикле. TPV ведет переговоры и с другими крупными вендорами на контрактное производство, например китайской компанией Haier (производитель бытовой техники, электроники и др.) финской Elcoted SE (специализируется на выпуске телевизоров).

Российские предприятия с 90-х г. прошлого века осваивают рынок производственного аутсорсинга. Они успешно осуществляют проекты для крупнейших компаний мира среди которых Colgate-Palmoliye, Procter and Gamble, Italtel, Merrell Lynch SAP и др. Среди российских компаний актив-

но занимается аутсорсингом КБ «Схематика», действующая в составе холдинга ПСБ технолоджи. В качестве 2008 г. эта компания получила заказ на разработку печатных плат от одной из ведущих американских компаний в производстве микропроцессов компании Intel. Американская компания не имеет собственных подразделений по разработке печатных плат. Та же ситуация складывается и у других западных компаний. В результате недостающее звено передается на аутсорсинг, повышая эффективность работы основных подразделений компании.

В ряде случаев российские компании ввозят в страну зарубежное высокотехнологичное оборудование, на его базе создается специализированная компания, которая на долгосрочной основе заключает контракты по поставке комплектующими наукоемкой продукции зарубежных заказчиков. Это так называемая модель smart-foundary. Ее суть заключается в том, что производственный процесс максимально устраивает заказчика, поскольку дает ему возможность получить изделия с заказываемыми характеристиками в фиксированные сроки по оптимальной цене.

Российские аутсорсеры используют не только «классическую» схему конкретного производства – OEM, но и ее более продвинутую модель – ODM. Иными словами российские аутсорсеры представляют услуги не только производства, но и услуги по разработке и проектированию изделий. Например, на рынке микроэлектронных схем, где подобные проекты получили относительно широкое развитие, это – предоставление и продажа услуг проектирования интегральных схем. Отличительная черта бизнес модели smart-foundary – конструкторско-технологическая гибкость. Предприятие, использующее эту модель, может быстро доработать проект интегральной схемы и технологии под нужды заказчика. Заказчик может обращаться к аутсорсингу не только с готовым проектом, но и просто с идеей. Компания стремится максимально упростить доступ к производству для всех потенциальных заказчиков, хотя бы просто с креативной идеей.

На основе использования модели ODM предприятие имеет возможность поддерживать широкий набор технологических опций. Зарубежные заказчики продвигают модель ODM и в Россию, поскольку российские предприятия зарекомендовали себя в ряде случаев прекрасными аутсорсерами. В результате ширится практика, когда зарубежные заказчики, давая российскому производителю общую концепцию желаемого изделия, поручают российской стороне не только процесс изготовления, но и разработки, т.е. проведение необходимых исследований, конструкторских разработок и, поскольку, изготовления самого изделия.

Получая богатый опыт в выполнении таких заказов, российские предприятия постоянно могут выходить за рамки модели ODM, переходя на новую более высокую ступень производственного аутсорсинга разработчика и исполнителя оригинальной идеи как готового изделия (original manufacturer). А в конечном итоге сделать еще один шаг в производ-

ственном аутсорсинге и перейти на уровень OBM (original brand manufacturers), т.е. на уровень самостоятельного производства товара под собственным достаточно авторитетным брендом.

В настоящее время большинство российских предприятий в отношениях производственного аутсорсинга находятся в основном на первой ступени, отчасти на второй и практически отсутствуют на третьей. Однако развитие международного разделения производственного процесса, все более активное участие российских предприятий в международных цепочках формирования стоимости, накопление производственного и рыночного опыта, несомненно, сдвинет эту ситуацию в сторону присутствия российских предприятий на более высоких стадиях производственного аутсорсинга.

Вместе с тем следует отметить, что некоторые российские предприятия: Searlet, Yigor, и особенно Yitek активно используют схемы производственного аутсорсинга как заказчики, привлекая аутсорсеров из стран Юго-Восточной Азии, Китая и др.

Многие российские компании, интернационализируя свою деятельность, следуют стратегии зарубежных транснациональных корпораций, а также компаний, нацеленных на международные рынки, в значительной степени концентрируются на реструктуризации в своей деятельности (в сочетании с аутсорсингом), нежели на расширении собственного производства. При этом рост расширения производства компании продолжается, но в большей степени за счет выстраивания стоимостных цепочек с помощью компаний-аутсорсеров. Этот магистральный путь развития современного международного бизнеса должен быть закреплен и преумножен в практике российских хозяйственных структур.

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

М.В. Ковшова, к.э.н., профессор, заведующий кафедрой менеджмента,

В.П. Самохвалов, к.э.н., доцент кафедры менеджмента

Российский университет кооперации

По мере развития рыночной экономики и глобальных конкурентных процессов конкурентоспособность становится одной из центральных проблем не только экономической, но и социальной жизни. В свою очередь, в современных условиях для продвижения имиджа, укрепления репутации потребительской кооперации все более важную роль начинают играть так называемые факторы социально ответственного поведения, целью которой является содействие устойчивому развитию. Конкурентоспособность организации во многом зависит от её возможного влияния на людей и окружающую среду, в которой она функционирует.

В Концепции развития потребительской кооперации до 2015 года определены основные направления социального развития кооперации в России:

1. Развитие программ социальной поддержки работников потребительской кооперации, пайщиков, населения.

2. Повышение практической роли профсоюзных организаций потребительской кооперации по защите социально-трудовых и связанных с ними экономических интересов работников, развитие взаимодействия с органами государственной власти для получения работниками потребительской кооперации прав на дополнительные льготы, в том числе льготы в связи с присвоением почётного звания «Ветеран труда», повышение статуса звания «Ветеран потребительской кооперации».

3. Создание достойных условий труда и отдыха работников, повышение жизни и социальной защищённости работников потребительской кооперации, в том числе во взаимодействии с негосударственными пенсионными фондами, развитие на программной основе системы дополнительных мер социальной защиты в связи с уходом на пенсию.

4. Развитие и совершенствование социального партнёрства, основанного на учёте интересов работников и работодателей и осуществляемого в форме коллективных договоров и соглашений.

5. Повышение роли ветеранских организаций потребительской кооперации в социальном обеспечении ветеранов.

В целом Концепция развития потребительской кооперации направлена на достижение целей устойчивого развития в долгосрочном периоде времени.

Организации во всем мире все больше осознают потребность в социально ответственном поведении и его преимущества. Целью социальной ответственности является содействие устойчивому развитию бизнеса и общества в целом.

Восприятие и реальность результативности потребительской кооперации в области корпоративной социальной ответственности могут влиять, помимо прочего, на:

- ее конкурентные преимущества;
- ее репутацию;
- ее способность привлекать и удерживать трудящихся или членов (организации), клиентов, заказчиков или пользователей услуг;
- поддержание морального состояния, вовлеченности и производительности работников;
- взгляды инвесторов, владельцев, доноров, спонсоров и финансового сообщества; и
- ее взаимоотношения с компаниями, правительствами, средствами массовой информации, поставщиками, организациями-аналогами, клиентами и сообществом, в котором организация функционирует.

В России процесс развития корпоративной социальной ответственности находится на начальном этапе и происходит в условиях господствующих позиций государства, крайне слабого развития институтов граждан-

ского общества, олигархического развития бизнеса и правил взаимодействия этих институтов, роль отдельных сторон и меры их участия в социальном развитии только формируются.

Под КСО в российских условиях очень часто понимается многое: от способности вовремя выплачивать своим сотрудникам зарплату до выполнения обязанности вовремя платить налоги – такие точки зрения характерны для «молодых, развивающихся рынков, недавно открывшихся (всего 10 лет назад), типа российского и китайского». Более узкая трактовка, принятая в западных компаниях, гласит, что «социальная ответственность – это способность и желание бизнеса по собственной воле заниматься вопросом, не только прямо не связанным с производством, продажей товаров и услуг, но и с благополучием общества той страны, в которой компания работает».

28 октября 2010 г. был опубликован Международный стандарт ISO 26000:2010 «Руководство по социальной ответственности».

Международный Стандарт ISO 26000 представляет руководство по принципам, лежащим в основе социальной ответственности, основным темам и проблемам, касающимся социальной ответственности, и способам интеграции социальной ответственного поведения в стратегии, системы, практики и процессы организации.

Стандарт дает характеристику социальной ответственности. Неотъемлемым элементом характеристики является добровольное желание организации включить социальные и экологические факторы в свои процесс принятия решений и быть подотчетной за воздействие своих решений и деятельности на общество и окружающую среду.

Социальная ответственность включает понимание широких ожиданий общества. Фундаментальным принципом социальной ответственности является соблюдение верховенства закона и соответствие юридически обязательным требованиям.

Социальная ответственность, также охватывает действия, выходящие за рамки соответствия законодательству и признание обязанностей не являющихся юридически обязательными по отношению к другим. Эти обязанности проистекают из всеобщих этических и иных ценностей. Идентификация заинтересованных сторон и взаимодействие с ними являются основой социальной ответственности. Организации следует определить тех, кто заинтересован в ее решениях и деятельности, для того, чтобы понимать свое воздействие и пути принятия мер в ответ на него, Хотя заинтересованные стороны могут помочь организации определить применимость конкретных вопросов к ее решениям и деятельности, они не могут заменить общество в широком смысле этого слова при определении норм и ожиданий относительно поведения. Вопрос может относиться к социальной ответственности организации даже в том случае, когда она не была указана заинтересованными сторонами, с которыми организация консультировалась.

Поскольку социальная ответственность касается потенциального и существующего воздействия решений и деятельности организации, основ-

ное внимание необходимо уделить поведению в рамках постоянной, повседневной деятельности организации.

Социальную ответственность следует включить в качестве неотъемлемой составляющей основной стратегии организации с определением ответственности и подотчетности на всех соответствующих уровнях организации. Ее следует отражать при принятии решений и учитывать при осуществлении деятельности.

На практике часто связывают понятия устойчивого развития и социальной ответственности.

Социальная ответственность направлена на организацию и касается ее ответственности перед обществом и окружающей средой. Социальная ответственность тесно связана с устойчивым развитием. Поскольку идея устойчивого развития заключается в экономических, социальных и экологических целях, единых для всех людей, ее можно использовать для объединения широких ожиданий общества, которые необходимо принимать во внимание организациям, стремящимся действовать ответственно. Таким образом, в качестве всеобъемлющей цели социальной ответственности организации следует рассматривать ее вклад в устойчивое развитие.

При осуществлении социально-ответственной деятельности организация должна следовать следующим принципам:

1. *Подотчетность* (организации следует быть подотчетной за ее воздействие на общество, экономику и окружающую среду).

2. *Прозрачность* (организации следует быть прозрачной в ее решениях и деятельности, которые оказывают воздействие на общество и окружающую среду).

3. *Этичное поведение* (организации следует вести себя этично).

4. *Уважение интересов заинтересованных сторон* (организации следует уважать, учитывать и реагировать на интересы ее заинтересованных сторон).

5. *Соблюдение верховенства закона* (организации следует принять то, что соблюдение верховенства закона обязательно).

6. *Соблюдение международных норм поведения* (организации следует соблюдать международные нормы поведения, следуя при этом принципу соблюдения верховенства закона).

7. *Соблюдение прав человека* (организации следует соблюдать права человека и признавать их важность и всеобщность).

Для того чтобы определить область охвата своей социальной ответственности необходимо выявить применимые проблемы и установить свои приоритеты организации.

Следует рассмотреть следующие основные темы:

- организационное управление;
- права человека;
- трудовые практики;

- окружающая среда;
- добросовестные деловые практики;
- проблемы, связанные с потребителями;
- участие в жизни сообществ и их развитие.

Следуя принципам социально ответственной деятельности, организация может получить следующие преимущества:

- обеспечение более информированного принятия решений на основе лучшего понимания ожиданий общества, возможностей связанных с социальной ответственностью;
- улучшение практики организации по управлению рисками;
- улучшение репутации организации и обеспечение большего доверия общества;
- поддержка полученного организацией общественного разрешения на осуществление деятельности;
- генерирование инноваций;
- улучшение конкурентоспособности организации, включая доступ к финансам и статус привилегированного партнера;
- улучшение отношений организации с заинтересованными сторонами, что открывает организации доступ к новым перспективам и контакту с широким спектром разнообразных заинтересованных сторон;
- повышение лояльности, вовлеченности и участия работников и поднятие их духа;
- повышение безопасности и здоровья трудящихся;
- положительное воздействие на возможность организации привлекать, мотивировать и удерживать работников;
- обеспечение экономии, связанной с более высокой производительностью и ресурсоэффективностью, более низким потреблением энергии и воды, уменьшением образования отходов и использованием ценных побочных продуктов;
- повышение надежности и справедливости транзакций путем ответственного вовлечения в политику, добросовестной конкуренции и отсутствия коррупции;
- предотвращение или ослабление потенциальных конфликтов с потребителями относительно продуктов или услуг.

Следуя принципу долгосрочности, компания должна периодически задаваться различными вопросами: сохраняет ли проблема свою актуальность; волнует ли она общественность; появились ли новые игроки на поле решения данной проблемы (компании-конкуренты, правительственные и общественные организации), помимо тех, с которыми уже сложились партнёрские отношения?

Определяя круг социальных проблем, следует учитывать, что они должны:

1) волновать сообщество региона, в котором функционирует бизнес.
2) быть органично интегрированы с миссией, ценностями, продуктами или услугами компании.

3) содействовать достижению бизнес-целей (выполнению маркетинговых задач, улучшению взаимоотношений с поставщиками, повышению производительности труда и т.д.).

4) представлять интерес для сотрудников, настоящих и потенциальных потребителей, инвесторов, в идеале – для всех общественных групп, в поле зрения которых находится компания.

Таким образом, от результативности потребительской кооперации в отношении общества, в котором она функционирует, и ее воздействия на окружающую среду зависит оценка общей результативности и ее способности продолжать функционировать эффективно. Частично это определяется растущим осознанием необходимости поддержания здоровых экосистем, социальной справедливости и хорошего организационного управления. В долгосрочной перспективе все действия потребительской кооперации зависят от благополучия мировых экосистем. Организации все больше подвергаются критике различных заинтересованных сторон.

Восприятие и реальность результативности организации в области социальной ответственности могут влиять, помимо прочего, на ее:

- конкурентные преимущества;
- репутацию;
- способность привлекать и удерживать трудящихся или членов, клиентов, заказчиков или пользователей;
- поддержание морального состояния, вовлеченности и производительности работников;
- взгляды инвесторов, владельцев, доноров, спонсоров и финансового сообщества;
- взаимоотношения с компаниями, правительствами, средствами массовой информации, поставщиками, организациями-аналогами, клиентами и сообществом, в котором организация функционирует.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМИ КООПЕРАТИВАМИ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ ОПТИМИЗАЦИИ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Е.В.Копылова, ст. преподаватель кафедры
мировой экономики и менеджмента
*Саранский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации*

Эффективность управленческих решений относительно любых объектов во всех сферах жизнедеятельности человека и на любом уровне во мно-

гом зависит от количества и качества информации, используемой в процессе управления. Как уже было показано выше, в современных условиях информационное обеспечение сельскохозяйственных производственных кооперативов характеризуется целым рядом недостатков. Нехватка специальной и грамотно структурированной информации характерна как для органов власти, регулирующих процессы развития данного сектора сельскохозяйственной деятельности, так и для отдельных его субъектов. В итоге, существенные потери несут многие тысячи сельскохозяйственных производственных кооперативов. При этом современные тенденции информатизации общества, внедрение новых информационных технологий дают большие возможности, применение которых способствует обеспечению сбалансированного развития сельскохозяйственной потребительской кооперации.

Информационное обеспечение всех сельскохозяйственных организаций Республики Мордовия является низкоэффективной. Особенно это обстоятельство можно отнести к системе сельскохозяйственной потребительской кооперации. Информационно-консультационное обеспечение сельскохозяйственной потребительской кооперации может осуществляться в виде организации выставок, ярмарок, аукционов, лекций и семинаров, изданий научной, справочной, методической и учебной литературы, выпуска видеопродукции, листовок, плакатов, буклетов и брошюр с различными рекомендациями, распространение научных разработок и прогрессивного опыта в средствах массовой информации (СМИ).

В России для ученых и практических работников сельского хозяйства издается более 50 отраслевых научно-производственных журналов, выходящих ежемесячно или несколько раз в год. Кроме этого, имеются газеты, которые издаются ежедневно или раз в неделю. Каждый выпуск таких изданий содержит информацию, которая может оказаться полезной для успешного решения задач информационного обеспечения в конкретных отраслях, территориях и организациях сельского хозяйства.

По экономической тематике на одном из первых мест по масштабам, разнообразию и полноте реферируемых источников находятся издания, выпускаемые ВИНТИ.

В системе АПК имеются журналы общенаучного и многоотраслевого характера, такие как издания Россельхозакадемии («Аграрная наука», «Вестник РАСХН», «Доклады РАСХН», «Сельскохозяйственная биология»). Кроме того выходит многоотраслевой журнал Сибирского отделения РАСХН «Сибирский вестник сельскохозяйственной науки», издаваемый в Новосибирске.

В журналах, выпускаемых в федеральных округах и субъектах федерации, освещаются в основном региональные проблемы развития АПК.

Существенная по объему информация представлена в монографиях ученых, материалах конференций, в научных трудах вузов и НИИ, диссертациях, научных отчетах по этапам НИР и законченным разработкам.

Достаточно большое количество научной информации содержится в сборнике докладов и тезисов докладов конференций.

Источников информации по любой тематике сейчас много. Однако их достаточно сложно систематизировать, анализировать и обобщать, не упуская нужного и, в тоже время не допуская отвлечении сил и средств на изучение так называемого «информационного шума». И это одна из важнейших задач научно-информационных служб.

Из-за обширности научно-технической информации поиск необходимых материалов остается непростым делом даже при наличии систематизированных указателей литературы и журнальных статей, использовании Интернета и других современных средств поиска нужной информации. Это тем более трудно сделать сельским жителям, так как в условиях рыночной экономики журнальная продукция является достаточно дорогой. Напрямую данное обстоятельство касается и членов сельскохозяйственных потребительских кооперативов.

Сельским потребительским кооперативам не хватает доступной информации по самому широкому кругу вопросов. На сайтах Министерств сельского хозяйства и продовольствия РМ, информационно-консультационной службы и др. практически отсутствует информация, напрямую интересующая сельскохозяйственные потребительские кооперативы республики.

Для совершенствования информационного обеспечения сельскохозяйственных потребительских кооперативов наиболее оптимальным, на сегодняшний день является создание сайта. Такой сайт, может помочь сельским потребительским кооперативам получать необходимую им информацию в реальном режиме времени.

Данный сайт может существовать либо на платформе Министерства сельского хозяйства и продовольствия республики Мордовия, либо на платформе республиканской ИКС. В настоящее время существуют все предпосылки к созданию такого сайта. Единое информационное пространство агрознаний в Интернете при создании сайта формируется на основе единой реляционной базы данных (БД) взаимосвязанных таблиц сущностей (информационных объектов).

Структура БД должна обеспечить полноту представления всей информации, минимизацию потребных объемов памяти на серверах, пополнение информации, возможность быстрого доступа и поиска по ключевым признакам и предоставления информации пользователям. Информационными объектами являются справочники (кодификаторы) и записи конкретных элементов информации.

Особую актуальность при реализации данного предложения приобретает вопрос обеспечения удобного поиска в сети нужной информации. То есть, речь идет о необходимости разработки специального рубрикатора.

Учитывая сложность объекта, такой рубрикатор, безусловно, будет иметь многоуровневую структуру.

Необходимо еще раз отметить, что в предлагаемой структуре рубрикатора информации, необходимой для функционирования сельских потребительских кооперативов, информационные ресурсы распределяются по основным вопросам, быстрое решение которых сможет повысить эффективность принятия управленческих решений, а также по направлениям консалтинга для этих субъектов. При этом каждый из элементов рубрикатора также имеет сложную структуру, требующую детальной проработки.

Например, открывая рубрику «Сельскохозяйственное производство», можно выбрать один из трех уровней:

- общегосударственные показатели;
- показатели по федеральным округам;
- региональные показатели.

На общегосударственном уровне можно получить всю статистическую информацию об отечественном сельскохозяйственном производстве в динамике за последние 10 лет. Основная структура показателей в данном случае установлена органами государственной статистики и включает такие разделы, как:

- основные показатели сельского хозяйства (число организаций всего, число фермерских хозяйств, ЛПХ, СПоК и ИП; удельный вес хозяйств различных категорий, среднегодовая численность работников, общие объемы производства и реализации продукции, прибыль, уровень рентабельности, число и удельный вес убыточных хозяйств, среднемесячная оплата труда работников, сельскохозяйственные угодья)

- показатели растениеводства (общая земельная площадь и распределение сельскохозяйственных угодий по землепользователям, посевные площади сельскохозяйственных культур по категориям хозяйств, валовой сбор продуктов растениеводства, и его удельный вес по категориям хозяйств, урожайность сельскохозяйственных культур, рентабельность производства продукции растениеводства и др.);

- показатели животноводства (общее поголовье скота, его структура и распределение по категориям хозяйств, производство продовольственных продуктов животноводства, продуктивность скота и птицы, рентабельность производства продукции животноводства и др.).

В блоке «Потребители сельскохозяйственной продукции» должна размещаться информация, касающаяся условий реализации продукции, сроки реализации, объемы и т.п.

Данный раздел должен включать перечень следующих потребителей:

- предприятия пищевой промышленности (для данного вида предприятий необходимо сырьё для осуществления своей деятельности);
- оптовые базы и рынки сельскохозяйственной продукции;
- розничная торговля;

- государственный и муниципальный заказ и т.п.

В блоке «Сельскохозяйственные потребительские кооперативы РМ» представленной схемы должна представляться информация о всех существующих в республике сельскохозяйственных кооперативах, с какого времени они действуют предприятие, ОКВЭД, фамилия, имя отчество руководителя, телефон, адрес. Так же в данном блоке должна представляться общая информация о функционировании кооператива, включая:

- размеры кооператива;
- перечень организаций, входящих в кооператив;
- численность работающих;
- производственную специализацию и предлагаемый ассортимент.

Раздел «Программы развития АПК» должен включать в себя перечень программ и концепций развития агропромышленного комплекса, в которых имеются мероприятия по развитию сельскохозяйственной кооперации.

В блоке «Материально-техническое обеспечение» необходимо представить оценку обеспеченности кооперативов материальными ресурсами и техническими средствами, описание парка и технических характеристик используемой техники, оценку степени износа фондов, уровня механизации труда и работ, эффекта от внедрения новой техники, объемов инвестиций в развитие материально-технической базы, а также варианты МТО (лизинг, приобретение в собственность).

В блоке «Материально-техническое обеспечение» необходимо представить оценку обеспеченности производителя материальными ресурсами и техническими средствами, описание парка и технических характеристик используемой техники, оценку степени износа фондов, уровня механизации труда и работ, эффекта от внедрения новой техники, объемов инвестиций в развитие материально-технической базы, а также варианты МТО (лизинг, приобретение в собственность).

Раздел «Управленческий консалтинг», на наш взгляд, должен включать в себя основные направления консультаций и перечень консультантов, осуществляющих консультации в режиме on-line.

Блок «Образование» должен содержать перечень образовательных учреждений, которые осуществляют подготовку специалистов сельского хозяйства по различным направлениям. Отдельная страница может быть создана для осуществления мероприятий по дистанционному образованию. Здесь можно разместить информацию:

- о вузах, в которых есть отделения дистанционного образования;
- об основных направлениях обучения;
- ценах за обучение;
- структуре управления.

«Блок нормативно-правовое обеспечение» должен содержать законы и нормативные акты, регулирующие деятельность сельскохозяйственных кооперативов, ЛПХ, К(Ф)Х и ИП. Здесь же надлежит разместить норма-

тивные документы, касающиеся развития системы сельскохозяйственной кооперации: кредитной, снабженческой, сбытовой, перерабатывающей, обслуживающей, а также документы, обуславливающие различные формы и виды государственной поддержки и регулирования.

В блоке «Рыночная информация» могут быть опубликованы цены на сельскохозяйственную продукцию района, республики. Также в данном блоке могут содержаться ссылки на другие источники рыночной информации.

Раздел «Информационные ресурсы» включает в себя следующую информацию:

- ссылки на родственные сайты;
- список предприятий-партнеров, возможно ссылки на их сайты;
- ссылки на органы управления;
- ссылки на внешние дополнительные источники информации.

Блок «Сервисы» может содержать такие функции как «Поиск», «Карта сайта», «Контактные телефоны» и др.

В заключении необходимо сказать, что разработка и внедрение сайта для сельскохозяйственных потребительских кооперативов позволит:

- повысить эффективность и устойчивость деятельности сельскохозяйственных потребительских кооперативов, ИП, КФХ и ЛПХ;
- улучшить их информационное и консультационное обслуживание по вопросам, напрямую интересующим сельскохозяйственные потребительские кооперативы, а именно: законодательство, организация и управление, экономика, финансы, налогообложение, бухгалтерский учет и аудит, реорганизация, внедрение энергосберегающих технологий производства, хранения, переработки и реализации продукции;
- сохранить и улучшить генетический потенциал сельскохозяйственных растений и животных, плодородия почвы и др.;
- обеспечить условия для увеличения возможностей получения сельским населением необходимой информации независимо от места нахождения;
- повысить квалификацию и образовательный уровень сельского населения, а также уровень знаний по вопросам ведения хозяйств, переработки, хранения и сбыта товарной продукции;
- обеспечить возможность альтернативной занятости для сельского населения;
- существенно увеличить для сельскохозяйственных потребительских кооперативов, ЛПХ, КФХ и ИП скорость обмена информацией, получением и сбытом продукции;
- помочь сельскохозяйственным потребительским кооперативам выйти на рынок с меньшими усилиями и временными затратами;
- помочь организовать взаимоотношения продавца и покупателя напрямую, устранить большое количество посреднических цепочек при традиционном ведении бизнеса;
- создать и получить преимущество индивидуальному производству и сбыту по сравнению с массовым масштабом производства.

НЕОБХОДИМОСТЬ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ АУДИТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ В КООПЕРАТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

О.В. Котлячков, к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета

Ижевский филиал Российского университета кооперации,

Н.В. Котляčkова, к.э.н., доцент кафедры

международных экономических отношений и права

Удмуртский государственный университет

В сложившихся экономических условиях, характеризующихся недостаточностью государственного регулирования экономики, неблагоприятным финансово-экономическим состоянием многих предприятий и организаций, в том числе и кооперативного сектора экономики, наиболее актуальными задачами являются обеспечение эффективности использования средств организаций и пайщиков, осуществляемых в как форме капитальных вложений, так и текущее использование.

Задача рационального использования средств в кооперативном секторе является в настоящее время одной из наиболее важных для обеспечения его развития.

В международной практике выделяются два вида контроля – контроль достоверности показателей финансовой отчетности и операционный контроль.

Контроль достоверности финансовой отчетности предполагает проведение оценки реальности фактов финансово-хозяйственной деятельности организации, правильности их отражения в системе бухгалтерского учета и отчетности и соблюдения действующего законодательства. Система учета должна создавать информационную базу для принятия правильных решений, в том числе основы для перехода к модели бюджетирования, ориентированных на результат. Бухгалтерская отчетность организации служит основным источником информации об их деятельности, так как в бухгалтерском учете собирается, накапливается и обрабатывается экономически существенная информация о совершенных или запланированных хозяйственных операциях и результатах хозяйственной деятельности. Таким образом, бухгалтерская отчетность служит инструментом планирования и контроля достижения экономических целей организаций. При этом в области потребительской кооперации можно выделить также несколько важнейших экономических целей деятельности - оказание социальных услуг, целевое и эффективное использование средств пайщиков. Информационный контроль над достижением этих целей осуществляется с помощью бухгалтерской отчетности.

В последние годы в Российской Федерации получил широкое распространение аудит эффективности, который призван повысить результа-

тивность использования вложенных средств как капитального, так и текущего характера.

Аудит эффективности должен обеспечивать достижение получателями средств запланированных конечных социально-экономических результатов, а также выполнение возложенных на них задач и функций.

В узком понимании, аудит эффективности представляет собой проверки деятельности органов управления в целях определения эффективности использования ими ресурсов, полученных для выполнения возложенных на них функций и поставленных задач. Более широкое толкование предполагает, что аудит эффективности использования средств представляет собой комплекс контрольных мероприятий, направленных на выявление целесообразности и результативности использования средств.

При аудите эффективности использования необходимо исходить из определенных принципов, эти принципы должны быть взаимосвязаны, поскольку границы между ними весьма условны. Аудит эффективности использования средств должен иметь следующие направления:

- проверку экономности и целесообразности расходования проверяемой организацией средств и имущества;
- проверку использования надлежащим образом и в полном объеме проверяемой организацией имеющихся трудовых, финансовых, и других ресурсов, а также кооперативного имущества в процессе осуществления своей деятельности;
- проверку достигнутых результатов деятельности.

Исходя из определения аудита эффективности, объектами такой проверки могут быть кооперативные организации, а именно бизнес-процессы в них.

Проведение аудита эффективности использования средств и имущества кооперативных организаций является сложной задачей, для решения которой требуются значительные временные затраты, определенные финансовые ресурсы, высококвалифицированные специалисты. Операционный аудит (аудит эффективности) имеет более сложную технологию проведения по сравнению с финансовым аудитом.

Проверки, осуществляемые в рамках аудита эффективности, могут различаться в зависимости от выбранных задач и целей. Проверка должна давать конкретные результаты и решать следующие задачи:

- повышение ответственности за использование средств пайщиков;
- повышение эффективности работы органов управления кооперативных организаций.

При определении возможных тем и объектов проверок в аудите эффективности необходимо руководствоваться:

- социально-экономической значимостью объекта;
- степень наличия рисков в рассматриваемой сфере деятельности;
- оценка возможных результатов проверки;

- объем ресурсов, используемых объектами проверки;
- проведение предшествующих проверок в этой сфере и на данных объектах;
- наличие ресурсов контролирующих органов.

В зависимости от целей проверки можно применять критерии оценки эффективности:

- характеризующие прямые результаты деятельности объектов проверки;
- отражающие конечные социальные результаты их деятельности (косвенный эффект от деятельности).

В зависимости от поставленных целей, аудит эффективности может быть направлен на контроль одного или нескольких критериев, что определяется целью использования средств. По нашему мнению, в сложившихся экономических обстоятельствах необходимо учитывать следующие цели:

- социальные – обеспечение занятости в регионе, снижение социальной напряженности и социальная защита населения. Данная цель должна достигаться за счет развития производств, вложений средств в развитие инфраструктуры региона или производств. Получение прибыли не является критерием эффекта от использования средств;
- экономическая – обеспечение отдачи от использования средств в виде приращения капитала. Основным критерием необходимо выделять при этом – прибыль.

Выбор цели, по нашему мнению, всецело лежит собственнике последних. При проведении аудита эффективности следует руководствоваться тем, что в процессе проверки не ставится задача дать общую оценку эффективности работы органов управления. Так как, невозможно найти приемлемый способ такой оценки из-за сложности и разнообразия сфер их деятельности; проверке должны подвергаться конкретные сферы деятельности в соответствии целями проверки; аудит всегда должен быть направлен на то, чтобы по его результатам можно было сделать выводы и предложить конкретные рекомендации по повышению эффективности использования средств в кооперативных организациях.

В рамках проведения аудита эффективности проверяющие осуществляют сбор необходимой информации и фактических данных для получения сведений, характеризующих эффективность использования имущества (аудиторских доказательств) в соответствии с установленными целями проверки, выбранными методами и нормативами эффективности. В процессе проверки на основе собранных аудиторских доказательств, проверяющие осуществляют расчет показателей эффективности использования имущества, осуществляется оценка полученных показателей. На основе проведенного анализа подготавливается заключение, в котором отражается, в какой степени результаты деятельности проверяемого объекта соответствуют используемым нормативам эффективности, и формулируются

выводы в отношении целей проверки. Кроме того, выводы должны указывать степень, характер и зависимость выявленных отклонений, если такие имеются, от утвержденных нормативов, а также степень ответственности должностных лиц за допущенные упущения.

По итогам проведения аудита эффективности осуществляется подготовка рекомендаций. Они должны быть конкретными, направленными на устранение выявленных недостатков и ориентировать на достижение высоких конечных результатов.

Оценка и контроль эффективности использования средств в кооперативных организациях может включать в себя измерение и проверку исполнения следующих аспектов:

- экономичность - достижение заданных результатов с использованием наименьшего объема средств или наилучшего результата с использованием заданного объема средств (критерии, предполагающие минимизацию частного от деления затрат на величину получаемого положительного результата, объема получаемых общественно-полезных благ);

- эффективность - соотношение между чистым эффектом от получаемых результатов деятельности и затраченными на получение этих результатов материальными, финансовыми, трудовыми и другими ресурсами (эффект, деленный на затраты);

- результативность – уровень соотношения получаемых результатов деятельности и затрачиваемых на то ресурсов, усилий, затрат (величина результата, деленная на затраты);

- уровень выполнения плановых показателей – соотношение фактически получаемых результатов, затрат, эффектов с плановыми.

При оценке показателей эффективности использования средств в кооперативных организациях необходимо исходить из следующей последовательности:

- рассчитать показатель (базовый), используемый для оценки эффективности. Базовым показателем является средний показатель по всей совокупности оцениваемых организаций, которые могут быть рассмотрены для целей аудита (отрасль, регион);

- рассчитать показатель (текущий), используемый для оценки эффективности в конкретной организации;

- рассчитать показатели оценки эффективности по соответствующим направлениям оценки эффективности (определяет контролирующий орган) как частное от деления текущего и базового показателей;

- оценить эффективность использования имущества по соответствующим направлениям оценки эффективности;

- выявить факторы и обстоятельства, повлиявшие на признание эффективным (неэффективным) использование имущества по тому или иному критерию.

Критерии и показатели, используемые для проверки, определяются контролирующими органами самостоятельно, исходя из поставленных целей и задач аудита.

КАЧЕСТВО ЖИЗНИ И ПОКАЗАТЕЛИ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

В.А. Кривошей, д.э.н., профессор, ректор

Российский университет кооперации,

Н.В. Школкина, к.э.н., депутат

Государственная Дума Российской Федерации

Понятие «качество жизни» имеет многочисленные значения, которые могут употребляться как синонимы, так и различаться в зависимости от количества и разнообразия используемых компонентов, круга решаемых задач, выбора методов измерения и использования для принятия обоснованных и перспективных решений на различных уровнях управления.

Экономическая теория благосостояния, которая основывается на исследовании потребительского поведения населения, самая известная в научном мире. В результате критики и доработки данной теории возникли теория базовых потребностей и теория возможностей. При анализе трех теорий выясняется, что основополагающим различием между ними и вытекающими из них возможными способами определения, оценки и анализа является несовпадение целевых функций благосостояния. Отождествление максимизации благосостояния и максимизации факторов потребительской полезности лежит в основе экономической теории благосостояния. Новые подходы возникли из возможности или невозможности удовлетворить эти потребности, то есть из теории базовых потребностей.

В зависимости от экономических, социальных, природно-климатических и прочих условий определяется и набор товаров и услуг. То, что в основе данного подхода лежит набор товаров и услуг, говорит о том, что противопоставление теорий базовых потребностей и полезности – условно.

Концепция благосостояния как возможностей, в основе которой лежит утверждение, что уровень жизни (благосостояние) определяется возможностью каждого члена общества реализовать свои интересы и делать самостоятельный выбор в пользу больших доходов, занятости, образования, продолжительности жизни, хорошего питания и др. – выведена из теории базовых потребностей. Наличие возможностей для достойной продолжительной жизни, таким образом, лежит в основе качества жизни. Качество жизни может ухудшаться, если люди, не испытывающие недостатка в доходах, сознательно или в силу наличия определенных внешних ограничений сузят объем и разнообразие потребляемых благ.

Некоторые ученые качество жизни в своих исследованиях определяют через бедность. В экономической теории наиболее распространенными являются концепции абсолютной и относительной бедности. В основе концепции абсолютной бедности, появившейся в середине двадцатого века, лежит признание бедности закономерным явлением капиталистического общества, причиной которой является недостаток средств существования для удовлетворения базовых потребностей. В России концепция абсолютной бедности реализуется через построение показателя прожиточного минимума. Сторонники концепции относительной бедности считают, что существование относительной бедности является закономерным и естественным явлением при любом качестве жизни в обществе во всех государствах, так как невозможно полное социальное равенство. Наряду с концепциями абсолютной и относительной бедности в конце прошлого века в некоторых странах Европы получил развитие субъективный подход, учитывающий мнение малоимущих граждан (полученное в результате опросов) о своем качестве жизни.

В 60-70 годы двадцатого века в связи с возрастанием роли социальных и нематериальных условий жизнедеятельности людей, в отечественной и западной науке стало преобладать понимание качества жизни как категории, объединяющей такие социально-экономические понятия, как образ, условия и уровень жизни. Анализ научной литературы по проблеме исследования качества жизни говорит о том, что российские методы оценки содержат значительное количество внутрикомпонентных структурных составляющих.

На практике измерение качества жизни, исследование структуры, динамики, тенденций развития, дифференциации осложнено наличием значительного количества компонентов данного понятия, трудностью создания аналитического инструментария. Чаще в прикладных сравнительных исследованиях используются такие категории как уровень жизни и условия жизни, которые, соответственно, отражают достигнутый уровень потребления материальных благ и услуг и среду обитания членов общества, но не показывают развитие их возможностей.

В России и во многих странах мира в настоящее время широкое распространение получила теория развития человеческого потенциала, в основе которой лежит представление о том, что качество жизни необходимо оценивать через расширение возможностей человека через показатели роста ожидаемой продолжительности жизни, уровня образования, доходов. Данная концепция, благодаря четкому целеполаганию и выделению приоритетов, дает возможность проводить межстрановые и межрегиональные сопоставления, выявлять влияния факторов на изменение и дифференциацию качества жизни.

Анализируя представления о сущности качества жизни и подходы к его оценке, видим, что произошла эволюция от первой концепции базовых

нужд, в основе которой лежит удовлетворение базовых потребностей и услуг, до структурных компонентов, обеспечивающих качество жизни в экономическом и социальном смысле. В современных концепциях качество жизни понимается как возможность индивида использовать денежные доходы, здоровье, образование, семейные и социальные связи, гражданские права и другие ресурсы для управления собственной жизнью, то есть в терминах расширения возможностей выбора.

В 90-е годы произошел рост исследований по методологии и методике оценки качества жизни населения, его дифференциации в связи с возникновением настоятельной потребности в межстрановых и региональных сопоставлениях. Методики оценки качества жизни используют системы как объективных экономических и социальных индикаторов, так и субъективные, полученные посредством социологических опросов. Расхождение объективных и субъективных оценок может говорить как о низком объективном качестве жизни, так и о плохом аналитическом инструментарии.

Исследования, проводимые в советский период, в основном отражали уровень урбанизации населения, развитие сферы услуг, различия социальных групп в условиях труда при отсутствии региональной информации по важным характеристикам качества жизни. Использование большого количества показателей и сложного математического аппарата приводило к труднообъяснимым результатам в выявлении ведущих факторов в многомерных группировках. С переходом к рыночной экономике развитие исследований качества жизни тормозилось господствовавшей в девяностые годы в стране идеологией вторичности социального развития, его полной зависимостью от экономического роста. Замедляли исследования и нерешенные методические проблемы разработки оценки качества жизни, неполнота и проблема достоверности большинства статистических показателей, особенно, измеряющих доходы и их дифференциацию.

Характеристики качества жизни должны стать приоритетными и использоваться на национальном и региональном уровнях при составлении стратегических планов социально-экономического развития, быть ориентиром социально-экономической политики государства. Цели, задачи и национальные приоритеты социально-экономического развития должны иметь своей основой именно цели повышения качества жизни населения, снижения его дифференциации в различных регионах нашей страны.

Разработка системы показателей, позволяющей получать объективное отражение всей совокупности условий и уровня жизни различных групп населения, является необходимым условием выработки управленческих решений и основным инструментом анализа для принятия практических мер по повышению качества жизни населения.

В настоящее время для комплексной оценки качества жизни населения используются различные системы показателей.

В статье «Качество жизни в современных оценках экономического роста и социального прогресса» приводятся семь его интегральных свойств: качество населения, благосостояние, условия жизни, информированность населения, качество социальной сферы, качество окружающей среды, природно-климатические условия [3].

По мнению Чудилина В.И. и Самохвалова Р.П. при исследовании качества жизни сельского населения выделяются следующие характеристики, представляющие собой различные сферы жизнедеятельности: демографическое развитие, социальное развитие, экономическое развитие [7].

Бобков В.Н. оценивает качество жизни населения через следующие компоненты: качество общества (личности, населения, отдельных социальных групп и организаций гражданского общества); качество трудовой и предпринимательской жизни; качество социальной инфраструктуры; качество окружающей среды; личная безопасность; удовлетворенность людей качеством своей жизни; уровень жизни [2].

В системе показателей для оценки хода экономической реформы в России имеются следующие показатели, характеризующие качество жизни населения, включенные в раздел «Социальная сфера, жизненный уровень населения»:

Занятость населения: 1) численность трудоспособного населения; 2) численность занятого населения по секторам экономики; 3) потребность в рабочей силе; 4) высвобождение рабочей силы из государственного сектора экономики; 5) размеры частичной безработицы в связи с сокращением рабочего дня и предоставлением работникам отпусков без сохранения или с частичным сохранением заработка по инициативе администрации; 6) численность безработных (по полу, возрасту, уровню образования); 7) число лиц, состоящих на учете в службе занятости из них получают пособия; 8) число обращений в службу занятости в поисках работы из них обращений лиц в трудоспособном возрасте; 9) профессиональная подготовка и переподготовка незанятого населения.

Уровень жизни: 1) средняя оплата труда работников на предприятиях, в учреждениях и организациях различных форм собственности; 2) покупательная способность населения: а) со средней заработной платой, б) со средней пенсией; 3) минимальный потребительский бюджет по основным социально-демографическим группам населения; 4) прожиточный минимум по основным социально-демографическим группам населения; 5) численность и доля населения, имеющего среднедушевые доходы ниже: а) минимального потребительского бюджета, б) прожиточного (физиологического) минимума; 6) потребление продуктов питания в семьях с различным уровнем среднедушевого дохода; 7) денежные доходы и расходы отдельных социально-демографических групп населения; 8) показатели дифференциации доходов населения; 9) соотношение среднедушевых доходов 10% наиболее обеспеченного населения и 10% наименее обеспечен-

ного населения; 10) индекс концентрации доходов населения (коэффициент Джини) годовая; 11) структура потребительских расходов различных социально-демографических групп населения; 120) распределение населения по размеру среднедушевого дохода [6].

При всем многообразии толкования экономической сущности качества жизни, методов его оценки, каждый из которых имеет свои достоинства и недостатки, уровень жизни населения присутствует во всех классификациях качества жизни, так как «качество жизни включает в себя и уровень жизни как характеристику удовлетворения материальных и социальных потребностей» [4].

Литература:

1. Бобков В.Н. и др. Неравенство качества и уровня жизни населения России: межстрановой и региональные аспекты (2000-2009) // Уровень жизни населения регионов России. – 2010. – №5. – С. 3-37.
2. Бобков В.Н. Бедность, уровень и качество жизни: методология анализа и механизмы реализации // Вопросы статистики. – 2005. – №1. – С. 7-20.
3. Кривошей В.А. Качество жизни: сущность, содержание, критерии, измерение: Монография. – Белгород: Кооперативное образование, 2005. – 194 с.
4. Маликов Н.С. К вопросу о содержании понятия «качество жизни» и его измерению // Уровень жизни населения регионов России. – 2002. – №2. – С. 1-6.
5. Мироедов А.А., Кретинин А.А. Качество жизни в современных оценках экономического роста и социального прогресса // Вопросы статистики. – 2012. – №2. – С. 44-49.
6. О системе оценки хода экономической реформы: распоряжение Правительства Российской Федерации от 15 марта 1993 г. №426-р // Законодательство России [Электронный ресурс]. <http://russia.bestpravo.ru/fed1993/data02/tex13842.htm>.
7. Чудилин Г.И., Самохвалов Р.П. Статистическая оценка влияния качества жизни сельского населения на миграцию трудоспособного населения // Вопросы статистики. – 2009. – №6. – С. 58-67.

ФИНАНСОВЫЕ ИННОВАЦИИ В СИСТЕМЕ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА

А.В. Крылов, аспирант кафедры мировой экономики
Российский университет кооперации

Усиление процесса финансовой глобализации способствовало трансформации характера и структуры мирового финансового рынка. Гло-

бальный финансовый рынок превратился в основное передаточное звено и механизм импульсов экономического развития между национальными экономиками. При этом значение финансового сектора мирового хозяйства выросло в такой степени, что состояние национальной экономики оценивается не столько по производству важнейших товаров и услуг, сколько по таким показателям, как бюджет, платежный баланс, курс валюты, государственный долг, капитализация крупных компаний. Процесс финансовизации мировой экономики означает рост масштабов и автономности финансового сектора от реального сектора экономики, усложняя их взаимосвязь и взаимодействие. Масштабы финансового сектора особенно быстро растут спекулятивного фиктивного капитала. Будучи наиболее мобильным ресурсом в глобализированной экономике финансовый капитал зависит уже не столько от состояния национального, но и всего мирового хозяйства. В этом отношении наиболее ярко выступает тенденция превращения национальной экономики в функцию мировой экономики. Тренды развития национальных финансовых рынков во все большей степени зависят от изменения конъюнктуры мирового хозяйства, а не с состоянием дел в реальном секторе экономики.

Успех современной экономики зависит от способности адаптироваться к текущим переменам, а также от инноваций в различных сферах хозяйствования. Разумно открытая рыночная экономика аккумулирует множество разнообразных инноваций. Эти инновации условно можно разделить на инновации в реальном секторе, а также инновации в финансовой сфере. Это разделение может быть оправдано тем, что финансовая экономика на нынешнем этапе развития, как было отмечено выше, обособляется от реальной экономики и начинает действовать по своим законам, модифицируя и законы и тенденции в деятельности реальной экономики.

Финансовые инновации так же, как инновации в реальном секторе носят сложный, структурированный характер. В экономической литературе имеется ряд вариантов классификации финансовых инноваций. Прежде чем дать примеры их классификаций по материалам зарубежных и российских авторов, рассмотрим определения финансовых инноваций в узком и широком смысле.

В узком смысле трактовка финансовых инноваций как правило сводится к внедрению нового типа бумаг, например, кредитно-дефолтные свопы (credit default swap – CDS) и другие долговые инструменты. В широком смысле финансовые инновации рассматриваются как создание новых финансовых продуктов (услуг), технологий или организационных форм бизнеса, позволяющих снизить издержки и/или риски экономических субъектов. Опираясь на широкое толкование – по словам Нобелевского лауреата П. Кругмана это два слова, которые сейчас наводят ужас на инвесторов; проанализируем их структуру.

В зарубежной экономической литературе сущности финансовых инноваций их места и роли в экономических процессах рыночной экономики уделяется существенное внимание. И прежде всего с точки зрения их воздействия на экономическую деятельность, на бизнес-центры, на возникновение дестабилизирующих факторов и как фактора возникновения глобального финансово-экономического кризиса 2008 г. Наиболее разработанными классификациями финансовых инноваций современных заметных экономистов можно считать классификацию представителя экономического направления в экономической науке К. Перес и Ф. Мишкина

Карлотта Перес, классифицируя финансовые инновации, выделяет среди них:

А - финансовые инструменты для продвижения технологических инноваций (венчурное финансирование);

В - финансовые инструменты, обеспечивающие расширение применения технологических инноваций (корпоративные облигации);

С - модернизация финансовых технологий (интернет-банкинг, банкоматы);

Д - финансовые инструменты для привлечения массовых инвесторов (ИРО, взаимные фонды);

Е - финансовые инструменты для рефлексирования мобилизации активов (свопы, выпуск облигаций для выкупа акций);

Ф - «скорые» инновации (налоговые гавани, забалансовые операции с финансовыми инструментами, производные инструменты «высоких порядков» (оторванных от базисных активов).

Классификация К. Перес построена по принципу убывания отдачи от финансовых инноваций для реального сектора. Если инновации А и В (которые в настоящее время уже вряд ли можно признать инновационными) «работают» на реальный сектор, то Е и Ф нацелены на беспрепятственное функционирование фиктивного, спекулятивного, во многом виртуального капитала, каковым в настоящее время является в значительной степени финансовый капитал. Таким образом, финансовые инновации имеют общественно значимый характер и финансовые инновации, которые по К. Перес «общественно нежелательны»

Финансовые инновации, по мнению американского экономиста Ф. Мишкина можно разделить на три типа, в зависимости от причины их появления.

Первый тип – инновации, вызванные изменением спроса клиентов финансовых институтов, т.е. инновации, инициированные спросом на финансовые услуги, например, появление и распространение производных финансовых инструментов – деривативов.

Второй тип – инновации, связанные с появлением возможностей расширения предложения финансовых услуг, т.е. инноваций, инициированных предложением. К ним можно отнести: банковские карты, техноло-

гии организации системы банковских платежей (компьютеризированные общенациональные системы валовых расчетов в режиме реального времени и системы использования клиринга, сеть банковских телекоммуникаций SWIFT), дистанционное банковское обслуживание, дистанционный доступ к организованным торгам на фондовом рынке и др.). Такого рода технические инновации способствуют повышению производительности используемых средств в финансовом секторе, снижают издержки проведения финансовых операций, облегчают доступ клиентов к разнообразным финансовым услугам. Однако эти технические возможности используются и в тех финансовых операциях, которые способны привести и зачастую приводят к повышению уровня систематического риска. Поэтому возможность их негативного воздействия на финансовую стабильность как правило связано со способами их использования, мотивами и целями субъектов, совершающих финансовые операции.

Третий тип – инновации с целью избегания государственного регулирования. Этот тип инноваций возникает вследствие избыточного, дестимулирующего государственного регулирования на финансовых рынках. Как правило, на определенный период времени (до возникновения кризиса) такие инновации приводят к созданию нерегулируемых секторов финансового рынка и нерегулируемых рыночных субъектов. Например, инвестиционные банки (инвест-компании) профессиональные дилеры на фондовом рынке США выполнили ряд функций, сходных с выполняемыми банками. Однако, вплоть до кризиса 2008 г. Они не входили в сферу ответственности Федеральной резервной системы США, поскольку не имели банковской лицензии. Другим ярким примером финансовых инноваций, вызванных стремлением избежать государственного регулирования, является деятельность хедж-фондов на мировом финансовом рынке. Только мировой финансовый кризис заставил компетентные организации разработать систему мер по надзору за деятельностью хедж-фондов и принципах их регулирования.

Российский экономист Авдокушин Е.Ф. подвергает критике «широкую» трактовку финансовых инноваций за ее «несколько односторонний» характер. Теория и практика финансовых инноваций, как считает Авдокушин Е.Ф., показывает их более комплексный характер, а не сводится только к механическому снижению издержек и/или рисков экономических агентов. Современные финансовые инновации, по мнению российского экономиста – это основной инструмент, заводящий весь механизм финансовики, определяющий его сущность, противоречия в развитии, кризисы.

Кроме того, как указывает Авдокушин Е.Ф., финансовые инновации носят значительно более открытый характер, нежели инновации в нефинансовой экономике.

Характеризуя финансовые инновации все исследователи вне зависимости от метода, их классификации относят их либо к «общественно по-

лезным», либо вредным для развития экономики. Имеются и точки зрения на финансовые инновации, в которых выделяются как положительные, так и отрицательные черты. Это касается прежде всего производственных финансовых инструментов, оторвавшихся от того или иного реального базового актива. При этом отрицательные аспекты финансовых инструментов трактуются не как внутренние или присущие, а как результат негативного управления и контроля, либо вообще их отсутствия.

Многие экономисты связывают с финансовыми инновациями, например секьюритизацией, причины первого глобального финансового кризиса. Кроме того, в результате ряда финансовых инноваций возник ряд финансовых инструментов, оторванных от реальной экономики, характерных для спекулятивной, виртуальной экономики, которая весьма трудно поддается управлению и контролю.

Многообразие подходов классификации и оценки роли финансовых инноваций в современной экономике предполагает необходимость выявления их возможностей и рисков. Финансовые инновации, будучи особым видом инноваций, с характерными для финансовой экономики свойствами, требуют углубленного изучения их природы, особенностей использования, порожденных ими финансовых технологий и выявления механизмов управления ими.

НАТУРАЛЬНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ В СИСТЕМЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Л.А. Крятова, к.э.н., доцент, профессор кафедры бухгалтерского учета,

М.Д. Шаповалов, аспирант кафедры бухгалтерского учета

Российский университет кооперации

Финансовые показатели бюджетов практически все тесно связаны с натуральными показателями, которые измеряются в неденежных единицах и характеризуют экономическую сущность фактов хозяйственной жизни организации. Так, например, выручка от продажи продукции определяется как произведение количества реализованной продукции и ее средневзвешенной продажной цены за единицу, расходы на оплату труда – как произведение численности сотрудников организации и средневзвешенной заработной платы и т.д.

Таким образом, исходя из того, что в основе планов организации лежат натуральные величины, целесообразно дополнять формы соответствующих бюджетов натуральными показателями. Это позволяет сделать бюджеты более гибкими, прозрачными и наглядными, упрощает процесс их пересмотра и контроля над их исполнением.

Натуральные показатели зачастую бывают намного информативнее денежных. Например, в бюджете организации запланированы расходы на

привлечение персонала в сумме 500 тысяч рублей в год. Данный показатель в денежном выражении не дает полного представления о масштабах найма сотрудников и росте штатной численности организации. Более полезной для управленческого персонала является информация о том, что эти средства планируется израсходовать на поиск двух топ-менеджеров через кадровые агентства, из расчета 250 тысяч рублей на каждого.

Использование в процессе бюджетирования натуральных показателей способствует также и повышению прозрачности налогового планирования. Так, например, страховые взносы в соответствующем бюджете организации составляют 150 тысяч рублей в месяц. Однако детализация данного вида расходов организации с использованием натуральных показателей, может показать, что они рассчитаны на 50 сотрудников с официальными зарплатами по 10 тысяч рублей.

Особенно важны натуральные показатели при анализе продаж. Рассмотрим это на примере конкретной организации, занимающейся производством и оптовой реализацией замороженных полуфабрикатов трех видов под собственными брендами. Условно обозначим их как полуфабрикаты группы А, группы Б и группы В. Профильным направлением производственной деятельности данной организации является продажа полуфабрикатов группы А. Полуфабрикаты группы Б и группы В были добавлены в ассортиментную матрицу сравнительно недавно и их доля в общем объеме продаж невелика, но достаточно быстро увеличивается. В такой ситуации принцип планирования продаж нужно изменить и рассматривать отдельно каждую линейку продукции, причем как в денежном, так и в натуральном выражении (табл. 1).

Если оценивать лишь показатель последней строки таблицы 1 (выручку по всем видам реализуемых полуфабрикатов), картина выглядит вполне оптимистично: объем продаж должен устойчиво расти в среднем на 1,16 млн. рублей ежемесячно. Однако детализация данных до натуральных показателей, позволяет выявить ряд интересных фактов. Оказывается, организация теряет долю рынка по своей профильной продукции (полуфабрикаты группы А), но пытается компенсировать это за счет нового направления сбыта (полуфабрикатов группы Б), а продажи полуфабрикатов группы В относительно стабильны. Проведение подобного анализа позволяет не только составить корректный финансовый план на предстоящий год, но и заранее наметить контуры маркетинговой и ценовой политики. Возможно, ООО «ЭкоФуд» проведет кампанию по продвижению полуфабрикатов группы А, которая остановит падение продаж, либо, напротив, переориентируется на рынок полуфабрикатов группы Б, оценив его как более перспективный.

Одной из особенностей бюджетирования в натуральных показателях применительно к расходам на маркетинг является возможность точнее оценить рыночные позиции организации и приоритеты ее финансовой политики. Бюджеты в натуральных показателях можно использовать и при

анализе расходов на оплату труда. Например, в бюджете расходов на оплату труда ООО «ЭкоФуд» на текущий год запланированы определенные суммы расходов на оплату труда персонала по месяцам. Если не учитывать остальные показатели, то по данным строки 1 таблицы 2 невозможно определить, чем обусловлен ежемесячный рост расходов на оплату труда на 200 тысяч рублей, начиная с сентября текущего года. Вариантов может быть множество: заработная плата сотрудников индексируется на 10 процентов, либо в этот период планируется нанять двух специалистов с окладами по 100 тысяч рублей, либо прибавка для всех работников составит 15 процентов при одновременном сокращении штата (два человека с окладами по 50 тыс. рублей) и т. д.

Таблица 1 - Бюджет продаж ООО «ЭкоФуд» на текущий год

Показатели	Месяц											
	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
Полуфабрикаты группы А												
Объем продаж в натуральном выражении, тонн	10000	9800	9600	9300	9500	9400	9400	9200	9200	9200	9100	9000
Средневзвешенная цена, руб./тонн	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000
Выручка от продаж, млн. руб.	40	39,2	38,4	37,2	38,0	37,6	37,6	36,8	36,8	36,8	36,4	36,0
Полуфабрикаты группы Б												
Объем продаж в натуральном выражении, тонн	1200	1800	2400	3000	3600	3700	3800	4000	4200	4400	4700	5000
Средневзвешенная цена, руб./тонн	3000	3100	3100	3200	3200	3250	3250	3250	3300	3300	3300	3300
Выручка от продаж, млн. руб.	3,6	5,58	7,44	9,6	11,52	12,03	12,35	13,0	14,52	13,86	15,51	16,5
Полуфабрикаты группы В												
Объем продаж в натуральном выражении, тонн	2000	2100	2150	2200	2300	2350	2400	2500	2550	2550	2600	2650
Средневзвешенная цена, руб./тонн	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000
Выручка от продаж, млн. руб.	12	12,6	12,9	13,2	13,8	14,1	14,4	15,0	15,3	15,3	15,6	15,9
Итого выручка от продаж по всем видам продукции, млн. руб.	55,6	57,38	58,74	60	63,32	63,73	64,35	64,8	65,96	66,62	67,51	68,4

Таблица 2 – Бюджет расходов на оплату труда ООО «ЭкоФуд» в текущем году

№ п/п	Показатели	Месяц											
		январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
1.	Итого расходы на оплату труда, тыс. руб.	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2200	2200	2200	2200
2.	Штатная численность, чел.	40	40	40	40	40	40	40	40	44	44	44	44
3.	Средняя заработная плата, руб.	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50

Однако, если рассматривать данные таблицы 2 с учетом натуральных показателей, то ситуация сразу становится прозрачной: с сентября организация дополнительно предполагает нанять четверых сотрудников со средней заработной платой по 50 тысяч рублей.

Использование при планировании натуральных показателей существенно повышает информативность бюджетов, однако необходимо иметь в виду, что это имеет смысл только в том случае, если они дают полезную информацию о планируемой величине доходов и расходов, а не засоряют документ.

На практике бывают ситуации, когда использование натуральных показателей в тех или иных направлениях планирования бывает попросту излишне, например:

- организация производит и продает однородную продукцию, цена которой не изменяется для разных групп покупателей – нет смысла анализировать объем продаж в натуральном выражении;
- уровень оплаты труда персонала напрямую привязан к выручке от продаж (что активно практикуется в системах мотивации сотрудников сбытовых подразделений) – аналитическая ценность данных о средневзвешенной заработной плате и количестве сотрудников невысока;
- организация не использует серые схемы оптимизации, и база по налогам соответствует фактическим значениям прибыли, ФОТ, добавленной стоимости и т.п. – не нужно бюджетировать отдельно налоговую базу.

Бюджетирование натуральных показателей можно описать в виде алгоритма. Вначале стандартный финансовый бюджет анализируют и определяют, какие статьи полезно дополнить натуральными показателями, а также устанавливают порядок их формирования. Затем добавленные ста-

тии вносят в бюджеты соответствующих центров финансовой ответственности (ЦФО) и корректируют регламент бюджетирования. При защите бюджета особое внимание необходимо уделять обоснованию величины натуральных показателей.

Отличительной особенностью расширенного бюджета является то, что некоторые его показатели не бюджетировются напрямую, а формируются на основе других данных. Затем для всех статей бюджета (как натуральных, так и финансовых), как обычно, определяется перечень ЦФО. Объем работы для них увеличивается, поскольку защищать такой бюджет сложнее (придется обосновывать больше показателей), однако прозрачность плана повышается: каждый финансовый показатель распадается на более простые для понимания составляющие. После защиты бюджетов ЦФО они консолидируются в подробный бюджет организации на текущий год. Чтобы контролировать его исполнение, нужно корректировать форматы управленческой отчетности таким образом, чтобы они давали фактическую информацию в тех же разрезах, что и в бюджете.

Таким образом, детализация планов приводит к значительным изменениям в системе управленческого учета и отчетности. Введение в отчеты натуральных показателей, позволяет сформировать полезную информацию о планируемой величине доходов и расходов организации, повысить прозрачность управленческой отчетности организации, сделать бюджеты более детальными, упростить их анализ.

ОЦЕНКА КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГА ПРЕДПРИЯТИЯ

Т.Е. Кузнецова, аспирант

*Саранский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации*

В комплекс маркетинга ООО «Мордовэкспоцентр» входит все, что предприятие может предпринять для оказания воздействия на спрос предлагаемых ею услуг. Согласно концепции Маккарти, многочисленные возможности можно разделить на четыре большие группы: товарная политика, ценовая политика, сбытовая политика и политика продвижения.

Товарная политика ООО «Мордовэкспоцентр» заключается в организации, подготовке и проведении на коммерческой основе национальных, межотраслевых, специализированных торгово-промышленных выставок и ярмарок, проводимых по инициативе российских и зарубежных компаний и организаций-участников. Кроме того, рекламно-издательский отдел оказывает следующие виды рекламных услуг: наружная реклама на территории ООО «Мордовэкспоцентр»; предоставление рекламных мест на фасадах и крышах павильонов; интернет- трансляции выставочно-конгрессных мероприятий на сайты заказчиков; размещение рекламных

баннеров на официальных сайтах выставок; подготовка к печати и выпуск официальных каталогов и путеводителей выставок, проводимых ООО «Мордовэкспоцентр».

Анализ состава и структуры выручки от выставочной деятельности ООО «Мордовэкспоцентр» за 2009-2011 гг. позволяет сделать вывод, что широта ассортимента услуг и их насыщенность достаточно высоки. Основную долю всей выручки в 2011 г. составляют услуги по аренде выставочных площадей - 20,8%, выставочного оборудования - 15,1%, презентаций в ходе конгрессных мероприятий - 8,4%, инженерные услуги - 7,5%, услуги предоставляемые рекламно-издательским отделом - 7,6%. Показатель общей выручки повысился в 2011 г. по сравнению с 2009 г. и составил 13198 тыс. руб.

К важнейшим экономическим рычагам повышения эффективности деятельности предприятия является цена. Ценовая политика состоит в том, что предприятие устанавливает цены на таком уровне и так изменяет их в зависимости от ситуации на рынке, чтобы обеспечить достижение краткосрочных и долгосрочных целей.

В ООО «Мордовэкспоцентр» цена устанавливается на 1 кв.м, оборудованной выставочной площади. При установлении цен на выставочно-ярмарочные услуги ООО «Мордовэкспоцентр» придерживается стратегии средних цен, которые дифференцируются в зависимости от вида эксплоплощади, местоположения и типа стенда, времени оплаты.

Оценка структуры затрат, формирующих цену на 1 кв.м, выставочной площади ООО «Мордовэкспоцентр» за 2009-2011гг позволила установить тенденцию увеличения себестоимости 1 кв.м, выставочной площади. Так, темп роста цены за 1 кв.м. в 2011 г. по сравнению с 2009 г. составил 119,6%. Следует отметить, что структура основных статей затрат, формирующих цену 1 кв.м, площади практически не менялась в течение анализируемого периода и включала в 2011 г.: затраты на оплату труда персонала организации (44,67%), оплата услуг сторонних организаций (24,32%), материалы (13,12%) и отчисления по единому социальному налогу (11,22%). Прирост себестоимости произошел за счет увеличения затрат по статьям: «Материалы» на 426,6 т.р., «Отчисления по единому социальному налогу» на 236,4 т.р. по сравнению с 2009 г.

Полная стоимость участия в выставках-ярмарках складывается из:

- цены аренды эксплоплощади;
- регистрационного взноса;
- надбавок за тип и местоположение стенда;
- цен дополнительного выставочного оборудования и услуг.

Существенное место в системе комплекса маркетинга занимает политика организации каналов товародвижения, или сбытовая (дистрибуционная) политика. Назначение ее - организация оптимальной сбытовой сети для эффективных продаж производимых услуг.

Основными рынками сбыта для ООО «Мордовэкспоцентр» являются

все регионы Российской Федерации, Беларусь, Украина. За последние 5 лет существенных изменений в рынках сбыта не наблюдалось. Среди постоянных потребителей можно выделить Министерство сельского хозяйства и пищевой промышленности РМ, строительные организации, частные предприниматели, предприятия Республики Чувашия, Республики Татарстан, белорусские текстильные фабрики.

При организации работы каналов сбыта не следует забывать, что ООО «Мордовэкспоцентр» специализируется на предоставлении выставочно-конгрессных услуг, которые требуют непосредственного контакта между теми людьми, которые их оказывают, и теми, кто данные услуги покупает. Такая специфика обуславливает тот факт, что в большинстве случаев услуги продаются непосредственно их производителями. Это и есть канал сбыта нулевого уровня.

В последние годы этот канал является самым распространенным каналом распределения выставочных услуг и занимает основное место в деятельности ООО «Мордовэкспоцентр».

Для эффективного управления продажами ООО «Мордовэкспоцентр» использует инструмент, позволяющий планировать, фиксировать и анализировать результаты взаимодействия с клиентами - CRM (Customer Relationship Management). Данная система включает:

- единую базу данных клиентов;
- инструменты планирования контактов, ведения и анализа истории взаимоотношений с клиентами;
- поддержку документооборота - заявки, договоры, счета, акты и счета-фактуры;
- планирование и анализ продаж в натуральных и финансовых показателях;
- организацию рассылки - создание выборки и печать адресов;
- аналитические возможности для анализа рынка.

В результате внедрения данной системы ООО «Мордовэкспоцентр» достигло следующих результатов:

- была создана единая информационная система, содержащая всю необходимую информацию о деятельности компании, с разграничением прав доступа, с возможностью удаленного доступа к данным, с высоким уровнем безопасности и возможностью восстановления утраченной информации, позволяющая оперативно контролировать и анализировать результаты деятельности компании;
- появился инструмент, позволяющий вести оперативный учет по различным показателям деятельности: количество/качество контактов, планируемые и фактические продажи, причины отказов (наглядная и оперативная отчетность); принимать управленческие решения на основе этой информации;
- система предоставила возможность своими силами проводить

определенные маркетинговые исследования, а не заказывать дорогостоящие исследования на стороне.

Для более полной характеристики комплекса маркетинга необходимо дать оценку коммуникационной политике ООО «Мордовэкспоцентр».

Анализ рекламной деятельности позволил выделить четыре основные цели рекламной деятельности ООО «Мордовэкспоцентр»:

1. Утверждение достигнутого положения предприятия на существующих и новых рынках сбыта.

2. Формирование и сохранение фирменного стиля в рекламе, позволяющего выделить предприятие и его услуги среди услуг конкурирующих фирм.

3. Разработка мероприятий для создания репутации ООО «Мордовэкспоцентр», как предприятия, находящегося в сильной позиции на рынке выставочных услуг.

4. Разработка различных видов рекламных мероприятий, текстов с учетом различных групп потенциальных клиентов и потребителей.

Анализ деятельности ООО «Мордовэкспоцентр» за 2009-2011 гг. показал, что большую часть расходов на рекламу составляет реклама на телевидении. Данный показатель в 2011г. составил 256,4 тыс. руб. Его темп роста по сравнению с 2009г. составил 132,6%. Второе место занимает наружная реклама. В 2011г. ее удельный вес в общей сумме расходов на рекламную деятельность занимал 28,5% или 124,13 тыс. руб.

Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод, что маркетинг занимает одно из центральных мест в управлении ООО «Мордовэкспоцентр». Разработанная маркетинговая политика позволяет удерживать и укреплять завоеванные позиции на рынке услуг, выгодно выделяться среди конкурентов.

Правильное понимание условий, в которых находится предприятие, способствует выработке наиболее эффективной стратегии его развития.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ СТРАТЕГИИ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ПРОДАЖАМИ

М.А. Кузнецов, к.э.н., доцент кафедры экономической теории
Московский государственный университет им. Н.Э. Баумана

В условиях рыночной экономики важное значение приобретает использование экономико-математических моделей, позволяющих оптимизировать многие экономические процессы на предприятии. Целью статьи является изучение возможностей применения биматричной модели оптимизации управления продажами и транзакциями в корпорации. Поставленная цель определила следующие конкретные задачи исследования: рассмотрение понятия «управление продажами» как системы, определение

места трансакционной политики в этой системе, оптимизация управления продажами с помощью построения модели, выявление путей снижения издержек на ее основе.

Управление продажами - это комплексное, многоплановое понятие, к которому, однако, еще не сформировалось общепринятого подхода. Некоторые специалисты рассматривают его как управление прежде всего людьми, которые занимаются продажами (включая подбор персонала, его мотивацию, обучение и т.д.)¹, другие – как управление каналами сбыта², третьи – как автоматизацию процесса взаимодействия с клиентами³, четвертые – как систему включающую ряд элементов: управление отношениями, решениями, переменами, ожиданиями, взаимодействием⁴, или управление структурой каналов распределения, эффективностью сбытовой логистики, выполнением «финансовых» задач сбыта, комплексным клиентским анализом⁵.

По мнению автора, система управления продажами включает следующие элементы: целевых клиентов; каналы распределения, управление ими, организацию и стратегию отдела продаж, управление отделом, навыки персональных продаж, управление взаимоотношениями, корректировка системы и т.п.

Предполагается, что, с одной стороны, машиностроительное предприятие стремится обеспечить максимальную выручку за счет своевременного сбыта продукции в полном объеме. С другой стороны, оно заинтересовано в минимизации производственных и трансакционных издержек. Эти интересы не противоположные, а различные. Наличие различных интересов, а следовательно, и целей предприятия, позволяет рассматривать возникшую ситуацию как биматричную игру. В этой игре как бы два менеджера предприятия, которые имеют различные интересы и цели функционирования. Значит, в этой игре стратегии игроков-менеджеров машиностроительного предприятия могут быть представлены в виде двух матриц:

$$B = \begin{pmatrix} P_1 B_1 & 0 & \dots & 0 \\ 0 & P_2 B_2 & \dots & 0 \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ 0 & 0 & \dots & P_n B_n \end{pmatrix}; C = \begin{pmatrix} C_1 + y_1 & 0 & \dots & 0 \\ 0 & C_2 + y_2 & \dots & 0 \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ 0 & 0 & \dots & C_n + y_n \end{pmatrix}.$$

Здесь B_i – выручка от реализации i -го заказа; P_i – вероятность поступления в установленный срок денежных средств от реализации i -го заказа;

¹ Смоляков А.В. Служба сбыта в российских компаниях: организация работы, финансирование, планирование результатов. – М.: Вершина, 2007. – 264 с.

² Коноплев С.П., Коноплева В.С. Менеджмент продаж: - М.: ИНФРА-М, 2009. – 304 с.

³ Кондрашов В.М. Менеджмент продаж. – М.: Вузовский учебник, 2007. – 279 с.

⁴ Талл Дж. Искусство комплексных продаж: как победить конкурентов, когда ставки высоки!. – М.: Евро: СмартБук, 2010. – 263с.

⁵ Баркан Д.И. Управление продажами. – СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», ИД С.-Петербург. Гос. ун-та, 2010. – 908 с.

C_i – производственные издержки i -го заказа, y_i – искомые транзакционные издержки, n – номер заказа.

Поступление денежных средств от реализации заказа можно рассчитать с определенной вероятностью. Среди методов таких расчетов, прежде всего, следует назвать: прямой вероятностный метод, основанный на вычислении частоты случайного события; приближенный вероятностный метод, когда множество вариантов пытаются сознательно упростить или сузить в расчете на то, что полученная таким образом модель, хотя она и грубая, окажется практически полезной; косвенный (качественный) метод, ограниченный измерением каких-то других показателей, косвенно характеризующих определенный риск и др.

Сформулированная биматричная игра характеризуется тем, что в ней в стратегиях второго игрока содержатся искомые переменные – транзакционные издержки, которые необходимо определить при решении задачи.

Реализация биматричной модели, в которой по диагонали проставлены только значимые элементы, а все остальные элементы равны нулю, при различных предпочтениях критериев оптимальности (выручки, подлежащей максимизации, или общих издержек, подлежащих минимизации) обеспечивают приблизительно одинаковые решения. Это означает, что полученные соотношения используемых стратегий принципиально одинаково определяют оптимальные пропорции распределения средств.

Стратегия первого игрока предполагает максимизацию выручки от реализации продукции, а стратегия второго игрока предполагает минимизацию производственных и транзакционных издержек.

Пусть менеджмент предприятия отдал предпочтение минимизации производственных и транзакционных издержек. Тогда оптимальная смешанная стратегия второго игрока находится как решение задачи первого игрока:

$$V_I = \frac{1}{\sum_{i=1}^n \frac{1}{B_i}}; z_i = V_I \times \frac{1}{B_i} = \frac{1}{B_i} \times \frac{1}{\sum_{i=1}^n \frac{1}{B_i}},$$

где V_I – цена игры,

z_i – вероятность (пропорция) распределения средств;

$B_i \approx p_i B_i$ ($i=1, n$)

Из решения биматричной игры можно найти цену, характеризующую гарантированную выручку предприятия, а также вероятности применения игроками своих чистых стратегий или пропорций, в которых смешиваются стратегии, т. е. получить искомые коэффициенты интенсивности заказов и распределения ресурсов (например, денежных средств, выделяемых на транзакционную деятельность предприятия).

Итак, из решения биматричной игры можно рассчитать:

- потенциальную выручку от реализации портфеля заказов (B_n):

$$B_n = \sum_{i=1}^n B_i z_i; \quad (1)$$

- потенциальные общие издержки на портфель заказов (C_{Π}):

$$C_{\Pi} = \sum_{i=1}^n (C_i + y_i) z_i \quad (2),$$

где y_i – искомые трансакционные издержки i -го заказа.

Данные формулы могут быть использованы для нахождения величины издержек предприятия. Для этого исследуем соотношение:

$$C_{\Pi} = B_{\Pi} / \Theta,$$

которое характеризует эффективность использования предприятием ресурсов (объем выручки на рубль общих издержек, или оборачиваемость издержек). В этой формуле параметр B_{Π} является найденной в результате реализации игры величиной, а параметр C_{Π} – искомой.

Предположим, что эффективность использования ресурсов предприятием (Θ) задана. Тогда из соотношений (1), (2) следует, что общие издержки на трансакционную деятельность предприятия составляют:

$$Z_{\Pi} = \sum_{i=1}^n y_i z_i = \frac{1}{\Theta} \sum_{i=1}^n B_i z_i - \sum_{i=1}^n C_i z_i, \text{ где } \sum_{i=1}^n z_i = 1.$$

Следовательно, частные издержки по отдельным транзакциям (y_i) будут равны: $y_i = Z_{\Pi} z_i$ ($i = \overline{1, n}$).

Таким образом, при найденных значениях игры (вероятности распределения средств на i -ый заказ)

$$z_i (i = \overline{1, n}),$$

задавая допустимые значения коэффициента эффективности транзакций (издержек), можно найти соответствующие им значения трансакционных издержек и их распределение по транзакциям. И, наоборот, по заданным трансакционным издержкам, найти их распределение по транзакциям и коэффициент эффективности издержек.

Разработанный игровой подход к оценке трансакционных издержек может быть проиллюстрирован на примере машиностроительного предприятия по следующим исходным данным.

Машиностроительное предприятие имеет 4 заказа и ожидает выручку в каждый период времени. При этом производственные издержки составляют фиксированное значение на каждый заказ. Менеджер, зная данные параметры, может с помощью информационной системы мгновенно задавать значение прибыльности, эффективности и трансакционных издержек предприятия.

Для расчета используем матрицы для рассматриваемой ситуации:

$$B = \begin{pmatrix} 2000 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 1600 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 2400 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 1000 \end{pmatrix}; C = \begin{pmatrix} 1800 + y_1 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 1400 + y_2 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 2000 + y_3 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 900 + y_4 \end{pmatrix}$$

Для минимизации производственных и трансакционных издержек рассчитаем следующие результаты биматричной игры:

•цена игры

$$V_1 = \frac{1}{\frac{1}{2 \times 10^6} + \frac{1}{16 \times 10^5} + \frac{1}{24 \times 10^5} + \frac{1}{10^6}} = 393\,443 \text{ р.} \approx 393 \text{ тыс.руб.},$$

рассчитывая показатель V_1 , можем видеть гарантированную выручку предприятия

- вероятности (пропорции) распределения средств:

$$z_1 = 393 \times 1/2000 = 0,197; \quad z_2 = 393 \times 1/1600 = 0,245; \quad z_3 = 393 \times 1/2400 = 0,164; \quad z_4 = 393 \times 1/1000 = 0,393$$

Оценки портфеля продаж и издержек составят: $B_{\Pi} = 2000 \times 0,197 + 1600 \times 0,245 + 2400 \times 0,164 + 1000 \times 0,393 \approx 1574$ тыс. руб.; $C_{\Pi} = (1800 + y_1) \times 0,197 + (1400 + y_2) \times 0,245 + (2000 + y_3) \times 0,164 + (900 + y_4) \times 0,393 = 1380 + (0,197y_1 + 0,245y_2 + 0,164y_3 + 0,393y_4)$.

Как упоминалось выше, менеджер может задавать показатели эффективности издержек относительно выручки и прибыли и моментально вносить изменения на основе внешней информации.

Так, предположим, что эффективность издержек относительно выручки не менее $\Xi = 1,1$ или относительно прибыли 0,1 (10%).

$$\text{Тогда: } Z_T = \frac{1}{\Xi} \sum_{i=1}^n B_i z_i - \sum_{i=1}^n C_i z_i = 1430,9 - 1380 = 50,9 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Следовательно: } 50,9 = 0,197y_1 + 0,245y_2 + 0,164y_3 + 0,393y_4,$$

т.е. задав такую эффективность общих издержек предприятие может выделить на транзакционные издержки 50,9 тыс. руб. (на первый заказ- $50,9 \times 0,197 \approx 10,03$ тыс. руб., на второй – $50,9 \times 0,245 \approx 12,47$ тыс. руб., третий – $50,9 \times 0,164 = 8,4$ тыс. руб., четвертый – $50,9 \times 0,393 \approx 20,004$ тыс. руб.).

Таким образом, менеджер машиностроительного предприятия, планируя параметры Ξ и Z_T может выбрать рациональную стратегию продаж и эффективно принимать управленческие решения.

Преимущество биматричной модели управления продажами и транзакциями по сравнению с другими методами оптимизации затрат заключаются в том, что она позволяет реализовать сразу две стратегии: снижение издержек и максимизацию выручки, что позволяет корпорации производить продукцию, адекватную новым запросам покупателей в условиях конкурентного рынка.

МОДЕЛИ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ: МИРОВЫЕ И РОССИЙСКИЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Т.И. Кузнецова, к.э.н., доцент, доцент кафедры экономической теории
Московский государственный университет им. Н.Э.Баумана

Формирование системы проектного финансирования для многих стран мира, включая и Россию, является объективной необходимостью,

обусловленной спецификой формирования в развитых странах инновационной экономики. Проектное финансирование, основными преимуществами которого являются: возможность привлечения значительных объемов инвестиционных ресурсов, реализация масштабных и рискованных проектов, возможность отсрочки погашения основной суммы кредита, снижение финансовой нагрузки по реализации проекта на компанию-инициатора, получает все большее распространение в условиях рыночной экономики.

Вместе с тем, не все проблемы проектного финансирования получили однозначное решение в экономической литературе, не решены вопросы использования методов и инструментов долгового финансирования, до сих пор нет единого мнения о том, что же следует понимать под проектным финансированием. Все это определило необходимость исследования данной проблемы.

Целью статьи является изучение различных моделей проектного финансирования и рассмотрение возможностей активизации использования его механизма в России. Поставленная цель определила следующие конкретные задачи исследования: раскрыть сущность, особенности и виды проектного финансирования, историю его возникновения, современные тенденции развития, преимущества по сравнению с другими способами привлечения ресурсов для обеспечения реализации проекта, исследовать механизм использования, факторы, тормозящие развитие проектного финансирования в российских условиях, проанализировать перспективы развития, разработать ряд мер по активному внедрению проектного финансирования в России.

В современной экономической литературе существует несколько определений термина «проектное финансирование».

Финансирование, основанное на жизнеспособности самого проекта без учета кредитоспособности его участников и гарантий погашения кредита третьими сторонами¹.

Финансирование инвестиций, при котором источником погашения задолженности являются потоки денежной наличности, генерируемые в результате реализации самого инвестиционного проекта². Финансирование отдельной хозяйственной единицы, при котором кредитор готов на начальном этапе рассматривать доходы этой хозяйственной единицы как источник формирования фондов, из которых будет производиться погашение займа, и активы этой хозяйственной единицы как дополнительное обеспечение по займу³.

По мнению автора, проектное финансирование можно определить как финансирование, обеспеченное экономической и технической жизне-

¹ Морозов Д.С. Проектное финансирование: управление рисками. М. : Анкил, 2011. – С.23.

² Лукасевич И.Я. Инвестиции.- М.: ИНФРА-М, 2012. – С. 356.

³ Nevit P.K. Project Financing. Fifth edition. London, 2010. – С. 11.

способностью проекта, от реализации которого ожидается достаточный приток денег для обслуживания и выплаты долга.

Проектное финансирование является относительно новой формой заимствования средств в международной практике. Вместе с тем главная идея, которая положена в основу этого способа финансирования, не нова.

Проектное финансирование возникло в 30-х гг. XX в. при разработке нефтяных месторождений в США, когда кредит погашался за счет добытой нефти. Средства, необходимые для разработки месторождения, предоставлялись банком в кредит под нефтяные запасы. С момента начала добычи сырья кредит погашался за счет доходов от продажи нефти. Банк при этом брал на себя риск нехватки нефтяных запасов для погашения кредита. В Европе проектное финансирование возникло в 70-е гг. в связи с разработкой нефтяных и газовых месторождений в Северном море.

До 80-х гг. XX в. значительное место на рынке проектных кредитов занимала разработка нефтяных месторождений. В современных условиях значительный интерес кредиторы проявляют к отраслям инфраструктуры, телекоммуникаций, высоких технологий, индустрии развлечений.

На современном этапе механизм проектного финансирования широко используют Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) и другие банки для оказания помощи развивающимся странам, которые имеют богатые природные ресурсы, но испытывают недостаток капитала.

Субъектами проектного финансирования являются стороны, которые имеют непосредственное отношение к объекту кредитования. В соответствии с ролью в реализации проектов их можно разделить на основных и потенциальных участников. К основным участникам относятся спонсоры (инициаторы) проекта, кредиторы и подрядчики, к потенциальным - государство, поставщики и покупатели, лизинговые, страховые компании, агентства по экспортному кредиту и др., которые принимают участие в проекте в зависимости от их заинтересованности в нем. Нередко перечисленные участники вносят значительные изменения в проект, что делает его более привлекательным.

Специфической чертой проектного финансирования является распределение рисков между всеми участниками проекта.

В первую очередь свою долю средств должны вложить инициаторы (как правило, не менее 30%). Риски раскладываются также на проектировщиков, поставщиков оборудования и сырья, покупателей продукции.

В российской практике в зависимости от того, какую долю риска принимает на себя кредитор, различают различные виды проектного финансирования:

- с полным регрессом на заемщика;
- без регресса на заемщика;
- с ограниченным регрессом на заемщика.

Наиболее распространенной формой проектного финансирования является финансирование с полным регрессом на заемщика. Ему отдают предпочтение из-за быстроты и простоты получения необходимых средств для финансирования проекта, а также более низкой стоимости этой формы финансирования по сравнению с другими. Финансирование с полным регрессом требований кредитора на заемщика применяется при финансировании малоприбыльных государственных проектов, при экспортных кредитах.

Для того, чтобы кредиторы сочли риск вложения средств в проект приемлемым, необходимо создание следующих условий:

- использование отработанной технологии, позволяющей выпускать конкурентоспособную продукцию;
- возможность оценить риск строительства, вывода на проектную мощность, а также риски, связанные с функционированием финансируемого предприятия;
- конечная продукция должна иметь достаточно емкий рынок сбыта и быть легко реализуемой, так как только в этом случае можно определить ценовые риски;
- договоренность с поставщиками энергоносителей с установлением предельных (минимальных) цен;
- политическая стабильность в стране.

В последнее время при осуществлении проектов в сфере инфраструктуры получает распространение финансирование с ограниченным регрессом на заемщика, когда все связанные с проектом риски распределяются между сторонами пропорционально характеру и доле участия каждой из них.

Механизм проектного финансирования достаточно сложен. В этой связи целесообразно выделить две его стадии: информационную и кредитную. Информационная стадия охватывает консультационную деятельность – оценка проекта и связанных с ним рисков, определение структуры кредитования и т.д. Кредитная стадия проектного финансирования включает согласование между участниками схемы заимствования, уточнение сроков и способов предоставления и погашения кредитов, контроль за выполнением условий кредитного соглашения.

До недавнего времени проектное финансирование в России почти не применялось. Объясняется это следующими причинами: командной экономикой, исключающей использование рыночных механизмов финансирования инвестиционных проектов, монополизацией внешнеэкономической деятельности, ограниченностью долгосрочных финансовых ресурсов, неразвитостью инструментов и методов, высокой стоимостью. Исключение составлял лишь Внешторгбанк СССР, который использовал механизм проектного финансирования для реализации совместных проектов с иностранными партнерами.

В настоящее время многие российские коммерческие банки используют механизм проектного финансирования. Правительство РФ создало

Федеральный центр проектного финансирования (ФЦПФ), который ведет работу по подготовке и реализации проектов, предусмотренных соглашениями между Российской Федерацией и международными финансовыми организациями. Были также созданы Российский центр содействия иностранным инвестициям, Российский финансово-банковский союз, Консультативный совет по иностранным инвестициям. Государство стремится использовать схемы проектного финансирования при реализации федеральных целевых программ, реализации энергетической стратегии России и др. Классическими примерами применения механизма проектного финансирования являются: «Северный поток», «Сахалин -2», «Южный поток», «Газпром-Южно-Русское», где Российская Федерация выступила инициатором.

Однако имеющаяся нормативно-правовая база в сфере проектного финансирования не решает в полном объеме все вопросы, необходимые для его развития в стране. Так, не решены вопросы защиты интересов и страхования рисков участников проекта, не определены процедуры получения гарантий, предоставления налоговых льгот, использования этого метода для финансирования объектов инфраструктуры.

В России основная масса финансовых ресурсов и специалистов сосредоточена в коммерческих банках, которые становятся той базой, на которой развиваются различные схемы проектного финансирования (кредитования).

Проектное кредитование отличается от других форм кредитования следующими важнейшими особенностями:

- основой возврата основного долга и уплаты процентов должны стать доходы от реализации данного проекта;
- риски проекта распределяются между его участниками;
- имеется возможность использования разных источников заемного капитала;
- заемные средства под проект передаются специально созданной компании;
- стоимость проектного кредитования высока.

Перечисленные особенности проектного кредитования диктуют необходимость создания консорциума банков, при котором должен быть создан аналитический центр по экспертизе и отбору инвестиционных проектов. Создание такой структуры вызвано необходимостью обработки большого количества информации по проекту, что не под силу отдельному коммерческому банку. Кроме того, в условиях рыночной экономики в целях обеспечения гарантий основой для проектного кредитования может стать создание временного объединения (пула) инвесторов, инициаторов и исполнителей инвестиционного проекта.

В реальных российских условиях в цикле проектного кредитования важное значение имеет грамотное проведение работ, составляющих предынвестиционную фазу. Чтобы обеспечить успешное финансирование

конкретного инвестиционного проекта, необходимо: во-первых, тщательно проработать концепцию проекта; во-вторых, оценить его эффективность; в-третьих, составить технико-экономическое обоснование инвестиций; в-четвертых, разработать бизнес-план практической реализации проекта.

Банки должны оказать помощь в доработке бизнес-плана, оформлении юридической структуры проекта, консультировании при заключении договора с поставщиками, привлечении сторонних компаний для мониторинга реализации проекта и контроля за его бюджетом. Особое внимание следует обратить на использование различных форм финансирования – лизинга, под гарантию зарубежных агентств и др. Это позволит значительно снизить издержки проекта.

На основе исследования автором предлагается ряд мер по активизации внедрения проектного финансирования в российских условиях:

- разработка нормативно-правовой базы проектного финансирования;
- развитие перспективных направлений проектного финансирования на базе коммерческих банков: участие в капитале, консалтинговые услуги, внедрение механизмов объектного, экспортного и мезонинного финансирования;
- создание аналитического центра при консорциуме банков, который должен проводить экспертизу и отбор инвестиционных проектов;
- формирование временного объединения (пула) инвесторов;
- тщательная проработка концепции проекта в целях оценки его эффективности;
- разработка бизнес-плана проекта.

Реализация этих мер будет способствовать активизации внедрения механизма проектного финансирования в российских условиях.

ВИРТУАЛЬНЫЕ ВАЛЮТЫ И ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

А.П. Кузькин, д.э.н., профессор,
профессор кафедры финансов и бухгалтерского учета
*Поволжский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации*

Попытки усовершенствования имеющихся денежных систем или внедрения новых видов платежных средств имеют давнюю историю. В Древней Спарте законами Ликурга была изъята из обращения золотая и серебряная монета и заменена тяжелыми и неудобными железными оболлами. Этим самым существенно облегчался контроль за доходами. Социалист-утопист Роберт Оуэн в девятнадцатом веке организовал в Англии Биржу справедливого обмена труда, которая принимала товары по оценке, основанной на затратах труда и продавала товары на «трудовые деньги». В со-

временной Башкирии в одном из сельских районов после кризиса 2008 года была введена собственная валюта («шаймуратики»), которая вызывала протесты прокуратуры и судебные преследования, но была узаконена Верховным судом Башкирии.

В настоящее время в 37 странах мира действует 238 локальных валют, параллельных национальным денежным системам. Ими пользуются в общей сложности 792 тысячи человек, а совершаемый в местных деньгах годовой оборот оценивается в \$108 млн. Больше всего альтернативных денежных единиц используется в США – 38.¹ Местные валюты подразделяются на четыре вида: сервисный кредит, взаимный обмен, бумажные ассигнации, бартерные схемы.

В марксистской теории, исходившей из бестоварного и безденежного характера будущего коммунистического общества, предполагалось, что в обмене между коммуной и ее членами будут использоваться «рабочие квитанции», констатирующие «индивидуальную долю участия производителя в общем труде и долю его индивидуальных притязаний на часть общего продукта». В «Анти-Дюринге» Ф.Энгельс предлагал использовать в будущем обществе «расчетную книжку» В.Вейтлинга, «где на одной стороне отмечаются рабочие часы, а на другой – получаемые за них предметы потребления».² Однако практическая реализация проекта нового общества показала невозможность преодоления «узкого горизонта буржуазного права» и ликвидации денег.

Современная история идет в направлении не упразднения, а дальнейшего развития и усложнения категории «деньги».

В 1997 году в книге «История денег» Дж. Везерфорд пророчески писал: «В недалеком будущем финансовые корпорации смогут предложить собственные электронные деньги, конкурентоспособные по отношению к национальным валютам, которые сегодня в ходу. Могут быть изобретены частные валюты, основанные на золоте, на специфическом сочетании товаров или валют, или просто на репутации и финансовой мощи кого-то или чего-то, выпускающего деньги».³

И действительно, в последние годы значительное развитие получили виртуальные криптовалюты (от греческого слова *kryptos* – тайный, скрытый). Появление криптовалют многие исследователи связывают с последствиями мирового финансового кризиса 2008 года. В 2009 году была создана платежная система Bitcoin. На сайте системы имеется компьютерная программа. Пользователь программы решает определенную математическую задачу и по успешном окончании вычислений получает один битко-

¹ Герасименко О. «В кризисные моменты будут искать что-то новое и, может, возьмут наш метод// Коммерсантъ ВЛАСТЬ. – 2013. -№8. – С.12.

² Маркс К., Энгельс Ф. Собр. соч. Т. 20.

³ Везерфорд Дж. История денег: Борьба за деньги от песчаника до киберпространства. – М.: ТЕРРА-Книжный клуб, 2001. С. 290.

ин. Невозможность подделки этой «валюты» обеспечена прозрачностью системы. Путь биткойна прост и понятен всем участникам рынка.

Главная особенность криптовалюты биткойн состоит в том, что она не привязана ни к одной из существующих государственных валют. Валютные войны, колебания курсов валют им не грозят. Однако они могут быть обменены на евро или доллары. От обесценивания их гарантирует ограниченное количество монет, которые могут быть произведены в сумме 21 миллиона. Ограничение заложено алгоритмом.

В 2011 году появилось еще несколько криптовалют, например Litecoin или Ripple. Компания OpenCoin создала первую в мире распределенную валютную биржу, использующую как государственные валюты, так и электронные рипплы.

За пять лет своего существования рынок виртуальных криптовалют вырос в несколько раз, и общий объем только одних биткойнов в реальных деньгах оценивается примерно в \$1,4 млрд.¹ В марте 2013 года онлайн-сервис BitPay, предлагающий различные способы оплаты с использованием криптовалют, объявил, что объем транзакций перешагнул порог в пять миллионов долларов в месяц. Осознав интерес потребителей к криптовалютам, другие компании решили организовать собственные виртуальные валюты. В мае 2013 года крупнейший в мире онлайн-магазин Amazon выпустил свою собственную виртуальную валюту – Amazon Coins, которая используется только для покупок внутри самого магазина и пока только для одного товара.

К преимуществам виртуальных валют относят низкую стоимость и высокую скорость осуществления платежей. Уже упомянутый Дж. Везерфорд считает, что виртуальные деньги еще более поднимут роль денег в обществе, чем это сделали металлические, бумажные и пластиковые деньги. По его мнению, в будущем будут найдены такие новые способы применения криптовалют, которые сейчас даже трудно вообразить.

В России использование криптовалют пока не слишком распространено, и отечественные эксперты относятся к ним в основном скептически. Отсутствуют примеры российских интернет-магазинов, которые бы принимали виртуальную валюту в счет оплаты покупок. Многие считают, что биткойны – это субкультура IT - специалистов. Однако существуют и мнения о том, что криптовалюты могут стать реальной альтернативой традиционным средствам платежа. В декабре 2012 года обменник электронной валюты Bitcoin-Central.net получил лицензию на банковскую деятельность во Франции.

Серьезность данного рынка доказывается усилением внимания к виртуальным валютам правоохранительных органов и государственных финансовых структур. Быстрое развитие виртуальных валют перевело эту проблему на глобальный уровень – ее обсуждают Всемирный банк, ЕЦБ, Минфин США и ФРС. Эксперты сходятся во мнении о том, что из-за ост-

¹ Много денег из ничего // Коммерсантъ – 2013.

рых, глобальных экономических проблем и финансовых кризисов граждане все чаще пытаются сберечь средства, обращаясь к криптовалютам. В августе 2013 года состоялась официальная встреча Bitcoin Foundation с представителями семи основных американских регуляторов (ФРС, Минфин, налоговая служба, ФБР и т.д.).

Государственные органы пытаются распространить свою юрисдикцию на этот рынок и считают, что виртуальные деньги должны подчиняться тем же правилам, что и обычные деньги, и это косвенно подтверждает значение криптовалют. Ведь их ставят на один уровень с операторами традиционных, классических валют.

Интерес государственных органов объясняется тем, что использование криптовалют позволяет избегать налогообложения. Граждане Германии уже более года активно пользуются виртуальными деньгами и при этом не уплачивают 25% подоходный налог при совершении сделок. Поэтому одновременно с признанием криптовалют финансовые органы намерены подвести и налоговое законодательство под новую расчетную единицу. Регуляторы также считают, что администраторы виртуальных платежных систем, не привязанных ни к одной мировой реальной валюте и позволяющих рассчитываться по всему миру, подпадают под действие законов о борьбе с отмыванием денег и обязаны отчитываться так же, как и другие системы денежных переводов.

Участники индустрии криптовалют проявляют готовность к сотрудничеству с контролирующими органами. Уже создан учредительный совет, который займется организацией Комитета рынка переводов цифровых активов – саморегулируемой ассоциации, которая будет представлять интересы операторов виртуальных валют. Создание такого представительного органа поможет им в общении с регуляторами и укрепит доверие потребителей к этой индустрии.

Однако, повышение «прозрачности» криптовалют не решит всех вопросов. Следует учитывать и еще одну сложную проблему, связанную с реализацией дискретной макроэкономической политики. Стихийный порядок «эмиссии» криптовалют существенно усложняет процесс контроля за объемом денежной массы. Классические методы регулирования объемов денежного предложения неприменимы к данной индустрии, которая использует собственную, «частную эмиссию» денег. Традиционные же участники рынка используют более-менее регулируемое государством денежное предложение.

К сожалению, данная проблема еще не включена в повестку дня экономических дискуссий. Пока сравнительно небольшие объемы криптоденежного обращения не представляют угрозы общему объему денежной массы. Однако при развитии этой индустрии может возникнуть проблема – как можно согласовать денежно-кредитную политику и неконтролируемую «эмиссию» криптовалют. Вполне возможно предположить, к примеру, что в

период применения методов сдерживающей денежно-кредитной политики произойдет существенное увеличение объемов криптоденежного предложения, что, в свою очередь, частично или полностью нейтрализует действия Центральных банков по сдерживанию перегрева экономики. Не исключена потребность в новой модели макроэкономической политики, учитывающей процессы, происходящие в настоящее время в сфере денежного обращения.

СТАНОВЛЕНИЕ КОНСАЛТИНГА

Л.В. Кузьмина, ассистент кафедры финансов,
соискатель кафедры финансового менеджмента и налогового консалтинга
*Волгоградский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации*

Одним из важнейших элементов современной экономики, ориентированных на эффективное ее функционирование и развитие ее инфраструктуры, является рынок консультационных услуг. В настоящий период консалтинг сформировался в отдельную отрасль, потому как бизнес – структуры стран не только с развитой, но и с так называемой развивающейся экономикой, не мыслят свое развитие без участия разного рода консалтинговых услуг в области управления, юриспруденции, финансов, маркетинга, налогообложения и т.д.

Заглянув в историю, можно заметить, что еще в древние века у властителей были советники, по сути, являвшиеся консультантами. Но вместе с тем, надо понимать, что история консалтинговых услуг – это история современного бизнеса, основанного на информатизации общества, компетентных основах предпринимательства, креативности, неординарности, мобильности. А значит, историю консалтинга следует вести со второй половины 19 века, когда промышленная революция вызвала у предпринимателей желание, или даже необходимость, совершенствовать свои методы управления. Тогда же у них и появились первые предпосылки обращения за опытом по рациональной организации труда и снижению издержек производства.

Выделим несколько периодов в развитии мирового рынка консалтинга.

1. Период зарождения консалтинга.

Начиная с 1914 года в США появляются первые профессиональные консультанты в области экономики. Фредерик Тейлор, основатель теории научного управления предприятием, Артур Д. Литтл, Тоуэрс Пэррин и Гаррингтон Эмерсон. Все они приобрели мировую известность, благодаря своим работам в области научной (инновационной в то время) организации труда и эффективности производства, потому как именно в это время возникает острая необходимость в преодолении ситуации «информационного голода» и отсутствия или острой недостаточности знаний и навыков, спо-

собных адаптировать бизнес к новым условиям, диктуемым рынком и всё возрастающей конкуренцией.

Вслед за появлением пионеров-консультантов организуются и первые консалтинговые компании. В 1913 Фредерик Тейлор основывает «Общество содействия научному менеджменту», в 1914 г. Тогда же, в Чикаго, Эдвин Буз организовал службу деловых исследований «Буз-Аллен энд Хамилтон». Тоуэрс Пэррин и Гаррингтон Эмерсон создают «Службу исследований в бизнесе». Вслед за ними стали появляться консультационные фирмы по управлению человеческими ресурсами, сбытом и маркетингом, а также финансовыми ресурсами.

Однако, в данный период времени еще рано говорить о выделении консалтинга в отдельную отрасль.

2. Выделение консалтинга в отдельную отрасль и внедрение его в государственный сектор.

Началом следующего этапа в историческом развитии консалтинга следует считать период после мирового экономического кризиса и Великой депрессии, который приходится на 20-30-е годы 20 века. В это время развитие бизнеса уже немыслимо без использования стратегического, маркетингового, кадрового и финансового планирования. Следовательно, спрос на услуги консультантов серьезно возрос у крупных промышленных компаний, и теперь он появляется со стороны государственного (в том числе военного) сектора.

В 1925 г. (по другим данным в 1926 г.) Джеймс О. МакКинси и Эндрю Томас Карни в партнерстве основали компанию, давшую впоследствии начало двум крупнейшим в мире консалтинговым фирмам – «МакКинси энд компани» и «А.Т. Карни».

Молодой, стремительно развивающийся рынок получил в этот период мощный толчок для стремительного рывка вперед.

3. «Золотой век» консалтинга.

Послевоенные годы характеризуются следующими показателями: резкое увеличение темпов строительства, рост деловой активности, ускорение научно-технического прогресса, интернационализация промышленности, финансов и торговли. В этот период зарождается концепция реструктуризации (разукрупнение предприятий и их слияние в альянсы с целью совместного использования ресурсов, которое, в свою очередь должно было повлечь за собой сокращения управленческих издержек).

Еще одной особенностью данного периода является то, что аудиторские фирмы стали расширять свой спектр действия за счет услуг комплексного управленческого консалтинга.

Именно этот период принято называть «золотыми годами» консалтинга, спрос на который начал расти особенно интенсивно.

Созданные в так называемый «золотой век» консалтинговые компании, такие как фирма «РА» (Великобритания, 1943 г.), сегодня не только

продолжают свое существование, но и занимают на мировом консалтинговом рынке лидирующие позиции.

4. Современный период.

С 70-х годов консалтинг получает столь широкое распространение, что в США на каждые 100 менеджеров в промышленности приходился 1 консультант. В 80-е годы появился термин "консультантовооруженность", который определяется отношением общего числа жителей страны к числу консультантов. В Японии этот показатель равен 2,5 тыс.чел.; в США - 4,5; в странах Западной Европы - 12,5; в развивающихся странах - 250-300.

После Всемирной конференции по управлению 1987 года в Париже, собравшей консультантов из Великобритании, США, Аргентины, Австралии, Бельгии, Бразилии, Голландии, Дании, Канады, Китая, ФРГ, Финляндии, Франции, Исландии, Индии, Ирландии, Италии, Японии, Монако, Норвегии, Португалии, Испании, Швеции, Швейцарии и Филиппин, состоявшейся в мае, наступает новая эра всё растущего спроса на консалтинговые услуги во всем мире.

Становление консалтинга в России.

В отличие от зарубежного, российский рынок консалтинговых услуг зарождался и развивался по собственному сценарию, по причине, в первую очередь, революционного, а не поступательного становления рыночной экономики.

История консалтинговых услуг в России насчитывает немногим более 20 лет. Российский консалтинг стал набирать обороты лишь в начале 90-х годов 20 века. Основная масса консалтинговых услуг, осуществляемых чаще всего индивидуальными консультантами, в то время приходилась на юридический и налоговый сегменты. К тому же специалисты, стоявшие у истоков этого бизнеса в России, начинали заниматься этим делом стихийно, порой без основательной научной подготовки (грамотные специалисты были наперечет), с целью извлечения моментальной прибыли, оказывая услуги частному предпринимательству в решении их сиюминутных, злободневных вопросов. Такие специалисты позднее стали объединяться и создавать консалтинговые агентства для более эффективной деятельности. Российские бизнесмены, которые тоже стали предпринимателями внезапно, неохотно обращаются в специализированные консалтинговые агентства и платят деньги за "непонятные" услуги, которые сегодня уже, несомненно, являются одними из самых эффективных инструментов развития бизнеса в любой отрасли.

Сегодня, к счастью, ситуация изменилась и уже почти ничем не напоминает то, что происходило в 90-х годах прошлого столетия. Бизнес становится по-европейски цивилизованным, а консалтинговые услуги с каждым годом отвоевывают себе все более значимое место на российском рынке.

Среди тех, кто пользуется услугами консалтинга, первое место принадлежит представительствам иностранных компаний. Связано это со

стремлением последних максимально адаптировать свои приемы и методы управления бизнесом к российским экономическим условиям. Следует отметить, что у «иностранцев» гораздо меньше возникает причин для сопротивления преобразованиям и конфликтов, чем у «коренных» российских предпринимателей, так как практика широкого использования услуг консультантов для них является нормой. Тем не менее, в списках клиентов отечественных и зарубежных консалтинговых агентств значатся и российские предприятия. Чаще всего, это бизнес - структуры, занятые области новых технологий, а также фирмы, уже добившиеся определенных результатов и ориентированные на еще большие успехи и долгосрочное существование.

Сегодня можно наблюдать ускорение развития рынка консалтинга в России, причем как отдельных его отраслей, таких как финансовый консалтинг, IT – консалтинг, реинжиниринг, антикризисное управление (в том числе консалтинг для муниципалитетов и территориального руководства), инвестиционный консалтинг, так и всего комплекса в целом.

РАЦИОНАЛЬНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ, КАК ОДНА ИЗ ГЛАВНЫХ СОСТАВЛЯЮЩИХ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

А.С. Лагуткин, ст. преподаватель кафедры бухгалтерского учета
Камчатский филиал Российского университета кооперации

Материально-производственные запасы являются частью оборотного капитала. Их грамотный, систематизированный учет является гарантией эффективного управления предприятием. Отсутствие достоверных данных о наличии и движении материально-производственных запасов может привести к неверному управленческому учету и, как следствие, к убыткам.

Затраты на материально-производственные запасы служат основой и являются необходимым условием выполнения программы выпуска и реализации продукции, снижения ее себестоимости. Особо важное значение имеет учет расхода материально-производственных запасов. От объективности и достоверности информации, формируемой на участке учета материально-производственных запасов, зависят сумма налога на добавленную стоимость, себестоимость продукции, финансовый результат, налогооблагаемая прибыль, сумма налога на прибыль.

Запасы представляют собой один из важнейших факторов обеспечения постоянства и непрерывности воспроизводства. Эту важную роль играют все составные части совокупного материального запаса, в том числе товарно-материальные ценности, находящиеся у предприятия в обращении.

Поэтому повышение эффективности их использования является одним из важнейших факторов снижения себестоимости продукции и роста

прибыли. Рациональное использование сырья и материалов во многом определяется постановкой бухгалтерского учета и организации аналитических работ. В связи с приближением учета к международным стандартам, роль и значение учета материалов и сырья трудно переоценить, а обсуждение актуальных проблем учета весьма своевременно. Этот факт придает большое значение учету и анализу по сырью и материалам и позволяет сделать вывод об актуальности и необходимости изучения и исследования данной темы в настоящее время.

Непрерывность производства требует, чтобы на складах постоянно находилось достаточное количество сырья и материалов для полного удовлетворения потребностей производства в любой момент их использования. Поэтому необходимость бесперебойного снабжения производства в условиях непрерывности спроса и дискретности поставок, обуславливает создание на предприятиях материальных запасов, то есть товарно-материальных ценностей.

Производство любого вида продукции (работ, услуг) связано с использованием материально-производственных запасов. Материальные ресурсы определенного ассортимента и качества являются основой и необходимым условием выполнения программы выпуска и реализации продукции (работ, услуг), снижения себестоимости. Комплексное использование ресурсов, их рациональный расход, применение более дешевых и эффективных материально-производственных запасов является важнейшим направлением увеличения выпуска продукции и улучшения финансового состояния предприятия.¹

Обновление ассортимента, расширение материально-производственных возможностей обуславливает рост потребности в материальных ресурсах.

Номенклатура материально-производственных запасов дает возможность правильно систематизировать и группировать расчеты потребности в одних и тех же материалах.

Рост потребности в материальных ресурсах может быть удовлетворен экстенсивным и интенсивным путем.

Экстенсивный путь удовлетворения в материальных ресурсах предполагает приобретение или изготовление большего количества материалов, что ведет к росту удельных материальных затрат. Однако себестоимость продукции может снизиться, если увеличен объем производства или сокращены постоянные затраты.

Интенсивный путь удовлетворения потребностей в материальных ресурсах предполагает более экономное расходование материалов в процессе производства, что обеспечивает сокращение удельных материальных затрат и снижает себестоимость продукции.²

¹ Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М: ИНФРА-М, 2009. – 534с.

² Абрютин М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. – М: Дело и Сервис, 2008г. – 272с

Своевременное поступление и эффективное использование материально-производственных запасов обеспечивает бесперебойную, ритмичную работу предприятия, выполнение бизнес-плана и увеличение прибыли. Необоснованный излишек может приводить к замедлению оборачиваемости оборотных средств, что ухудшает финансовое состояние.

Полная обеспеченность потребности в материально-производственных запасах источниками покрытия является условием бесперебойной работы.

Источники покрытия делятся на две группы: внешние и внутренние. К внешним источникам относят материально-производственные запасы, поступающие от поставщиков в соответствии с заключенными договорами, либо ресурсы материально-производственных запасов на оптовых базах. К внутренним источникам покрытия потребности относят использование вторичного сырья, сокращение отходов сырья, собственное изготовление полуфабрикатов, экономия при хранении, транспортировке, вследствие научно-технического прогресса.

Реальная потребность в завозе материально-производственных запасов со стороны равна разнице между общей потребностью и суммой собственных внутренних источников покрытия.

Грамотная организация управленческого учета позволяет контролировать обеспеченность потребности в завозе материально-производственных запасов договорами на их поставку и фактическим выполнением поставки материально-производственных запасов.

Выборочный анализ данных управленческого учета в организациях потребительской кооперации Камчатского края позволяют определить ряд основных направлений повышения эффективности использования материально-производственных запасов:

1. Создание резерва материальных ресурсов для ликвидации чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера.
2. Создание аварийного запаса материально-производственных запасов.
3. Максимально возможное использование имеющегося запаса материально-технических ресурсов в границах нормативного неснижаемого запаса.
4. Разработка сводного план материально-технического обеспечения.
5. Разработка и внедрение «Методики выбора поставщика», позволяющей установить зависимость выбора поставщика от критериев надежности, качества и выгоды сделки.
6. Разработка и принятие мер по ликвидации неликвидов.
7. Регистрация организаций на электронной торговой площадке в качестве участников электронных торгов.
8. Обеспечение своевременного выполнения плана закупок для выполнения ремонтной, эксплуатационной и инвестиционной деятельности.
9. Обновление имеющегося оборудования.

АКТИВИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА В ЖИВОТНОВОДСТВЕ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА КАМЧАТСКОГО КРАЯ

И.В. Лагуткина, к.э.н., доцент кафедры
экономики кооперации и предпринимательства
Камчатский филиал Российского университета кооперации

Дореформенный опыт развития АПК Камчатского края показывает, что регион располагает стратегическими возможностями для развития производства и переработки животноводческой продукции. Именно животноводство является сегодня актуальным направлением организации инвестиционного процесса в АПК Камчатского края. С позиции окупаемости инвестиционных затрат рынок мяса и мясопродуктов является чрезвычайно перспективным. При доступном уровне цены потребление мяса (по мере роста доходов населения) должно постоянно расти.

Животноводство в Камчатском крае представлено следующими отраслями – молочным и мясным скотоводством, свиноводством, яичным и бройлерным птицеводством. Животноводство непосредственно связано с растениеводством, дающим первичный продукт органической растительной массы, перерабатываемой животными во вторичные высокоценные продукты. Оно оказывает большое положительное воздействие на земледелие как источник удобрений. Являясь важной составной частью всего сельскохозяйственного производства, животноводство существенно влияет на всю экономику сельского хозяйства региона.

Динамика валовой продукции животноводства в период 1981-1985 гг. по Камчатской области подтверждает высокий потенциал стратегического инвестирования в отрасль. За обозначенный период удельный вес валовой продукции животноводства варьировал от 74,7% до 78,3%, в то время как в 2008 году он составил всего 37,6%. Ускоренный рост производства продуктов животноводства будет способствовать интенсификации этой отрасли.

Важнейшим резервом повышения уровня фондоотдачи является увеличение производства мяса, молока, яиц. Как показывает опыт дореформенного периода, такими резервами сельское хозяйство Камчатского края располагает (таблица 1).

В целом по Камчатской области производство мяса (в живом весе) возросло с 8,1 тыс. т в среднем за 1961-1965 гг. до 20,9 тыс. т – в среднем за 1981-1985 гг. В перерасчете на убойный вес производство мяса за обозначенный период увеличилось с 5,3 тыс. т до 14,6 тыс. т.

За период 2006-2010 годы удельный вес валовой продукции животноводства в Камчатском крае существенно сократился и составил 44,9%.

Решение мясной проблемы возможно на основе создания устойчивой кормовой базы с обеспеченностью кормами в пределах 40 ц кормовых единиц на 1 условную голову крупного рогатого скота и содержанием в 1

кг кормов 110-115 г перевариваемого протеина. Этой цели должны послужить интенсификация естественных кормовых угодий и полевого кормопроизводства, расширение площадей и повышение продуктивности культурных пастбищ. Это позволит значительно повысить объем производства мяса в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий.

Таблица 1- Экономика отраслей животноводства в Камчатском крае*

Показатели	Годы					
	1961-1965	1966-1970	1971-1975	1976-1980	1981-1985	2006-2010**
1	2	3	4	5	6	7
Валовая продукция животноводства, млн.руб.	33	67	97	75	95	8447,2
Удельный вес валовой продукции животноводства (в%)	76,3	74,7	76,7	77,4	78,3	44,9

*Матюк Л.В., Веняминава Л.Е., Суббота М.А., Климова И.В. Продовольственный комплекс Камчатского края: история, проблемы, перспективы развития: монография. – Петропавловск-Камчатский: Камчатский филиал АНО ВПО ЦС РФ «Российский университет кооперации», 2011. – 232 с.

**Камчатский статистический ежегодник Стат.сборник. Камчатстат. – Петропавловск-Камчатский, 2011. - 428 с.

Правильно организованное крупное специализированное животноводство предполагает такую комбинацию отраслей, которая обеспечивает постоянную в контрастных условиях благоприятную производственную взаимосвязь как между собой, так и между животноводством в целом и земледелием. Это сложное взаимодействие отраслей сельскохозяйственного производства определяет устойчивость принятой производственной структуры и является одним из решающих факторов ее экономической эффективности.

Производство мяса птицы и свинины должно базироваться вблизи комбикормовой промышленности, мясное скотоводство – в основном на кормовых угодьях, обеспечивающих высокий уровень кормления животных и рациональное использование навоза в качестве органических удобрений для полевых культур.

Одним из важнейших факторов, определяющих рентабельность животноводства, является уровень продуктивности сельскохозяйственных животных. Рентабельное животноводство может быть только в том случае, когда обеспечивается определенный оптимальный в данных условиях уровень среднесуточных привесов молодняка и взрослого поголовья крупного рогатого скота на откорме, свиней и птицы на выращивании и откорме, повышение сдаточного веса животных. В свою очередь продуктивность каждого вида скота и птицы непосредственно связана с общим количеством

потребляемых кормов и качественным составом кормовых рационов. Укрепление материально-технической базы животноводства, увеличение поголовья скота повысит производственный потенциал отрасли.

Основой скотоводства как ведущей товарной животноводческой отрасли является молочный скот, который вполне правомерно относится к основным средствам производства. Поэтому наиболее полное использование возможностей молочного скота, как и других основных фондов, имеет большое народнохозяйственное значение и определяет эффективность инвестиций в скотоводстве.

Важнейшая роль в увеличении объемов валовой продукции животноводства принадлежит молочному скотоводству. Значительный резерв повышения производства молока – улучшение селекционно-племенной работы с перспективными отечественными породами молочного скота и более широким использованием мировых генетических ресурсов. Основные резервы быстрого увеличения молока заключаются в широком внедрении интенсивных методов в животноводстве: направленном выращивании молочного поголовья, улучшении племенного дела, борьбе с яловостью, подготовке к отелу, всемерном повышении качества кормов и подготовке их к скармливанию, совершенствовании организации и оплаты труда.

В повышении уровня обеспеченности населения Камчатского края мясом за счет собственного производства важная роль принадлежит свиноводству. Роль его в экономике животноводства велика. В стоимости валовой продукции животноводства сельскохозяйственных предприятий доля продукции свиноводства составляет 20%.

Биологические особенности свиней – плодовитость, короткий эмбриональный период развития, высокая окупаемость корма, высокий убойный выход мяса, а также отработанность промышленной технологии – создают значительные экономические преимущества отрасли. Эта отрасль занимает в животноводстве второе место после крупного рогатого скота. А с учетом территориально-географического положения Камчатского края, свиноводство может занять ведущее место в производстве мяса.

Свиноводство в Камчатском крае получило бурное развитие еще в дореформенный период, поголовье свиней в 1981-1985 гг. по сравнению с 1961-1965 гг. возросло на 43 тыс. голов. И поэтому при должном уровне финансовой поддержки отрасль способна занять ведущее место в решении проблемы продовольственной безопасности и продовольственного обеспечения региона.

Свиноводство в Камчатском крае является важнейшей отраслью ускоренного решения проблемы обеспечения населения мясом высокого качества при низкой его себестоимости. Перевод отрасли на промышленную технологию и дополнительный приток инвестиций именно в этом направлении обеспечит высокий уровень рентабельности производства.

Камчатский край располагает достаточным опытом наращивания продукции животноводства и продуктов их переработки собственного производства. Необходимым является не только «возрождение» сельскохозяйственных организаций, разрушенных в постсоветский период, но и осуществление инвестиционных проектов по строительству в Камчатском крае новых животноводческих комплексов, в первую очередь, свиноферм и птицефабрик. Возрождение отрасли необходимо не только для выполнения санитарно-гигиенических требований к обеспечению человеческого здоровья и повышения качества жизни населения, но и для стимулирования эффективности межхозяйственных связей. Приток инвестиций в животноводство позволит увеличить инвестиционную активность во всех сферах АПК.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ МЕДИА ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

М.И. Лапшина, аспирант кафедры маркетинга и рекламы
Владимирский филиал Российского университета кооперации

Процессы мировой глобализации и информатизации общества приводят к изменению традиционных сфер коммуникации. Наибольшую популярность в последнее десятилетие приобрел такой коммуникационный канал как Интернет, являясь своего рода площадкой безбарьерного общения на международном уровне.

Охватывая практически все сферы бизнеса, Интернет играет особую роль в продвижении образовательных услуг. Сегодня наблюдается всестороннее массовое внедрение информационных технологий в сферу образования, приобретающих особую актуальность в рамках вхождения России в международное образовательное пространство.

Современные средства коммуникации, такие как электронная почта, телеконференции, интерактивные беседы первоначально решали в основном задачи делового общения (деловая переписка, информирование, обсуждение проблем, рабочие коммуникации). С развитием веб-технологий расширялись и возможности осуществления интернет-коммуникаций: наиболее распространенными формами общения с помощью веб-технологий становятся социальные сети, форумы, блоги, другими словами - социальные медиа, представляющие набор онлайн-технологий, которые позволяют пользователям общаться между собой (делиться своими мнениями, опытом и знаниями, взаимодействовать друг с другом, налаживать контакты, а также делиться новостями, информацией, видео, фото, музыкой).

К основным видам социальных медиа относят:

- социальные сети (Facebook, Вконтакте, MySpace, Одноклассники, Google+, Мой мир);
- профессиональные социальные сети (LinkedIn, ПрофессионалыРу);

- блоги – сетевые дневники (LiveJournal, WordPress);
- микроблоги (Twitter, smster);
- социальные базы данных – открытые энциклопедии (Wikipedia, летописи),
- Видеосервисы (YouTube, RuTube);
- Фотосервисы (Instagram, Pinterest, Flickr);
- Новости (Digg, Reddit);
- Онлайн-игры (World of Warcraft).

Наиболее универсальным инструментом общения и самым популярным сервисом, удерживающим внимание большей части интернет-аудитории, являются социальные сети. Кроме того, социальные сети - это мощный инструмент управления персоналом и проведения рекламных и маркетинговых кампаний по продвижению различных видов услуг, в том числе и образовательных.

Сам термин «социальные сети» впервые был введен социологом Манчестерской школы Джеймсом Барнсом в 1954 году. В последующие десятилетия понятие «социальная сеть» приобрело большую популярность на Западе. Появились такие понятия, как теория социальных сетей, анализ социальных сетей, которые стали применяться в самых различных областях. Со временем компьютерные технологии облегчили количественный анализ социальных сетей. Когда же появился Интернет, были созданы компьютерные социальные сети, причем все веб-пространство можно рассматривать как большую социальную сеть. В интернете появилось множество сервисов, помогающих людям установить связи по сети, называемых также социально-сетевыми услугами.

Социальная сеть в Интернете - интерактивный многопользовательский веб-сайт, представляющий автоматизированную социальную среду, позволяющую общаться пользователям, объединенным общими интересами. Сюда можно отнести одноклассников, нынешних и бывших коллег, однофамильцев, специалистов в определенной области и многих других. Практически в любой социальной сети у каждого пользователя имеется свой «профиль», куда включается информация о его персональных данных. Предусматривается создание и последующее развитие групп «друзей по интересам». К социальным сетям относятся и тематические форумы, особенно отраслевые, которые активно развиваются в последнее время. Характерной особенностью социальных сетей является то, что их контент (содержание) наполняется самими участниками сети и наличие явно установленных связей между участниками.

По данным опроса сервиса «Глас Рунета», в котором приняли участие более 2000 активных пользователей Рунета, в том числе 86% проживающих в России и 14% за рубежом, большинство (66%) опрошенных знают о существовании в Интернете социальных сетей и пользуются их возможностями. Среди тех, кто знает о существовании социальных сетей,

лишь 10% не пользуются ими. Особенно активно возможности социальных сетей использует молодежь в возрасте от 16 лет.

В последнее время исследователи стараются найти новые сферы применения социальных сетей в различных направлениях деятельности человека, максимально используя все возможности данного объекта информационных технологий.

Поскольку основная доля целевой аудитории социальных сетей приходится на активное молодое поколение - выпускники школ, абитуриенты, студенты - применение данного коммуникационного канала становится наиболее актуальным для продвижения образовательных услуг.

Его значимость заключается, в первую очередь, в том, что посредством интернет-сети вузы реализуют важнейшие стратегические задачи в своей деятельности, такие как:

- знакомство с потенциальными абитуриентами;
- прямое общение в режиме «онлайн» благодаря современным программам, форумам, блогам, социальным группам и страницам;
- широкий охват аудитории потенциальных абитуриентов не только в рамках страны, но и всего мирового рынка образовательных услуг.

Главная особенность заключается в том, что на сегодняшний день Интернет является одним из ключевых каналов реализации важнейшей функции вузов - набора абитуриентов, поэтому его использование на рынке образовательных услуг становится все более актуальным по сравнению с другими сферами деятельности.

Стоит отметить, что социальные сети, как правило, характеризуются следующими основными принципами:

- идентификация – возможность указать информацию о себе (школу, институт, дату рождения, интересы и т.д.);
- присутствие на сайте – возможность увидеть, кто в настоящее время находится на сайте, и вступить в диалог с другими участниками;
- отношения – возможность описать отношения между двумя пользователями (друзья, члены семьи, друзья друзей и т.д.);
- общение – возможность общаться с другими участниками сети (отправлять личные сообщения, комментировать материалы);
- группы – возможность сформировать внутри социальной сети сообщества по интересам;
- репутация – возможность узнать статус другого участника, проследить его поведение внутри социальной сети;
- обмен – возможность поделиться с другими участниками значимыми для них материалами (фотографиями, документами, ссылками, презентациями и т.д.).

Эти и другие принципы, несомненно, учитываются при разработке стратегии продвижения образовательных услуг через социальные медиа, в частности, через социальные сети. Механизм данной стратегии включает-

ся, во-первых, в определении целей и ориентиров продвижения; во-вторых, в проведении исследований и выявлении конкретной целевой аудитории; в-третьих, в подготовке базы контактов и основного наполнения; в-четвертых, в измерении полученных результатов посредством усиления присутствия бренда вуза на социальных платформах, увеличением трафика университетского сайта, усилением положительного отношения потребителей и восприятия бренда вуза, а также развитием отношений для потенциальных партнёрских отношений в будущем; и, наконец, в анализе полученных результатов от проведенной кампании по продвижению образовательных услуг.

Методы продвижения образовательных услуг в социальных сетях, как правило, делятся на два типа: на бесплатной и платной основе.

К бесплатным методам относятся:

- Создание сообщества или группы - доступно в большинстве социальных сетей, чаще всего такая функция бесплатна. Например, в таких популярных сетях, как Facebook (в мировом масштабе), Вконтакте, Одноклассники (в масштабах России). В созданные группы можно пригласить друзей и других заинтересованных лиц, которые могут оказаться потенциальными клиентами образовательных услуг (будущие выпускники школ, абитуриенты, их родители). Далее следует позаботиться об организации общения между пользователями в группе: создавать интересные темы, через создание искусственных профилей имитировать дискуссию между реальными пользователями. Например, группы о студенческой жизни вуза, сообщества абитуриентов и выпускников университета. Заинтересованных пользователей можно приводить с помощью поиска по интересам в аналогичных группах других сервисов. При этом главным критерием успешности подобного метода продвижения является наличие обязательной обратной связи и сетевой активности созданного профиля группы или сообщества.

- Создание публичных страниц (fan page). Методы продвижения таких страниц схожие с продвижением в сообществах и группах.

- Использование медиа-контента (картинки, аудио, видео), куда можно вставить название вуза, адрес сайта и др. Наиболее популярной сетью для этого является YouTube.

Среди платных методов продвижения образовательных услуг в социальных сетях обычно выделяют следующие:

1. Реклама в приложениях для социальных сетей: программы для создания картинок, аватаров, различные игры.

2. Таргетированная реклама, направленная на определенную категорию пользователей, конкретный сегмент целевой аудитории вуза. Наиболее распространена среди способов платного продвижения услуг в социальных сетях. Сюда можно отнести рекламу для конкретного города, страны, для людей с определенным возрастом, интересами.

3. Проведение конкурсов, акций, скидок для целевой аудитории с призами для победителей. Например, скидки на обучение или конкретную программу, курсы.

Важное значение для продвижения имеет выбор социальной сети. Довольно часто продвижение в специализированных социальных сетях оказывается эффективнее продвижения в популярных сетях общего направления. Специализированные социальные сети отличаются от универсальных социальных сетей тем, что их участников объединяет не только стремление к некой области знаний, но и желание сотрудничать в процессе применения этих знаний на практике. К таким сетям относятся LinkedIn, ПрофессионалыРу. Члены сообщества таких сетей хорошо понимают друг друга, поскольку работают над схожими проблемами. Они могут состоять из руководителей, преподавателей, специалистов по маркетингу и других специалистов. Причем эти сообщества не обязательно должны быть ограничены рамками одного вуза, а могут объединять людей со схожими интересами в разных организациях по всему миру. Для вузов, имеющих большое количество филиалов, корпоративная социальная сеть может стать инструментом взаимодействия сотрудников между собой часто в целях быстрого получения нужной информации, оказания взаимопомощи.

Стоит также отметить, что по последним оценкам, многие высококонкурентные компании, а также мировые брендовые вузы, продвигая свои услуги в социальных медиа, не ограничиваются выбором лишь одной социальной сети. Как правило, продвижение осуществляется сразу в нескольких, причем различных по своему виду, социальных сетях, например, таких как, Facebook, Twitter, Google+, LinkedIn и YouTube. Это прямой путь к привлечению своего целевого рынка и существующей клиентской базы для достижения максимальных продаж, это же позволяет понять предпочтения и поведение преобладающих потребителей и обеспечить их лояльность к бренду вуза в частности.

Однако, процесс продвижения образовательных услуг одновременно в нескольких социальных сетях должен носить продуманный, четкий характер и быть интегрирован с другими видами продвижения. Причем основная идея заключается в том, чтобы направить свои усилия в социальных медиа на ключевых пользователей, которые имеют влияние в своих социальных сетях.

Выделим основные преимущества продвижения образовательных услуг вузов в социальных медиа:

- широкий охват аудитории;
- возможность бесплатного продвижения;
- продвижение товаров и услуг осуществляется быстрее, чем при использовании стандартной поисковой оптимизации SEO;
- нет необходимости в собственном сайте;

– использование так называемого «вирусного маркетинга», чему способствуют тесные связи между пользователями, которые делятся самой различной информацией между собой (любая информация распространяется очень быстро, охватывая новых людей);

– удобные и понятные интерфейсы для коммуникации, заменяющие общение через электронную почту, ICQ и др.

Для увеличения эффекта поисковую оптимизацию SEO и продвижение в социальных сетях можно комбинировать. На сайте образовательной организации обязательно должны присутствовать кнопки социальных сетей, благодаря которым посетители смогут быстро поделиться информацией со своими друзьями или последователями.

Таким образом, на сегодняшний день социальные медиа являются эффективным продвижением образовательных услуг, имеющим широкий спектр возможностей и уникальных положительных особенностей, потенциал которых необходимо использовать в современном образовании.

ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ

Л.М. Лохтина, к.э.н., доцент кафедры мировой экономики и менеджмента
*Саранский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации*

Малый и средний бизнес играет большую роль в экономике всех развитых стран. В первую очередь это связано с диверсификацией производства и индивидуализацией потребительского спроса.

Результаты анализа работы малых предприятий в Российской Федерации и Республике Мордовия в частности свидетельствуют о том, что уровень их развития значительно отстает от средне российских показателей и по объему деятельности, и по уровню эффективности.

Так, к началу 2012 года в России было зарегистрировано 231,6 тыс. малых предприятий, что на 5,4% больше, чем годом ранее. В Республике Мордовия на конец 2011 г. было зарегистрировано 1174 малых предприятия (без микропредприятий). По сравнению с 2010 г. количество малых предприятий несколько сократилось - на 14,3%.

Если эти цифры сравнивать с количеством малых предприятий в других регионах Приволжского Федерального округа, то Республика Мордовия занимает 13 место из 14. Почти в 5,5 раз количество малых предприятий в республике меньше, чем у лидеров – Самарской и Нижегородской областей. Если посмотреть на ближайших соседей – Пензенскую область, то её показатель в 1,8 раза выше, чем у нас. Поэтому, прежде всего, необходимо создать условия, способствующие увеличению количества малых предприятий, что в свою очередь положительно отразится на улучшении экономического потенциала республики.

Однако нельзя сравнивать Нижегородскую область с Республикой Мордовия, потому что по своему экономическому потенциалу и численности населения они не сопоставимы. Для этого определяют относительный показатель, который позволяет проводить более корректные сравнения. В качестве такового в нашем случае выступает количество малых предприятий в расчете на 100000 человек населения. В Мордовии на 100000 жителей приходится 147,8 зарегистрированных малых предприятий и по этому показателю республика занимает 9 позицию среди субъектов Приволжского Федерального округа. Наибольший показатель отмечается по Кировской области, от которого Мордовия отстает на 70 единиц или на 47%. В Российской Федерации количество малых предприятий в расчете на 100 тыс. жителей оставило 162,1 ед., что превышает показатель прошлого года на 7,3 ед. Как видим, Мордовия существенно отстает от средне российского показателя.

Сферой наиболее предпочтительной для малого бизнеса остается оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования и на эту сферу приходится наибольший удельный вес – этим занимаются 26% от общего количества малых предприятий. Второе место занимают операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг – 17%; на строительство приходится 15%; сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство занимают 12%, другие виды деятельности составляют 10%.

Среди индивидуальных предпринимателей, по сравнению с предприятиями, в сфере торговли, ремонта и услуг занято еще больше работников - 57% всех рабочих мест. Гораздо меньшая доля рабочих мест - 9% - отмечена на транспорте и связи, 9% - в сфере добычи полезных ископаемых, обрабатывающих производств, производства и распределения электроэнергии, газа и воды. По 7% всех рабочих мест приходится на индивидуальных предпринимателей, осуществляющих операции с недвижимым имуществом, и на индивидуальных предпринимателей, занятых в сельском хозяйстве.

Отраслевая принадлежность предприятий малого бизнеса, распределение занятых позволяет сделать вывод о неэффективности его государственной поддержки, так как предприятия реального сектора экономики занимают незначительную долю.

Высокий удельный вес предприятий торговли и сферы услуг объясняется тем, что для их создания требуется относительно небольшой первоначальный капитал, риск банкротства здесь достаточно невысокий, для них характерна быстрая окупаемость капитала в отличие от предприятий производственной сферы (реальной экономики).

Для того чтобы малый бизнес действительно оказывал положительное влияние на развитие экономики необходимо формирование оптимальной структуры: основная доля малых предприятий должна быть сосредоточена в реальном секторе экономики.

В январе-декабре 2011 года средняя численность работников малых предприятий Республики Мордовия с учетом внешних совместителей и

работников, работающих по договорам гражданско-правового характера составила 32670 человек. Наибольшая численность занятых малым предпринимательством за период с 2005 по 2011 гг. была отмечена в 2009 г. и составила 45460 человек, что на 28 % больше, чем в 2011 г.

Лидирующие позиции по количеству работников принадлежат следующим видам деятельности: оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (23,5% от общего количества занятых на малых предприятиях), операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг (16,0%), сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство (17,8%).

По сферам занятости работники малого бизнеса распределяются следующим образом: в оптовой и розничной торговле, ремонтом автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования в 2011 г. было занято 7665 человек; сельским хозяйством, охотой и лесным хозяйством занималось 5810 человек; операциями с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг - 5231 человек; в обрабатывающем производстве – 5078 человек; в строительстве – 4224 человека; на транспорте и связи – 1594 человека; финансовой деятельностью – 215 человек.

Оборот малых предприятий за 2011 г. составил 40,6 млрд. руб., выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг (без НДС, акцизов и аналогичных платежей) – 41,2 млрд. руб. Более 50% оборота и выручки малых предприятий приходится на предприятия оптовой и розничной торговли; ремонта автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования.

Среднемесячная заработная плата работников малых предприятий за январь-декабрь 2011 года составила 10145,8 рубля, что на 25,3% меньше чем на средних предприятиях. Среднемесячная заработная плата на средних предприятиях за аналогичный период составила 13585,5 рубля.

Для республики характерна дифференциация заработной платы работников различных видов экономической деятельности. Наиболее высокий уровень заработной платы сложился на предприятиях, связанных с финансовой деятельностью. Средняя заработная плата в 2011 г. составила 31755 руб. Второе место по уровню заработной платы принадлежит сфере здравоохранения и предоставления социальных услуг, третье – транспорту и связи, где средняя заработная плата составила 13760 руб. Вместе с тем заработная плата занятых на предприятиях сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства, гостиниц и ресторанов, учреждений образования значительно ниже средне республиканского уровня.

Малыми предприятиями за январь-декабрь 2011 г. было использовано 1472,9 млн. рублей инвестиций в основной капитал (в части новых и приобретенных по импорту основных средств), что более чем в два раза больше, чем в 2010 г. Наибольшие объемы вложений были осуществлены в строительство (601,9 млн. руб.), транспорт и связь (150,0 млн. руб.), операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг (88,5 млн. руб.)

По итогам 2011 г. наблюдался прирост практически по всем показателям развития малого бизнеса в Республике Мордовия по отношению к прошлому году. При сокращении численности работников, занятых на предприятиях малого бизнеса на 13%, оборот малых предприятий увеличился на 4,0%, выручка на 5,0%; средняя заработная плата выросла на 5,0%, а инвестиции в основной капитал увеличились в 2,3 раза.

Процессы, происходящие в сфере малого предпринимательства Республики Мордовия, свидетельствуют о том, что при значительном потенциале этот сектор еще далек от уровня, характерного для страны с развитой рыночной экономикой. Несмотря на то, что за последние годы наблюдается значительный прирост по многим показателям в сфере малого предпринимательства, Республика Мордовия все еще находится на последних местах в рейтинге по Приволжскому федеральному округу. Поэтому правительству республики необходимо проводить более эффективную политику поддержки малого предпринимательства по всем отраслям производства.

Основные проблемы, тормозящие развитие малого предпринимательства в Республике Мордовия связаны с:

- недостаточным уровнем развития финансово-кредитного механизма технологий финансовой поддержки малого предпринимательства;
- невысоким уровнем развития системы информационно-консалтинговой поддержки субъектов малого бизнеса;
- низким уровнем инновационности малого бизнеса;
- проблемами кадрового обеспечения и подготовки специалистов для малого предпринимательства;
- избыточными административными барьерами, большим количеством контролирующих органов;
- недостаточным развитием инфраструктуры поддержки малого бизнеса;
- затрудненным доступом к земельным ресурсам и недвижимости;
- высокой стоимостью подключения к инженерной инфраструктуре, что особенно важно для малого бизнеса, работающего в производственной сфере;
- дефицитом финансового ресурса.

Особо остро в Мордовии стоит проблема высокой стоимости аренды торговых площадей. По мнению предпринимателей, сегодня в регионе необходимо строительство дополнительных торговых центров, но представители бизнеса сталкиваются не только с отсутствием достаточных средств на строительство торговых объектов, но, прежде всего, с серьезными сложностями с выделением под центры земельных участков.

Разрешить проблемы, препятствующие дальнейшему развитию малого предпринимательства в республике, позволят оптимизация его государственной поддержки и обеспечение эффективного взаимодействия исполнительных органов государственной власти Республики Мордовия, органов местного самоуправления и общественных объединений предпринимателей.

Как показывает мировой и отечественный опыт, одним из наиболее эффективных методов государственной поддержки малого предпринимательства является программно-целевой метод. Программно-целевой метод государственного регулирования в приложении к сфере малого предпринимательства на республиканском уровне предполагает выявление стратегического потенциала малого предпринимательства и ключевых проблем, препятствующих его развитию.

Решение данных проблем осуществляется в рамках «Комплексной программы развития и государственной поддержки малого предпринимательства в Республике Мордовия на 2011-2015 годы», утвержденной постановлением Правительства РМ от 20 декабря 2010 г. № 498. Основным ее разработчиком выступило Министерство торговли и предпринимательства Республики Мордовия.

Целью программы является формирование благоприятных условий для развития малого предпринимательства и увеличение его вклада в производственную и социальную сферы экономики на основе оптимизации его государственной поддержки и обеспечения эффективного взаимодействия по вопросам поддержки и развития малого предпринимательства исполнительных органов государственной власти Республики Мордовия и общественных объединений предпринимателей. В утвержденной Комплексной программе на 2011-2015 гг. были сохранены востребованные предпринимателями формы поддержки, а также добавлены иные направления развития малого бизнеса, причем особое внимание уделено развитию предпринимательства на муниципальном уровне.

Субъектам малого бизнеса, реализующим проекты в приоритетных направлениях республиканской экономики, государство предоставляет субсидии на оплату части процентов за пользование кредитами банковских организаций.

В 2011 году в рамках общереспубликанской Комплексной программы 44 субъектам малого и среднего предпринимательства были предоставлены субсидии в размере 19,8 млн. рублей на оплату части процентов за пользование кредитами российских кредитных организаций. На начало мая 2012 года подобные субсидии на общую сумму 12,9 млн. рублей получили 34 субъекта малого и среднего бизнеса.

Успешно работает Гарантийный фонд кредитного обеспечения РМ, специально созданное для обеспечения доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к кредитным ресурсам банков. В 2011 году Гарантийный фонд предоставил поручительства по банковским кредитам 44 субъектам малого и среднего бизнеса на общую сумму 157,3 млн. рублей. На начало мая 2012 года предоставлено 16 поручительств, на общую сумму 58,9 млн. рублей.

Гарантийный фонд кредитного обеспечения РМ помогает предпринимателям в получении банковских кредитных средств. На сегодняшний день фонд аккумулирует около 100 млн. рублей.

Многие из начинающих мордовских предпринимателей получили гранты в размере 150 тысяч рублей. Дополнительные финансовые ресурсы молодой предприниматель может получить и из Венчурного фонда РМ – если его идея того стоит.

Реализуется направление по микрофинансированию (на суммы до 200 тысяч рублей под 8-10% годовых) проектов малого предпринимательства. Эффективную поддержку малому и среднему бизнесу оказывает Фонд поддержки предпринимательства Республики Мордовия. За 2011 год им выдано 477 микрозаймов субъектам малого и среднего предпринимательства на сумму 155,3 млн. рублей. Главная особенность этих микрозаймов – в минимальной процентной ставке. Она составляет всего 8% годовых. Год от года повышается размер микрозайма: если сначала он был ограничен суммой в 200 тысяч рублей, то потом эта планка поднялась до 500 тысяч, а с октября 2011 года – до 1 млн. рублей.

Одно из важнейших направлений Комплексной программы – дальнейшее развитие районной бизнес – инфраструктуры. Современные бизнес-центры открыты в Атяшевском, Чамзинском, Торбеевском и Ардатовском районах. Согласно проекту Комплексной программы, в 2011 году подобные бизнес-центры будут созданы практически в каждом районе. Сюда предприниматели смогут обратиться за правовой, методической, консалтинговой поддержкой. Помимо всевозможных консультаций, центры предложат бизнесменам и ведение бухгалтерской отчетности, чтобы предприниматели смогли сосредоточиться только на своей работе. Там же может быть организована учеба для начинающих бизнесменов. Существенной поддержкой для районных предпринимателей станет компенсация их расходов на разработку бизнес-проектов.

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В АПК НА ОБЛАСТНОМ УРОВНЕ КАК НЕОБХОДИМЫЙ ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОТРАСЛИ

Т.Б. Малкова, д.э.н., доцент, заведующий кафедры менеджмент организации

Ивановский филиал РГТЭУ,

Л.А. Ипатьева, аспирантка Воронежский филиала РГТЭУ,

преподаватель кафедры менеджмент организации

Ивановский филиал РГТЭУ

Задача экономического подъема сельскохозяйственной отрасли страны после затянувшегося кризиса неразрывно связана с необходимостью реформирования всей системы управления АПК, основанной на определенных моделях, интегрирования и ресурсного мотивирования, балансирующих между рыночной экономикой и административным управлением.

Поиск моделей, способствующих оптимальной взаимосвязи между рыночной экономикой и административным управлением показывает, что одним из эффективных направлений является создание региональных сельскохозяйственных корпоративных структур или кластеров, деятельность которых позволяет обеспечить устойчивые конкурентоспособные позиции на внутреннем и внешнем рынке и рост их экономического потенциала.

Вполне очевидно, что для активизации этих процессов необходимо создать некоторую экономическую и организационную базу, то есть некоторые объективные предпосылки, на основе которых и будут происходить эти процессы.

Однако специфика механизма образования региональных корпоративных структур в агропромышленном секторе к настоящему времени в России не определена. Сложность в разработке единого механизма формирования региональных корпораций в АПК определяется в первую очередь тем, что сельскохозяйственные производства представляют собой в основном малый или средний бизнес. Число таких хозяйствующих субъектов в любом регионе и даже области достаточно велико и поэтому очень большое значение имеет субъективный фактор, то есть стремление большинства руководителей сельскохозяйственных организаций сохранить свою самостоятельность даже при условии достаточно низкого уровня управления, рентабельности производства и отсутствии реальной стратегии развития.

С учетом этого можно предположить, что на начальном этапе формирования корпоративных отношений в АПК региона эти структуры могут быть представлены как добровольные объединения хозяйств внутри области по профилю, например предприятия по животноводству, по растениеводству и др. или же по технологическим признакам, т. е. по производству конечного продукта через объединение разнопрофильных предприятий и финансовых институтов области (региона).

При формировании внутриобластных корпоративных отношений в АПК необходимо учитывать, что:

- это добровольное объединение, когда различные субъекты выступают равными партнерами, а не идет поглощение одного предприятия другим;
- стороны должны быть наделены равными правами и ответственностью во всех сферах деятельности;
- отношения могут реализовываться на договорных условиях и отношениях взаимопомощи;
- стороны мотивированы к внедрению инноваций в технологии и управление.

Вместе с тем, следует констатировать, что этот процесс до сих пор не запущен по целому ряду объективных и субъективных причин.

Более того, если сейчас не делать реальных шагов по укрупнению предприятий АПК, хотя бы на областном уровне, то создание полноценных региональных сельскохозяйственных корпораций на долгие годы

останется только благим намерением и сельскохозяйственные организации той или иной области, будут не только экономически неэффективными и жить сегодняшним днем, не работая на перспективу, но и будут нести достаточно большие, например, транзакционные издержки.

Анализ экономических данных сельскохозяйственной отрасли Ивановской области показывает, что в структуре основных материальных затрат можно выделить следующие: семена и посадочный материал, корма, минеральные удобрения, химические средства защиты, электроэнергия, топливо, нефтепродукты, запчасти, ремонт и материалы для ремонта и прочие затраты.

Естественно, если бы в сельскохозяйственной отрасли Ивановской области были запущены интеграционные процессы и началось создание корпоративных отношений, то можно было бы реально сократить часть материальных затрат (в соответствии с синергетическим эффектом), а также значительно сократить статью «прочие затраты».

В Ивановской области на сегодняшний день функционируют ряд хозяйств, которые условно можно назвать корпоративными структурами – это, например, ОАО «Ивановский бройлер», ОАО «с-з Тепличный», а также ОАО «РИАТ».

Если проанализировать в динамике этих предприятий финансовые показатели, то это, пожалуй, единственные предприятия, которые вышли на конец 2011 г. без долгов в бюджеты различных уровней и долгов по заработной плате перед своими работниками. Однако, не смотря на это, эти предприятия на конец 2011 г. вышли с минимальной или даже с нулевой рентабельностью.

По результатам анализа можно сказать, что доля затрат на транзакционные издержки (которые входят в «прочие затраты») в общей структуре затрат в АПК Ивановской области за 2010 г. составили 11,2 %, за 2011 г. - 12,3%, а уже за 2012 г. более 13%, что свидетельствует о тенденции роста этих издержек. К этим издержкам на уровне области можно отнести:

- управленческие расходы;
- возмещение убытков, причиненных неисполнением обязательств,
- штрафы и пени,
- расходы организаций по уплате процентов на обслуживание расчетных счетов, проценты за использование кредитных средств, прочие затраты и др.

Таким образом, на основе проведенного анализа можно сделать вывод, что только при наличии интеграционных процессов на областном уровне, можно реально подойти к процессу формирования региональных сельскохозяйственных корпораций, которых могут обеспечить устойчивое экономическое развитие отрасли. Кроме того интеграционные процессы в АПК на областном уровне уже на начальном этапе реально обеспечат снижение транзакционных издержек и позволят повысить эффективность производства за счет синергетического эффекта.

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ КАПИТАЛА ИНФРАСТРУКТУРНЫХ КОМПАНИЙ НА ТРАНСПОРТЕ

А.Ю. Морозов, доцент кафедры
финансового менеджмента и налогового консалтинга
Российский университет кооперации

В настоящее время происходит процесс окончательного перехода экономики на рыночные рельсы. Данный переход был продекларирован еще в начале 90-х годов, однако, адаптироваться к новой системе хозяйствования удалось, в первую очередь, мелкому и среднему бизнесу за счет малой инертности. Крупные компании нефтегазового сектора, также имели ресурсы для масштабных структурных изменений и, в большинстве своем, сумели создать вертикально-интегрированные структуры, котируемые на фондовых рынках. Основной проблемой для крупных компаний стала необходимость избавиться от избыточных активов, которые достались в наследство от богатого Советского Союза.

За бортом масштабной модернизации, направленной на приведение активов в соответствие с современными рыночными стандартами, остались крупные инфраструктурные компании, у которых, в силу их стратегической значимости, почти нет инструментов для оперативного управления активами. В основном, принадлежащие им активы не имеют залоговой стоимости, поскольку законодательно не могут быть отчуждены из государственной собственности, при этом балансовая стоимость активов приближается к средне-рыночной. Данная ситуация не позволяет менеджерам этих компаний использовать потенциал своих активов на повышение рыночной стоимости компаний, а также адекватно оценивать эффективность инвестиционных проектов.

Крупные подведомственные министерствам предприятия, владеющие государственной собственностью, в частности, на транспорте оказались в непростой ситуации. При высокой восстановительной стоимости активов они имеют низкую рыночную стоимость и низкую ликвидность активов в силу специфической направленности основных фондов. Призыв государства шире использовать механизмы концессии не принес масштабных результатов, в силу тех же причин – стратегической значимости и относительно низкой доходности активов.

В результате, создавать и модернизировать активы, без которых было бы невозможно обслуживание транспортных потоков, имеет возможность только государство за счет бюджетных средств, которых не всегда достаточно. При этом мало внимания уделяется оценке эффективности инвестиций, на первый план выходят задачи по обеспечению государственных функций на транспортных узлах. Дополнительной проблемой является государственное регулирование тарифов на оказание определенных видов транспортных услуг, что не позволяет обеспечить приемлемую для внешних инвесторов доходность.

В решении проблем модернизации и развития активов инфраструктурных предприятий транспорта первостепенное значение имеют:

- формирование взвешенной экономически обоснованной инвестиционной политики;
- повышение инвестиционной привлекательности отрасли для внешних инвесторов путем увеличения доходности активов и совершенствования моделей инвестирования и возврата вложенных средств;
- совершенствование финансового инструментария проведения инвестиционного анализа, включающего оценку стоимости капитала транспортных организаций и эффективности инвестиций.

Определение ставки дисконтирования для оценки эффективности инвестиционных проектов является основным этапом формирования инвестиционной политики организации. Обоснованное вычисление ставки дисконта для организации позволяет организации принимать взвешенные и понятные рынку решения об участии в тех или иных инвестиционных проектах с доходностью не ниже, чем текущая стоимость капитала организации, тем самым, повышая рыночную стоимость организации.

В инфраструктурных компаниях транспортной отрасли ряд факторов, таких как: отсутствие или незначительная долговая нагрузка, неотчуждаемость стратегических объектов, специфическая налоговая нагрузка и отсутствие систем раздельного учета затрат, не позволяют в полной мере использовать инструментарий оценки инвестиционной привлекательности данных активов по существующим методикам оценки капитала компаний (*WACC, CAPM, APV, FTE и др.*).

Рассмотрим основные из них с точки зрения применимости на инфраструктурных предприятиях транспортного сектора экономики.

Стоимость предприятия (*EV Enterprise Value*) – это показатель оценки компании до вычета долговых обязательств. Он выражает доход, который приносит компания своим инвесторам (акционерам и кредиторам). Алгоритм расчета - общее количество эмитированных акций умножается на их текущий рыночный курс, полученное произведение прибавляется к стоимости процентных обязательств. Этот метод также называется рыночной стоимостью инвестированного капитала (*Market Value of Invested Capital, MVIC*), расчет которой строится на допущении, что курс акций по сравнению с их стоимостью является справедливым.

Приведенный метод расчета, совершенно очевидно, не подходит для оценки стоимости капитала, поскольку рассматриваемые компании не имеют акционерного капитала, либо акции не оборачиваются на бирже. Рассмотрим другие имеющиеся методы, не имеющие своей основой доходность акционерного капитала.

Метод средневзвешенной стоимости капитала *Weighted Average Cost of Capital (WACC)*, при котором, ожидаемые денежные потоки после уплаты

налогов дисконтируются по ставке, отражающей совокупный доход, требуемый инвесторами.

Данный метод внешне подходит для оценки стоимости капитала рассматриваемых организаций, однако, данные организации часто являются реципиентами государственных инвестиций, осуществляемых с целью поддержания дорогой и в инвестиционном плане малопривлекательной инфраструктуры. Государственные инвестиции осуществляются без расчета на прямую финансовую отдачу, их эффективность определяется мультипликативным эффектом на экономику страны или региона. Таким образом, использовать данный метод для обоснованного определения доходности государственных инвестиций не представляется возможным.

Рассмотрим так называемый *Adjusted Present Value (APV)* или Метод скорректированной приведенной стоимости. Суть его заключается в том, что операционные денежные потоки после уплаты налогов дисконтируются исходя из предположения об отсутствии финансового рычага (левериджа) в структуре финансирования активов. При этом стоимость «налогового щита» (освобождение от уплаты налогов по долговым обязательствам) определяется отдельно и прибавляется к стоимости без левериджа, в результате чего получается полная текущая стоимость актива. С точки зрения инфраструктурной компании, данный показатель стоимости капитала вполне применим.

Результат расчета рыночной стоимости предприятия по стандартным методам WACC и APV позволяет в дальнейшем исключить стоимость акционерного капитала из стоимости предприятия (и наоборот).

Кроме того, существуют разные способы расчета WACC. Эти способы связаны с различными формулами исключения левериджа из показателей WACC. Это важно, поскольку дает отличные друг от друга, но вполне убедительные методы оценки рисков, окружающих налоговые аспекты финансирования. При этом, разные подходы к оценке показывают вполне согласованные в финансовом отношении результаты:

- *Метод расчета WACC Модильяни-Миллера (ММ)* – когда ожидаемые операционные денежные потоки после уплаты налогов дисконтируются с использованием значения WACC, в котором процентный налоговый щит предположительно дисконтируется по стоимости долговых обязательств (а не по стоимости акционерного капитала с учетом долговых обязательств);

- *Метод расчета WACC Майлза-Эццеля (МЭ)* – когда процентный налоговый щит за первый период дисконтируется с использованием значения стоимости долговых обязательств, а во всех последующих периодах – с использованием стоимости акционерного капитала с учетом долговых обязательств.

Первый этап метода WACC – это оценка оперативных денежных потоков, которые окажутся в распоряжении инвесторов после уплаты корпоративных налогов, но без учета каких-либо вычетов, накапливающихся в

результате существования налогового щита на процентные платежи. В данном случае сумма платежей оценивается без разделения на собственные и заемные средства, то есть налог на корпорацию не уменьшается на сумму выплачиваемых процентов. Налоги с учетом долговых обязательств затем вычитаются из денежного потока до уплаты процентов, и в итоге получается денежный поток после уплаты налогов, но до уплаты процентов.

Данный метод предполагает, что компания принимает единую целевую структуру капитала на период реализации проекта и для расчета конечной стоимости, а также выявляет последствия долгового финансирования. Все связанные с долгами последствия, отражающиеся на акционерах компании, выражаются в следующем:

- в поправке бета акции на соотношение заемных и собственных средств, учитывающей рост риска, с которым сталкиваются акционеры при наличии долговых обязательств (которые погашаются компанией в первую очередь – привилегированные обязательства);
- в налоговых льготах по долговому финансированию – «налоговом щите», которые учитываются в налоговой поправке стоимости долговых обязательств в формуле WACC;
- во влиянии долгов на общую ставку дисконта, когда стоимость долговых обязательств взвешивается со стоимостью акционерного капитала посредством формулы WACC;
- в вычитании долговых обязательств (по их рыночной стоимости) из стоимости предприятия при расчете стоимости акционерного капитала.

Недостаток приведенного метода заключается в предположении, что руководство компании стремится к поддержанию постоянного соотношения заемных и собственных средств. Работает он на допущении о том, что долги компании постоянно балансируются в целях сохранения некоторого определенного соотношения долгов и акций.

В менее стабильном экономическом окружении для расчета стоимости капитала, как правило, используется модель *CAPM* (*Capital Asset Pricing Model*) (модель оценки капитальных активов). Основана она на требованиях инвесторов определенной премии сверх безрисковой нормы доходности, отражающей систематический (или рыночный) риск, связанный с капиталовложением. Соответственно рассчитывается и стоимость акционерного капитала с использованием показателя, называемого бета акции (без учета долговых обязательств), отражающего рискованность доходов акционеров, возникающую в связи с обязательствами по обслуживанию фиксированных долгов, и рискованность лежащих в основе бизнеса активов компании.

Методика расчета заключается в сложении на базе минимальной доходности по безрисковым бумагам на рынке и ожидаемой (требуемой) доходности по инвестициям. Существуют модифицированные версии методики *CAPM*, учитывающие другие виды «рисковых премий» в том числе:

- страновая премия (для России традиционно одна из самых высоких);
- премия за величину рыночной капитализации (чем крупнее компания, тем ниже риски инвестора);
- премия за специфику отрасли в которой действует организация (наиболее узкоспециализированные отрасли имеют высокие рисковые коэффициенты).

Данная методика не учитывает структуру капитала компании и не рассматривает прошлые денежные потоки, а также доходность прошлых инвестиций.

Метод САРМ бесспорно является наиболее применимым для расчета стоимости капитала крупных инфраструктурных компаний, поскольку опирается исключительно на ожидания потенциальных инвесторов по доходности инвестиций.

КОНЦЕПЦИЯ АГЕНТСКИХ ОТНОШЕНИЙ В ФИНАНСОВОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ КООПЕРАТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

А.К. Морозова, профессор кафедры
финансового менеджмента и налогового консалтинга
Российский университет кооперации

Искусство принятия управленческих решений в области финансов основывается на ряде фундаментальных взаимосвязанных концепций. Концепция - это определенный способ понимания, трактовки каких-либо явлений, выражающий ключевую идею для их оценки. В финансовом менеджменте концепция определяется как главная идея, служащая основой управления финансами. Как правило, в финансовом менеджменте используется не одна, а несколько взаимосвязанных концепций (система концепций), дополняющих друг друга и придающих более глубокую обоснованность принимаемым решениям.

Теория финансового менеджмента в настоящее время базируется на довольно развитой системе концепций, которая формировалась по мере становления и развития теории и практики финансового менеджмента зарубежными и отечественными учеными и практиками. Одной из базовых концепций финансового менеджмента является концепция агентских отношений (основоположники – американские ученые Майкл Дженсен и Уильям Меклинг).

Суть концепции агентских отношений заключается в том, что в условиях рыночной экономики в деятельности любого хозяйствующего субъекта могут возникать противоречия между интересами различных групп лиц, принимающих управленческие решения, причем, наиболее значимыми являются противоречия между собственниками и менеджерами организации. Между тем, организация может эффективно функциониро-

вать лишь в том случае, если это не противоречит интересам лиц, имеющих право и возможность принимать решения по ее деятельности. Так называемые агентские отношения возникают, когда некоторое лицо (или группа лиц) нанимает другое лицо (или группу лиц) для выполнения некоторых работ и наделяет нанятых определенными полномочиями. Практическая значимость данной концепции для финансового менеджмента определяется тем, что в любой организации, независимо от организационно-правовой формы, всегда можно обособить группы лиц, заинтересованных в ее деятельности, но интересы, которых зачастую не совпадают, что приводит к конфликту интересов.

Причина этих противоречий заключается в присущем рыночной экономике разрыве между принадлежащей собственникам функцией распоряжения в отношении судьбы фирмы и стратегии ее развития, с одной стороны, и функцией текущего управления и контроля за состоянием и изменением имущества фирмы, с другой стороны.

Известно, что целью фирмы является максимизация богатства ее акционеров, что сводится к максимизации стоимости фирмы. Однако интересы владельцев компании и ее управленческого персонала могут не совпадать. Цели управленческого персонала – максимизация жалованья, приобретение связей, максимизация привилегий.

Проблема усугубляется тем, что менеджеры (агенты) в большей степени, по сравнению с собственниками (принципалами), располагают информацией и профессиональными знаниями, которые используют для собственной выгоды за счет работодателя. Особенно часто эта проблема проявляется в корпорациях разного уровня, где собственниками являются акционеры. Противоречия интересов акционеров и менеджеров может приводить к финансовым махинациям, банкротству и другим негативным последствиям для экономики.

В рамках агентской теории определяется понятие групп с потенциально возможными конфликтами, систематизируются их интересы, определяются варианты и рекомендации по нивелированию возможных противоречий. Агентская теория объясняет, почему в этом случае возникает конфликт интересов между принципалами и агентами, состоящий в том, что последние отклоняются от сформулированной задачи и руководствуются в своей работе, прежде всего, принципом приоритета собственных целей, заключающихся, в частности, в максимизации полезности для себя, а не для принципала.

Проблема агентских отношений становится все более значимой по мере развития организационно-правовых форм современного бизнеса. В акционерных обществах, корпорациях и других интегрированных структурах неизбежно происходит передача властных функций по управлению бизнесом от собственников (акционеров) к наемным профессиональным управленцам (менеджерам), которые, по сути, управляют фирмой, причем,

не обязательно руководствуясь лишь интересами собственников. В известном смысле происходит автономизация фирмы по отношению к собственникам. Понятно, что этот процесс не может не сопровождаться определенными противоречиями между основными действующими лицами – собственниками и менеджерами.

Если конфликт интересов не носит критического характера, говорят о сбалансированности целевых установок всех заинтересованных лиц. В хорошо организованной и структурированной компании, как правило, нет серьезных противоречий между целями, стоящими перед самой компанией, ее владельцами и управленческим персоналом. В рамках данной теории не только объясняются суть упомянутых противоречий и причины их возникновения, но и предлагаются способы их предотвращения и (или) нивелирования негативных последствий. Очевидно, что концепция агентских отношений имеет непосредственное отношение к финансовой стороне деятельности фирмы. Поэтому в решении агентской проблемы исключительно высока роль финансовых индикаторов и финансовых рычагов.

Чтобы нивелировать возможные противоречия между целевыми установками конфликтующих групп и, в частности, ограничить возможность нежелательных действий менеджеров исходя из собственных интересов, владельцы компании вынуждены нести так называемые агентские издержки. Существование подобных издержек является объективным фактором, а их величина должна учитываться при принятии решений финансового характера.

Различают следующие категории агентских затрат:

1. Расходы на осуществление контроля за деятельностью менеджеров. Один из способов контроля является аудит. Аудиторской деятельностью занимаются независимые специализированные фирмы, осуществляющие на возмездной основе проверку достоверности отчетных данных и выражающие по этому поводу свое профессиональное суждение.

2. Расходы на создание организационной структуры, ограничивающей возможность нежелательного поведения менеджеров. Например, введение в состав правления внешних инвесторов.

3. Альтернативные затраты, возникающие в тех случаях, когда условия, установленные акционерами, ограничивают действия менеджеров, противоречащих интересам владельцев. Например, голосование по определенным вопросам на общем собрании.

Агентские затраты могут увеличиваться, пока каждый процент их прироста обеспечивает увеличение богатства акционеров более, чем на один процент.

Механизмы, побуждающие менеджеров действовать в интересах акционеров:

- система стимулирования на основе показателя деятельности фирмы;
- непосредственное вмешательство акционеров;

- угроза увольнения;
- угроза скупки контрольного пакета акций фирмы.

Проблема агентских отношений касается не только крупных предпринимательских структур, она существует в той или иной степени практически во всех организациях, независимо от правового статуса.

В системе потребительской кооперации практическое преломление концепции агентских отношений имеет свои особенности, обусловленные социально-экономической и организационно-правовой спецификой кооперативного сектора.

Потребительская кооперация – это многоотраслевая хозяйственная и общественно-массовая система, основной целью которой является удовлетворение материальных, духовных и иных потребностей ее членов и обслуживаемого населения. По сути, потребительская кооперация представляет собой крупную интегрированную систему, объединяющую потребительские общества и их союзы на всей территории Российской Федерации.

В основе динамичного и стабильного развития потребительской кооперации лежит удовлетворение интересов основных вовлеченных групп:

1. Потребителей товаров и услуг – основы экономического развития;
2. Работников потребительской кооперации – движущей силы системы потребительской кооперации;
3. Пайщиков – социальной основы потребительской кооперации.

Каждая из этих групп заинтересована в эффективной деятельности кооперативных организаций, их развитии, финансовой устойчивости и достижении основных целей, продекларированных законодательными и программными документами развития потребительской кооперации:

1. Сохранение и развитие потребительской кооперации как единой, мощной и самобытной системы.
2. Укрепление и усиление позиций на традиционных рынках (в сельских поселениях, на уровне районных центров и центральных усадеб), развитие и конкуренция на региональном уровне, выход на рынки городов.
3. Модернизация и интеграция в инновационную экономику.
4. Интеграция в решение общегосударственных проблем, в том числе, повышения благосостояния сельского населения, развитие на основе эффективного взаимодействия с государственными институтами.

Вместе с тем частные интересы вовлеченных групп заметно различаются.

Интересы потребителей товаров и услуг потребительской кооперации – это получение доступных и качественных товаров и услуг.

Интересы работников потребительской кооперации – обеспечение достойного уровня жизни, условий труда, социального и пенсионного обеспечения, вознаграждения труда сообразно вложению собственных сил и средств.

Интересы пайщиков – доступ к товарам и услугам потребительской кооперации на льготных условиях, целесообразность вложения средств в развитие потребительской кооперации.

С точки зрения концепции агентских отношений наиболее ощутимыми для финансового менеджмента является потенциальный конфликт интересов пайщиков (собственников) и работников потребительской кооперации, не являющихся пайщиками (агентов). Противоречие их интересов может проявляться при решении таких управленческих решений в области управления финансами кооперативных организаций, как:

- распределение и использование прибыли на цели накопления (развития) и цели потребления;
- определение размера кооперативных выплат пайщикам из полученной прибыли по итогам года;
- создание и использование целевых фондов денежных средств (резервного фонда, фонда развития потребительской кооперации, фонда подготовки кадров, фонда стимулирования работников, фонда стимулирования пайщиков и т.п.);
- определение размеров и перечня объектов неделимого фонда потребительского общества, которые нельзя продавать, сдавать в аренду с правом выкупа, распределять между пайщиками;
- финансирование капиталовложений в основные фонды производственного и непроизводственного назначения, определение объектов, необходимого размера и источников финансирования;
- формы привлечения заемных финансовых ресурсов (кредитов банков, займов у других кооперативных организаций, денежных средств населения под проценты, целевых взносов пайщиков, сторонних инвесторов);
- финансирование социальных программ для работников кооперативной организации (дополнительное материальное стимулирование работников за высокие результаты труда, доплаты к пенсиям, оплаты путевок, лечение, добровольное медицинское страхование и т.п.);
- финансирование мероприятий по выполнению социальной миссии кооперации по отношению к пайщикам и другому обслуживаемому населению (материальная помощь особо нуждающимся категориям пайщиков, создание социальных объектов коллективного пользования, проведение народных праздников, спортивных и других культурно-массовых мероприятий);
- других вопросов финансовой деятельности кооперативных организаций.

В соответствии с кооперативным законодательством принципиально важные финансовые вопросы в деятельности кооперативной организации решаются на общем собрании пайщиков, то есть приоритетом являются интересы пайщиков (собственников организации). Однако пайщики, не работающие в потребительской кооперации, как правило, не обладают тем объемом информации о деятельности кооператива, которым располагают ра-

ботники, особенно, управленческий аппарат. Кроме того, в силу небольших размеров кооперативных выплат, у пайщиков отсутствует настоящая заинтересованность в финансовых результатах деятельности организации. Поэтому на практике общее собрание пайщиков зачастую принимает те финансовые решения, которые предлагает правление кооператива с подачи финансовой службы и не всегда в интересах пайщиков (собственников).

В целях решения проблемы агентских отношений в потребительской кооперации представляется целесообразным совершенствовать и оптимизировать работу с пайщиками в следующих направлениях:

1. Повышение заинтересованности пайщиков в деятельности кооперативных организаций через соблюдение преимущественных прав пайщиков по сравнению с любыми третьими лицами. При этом должен соблюдаться принцип взаимной заинтересованности пайщиков и потребительских обществ в экономическом взаимодействии.

2. Обновление форм осуществления кооперативных выплат, направленное на укрепление связей между пайщиками и потребительскими обществами, в частности:

- увеличение размеров кооперативных выплат при наличии экономически обоснованных возможностей и в пределах, установленных законодательством Российской Федерации,

- выплата пайщикам начисленных кооперативных выплат в денежном выражении;

- предоставление пайщикам возможности оставления сумм кооперативных выплат в распоряжении потребительского общества в обмен на получение дополнительных льгот при оплате товаров и услуг потребительского общества в счет этих сумм.

3. Повышение информированности пайщиков о деятельности потребительских обществ и их союзов, в первую очередь, с целью вовлечения в деятельность кооперативных организаций.

АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЗАТРАТ ВСПОМОГАТЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

**И.А. Некруткина, ассистент кафедры
экономики, бухгалтерского учета и аудита
*Волгоградский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации***

Изучение себестоимости продукции вспомогательных производств имеет большое значение для предпринимательской деятельности организаций общественного питания. Разработка и реализация управленческих решений базируется на соответствующей информации о состоянии дел в

той или иной области деятельности организации. Так, данные учета издержек производства и калькулирования себестоимости продукции вспомогательных производств являются средством выявления производственных резервов, постоянного контроля использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов с целью повышения рентабельности производства. Это является причиной того, что участок издержек производства и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг) занимает наиболее важное место в системе организации общественного питания.

Организации общественного питания, у которых есть вспомогательные производства, должны по-особому распределять общехозяйственные и общепроизводственные расходы в бухгалтерском учете.

При осуществлении хозяйственно-производственной деятельности на предприятии общественного питания естественным образом потребляются сырье, материалы, топливо, энергия, работникам выплачивается заработная плата, отчисляются платежи на их социальное и пенсионное страхование, начисляется амортизация, а также осуществляется еще ряд необходимых затрат. Посредством процесса обращения эти затраты постоянно возмещаются из выручки предприятия от реализации продукции (работ, услуг), что обеспечивает непрерывность производственного процесса. Чтобы подсчитать сумму всех расходов предприятия, их нужно привести к единому знаменателю, то есть представить в денежном выражении. Таким показателем и является себестоимость.

Себестоимость продукции является основой определения цен на продукцию. Ее снижение приводит к увеличению суммы прибыли и уровня рентабельности. Более того, для предприятий общественного питания, производящих продукцию, цены на которую жестко регламентированы законодательством, снижение себестоимости – единственная возможность сделать свое производство рентабельным и получать прибыль.

В процессе своей деятельности предприятие несет не только производственные затраты, которые прямо или косвенно связаны с процессом производства, но и непроизводственные, которые в себестоимость, как правило, не включаются.

В себестоимость продукции включаются:

- а) затраты на подготовку и освоение производства;
- б) затраты, непосредственно связанные с производством продукции, обусловленные технологией и организацией производства, включая расходы по контролю производственных процессов и качества выпускаемой продукции;
- в) расходы, связанные с изобретательством и рационализацией, изготовлением и испытанием моделей и образцов, организацией выставок и конкурсов, выплатой авторских вознаграждений;
- г) расходы, связанные с обслуживанием производственного процесса;
- д) затраты по обеспечению нормальных условий труда и техники безопасности;

- е) расходы, связанные с управлением производством;
- ж) выплаты, предусмотренные законодательством о труде, за не проработанное время, оплата очередных и дополнительных отпусков, оплата рабочего времени за выполнение государственных обязанностей;
- з) отчисления от фонда заработной платы;
- и) платежи по обязательному страхованию имущества предприятия, учитываемого в составе производственных фондов и отдельных категорий работников;
- к) затраты на воспроизводство основных производственных средств, включаемых в себестоимость продукции в форме амортизационных отчислений на полное восстановление от стоимости основных средств;
- л) амортизация по нематериальным активам.

Кроме того, в себестоимость продукции включаются потери от брака, потери от простоев по внутрипроизводственным причинам, недостачи материальных ценностей в производстве и на складах в пределах норм естественной убыли и сверх норм, если виновник не установлен.

В себестоимость продукции не включаются затраты и потери, относимые на счет прибылей и убытков, затраты по аннулированным производственным заказам и на содержание законсервированных производственных мощностей, судебные издержки и арбитражные сборы, штрафы, пени, неустойки и другие виды санкций за нарушение условий хозяйственных договоров, убытки от списания безнадежных долгов и др.

Часть расходов, связанных с производственной деятельностью, погашается за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. Это затраты на финансирование научно-исследовательских, опытно-конструкторских, проектных и технологических работ, расходы связанные с выпуском и реализацией акций, облигаций и других ценных бумаг.

В соответствии с планом счетов финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению различают следующие виды производств:

- основное производство;
- вспомогательное производство;
- обслуживающее производство.

Основная производственная деятельность – это деятельность, которая является целью создания предприятия.

Обслуживающее производство – это производство, не связанное с выпуском продукции, выполнением работ, оказанием услуг, явившихся целью создания организации. К ним относятся: жилищно-коммунальные хозяйства (эксплуатация жилых домов, общежитий, прачечных, бань), пошивочные и другие мастерские бытового обслуживания, столовые и буфеты, детские дошкольные учреждения (сады, ясли), дома отдыха, санатории и другие учреждения оздоровительного и культурно-просветительного назначения.

Вспомогательное производство предназначено для обобщения информации о затратах производств, которые являются вспомогательными (подсобными) для основного производства организации. В частности, это может быть:

- обслуживание различными видами энергии (электроэнергией, паром, газом, воздухом и др.);
- транспортное обслуживание;
- ремонт основных средств;
- изготовление инструментов, штампов, запасных частей; строительных деталей, конструкций или обогащение строительных материалов (в основном в строительных организациях);
- возведение (временных) нетитульных сооружений;
- добычу камня, гравия, песка и других нерудных материалов;
- лесозаготовки, лесопиление;
- засолку, сушку и консервирование сельскохозяйственных продуктов и т.д.

Основными задачами бухгалтерского учета затрат вспомогательных производств являются:

1. Своевременное, полное, и достоверное отражение фактических затрат вспомогательных производств;
2. Исчисление (калькулирование) фактической себестоимости отдельных видов продукции вспомогательных производств;
3. Контроль за экономным и рациональным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

На производствах иногда бывает сложно разграничить вспомогательные и обслуживающие производства и отнести конкретное производство к тому или иному виду. Основной критерий, которым следует при этом пользоваться: вспомогательное производство всегда имеет отношение к основному производству и основной продукции предприятия и его можно рассматривать как часть производственного процесса, тогда как обслуживающие производства к производственному производству отношения не имеют, а обслуживают, скорее, работников организации.

Управление себестоимостью продукции предприятий общественного питания – планомерный процесс формирования затрат на производство всей продукции и себестоимости отдельных изделий, контроль за выполнением заданий по снижению себестоимости продукции, выявление резервов ее снижения. Основными элементами системы управления себестоимостью продукции являются прогнозирование и планирование, нормирование затрат, учет и калькулирование, анализ и контроль за себестоимостью. Все они функционируют в тесной взаимосвязи друг с другом.

1. Своевременное, полное, и достоверное отражение фактических затрат вспомогательных производств;

2. Исчисление (калькулирование) фактической себестоимости отдельных видов продукции вспомогательных производств;

3. Контроль за экономным и рациональным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Предприятие в процессе своей деятельности совершает материальные и денежные затраты на простое и расширенное воспроизводство основных средств и оборотных средств, производство и реализацию продукции, социальное развитие своих коллективов и др.

При определении затрат как по отдельным подразделениям, так и по предприятию в целом выделяют:

1. Основные расходы, непосредственно связанные с процессом изготовления продукции (выполнения работ, услуг), в частности затраты сырья, основных материалов и комплектующих, топлива и энергии, заработная плата производственных рабочих и т.д.

2. Накладные расходы, то есть расходы по управлению и обслуживанию производства – цеховые, общезаводские, внепроизводственные (коммерческие), потери от брака.

Организация учета затрат на производство продукции основана на следующих принципах:

- неизменность принятой методологии учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции в течение года,
- полнота отражения в учете всех хозяйственных операций;
- правильное отнесение расходов и доходов к отчетным периодам,
- разграничение в учете текущих затрат на производство и капитальные вложения;
- регламентация состава себестоимости продукции.

Стоимостное измерение в бухгалтерском учете целиком и полностью построено на калькулировании. Оно является основой цен. Определение результата любого хозяйственного процесса возможно путем обобщения в едином денежном измерителе затрат, возникших в ходе этого процесса, и исчерпания себестоимости полученных новых объектов учета.

Различают плановую, нормативную и фактическую (отчетную) калькуляцию.

Плановая калькуляция определяет среднюю себестоимость продукции или выполненных работ. Эти нормы расходов являются средними для планируемого периода.

Нормативная калькуляция составляется на основе действующих на начало месяца норм расхода сырья, материалов и других затрат (текущих норм затрат).

Фактическая (отчетная) калькуляция составляется по данным бухгалтерского учета о фактических затратах на производство продукции и отражает фактическую себестоимость произведенной продукции или выполненных работ. Она одновременно характеризует уровень отклонения себестоимости, установленной нормативной и плановой калькуляцией.

Под калькулированием себестоимости следует также понимать не только исчисление фактической себестоимости единицы произведенной продукции, но и другие работы по исчислению себестоимости:

- продукции, работ, услуг вспомогательных производств, потребленных основным производством;
- промежуточных продуктов (полуфабрикатов) подразделений основного производства, используемых на последующих стадиях производства;
- продукции подразделений предприятия для выявления результатов их деятельности;
- всего товарного выпуска предприятия;
- выпуска и соответственно единицы вида готовой продукции и полуфабрикатов собственного производства (выполненных работ или оказанных услуг и т.д.), реализуемых на сторону.

Конечным результатом калькулирования является составление калькуляций. Все виды калькуляции отражают расходы на производство и реализацию единицы конкретного вида продукции вспомогательного производства в разрезе калькуляционных статей.

Калькулирование себестоимости продукции вспомогательного производства общественного питания является объективно необходимым процессом при управлении производством, так как содержащаяся в них информация позволяет не только решать традиционные задачи, но и прогнозировать экономические последствия таких ситуаций как:

- целесообразность дальнейшего выпуска продукции вспомогательного производства;
- установление оптимальной цены на продукцию;
- целесообразность обновления действующей технологии и станочного парка;
- оценка качества работы управленческого персонала.

Таким образом, производственный учет и калькулирование общественного питания является основными элементами системы управления не только себестоимостью продукции, но и производством в целом.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТОЙ ПРОДУКЦИИ

А.С. Нечитайлов, экономист-маркетолог

На данном этапе экологически чистая продукция постоянно укрепляет свои позиции на агропродовольственном рынке, производство и потребление растет каждый год. Многие сельскохозяйственные предприятия строят свою систему производства на экологических принципах. В классическом понимании рынок рассматривается как форма функционирования

экономической системы с развитием товарно-денежными отношениями, непрерывным взаимодействием спроса и предложения по поводу приобретения различных товаров и услуг с учетом потребностей покупателей [1].

Некоторые отечественные специалисты определяют рынок как механизм взаимосвязей экономически самостоятельных хозяйствующих субъектов, построенный на товарно-денежных отношениях и конкуренции [2].

Одной из наиболее важной составляющей системы рынков России является агропродовольственный рынок.

Продовольственный рынок можно определить, как составную систему производства сельскохозяйственных продуктов, их переработку, распределение, обмен и потребление или как экономическую систему, где взаимосвязаны многие рыночные характеристики: платежеспособный спрос, соответствующее предложение товаров [3].

Матусевич В.А. характеризует аграрный рынок, как исключительно сферу товарного обращения и незаменимый элемент воспроизводства сельскохозяйственных продуктов[4].

В последние годы рынок экологически чистой продукции получает все более широкое распространение и представляет особый интерес, как для науки, так и для практики. Экологическая основа продуктов питания закладываются в период произрастания, именно в этот период происходит формирование физико-химических особенностей продукта. На качество почв влияют следующие факторы: почвенно-физические (гранулометрический состав, плотность сложения, влажность); почвенно-химические (фосфор, азот, калий); физико-химические (кислотность, поглотительная способность почв). [5]

Значительной частью природного ландшафта стала технологическая составляющая, а именно промышленные предприятия, автомобильные и железные дороги, трубопроводы и т.д. Стоит отметить, что данные объекты негативно влияют на экологическое состояние территории, в почве накапливаются соли тяжелых металлов и т.д. Но все равно традиционное сельское хозяйство ведется рядом с этими объектами.

Для создания экологически чистых продуктов не предполагается применение генетически модифицированных организмов, т.к. их безопасность поставлена под сомнение и, многие ученые утверждают, что употребление продуктов с ГМО опасно.

Чрезмерно высокое использование минеральных удобрений при производстве продуктов приводит к скапливанию нитратов и нитритов. Рынок считается одной из самых основных категорий экономической теории. Поэтому определенный научный интерес вызывает определение понятия агропродовольственного рынка и рынка экологически чистой продукции в частности.

Большинством экспертов считается, что рынок экологически чистых продуктов является элементом агропродовольственного рынка, экономи-

ческой сферы, включающий производство, распределение, обмен, потребление и имеющий свои характерные особенности. Развитие рынка экологически чистой продукции невозможно представить отдельно от агропродовольственного рынка, так как они взаимосвязаны и действуют на одинаковых принципах. Рынок – механизм взаимодействия субъектов предложения и спроса, который позволяет через ценовые и неценовые воздействия обеспечивать равновесие между спросом и предложением экологически чистой продукции.

Характерные черты рынка экологически чистой продукции уместно классифицировать с позиций ресурсов производства, специфики продукции, особенностей товаропроизводителей, особенности элементов рынка.

К отличительным особенностям ресурсов производства можно отнести зависимость предложения от природно-климатических условий, плодородности земель, сезонность предложения, потому как именно от этих переменных зависит объем товарной продукции. Эти факторы являются естественными и не могут изменяться под воздействием человека. Еще одна особенность – территориальная рассредоточенность предложения – это делает каналы товародвижения более длинными.

Специфика продукции. Производство органически продукции является сезонной деятельностью, то есть существует определенная неравномерность предложения продуктов в течение года и значительный временной интервал между принятием решения о производстве и получением готовой продукции. Следует отметить, что производство – это длительный процесс, продолжительность которого не может быть менее половины года (для растениеводства).

Экологически чистые продукты отличаются плохой сохраняемостью, что связано с процессами гниения, усушки, болезнями и т.д. Непостоянство качества и невозможность стандартизации продукции есть следствие природных и климатических условий территории.

К особенностям товаропроизводителей можно отнести преобладание мелких фермеров, не обладающих значительными объемами предложения для интенсивного развития рынка экологически чистой продукции на отдельной территории. Ассортимент производимой продукции находится под влиянием как климатических условий, так и традиции, истории развития территории, что ведет к лимитированным возможностям диверсификации продукции.

Для агропродовольственного рынка и для рынка экологически чистых продуктов характерной особенностью считается недостаточная гибкость спроса и предложения по цене и доходу. Это сказывается в независимости потребления сельскохозяйственных продуктов от изменения уровня цен и в непропорциональности спроса росту благосостояния населения. Экологически чистая продукция отличается большей стоимостью, чем схожая продукция, но произведенная традиционным методом, и это

означает, что покупательская способность жестко зависит от уровня доходов населения. Спрос на органическую продукцию вырастет, если вырастут доходы. Результаты производственной деятельности в экологическом сельском хозяйстве отличаются большой степенью неопределенности. Поэтому рынку экологически чистой продукции свойственен высокий уровень рисков – погодных, управленческих, экономических и других.

Наличие межтерриториальных торговых барьеров сильно заметно в агропродовольственной сфере. Введение подобных барьеров ведет к разрыву национального агропродовольственного рынка, торможению развития рыночной инфраструктуры, снижению доходов сельхозпредприятий.

В основе рыночных отношений лежат принципы государственного регулирования рынка, которые позволяют сохранять его равновесие и нужные пропорции в экономике, гарантировать паритет доходов производителей товаров, продовольственную безопасность страны и социальное развитие общества. Все механизмы регулирования подразделяются на:

- меры регулирования спроса, которые предполагают стимулирование роста доходов населения, отдельные закупочные интервенции, создание государственных резервов, регулирование цен и т.д.;

- меры регулирования предложения, которые включают в себя субсидии и субвенции, льготные условия кредитования, лизинг средств производства, создание производственных квот.

- меры организационного, инфраструктурного и информационного направления, которые включают: развитие торговли на биржах и сделок с деривативными инструментами (например, с фьючерсами, опционами) регулирование транспортных тарифов, информационное обеспечение рынков.

- меры внешнеторгового регулирования, которые включают в себя выдачи лицензий импортерам и экспортерам, тарифное регулирование и создание квот для импорта и экспорта, субсидирование, кредитование и услуги страхования экспорта.

Для равномерного и стабильного удовлетворения спроса потребителей органической продукции правительство обязано создавать производителям и потребителям условия, способных обеспечить производство в таком объеме и ассортименте, что соответствовало бы спросу.

Для того чтобы можно было дать конкретные рекомендации по государственному регулированию рынка экологически чистой, стоит проанализировать опыт подобного регулирования в развитых странах.

В странах Западной Европы возможно государственное вмешательство в ценообразование, и регулирование цен. Государство устанавливает границы колебания цен, выдает дотации и компенсации, но цены все равно остаются рыночным инструментом, так как они первоначально отрегулированы на рынке путем соотношения спроса и предложения. Государство напрямую не осуществляет политику ценообразования, а реализует политику регулирования продовольственного рынка путем создания экономи-

ческих предпосылки для поступательного развития сельскохозяйственного производства в определенных объемах и соотношениях. Цена – это средство, а не объект государственного регулирования. Государство может возмещать сельскохозяйственным предприятиям отклонения от рыночной цены в границах, требуемых для их деятельности с определенным уровнем доходности. Как пример, Министерство сельского хозяйства США создает ежегодную программу закупок сельскохозяйственной продукции по гарантированным ценам, которые обеспечивают производителям минимальную рентабельность. В период большого урожая, когда предложение превышает спрос, и рыночная цена будет снижаться, государство приобретает продукты большими партиями и договаривается с производителями о ее хранении у них за отдельную плату либо перемещает продукцию в государственные амбары либо экспортирует ее. При росте цен правительство выпускает на рынок запас продукции и этим снижает цены. Аналогичная политика существует в странах Европейского Союза.

Политика аграрных цен и доходов сельхозпроизводителей в развитых странах подразумевает под собой мониторинг за динамикой отдельных экономических показателей, то есть:

- о производственных издержках по группам специализированных хозяйств (ЕС) или по видам производства (США);
- о паритете цен на средства сельскохозяйственные средства производства и на товарную продукцию;
- о доходности или прибыльности предприятий и производственных отраслей и всего сельского хозяйства.

Ежегодные отчеты о динамике затрат и доходности предприятий позволяют принимать во внимание степень воздействия колебания цен на уровень и структуру издержек и уровень доходности.

Итоги анализа данных, которые получили благодаря системам слежения за производственными затратами, ценами и их соотношениями, соединяют с результатами анализа национальных счетов сельского хозяйства, ведущиеся в статистических службах.

Все это предоставляет относительно достоверную систему данных, которая необходима для систематического воздействия на рыночные цены; для использования цен, как инструмента влияния на производство, уровень доходов, инвестиций, сбережений.

Неимение информационно-статистической базы делает неисполнимым представление цены как инструмента воздействия на систему сельскохозяйственного производства.

В сельском хозяйстве США уже продолжительное время четко фиксируют два вида «цен поддержки»: целевые цены; залоговые цены или залоговые ставки.

Целевые (гарантированные) цены относятся к наиболее важным видам сельскохозяйственной продукции. Они направлены на возмещение за-

трат (состав которых содержит среднюю норму прибыли на производственный капитал и расчетную земельную ренту) и на определенный доход (выше средней нормы прибыли и земельной ренты). То есть уровень целевых цен рассчитан так, чтобы они обеспечивали уровень дохода для самофинансирования, воспроизводства на предприятиях со средним и пониженным уровнем издержек.

Сбыт фермерских продуктов осуществляется по рыночным ценам, которые возможно будут выше или ниже, или равны целевым ценам. Но в конце года фермер США может получить разницу между целевой ценой и ценой реализации, в том случае если последняя ниже целевой цены.

Залоговая ставка - это нижняя граница гарантированных цен на сельскохозяйственные продукты. Если в продолжении девяти месяцев мировые цены будут ниже залоговой ставки, то фермер имеет право выкупить сданную продукцию по ценам мирового рынка. То есть производитель сельхозпродукции получает чистую прибыль, складывающуюся из разницы между ценой мирового рынка и залоговой ставкой.

В США государство регулирует процессы воспроизводства в сельском хозяйстве уже много десятков лет. Одной из ключевых частей государственного регулирования является финансово-кредитная поддержка сельского хозяйства. В федеральном масштабе преобладают две важнейшие программы: «Стабилизация доходов» и «Научное обеспечение».

В странах Европейского Союза ценовой механизм несколько отличается. На относительно высоком уровне устанавливаются целевые и ориентированные цены, которые гарантируют средним и крупным хозяйствам определенный уровень дохода. Задачу минимальных цен осуществляют цены вмешательства. По данным ценам сельскохозяйственную продукцию у сельхозпредприятий приобретают государственные закупочные учреждения. Государственные закупки по ранее фиксированным ценам являются эффективным методом борьбы против снижения рыночных цен ниже установленного минимума.

В целом в ЕС существуют единые целевые цены на сельскохозяйственную продукцию, но из-за различий курсов национальных валют окончательные цены, по которым приобретают товарную продукцию, в отдельных государствах могут значительно разниться.

К отличительным чертам ценообразования на сельскохозяйственную продукцию в развитых странах можно отнести дифференцирование целевых цен по месяцам хозяйственного года в границах до 10% их среднегодового уровня. Дифференциация цен создана с целью возмещения фермерам издержек, связанных с хранением непроданной продукции конкретно в хозяйстве, оплаты тарифов по хранению товарной продукции на частных или правительственных складах. В последнем варианте дифференциацией целевых цен возможно частичное возмещение убытков от потерь сельскохозяйственных продуктов при хранении [6].

Одним из наиболее важных параметров государственного регулирования сельского хозяйства в развитых странах считается уровень бюджетной поддержки цен на сельскохозяйственную продукцию. В США бюджетные ассигнования в сельское хозяйство в шесть раз более капиталовложений фермеров. Подавляющее большинство технических новинок, созданных элементов инфраструктуры – это результаты финансируемых государством программ.

Правительства 24 развитых государств (Норвегия, Япония, Швейцария, Финляндия и др.) тратят на дотации сельскому хозяйству до 75% средств от общего объема производства и норму субсидий. В этих странах бюджетные ассигнования сельского хозяйства образуют около половины затрат населения этих стран на продовольствие. В России расходы на сельское хозяйство в рамках федерального бюджета неуклонно снижаются. Государственный бюджет на 2011 год говорит о сохранении этой тенденции. При общем росте доходов в 2011 году на 7,2% расходы на сельское хозяйство остались на уровне 2010 года, а, учитывая инфляцию, даже сократились и составили всего 1,1% расходов[7].

Правительство Российской Федерации каждый год совместно с органами исполнительной власти отдельных регионов и членами общественных объединений, представляющих интересы товаропроизводителей и потребителей, назначает на сельскохозяйственную продукцию, сырье и продовольствие для государственных нужд гарантированный уровень закупочных цен, гарантирующий возмещение материальных издержек и получение прибыли товаропроизводителем, необходимого для увеличения воспроизводства.

Правительство Российской Федерации и органы исполнительной власти регионов до наступления нового года устанавливают квоты для товаропроизводителей на приобретение сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд по гарантированным ценам.

Квоты могут быть определены для товаропроизводителей на всей территории России либо на какой-то территории.

В интересах защиты потребителя Правительство Российской Федерации определяет нормативное соответствие между стоимостью закупаемого сырья и стоимостью создаваемой из него готовой продукции, а также максимальную величину торговых надбавок к ценам на продукцию, направляемую в федеральный фонд, учитывая безубыточный сбыт готовой продукции.

Право регулирования цен на сельскохозяйственную продукцию, сырье и продовольствие, направляемые в региональные фонды, имеют органы исполнительной власти регионов Российской Федерации.

Если сравнивать с сегодняшним порядком ценообразования на сельскохозяйственную продукцию в России, который ограничивает развитие рыночных отношений границами государственных контрактов, реализация политики в Соединенных Штатах обостряет конкуренцию на внутреннем

рынке и стимулирует деловую активность производителей. Главное достижение политики ценообразования в США заключается в покупке государством еще не произведенной продукции, то есть в форвардном обеспечении сельскохозяйственных предприятий условиями производства.

В соответствии с современными нормативными актами, Корпорация по кредитованию сельскохозяйственных товаров в США, являющаяся подразделением Министерства сельского хозяйства, получает от партнеров по договору продукцию в обмен на залоговую ссуду. Если фермеры не возмещают предоставленную ссуду, Корпорация получает сырье или продукцию по цене, назначаемой ниже уровня займа, за минусом отчислений на заемный капитал.

Это не дает производителям какой-либо выгоды, потому что правительство не компенсирует им процентные отчисления. Если же до истечения срока договора рыночная цена будет выше размер займа, то производители оплачивают ссуду вместе с заемным процентом в целях обратного выкупа заложенной продукции и сбыта ее по более высокой цене на рынке. При снижении государственных цен ниже уровня рыночных, сумма, эквивалентная разнице между ними, покрывается дотациями из бюджета. По мере падения рыночных цен на продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье расходы государства снижаются, так как сокращается разница между государственными и рыночными ценами. То есть интересы государства состоят в том, чтобы рыночная цена не увеличилась выше величины займа, а равнялась ее уровню.

Необходимость развития рынка экологически чистой продукции в России определяют характерные черты данной продукции, товаропроизводителей и специфика элементов рынка. При этом под рынком стоит понимать механизм взаимодействия субъектов предложения и спроса, который позволяет через ценовые и неценовые воздействия обеспечивать соответствие между спросом и предложением экологически чистой продукции. Для развития рынка экологически чистой продукции на территории РФ жизненно необходима государственная поддержка производителей, которая должна строиться на опыте экономически развитых стран Европы и США.

На основе анализа зарубежного и отечественного опыта развития агропродовольственного рынка было выявлено, что рынок экологически чистой продукции обладает некоторыми характерными особенностями. К таким специфическим характеристикам необходимо отнести: объемы производства экологически чистой продукции, предложение на рынке экологически чистых продуктов напрямую зависит от объективных условий (погода, плодородность почв и др.), что провоцирует значительные изменения объемов производства, неравномерное размещения производственных сил, и следовательно, предложение порождает необходимость транспортировки, увеличение потребления напрямую зависит от доходов населения.

Литература:

1. Афанасьев В.Н. Современное состояние и пути повышения экологической безопасности животноводства и птицеводства // Технологии и технические средства механизированного производства продукции растениеводства и животноводства в Нечерноземной зоне России: Сб. научн. тр. - СПб.: НИПТИМЭСХ НЗ, 2012. Вып. 66.
2. Болотова Ю. Поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей в США // АПК: экономика, управление. – 2012. - № 1.
3. Гатаулина Е. Тенденции развития крупных сельских хозяйств США // АПК: экономика и управление. – 2010. - №6. – С.14-17.
4. Дружинин А.Г. География и экономика:актуальные проблемы со-развития. – ростов-на Дону:Издательство РГУ, 2011.
5. Матусевич В.А, Рынок сельскохозяйственной продукции (совершенствование механизма управления)–М.: Экономика.2009 -160 с.
6. Слабко Ю.И. Продуктивность пашни в зависимости от агрохимического состояния почв // Агрохимический вестник, 2011. - №4.
7. Соколова Ж.Е. Развитие мирового рынка продукции органического сельского хозяйства. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. Москва, 2013.
8. Усенко Л. Агропромышленная интеграция на рынке плодоовощной продукции // Ростов-на-Дону.: РГЭА. – 2011.

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОДХОД К РАЗВИТИЮ РЫНКА ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТОЙ ПРОДУКЦИИ

А.С. Нечитайлов, экономист-маркетолог

Особо остро проблема питания человека в России встала за последние десятилетия, так как серьезно снизилось качество продуктов питания из-за их загрязненности вредными веществами и микроорганизмами. Допустимые дозы вредных компонентов регламентированы здравоохранительными и ветеринарными учреждениями, однако, зачастую недобросовестная работа этих органов, а также отсутствие методов контроля и нехватка приборов влечет за собой появление некачественных продуктов в рационе питания современного человека. В современной России достаточно высокий уровень загрязнения окружающей среды, особенно в отдельных регионах. Значительные территории сельскохозяйственных земель загрязнены тяжелыми металлами, что представляет опасность для здоровья населения. Наиболее важная проблема при производстве экологически чистой продукции - загрязнение почв промышленными отходами.

В мире в настоящее время наблюдается глобальная тенденция, ведущая к загрязнению окружающего мира, именно поэтому спасение среды

обитания является одной из актуальных проблем современности. В конце XX века Генеральной Ассамблеей ООН были предприняты шаги в этом направлении – организована Международная комиссия по окружающей среде и развитию с целью создания мировой эколого-экономической программы, сформированы основные идеи дальнейшего устойчивого развития. В 1992 году ООН была утверждена концепция «устойчивого развития», которая носила рекомендательный характер всем странам для формирования общей стратегии решения экологических проблем. основополагающей являлась идея совместного управления смежными сферами: экологией, экономикой и социальной сферой. Была одобрено поступательное развитие общества, которое удовлетворяет насущные потребности современного мира без нанесения вреда следующим поколениям [1].

По отношению к сельскому хозяйству ключевой функцией стабильного развития является снабжение продуктами питания возрастающего населения. Необходимо не только удовлетворить потребности населения в пище, но и обеспечить необходимые условия жизни, при которых не причинялся вред окружающей среде [2].

Стабильное развитие аграрного сектора неразрывно связано с землей, основной составляющей ресурсного потенциала сельского хозяйства. При использовании земельных ресурсов особое место для современного мира занимает вопрос биологизации земледелия.

Нарушение технологий в сельском хозяйстве вносит вклад в разрушение окружающей среды, следствием чего является эрозия почв, сокращение флоры и фауны, сужаются виды агроландшафтов, в окружающую среду попадают нитраты, пестициды и другие вредные вещества. В мире более 30% всей суши, то есть около 4,7 млрд. га, используется сельским хозяйством. При отступлении от берегающих технологий вышеперечисленные процессы не только наносят непоправимый вред окружающей среде, но и сокращают производственный потенциал сельскохозяйственных земель [3].

Несмотря на использование солнечной, энергии в сельском хозяйстве, которая является не только безопасным, но и практически неисчерпаемым источником, сельское хозяйство при неправильном ведении представляет угрозу для окружающей среды. Все больше продуктов питания содержат вредные вещества, растет загрязненность грунтовых вод, а также не преодолена зависимость урожая от природных условий. Все это ведет к необходимости создания экологического сельского хозяйства [4].

В мире в настоящее время существуют различные направления экологического сельского хозяйства. Самое первое движение, основанное под воздействием идей Штайнера, возникло в начале 20-ых годов в Германии и получило название “биодинамическое”. Это популярное движение было первооткрывателем в вопросах маркетинга и сертификации.

Следующим по важности направлением экологического сельского хозяйства является органико-биологическое. Важно подчеркнуть, что основы

этого движения берут свое начало еще в XIX и первой половине XX века. Основоположником этого направления является доктор Ханс Мюллер, идеи которого заключались в необходимости большей независимости сельскохозяйственных компаний для успешной деятельности:

- от приобретения средств производства (удобрений, защитных средств для растений, кормов) с целью снижения производственных издержек. При этом предполагалось “самим восстанавливать плодородие почвы”;

- от сбыта продукции. Сельскохозяйственные предприятия, выпускающие более качественную продукцию, создают собственный рынок сбыта, сфокусированный на потребителях, которые заботятся о своем здоровье, на защитниках природы и т.д.

Взаимная связь производства и природных условий - наиболее важный критерий экологической целесообразности. Основоположающим принципом ведения экологического сельского хозяйства является концепция замкнутого цикла, являющаяся ключевой, как с экономической, так и с экологической точки зрения. Органические удобрения, полученные от животноводства, должны использоваться для повышения плодородия почвы и обеспечения возделываемых культур полезными питательными веществами. Выращивание бобовых культур позволяет обогащать почву азотом, а также активизирует внутрипочвенные процессы, что делает и другие полезные минеральные вещества более доступными и активными.

Значительный практический интерес представляет такая составляющая экологического земледелия как всеобъемлющее использование природных механизмов регулирования в земледельческой экосистеме. При увеличении различных видов растений экосистема становится устойчивее. Этого можно достигнуть за счет использования различных севооборотов, уничтожения сорняком механическим способом, специальным созданием живых изгородей, разумным и эффективным использованием экосистем. Кроме того, эти мероприятия способствуют защите природы. Например, рациональнее запускать заболоченные территории для экстенсивного ведения луго-пастбищного земледелия, чем для распашки.

Экологическое сельское хозяйство имеет перед собой следующую основную задачу – а именно, создание продуктов питания, обладающих нужным качеством с позиций физиологии питания. В современном мире потребитель все больше заостряет свое внимание на качественных характеристиках товара, на составе продуктов, не содержат ли они опасных для здоровья веществ.

Содержание полезных веществ в продуктах зависит от многих переменных: характерные черты сортов, почвы, географического расположения, погоды, сроков посева и сбора урожая и т.д. Потребители ценят экологические продукты, так как они содержат больше витаминов и других полезных веществ, а количество нитратов и нитритов сводится к минимуму. Необходимо отметить, что экологическое земледелие не загрязняет окружающую среду и способствует устойчивому гармоническому развитию.

Экологическое сельское хозяйство имеет ряд неоспоримых преимуществ в настоящее время, поэтому нельзя не отметить ряд причин, которые создают препятствия для экспансии экологического земледелия:

- поддержка со стороны государства и государственных органов не осуществляется в должной мере (сельскохозяйственных школ, консультационных служб, вузов, министерств);
- не существует добротной нормативно-правовой базы, которая способствовала бы развитию рынка экологически чистых продуктов питания;
- не достаточно глубоко проработаны финансовые механизмы, которые бы стимулировали производителей сельскохозяйственной продукции с целью расширения производства экологически чистых продуктов.

Многие специалисты считают, что если бы инвестиции в обучение и исследования по экологическому сельскому хозяйству и формирование продуктового рынка составляли столько же, как и в традиционное сельское хозяйство, то сегодня компаний, базирующихся на экологических принципах, было бы намного больше. [5]

Существенным препятствием для развития рынка экологически чистой продукции является слабая правовая база, прежде всего отсутствие самого понятия «экологических продуктов» в законодательных актах (пока есть только проект закона, где это понятие прописано), а также необходимых технических регламентов и стандартов по экологическому земледелию.

Есть несколько положений, в которых отражена сущность экологически чистых продуктов. Стандарт Международной федерации движения за органическое сельское хозяйство считает, что экологически чистыми продуктами (био, органические, натуральные) являются те, которые не содержат генетически модифицированные организмы, при разведении не были использованы пестициды, ядохимикаты, сохранены, расфасованы и переработаны без воздействия каких-либо химических веществ.

Есть и другое определение, что экологически чистая продукция – это продукты питания, выращенные сельскохозяйственной компанией, которая как минимум три года, считая текущий, не применяла пестициды и синтетические удобрения.

В научных трудах есть следующее определение экологически чистой продукции – это продукты, которые были произведены в экологически незагрязненных районах, при выращивании которых не были использованы минеральные и химические удобрения и без участия генетиков.

Экологически чистой, то есть органической продукцией являются продукты питания, которые были произведены естественным путем в границах той системы менеджмента качества, которая сводит к минимуму или не допускает использования синтетических и других химических веществ.

В экологически чистых продуктах содержится меньше опасных для здоровья веществ, чем в обычной продукции, и которая соответствует качественным характеристикам, прописанным в нормативных документах.

Такой продукт, который был произведен в экологически чистом месте без использования минеральных удобрений, химикатов и каких-либо техногенных действий; или это продукт, который был получен из натурального сырья с использованием современных технологий, благодаря чему постоянные вещества практически не попадают в продукцию.

В Мировые ключевыми источниками положений и требований к экологическому сельскому хозяйству являются: Руководство по применению Пищевого Кодекса в области производства, переработки, маркировки и маркетинга органических продуктов питания и Международная Федерация Инициатив в области Органического Сельского Хозяйства [6]

В многочисленных странах за рубежом понятие «органическое сельское хозяйство» основательно вошло в повседневную жизнь. Но в разных странах названия, определяющие органическое сельское хозяйство разные.

В соответствии с международными правилами сельское хозяйство не может считаться экологически чистым, даже если не было использовано минеральные удобрения или химические вещества, но при этом происходит разрушение агроэкосистемы (как пример – эрозия почв).

Термины «экологически чистая» или «органическая продукция» не говорят о том, что продукция, которая была выращена традиционными методами, является вредной для здоровья потребителя.

В Законе РФ «Об охране окружающей среды» предельно допустимые нормы использования минеральных удобрений, веществ, стимулирующих рост и обеспечивающих защиту растений, и иных химикатов устанавливаются в размерах, обеспечивающих охрану здоровья человека, сохранение генетического фонда, флоры и фауны.

Экологически чистая продукция говорит потребителям о том, что при ее производстве, расфасовке, доставке, хранении и сбыте был сделан акцент не только на качество продукции, но и на материалы и условия, то есть под контролем был весь процесс от производства до момента покупки товара конечным потребителем. В то же время компания-производитель, делая заявления об экологичности своей продукции, должна быть максимально открыта перед существующими и возможными потребителями, информируя их как можно более полно об условиях и методах производства, хранения, транспортировки и сбыта своих продуктов. Это необходимо для того, чтобы покупатель самостоятельно более убедился в том, что органическая продукция является полезнее продуктов, произведенных традиционными методами. Одним из ключевых моментов в данном случае должен быть контроль качества экологической продукции, что невозможно без добросовестной деятельности как производителей, так продавцов и сертифицирующих организаций. Кроме того для успешной деятельности потребители должны доверять информации, полученной от производителя.

Сохранение здоровья населения зависит, прежде всего, от качества пищевого сырья и продуктов питания.

Питание человека является ключевым фактором его жизни. Пища состоит из множества химических веществ, причем одни обеспечивают жизнедеятельность человека, другие же могут нанести непоправимый вред. Современному человеку для нормального существования необходимо около 800 граммов пищи в день и около 2 литров воды. Причем для того чтобы поддерживать все физиологические процессы человека в норме, пища должна включать в себя более 600 веществ. Следовательно, здоровье человека напрямую зависит от количества этих веществ в его продуктах питания.

В соответствии с информацией Всемирной организации здравоохранения, человек получает основную часть вредных веществ при приеме пищи (около 80-90%), с водой 4-7%, из воздуха 1-2%. Среди наиболее вредных веществ можно выделить микотоксины, пестициды, соли металлов и бытовые выбросы.

Качество продуктов питания в значительной степени зависит от уровня производственных технологий, квалификации персонала. Нехватка современного оборудования создает острую проблему для многих предприятий, так без него невозможно комплексно перерабатывать сельскохозяйственное сырье и освоить безотходные технологии.

Наиболее действенным способом снижения риска загрязнения продуктов питания является отлаженная система контроля качества пищи на всех этапах производства и реализации. Поэтому столь много внимания уделяется методологии оценки качества продуктов питания. В России, в отличие от западноевропейских стран, безопасность продукции контролируется лишь на завершающем этапе производства, когда уже нет возможности изменить качество продуктов питания.

Именно поэтому особенный интерес научного мира вызывает следующий вопрос – необходимость перехода от проверки уже произведенной продукции к предварительному контролю на производственном этапе, то есть контролировать все стадии от поля до покупателя.

В современном мире много времени уделяется вопросу генетической безопасности продуктов питания. Отдельные пищевые продукты могут содержать как опасные для наследственности человека вещества - генотоксиканты, так и наоборот вещества, стимулирующие устойчивость организма человека к генотоксическим влияниям – антимутагены. [6]

То есть потребитель при покупке органической продукции должен быть осведомлен, что он покупает товар, который по своим качественным характеристикам превосходит обычный продукт, что при употреблении его в пищу сводится к минимуму вероятность попадания в организм человека вредных веществ. Это можно сделать следующим образом:

- условия производства, расфасовки, доставки, хранения и сбыта органической продукции соблюдены настолько, что она не представляет опасности для человека, и в конечном итоге потребитель может приобрести более безопасный продукт;

- приобретение дополнительной информации, говорящей о том, что продукт экологически безопасен, даже несмотря на все большее загрязнение окружающей среды;
- доверие учреждению, подтверждающему, что условия производства, расфасовки, доставки, хранения и сбыта таких продуктов более безопасны с экологической точки зрения;
- безопасность и качество данных продуктов не ведет к уменьшению их пищевой ценности.

Литература:

1. Актуальные проблемы экономики/Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ.-2011.№21(214).
2. Афанасьев В.Н. Современное состояние и пути повышения экологической безопасности животноводства и птицеводства // Технологии и технические средства механизированного производства продукции растениеводства и животноводства в Нечерноземной зоне России: Сб. научн. тр. - СПб.: НИПТИМЭСХ НЗ, 2012. Вып. 66.
3. Бобылев С.Н., Ходжаев А.Ш. Эффективность использования природно-сырьевых ресурсов агропромышленного комплекса. – М.: Изд-во МГУ, 2010. – 232 с.
4. Болотова Ю. Поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей в США // АПК: экономика, управление. – 2012. - № 1.
5. Программа действий. Повестка дня на XXI век и другие документы конференции в Рио-де-Жанейро в популярном изложении / под.ред. М. Китинга. Женева, 2009. - 70 с.
6. Сельское хозяйство в Чехии // Экономика сельского хозяйства России. – 2009. - №9. – с. 34.

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ТАТПОТРЕБСОЮЗА ЗА СЧЕТ ФАКТОРОВ ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ

А.М. Нуреева, старший преподаватель
кафедры экономики и управления на предприятии
Казанский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации

Конкурентоспособность представляет собой одну из центральных категорий, выступающих первостепенной задачей менеджмента предприятия. При анализе конкурентных позиций рассмотрению подвергаются многие аспекты деятельности предприятия. При этом важно осуществить их сравнительную оценку с деятельностью конкурентов. Получение инте-

гравальной оценки конкурентных сил анализируемой организации позволяет определить её ранг в ряду соперничающих компаний.

Анализ внутренней среды организации может осуществляться по стандартным методикам, предполагающим детальное рассмотрение комплекта бухгалтерской отчетности и формирование выводов на основании сравнения полученных данных с нормативными критериями либо анализируемых параметров в динамике. Инструментарий осуществления отчетности включает и автоматизированные программы ввода и анализа данных. Ниже представлены данные анализа, осуществленного на базе программы Альт-Финансы.

Структура баланса Татпотребсоюза представлена в нижеследующей таблице и в целом её можно охарактеризовать как достаточно стабильную.

Таблица 1 – Структура баланса Татпотребсоюза

Наименования позиций	Отчетные даты		
	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011
Внеоборотные активы, в т.ч.			
Основные средства	88,9%	88,9%	88,0%
Незавершенные капитальные вложения	8,7%	9,0%	10,3%
Долгосрочные финансовые вложения	1,2%	1,4%	1,0%
Доля внеоборотных активов в общих активах	50,2%	49,6%	47,9%
Оборотные активы, в т.ч.			
Незавершенное производство	1,0%	1,1%	0,6%
Производственные запасы и МБП	23,4%	23,1%	20,2%
Готовая продукция и товары	41,6%	42,5%	45,2%
Дебиторская задолженность	22,9%	19,1%	19,1%
Денежные средства	4,3%	6,2%	5,7%
Доля оборотных активов в общих активах	49,8%	50,4%	52,1%
Капитал, в т.ч.			
Уставный капитал	65,4%	64,0%	56,1%
Накопленный капитал	25,4%	27,8%	31,4%
Долгосрочные обязательства	9,3%	8,2%	12,5%
Текущие пассивы, в т.ч.			
Краткосрочные кредиты	26,9%	28,6%	29,5%
Кредиторская задолженность	46,4%	44,8%	49,5%
Расчеты с бюджетом	11,5%	10,5%	8,0%
Расчеты по заработной плате	4,4%	4,7%	4,5%

Как показывают данные предыдущей таблицы, за анализируемый период организации системы Татпотребсоюза сохраняют определенную стабильность структуры баланса. При этом отмечается некоторая положительная динамика: доля внеоборотных активов снижается (с 50,7% до 47,9%), а оборотных – напротив, возрастает на ту же величину (2,3% к общей сумме баланса), что прямым образом благоприятно влияет на ликвидность. В структуре внеоборотных активов доля основных средств снижается (с 88,9% до

88%) на фоне прироста (на 19% по сравнению с началом анализируемого периода) незавершенных капитальных вложений, что объясняется обновлением основных средств. Данный факт сам по себе является положительной характеристикой, свидетельствующей о намеченной модернизации материально-технической базы, наращивающей конкурентоспособность.

В составе оборотных активов незавершенное производство сокращается с 1% до 0,6%, что способствует высвобождению средств предприятия. Уменьшается доля запасов с 23,4% до 20,2%, сокращается дебиторская задолженность на 16,6%, что в совокупности приводит к росту доли денежных средств. Вывод о степени их достаточности можно сформулировать лишь на основе анализа ликвидности.

В структуре пассивов сокращается доля уставного капитала с 65,4% до 56,1%, что, безусловно, следует рассматривать как неблагоприятный фактор в развитии предприятия наряду с увеличением задолженностей: краткосрочной (на 10%) и долгосрочной (на 35%). Формирование бюджета предприятия с привлечением заемных средств следует рассматривать как экономический оправданный инструмент, позволяющий инвестировать собственные средства в долгосрочные инвестиционные проекты, а заемные направлять на покрытие потребностей в оборотных средствах. Однако следует соизмерять объем обязательств со стоимостью ликвидного имущества. Рассчитанные значения коэффициентов ликвидности указывают на наличие проблем с платежеспособностью.

Таблица 2 – Анализ показателей ликвидности организаций Татпотребсоюза за 2009-2011 гг.

Наименование показателей	Нормативное значение	2009	2010	2011
Коэффициент общей ликвидности	более 2	0,949	1,002	0,992
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2 – 0,3	0,041	0,062	0,056

Положительна динамика коэффициента общей ликвидности: за анализируемый период его значение возросло, что указывает на имеющиеся возможности предприятия погасить текущие обязательства за счет ликвидных оборотных средств, однако его для сбалансированного состояния обязательств и ликвидных оборотных средств необходим комплексный подход к источникам финансирования и формированию оборотных активов. Аналогично и коэффициент абсолютной ликвидности свидетельствует об отсутствии стабильной возможности предприятия оплачивать текущие обязательства за счет наиболее ликвидной части оборотных активов.

Приведенное в таблице 2 нормативное значение коэффициента общей ликвидности является общепринятым по отечественной методологии и не всегда объективно, поскольку не учитывает специфику деятельности. Современные технологии управленческого учета позволяют определить

достаточный уровень коэффициента общей ликвидности. Для данного объекта исследования – организаций системы Татпотребсоюза за анализируемый период его минимальное значение составило 1,29. Фактическое значение данного показателя не превышает 1.

Принимая во внимание нормативные и специально рассчитанные значения коэффициентов ликвидности, следует констатировать неудовлетворительное состояние платежеспособности организаций системы потребительской кооперации в Республике Татарстан.

Таблица 3 – Показатели признания структуры баланса неудовлетворительной

Наименования позиций	Нормативное значение	Отчетные даты		
		01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011
Коэффициент текущей ликвидности	2	0,955	1,008	0,997
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,1	-0,174	-0,106	-0,136
Коэффициент восстановления платежеспособности	1		0,517	0,496

Сравнение фактических и нормативных значений коэффициентов, являющихся критериями признания предприятия банкротом, указывают на неутешительные прогнозы. Ликвидность предприятий Татпотребсоюза в два раза меньше требуемой величины, а потребность в собственных средствах далека от нормируемых величин. При этом у предприятия отсутствует возможность восстановить свою платежеспособность в ближайшей перспективе. Недостаток ликвидных активов приводит к тому, что предприятие может не устоять против давления кредиторов, именно поэтому важно сохранять требуемую степень автономии. Рассмотрим, каков уровень финансовой устойчивости у организаций, входящих в систему Татпотребсоюза.

Таблица 4 – Характеристика финансовой устойчивости Татпотребсоюза

Наименование показателей	2010	2011
Коэффициент автономии	0,439	0,405
Коэффициент самофинансирования	25%	30%
Рентабельность всего капитала	7,1%	7,7%
Рентабельность собственного капитала	0,167	0,183
Финансовый рычаг	1,35	1,37
Эффект рычага	9,57%	10,59%

Объединение предприятий Татпотребсоюза находится в критической зоне, поскольку величина собственного капитала составляет менее половины всех пассивов, тогда как расчетное минимальное необходимое его значение составляет 1,38. Значение финансового рычага также указывает на зависимость от заемных средств. В этой связи вполне объяснимы низкие значения рентабельности капитала – максимальное значение 7,7%, соответственно, и рентабельность собственного капитала ниже общепринятого значения 20-24%. При расчете достаточного уровня соотношения собственный капитал/всего пассивов, составляющего не менее 41%, очевидно, что уровень автономии организаций Татпотребсоюза более чем в 2 раза меньше требуемого значения. Отсутствие в достаточном количестве собственных источников финансирования ограничивает сферу принятия решений, что неизбежно отражается на прибыли.

Таблица 5 – Характеристика прибыльности деятельности за 2010-2011 гг.

Показатели	Ед.изм.	2010	2011	Темп роста, в раз
Выручка от реализации (без НДС)	млн.руб.	5087055	5368299	1,06
Чистая прибыль (прибыль после налогообложения)	млн.руб.	111044	125733	1,13
Чистая прибыль в общей деятельности	%	2,2	2,4	-
Прибыльность всех продаж	%	2,2	2,3	-
«Запас прочности»	%	3,5	3,5	-

Абсолютные значения выручки и чистой прибыли за анализируемый период возрастают, однако рассчитанные значения темпов роста при сопоставлении их со значением инфляции не перекрывают величин последних. Уровень прибыли в общей деятельности не превысил 2,4%, а в продажах – не более 2,3%. Запас финансовой прочности составляет не более 3,5%. Таким образом, деятельность организаций потребительской кооперации, по результатам финансового анализа, сводится лишь к удержанию в имеющемся состоянии имущественного комплекса, недопущению чрезмерного увеличения обязательств.

Анализ финансового состояния позволяет оценить потенциал предприятия изнутри, при этом имеется возможность не только констатировать достижение либо недостижение определенного уровня, но и выявлять намеченные тенденции.

Предприятия потребительской кооперации создавались комплексно, поэтому деятельность отдельных её функциональных сфер является взаимодополняющей. Рассмотрим деятельность торговых предприятий Татпо-

требсоюза и иных представителей ритейла на примере Мамадышского муниципального района по реализации продовольственных товаров.

Всего на территории Мамадышского муниципального района функционирует 131 торговая точка пяти субъектов торговой деятельности. Из представленных организаций, наибольшее число торговых организаций относится к системе Татпотребсоюза – 92%. Таким образом, по количеству торговых предприятий организации системы Татпотребсоюза имеют численное преимущество.

Таблица 6 – Данные о деятельности торговых организаций на территории Мамадышского муниципального района по реализации продовольственных товаров в 2012 г.

Наименование торговой организации	Количество торговых точек, ед.	Оборот розничной торговли продовольственными товарами, тыс.руб.
Татпотребсоюз	121	297080
ЗАО «Тандер»	3	73100
ООО «Оптовик»	1	66300
ООО «Дионис Н»	5	11500
ООО «ТД «Дуслык»	1	10200

По обороту розничной торговли продовольственными товарами на рынке Мамадышского муниципального района из представленных торгующих предприятий наибольший удельный вес имеют организации Татпотребсоюза – 65%. На втором месте – магазины «Магнит» (16%), на третьем – ООО «Оптовик» (14%).

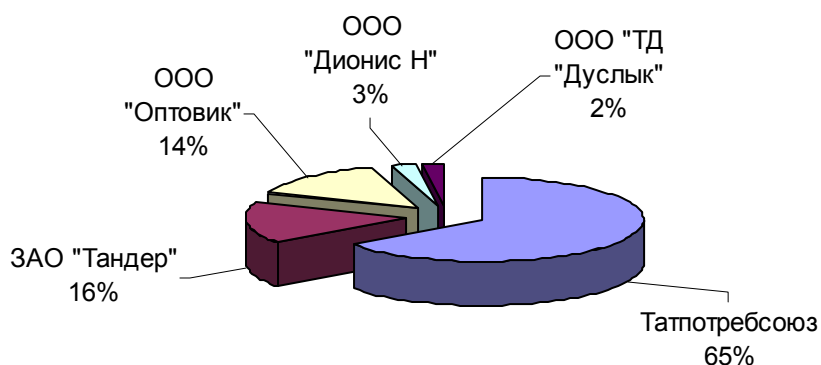


Рисунок 1 – Доля торговых предприятий в розничной торговле продовольственными товарами на территории Мамадышского муниципального района, %

Анализ функционирования предприятий системы Татпотребсоюза указывает на недостаточную конкурентоспособность, обусловленную внутренними факторами, в большей степени – финансовой ограниченностью. Дан-

ный вывод сформирован на основе анализа финансовых показателей деятельности организаций Татпотребсоюза и их сравнении с нормативными значениями, а также изучения их динамики за анализируемый период.

ФОРМИРОВАНИЕ ДОЛГОВЫХ АГЕНТСТВ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ЗАЙМАМИ

О.В. Озарина, к.э.н., доц, доц. каф. международной экономики,

О.В. Корнилова, к.э.н., доц, доц. каф. экономики предприятия

Донецкий национальный университет экономики и торговли, Украина

Управление государственным долгом – сложный процесс, зависящий от рационального распределения функций по оптимальному использованию заемных средств. В некоторых странах управление государственным долгом осуществляется Агентствами по управлению долгом, функциями которых являются своевременность формирования источников финансирования государственного бюджета, контроль за целевым использованием заемных средств, контроль за эффективностью использования займов и экспертиза проекта государственного бюджета.

В статье проанализировано управление долгами в различных странах с участием долговых агентств, существующих в 21 стране. Исследование долговых агентств проведено с учетом анализа их функций, целей, организационной структуры, органов подчинения, а также долговых инструментов, методов управления.

Swedish National Debt Office (Швейцария) основан в 1789 г., выполняет функции Государственного внутреннего банка и учета рисков при кредитных операциях. Цели SNDO: увеличение налоговой нагрузки, уменьшение внешнего долга. Институт подчиняется Министерству финансов и Кабинету министров. Основными долговыми инструментами являются облигации (номинальные и с учетом инфляции), казначейские векселя. Для управления долгом используется иностранная валюта, таким образом, стоимость государственного долга сначала повышается в иностранной валюте, а к сроку платежа - уменьшается.

В Нидерландах Dutch State Treasury Agency создано в 1841 г. Функция DSTA - обеспечение государства эффективно управляемым фондом внешнего долга. DSTA ставит перед собой цель: эффективное управление фондом внешнего долга, отвечающего кредитным запросам в условиях минимального риска. Основными долговыми инструментами являются облигации и казначейские билеты.

Australian Office of Financial Management (Австралия, 1911 г.) несет ответственность за управление государственным долгом, балансом наличной денежной массы, интересами и активами государства. Цели AOFM: выпуск

ценных бумаг, управление фондовыми, кредитными, операционными и рыночными рисками. AOFM является частью Казначейства, подчиняется правительству Австралии и состоит из 5 групп: обслуживание казначейства, финансовый риск, отношения с инвесторами, финансовые отчеты, регулирование и корпорация. AOFM использует следующие долговые инструменты: облигации казначейства – 79%, индексирование облигаций казначейства – 6%, казначейские билеты – 5%, другие ценные бумаги – 10%.

Основной идеей National Asset Management (США) является изменение модели существования Агентств по управлению внешним долгом и их функций. Цели NAM – уменьшение потоков денежной массы, уменьшение размера внешнего долга, развитие благоприятных отношений с потребителями. NAM является частью казначейства. NAM имеет обязательства по 5 программам: Сервис по франшизе, Услуги по приобретению ценных бумаг (2), Инвестиции, Подсчет суммарных долгов.

New Zealand Debt Management Office (Новая Зеландия) создан в 1988 г. для выполнения функций управления долгами, наличными средствами и риск-менеджмента. NZDMO подчиняется Министерству финансов, во главе которого стоит Секретарь Казначейства, и включает 3 отдела: управление долгом, управление риском, расчетные операции.

В Ирландии National Treasury Management Agency создано в 1990 г. для выполнения функции управления фондами - Национальные Активы, Национальный резервный фонд, Финансовый отдел развития и Центральной банковской системой. Во главе – Исполнительный Директор. NTMA состоит из 7 отделов: статистика, национальные активы, резервный фонд, финансы и технологии управления риском, финансовый отдел развития, альтернативные активы резервного фонда, управление долгом.

Government Debt Management Agency Private Company Limited by Shares (Венгрия) создано в 1992 г. и выполняет функцию управления внешним долгом.

Austrian Federal Financing Agency (Австрия) создано в 1993 г. Функции AFFA - информирование правительства о размере внешнего долга, управлении им и порядке его погашения. Целями AFFA являются эффективное управление внешним долгом и максимальное уменьшение его стоимости с наименьшими рисками. В AFFA отдел по управлению рисками состоит из среднего офиса, отдела информационных технологий, отдела по организации персонала.

Функциями National Treasury Secretariat (NTS, Бразилия, 1995 г.) являются: выход на наиболее ликвидные международные финансовые рынки, создание выгодных условий для удовлетворения государственных и частных кредитных потребностей. Целями NTS являются достижение баланса между эффективным управлением внешним долгом и макроэкономическими показателями, управление риском государственного долга. NTS (часть национального казначейства) состоит из 3 отделов: координа-

ция по управлению государственным долгом (разработка ежегодного бюджета), координация по стратегии и планированию государственного долга (подготовка средних и долгосрочных заимствований, оценка рисков), координация по операциям (оценка ресурсов внутреннего и внешнего рынков). Долговыми инструментами являются облигации (2 вида доступа: государственный и ограниченный).

Функциями Public Debt Management Agency (Греция, 1998 г.) являются разработка и исполнение программ займов, доклад Министерству финансов о функционировании государственного долгового фонда и структуре внешнего долга. Цели PDMA заключаются в покрытии 5%-20% текущего долга, выходе на новые рынки вне Европейской зоны, диверсификации инвесторской базы и оптимизации размера долговых обязательств. Долговое агентство Греции – юридическое лицо публичного права, подчиняется Министерству финансов и включает в себя 4 отдела: департамент финансирования и анализа рынка (исполнение программ заимствований), департамент управления портфелем (анализ рисков), отдел административной поддержки (кадры, логистика, бухгалтер), группа информационных технологий (решение правовых вопросов). Основными долговыми инструментами являются государственные облигации, казначейские векселя. В программе на 2012-2015 гг. отмечено сотрудничество со странами неевропейской зоны, погашение 5-20% долга, диверсификация инвесторской базы.

Функцией The Belgian Debt Agency (Бельгия) является управление общественным долгом. Цели BDA - уменьшение рисков в рамках монетарной политики, уменьшение стоимости государственного долга и затрат на его обслуживание. Орган подчинения BDA - Администрация III (контролирует финансы государства и финансовый рынок), которая является частью Администрации Казначейства. BDA состоит из 3 отделов: D1- Главный отдел (финансовые операции), D2 - Средний отдел (разработка стратегии управления и риск-менеджмент), D3 - Системный отдел (обслуживание IT-систем для гарантирования их бесперебойной работы). Основными долговыми инструментами являются облигации и казначейские билеты.

В Соединенном Королевстве Великобритании и Северной Ирландии UK Debt Management Office (UKDMO) (основан в 1998 г.) выполняет следующие функции: подготовка фондов, формирование сети денежных потоков, уменьшение размера денежных компенсаций, проходящих через Министерство финансов. Цели UKDMO – обеспечение более качественного и эффективного сервиса при займах, внедрение эффективных инструментов по управлению денежными потоками, контроль за структурой долга. UKDMO является частью Казначейства, подчиняется Министерству финансов. Во главе UKDMO – исполнительный директор, который руководит двумя отделами: политика и рынки (долговой менеджмент, фонды, кредитование, наличность) и операции и ресурсы (расчеты, риск-

менеджмент, отдел кадров). Группа по риск-менеджменту имеет особую форму подчинения отделу операций и ресурсов.

German Finance Agency (Германия, 2000 г.) выполняет функцию управления внешними займами. Целью GFA является усовершенствование модели управления внешним долгом. Основными долговыми инструментами являются облигации и казначейские билеты.

В Индонезии создан Directorate General of Debt Management, функция которого быть профессиональным и надежным государственным долговым менеджером на основе международных стандартов. Институт имеет миссию: формулировать и выполнять техническую политику и стандартизацию по управлению долгом в рамках политики Министерства финансов и действующего законодательства. Организационная структура DGDM включает отдел контроля риском.

Debt Management Office Нигерии основан в 2000 г. и выполняет функцию централизованного координирования долга Нигерии. Управление внешним долгом осуществляется тремя отделами: отдел по торговле облигациями, отдел по долгу экспорта-импорта, отдел займа в других департаментах. Причиной создания ДМО является перераспределение операционной ответственности по управлению долгом на отдельные институты с характерными функциями.

Agency France Tresor (AFT, Франция) основано в 2001 г. Его функцией является удовлетворение интересов государства в области кредитно-денежной политики с условием сохранения безопасности страны. Цели AFT: выбор оптимального размера выплат по долговым обязательствам, анализ показателей в динамике, поиск наиболее ликвидных международных финансовых рынков. AFT подотчетно главе казначейства, управляется главой исполнительной власти. Отделение по управлению риском проводит полный анализ ручного и автоматического контроля по методологии AFT. Этот анализ позволяет выявить AFT возможные излишние элементы управления. Долговыми инструментами являются казначейские облигации, казначейские среднесрочные векселя с фиксированным сроком оплаты, краткосрочные оборотные векселя.

В Израиле Government Debt Management Unit создан в 2002 г. и выполняет функцию выбора наиболее эффективной стратегии управления долгом. GDMU подчиняется Министерству финансов, во главе которого государственный управляющий, и состоит из 3 отделов: риск-менеджмент, внутренний долг и внешний долг.

На Мальте Debt Management Directorate (2006 г.) выполняет следующие функции: несет ответственность за размеры долга, управление наличными средствами для правительства и удовлетворение парламента в запасе ценных бумаг. Цель работы DMD - увеличение фондов (за счет вкладов в ценные бумаги и запаса наличности). Орган подчинения DMD - Департамент Казначейства. Организационная структура DMD построена по международным стан-

дартам. Для четкого разделения функций DMD делится на 3 отдела: Front Office (политика выпуска государственных ценных бумаг), Middle Office (исследование и анализ рынка), Back Office (администрирование).

Danish Government Debt Management (Дания) работает для достижения целей: стабильные цены, сохранение платежеспособности, стабильная финансовая система. Во главе DGDM – Совет Директоров (25 чел.), Комитет Директоров (7 чел.), подчиняющийся Совету Директоров, включает 11 отделов: расчетный, выпуск ценных бумаг, администрация, банкноты, обслуживание, информационные технологии, системы платежей, статистика, королевские датские монеты, экономика, финансовые рынки, операции.

В Португалии Instituto de Gestão da Tesouraria e do Crédito Público I.P. (основан в 2007 г.) выполняет функции основного инструмента удовлетворения кредитных запросов. Целями деятельности являются минимизация рефинансирования рисков по годовым выплатам, уменьшение расходов, требующих увеличения долга страны. Долговое агентство Португалии – государственный орган, отвечающий за денежные средства и прямое управление долгом. Во главе института – Совет Директоров. В составе института 7 отделов: департамент по управлению долгом и наличными денежными массами, операционный департамент, департамент по обслуживанию клиентов, департамент по развитию информационных систем, финансовый контроль, исследования и отчеты, администрация. Согласно программе по риск-менеджменту на 2013 г., отдел по рефинансированию рисков не должен допустить излишнего накопления долговых обязательств. Долговыми инструментами являются облигации с фиксированным сроком оплаты, казначейские билеты и правительственные облигации, сберегательные и казначейские сертификаты, ставки налогообложения (корпоративная – для предприятий, подоходная – для населения).

В результате сравнительного анализа существующего 21 Агентства по управлению долгом установлено, что основная часть из них (18) были созданы в конце XX ст.–в начале XXI ст. Большая часть Агентств подчиняется Министерству финансов или входят в его состав. Наиболее распространенной функцией является управление государственным долгом и наличными денежными средствами. Типичной организационной структурой является система из 5 отделов: управление долгом, риск-менеджмент, администрирование, информационные технологии, финансовые рынки и операции. Главные цели Агентств – обеспечение эффективного управления займами, уменьшение рисков и минимизация расходов. Цели оправдывают наличие определенных отделов в организационной структуре Агентств. Отдел по управлению внешним долгом выделен отдельно в структуру Агентств только в Нигерии и Индонезии. Наличие данного отдела позволило Нигерии сократить сумму внешнего долга с 10 млн. дол. до 2 млн. дол. в период с 2005 по 2010 гг. Создание Агентств по управлению долгом является инновационным подходом в управлении государственными займами.

Некоторые государства не создают Агентства по управлению долгом. В Японии управление кредитно-денежной политикой осуществляет государство, получая объективные данные о состоянии государственного долга от статистического агентства «System of National Accounts». Правительство Японии считает, что нет необходимости создавать отдельный институт по управлению долгом, так как размер долга не представляет опасности для государства. В Российской Федерации государственным долгом управляет правительство, но с учетом размеров внешнего долга страны в 2010 г. был разработан проект создания агентства по управлению внешним долгом. В Исландии институт по управлению долгом функционировал до 2007 г., затем был реформирован и в 2010 г. его работа была возобновлена. В Чехии управляет долгами Министерство финансов.

При эффективном функционировании агентств по управлению долгом существует возможность значительно уменьшить размер долга и затраты на его обслуживание. Хотя системные исследования подобного рода не проводились, установлено, что в Венгрии благодаря эффективной работе долгового агентства в 2011 г. было выплачено 218,5 млрд. дол., в 2012 – 534 млрд. дол. Институт по управлению долгом Австралии получил награду «Долговое агентство года» в 2009 г. и 2011 г. В Украине не существует института по управлению долгом. В проекте Закона Украины «О внешнем долге» рассматривается возможность создания долгового агентства.

Таким образом, актуальность создания института по управлению государственным долгом обоснована возможностью предотвращения роста государственных заимствований (внутренних и внешних) путем эффективного управления займами на начальной стадии их образования, а также путем выбора оптимальных стратегий для удовлетворения финансовых потребностей страны.

РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ СИСТЕМЕ ОПТОВЫХ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ РЫНКОВ РОССИИ

А.Н. Оленев, аспирант кафедры коммерции и технологии торговли

Российский университет кооперации

Отсутствие по стране и по регионам единых информационных и координирующих центров оптовой торговли является существенным недостатком в организации оптовой продажи товаров, затрудняет изучение и оценку рынков отдельных товаров. Разобщенность рыночной информации в оптовой торговле препятствует наиболее рациональному использованию товарных ресурсов и маневрированию ими с учетом быстро меняющегося спроса в различных регионах страны, осложняет товародвижение и межрегиональный обмен товарами.

Актуальной проблемой сегодня следует считать создание единой информационной структуры, которая позволит автоматизировать процесс накоп-

ления, хранения и анализа поступающих из удаленных источников данных, а также обеспечит распределенный доступ к данным всех участников информационного обмена в рамках единого информационного пространства, созданного по технологии Интернет. Целью создания данного проекта является:

- бесплатное распространение информации о предприятии, его продукции и услугах через сеть Интернет и через единую информационную систему на территории России и за рубежом; возможность оперативного и бесплатного получения информации о поставщиках и потребителях их продукции и услуг; содействие инвестиционной привлекательности предприятия;

- подтверждение надежности партнера через информационную прозрачность его деятельности. Современная информационная структура информационного центра оптовой торговли ИЦОТ должна состоять из нескольких сегментов. Сегмент содержательной информации: информационные бюллетени, рекламные проспекты (в том числе высылаемые по почте), оформление плакатов, рекламных вывесок, проведение выставок; телевидение, радио, печать (книги, сборники докладов по результатам научно-практических конференций по тематике актуальности развития сети оптовых продовольственных рынков в России); видеофильмы.

- сегмент вспомогательных услуг;
- рекламные агентства;
- сегмент информационных технологий;
- сегмент средств связи;
- сегмент каналов связи.

Использование электронной почты существенно облегчает информационный обмен между регионами и предприятиями. Например, с 1999 г. Волгоградский межрегиональный оптовый продовольственный рынок имеет свой собственный официальный интернет-сайт, который помог выйти на принципиально новый уровень информационных технологий, позволяющий получать самую свежую информацию из российских и зарубежных источников. Сайт состоит из следующих разделов: оптовый рынок сегодня, мировой опыт, цены и их динамика, коммерческие предложения, как нас найти, продовольствие в Интернете. Сайт иллюстрирован фотографиями из повседневной жизни оптового рынка, последними новостями из жизни, подборками материалов по мировому опыту создания оптово-продовольственных рынков (ОПР).

Размещение информации о предприятиях региона в рамках единой информационной системы Торгово-промышленной палаты РФ, Федерального агентства при Минсельхозпрод России и Интернет позволяет оперативно распространять предложения по регионам России и, в конечном итоге, способствует созданию государственной системы оптовых продовольственных рынков.

Уставные направления деятельности Торгово-промышленной палаты РФ и торгово-промышленных палат субъектов Российской Федерации наилучшим образом совмещаются с целями и задачами оптовых продо-

вольственных рынков. Торгово-промышленная палата призвана содействовать развитию экономики своего региона, формировать промышленную, финансовую и торговую инфраструктуры, создавать благоприятные условия для предпринимательской деятельности, защищать интересы предпринимателей в осуществлении ими своей хозяйственной деятельности, оказывать информационные и консультационные услуги.

Важна роль Федерального агентства по регулированию продовольственного рынка не только в организации, но и в создании единой информационной сети, связывающей оптовые продовольственные рынки. Одним из основных направлений деятельности Агентства является мониторинг состояния рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, создание системы информационного обслуживания его субъектов, анализ и прогнозирование рыночной инфраструктуры.

Информационная сеть системы ОПР должна быть составным элементом глобальной информационной системы продовольственного рынка России. Программный комплекс предполагается установить на каждом создаваемом оптовом рынке, а технический сбор информации и ее рассылка каждому ОПР будут осуществляться центральным аппаратом Агентства.

Руководство Минсельхозпрода России приняло решение о создании Единого информационного пространства АПК, которое должно объединить все действующие и создаваемые отраслевые специализированные информационные структуры, в том числе фрагменты открытой распределенной компьютерной системы АПК России. В настоящее время создан базовый вариант электронной системы (ЭС), к которому подключены Астраханский, Волгоградский, Тульский, Самарский ОПР, крупные оптовые продовольственные базы Владикавказа и Адыгеи, налаживаются контакты с информационной системой ОАО «Оптовые продовольственные рынки Москвы».

Участниками ЭС наряду с ОПР являются оптовики, производители продовольствия, а также администрации субъектов РФ, территориальные органы управления АПК и Департамент продовольственных рынков, стандартизации, сертификации и качества продукции Минсельхозпрода России. Указанные организации, не являясь субъектами рынка, пользуются информацией о товаропотоках, ценах и других данных о работе рынков, необходимых для выработки механизма государственного регулирования в обмен на информацию о ценах на продовольственную продукцию в регионах, предоставляемую ГВЦ Минсельхозпрода России.

Электронная система имеет три функциональных блока, объединяющих различных участников системы:

первый блок – администрация ОПР, Минсельхозпрод России, администрация субъектов РФ – позволяет реализовывать функцию государственного регулирования;

второй блок – администрации различных ОПР – позволяет решать задачи горизонтальных деловых связей;

третий блок – оптовики ОПР данного субъекта РФ, производители продукции других субъектов РФ – позволяет формировать обоснованные рыночные цены на продовольствие.



Рисунок 1 – Центр оптово-продовольственных рынков

Существенными особенностями электронной системы ОПР являются организационные решения по ее разработке и поддержанию функционирования: программно-аппаратные комплексы системы создаются, поддерживаются и обслуживаются силами региональных отделений ГВЦ Минсельхозпрода России и Центра информационных технологий на выделенных каждым ОПР площадях. Это дает возможность электронной системе работать в едином стандарте, удовлетворяющем необходимым требованиям защиты информации и соединения по выделенным каналам связи в едином потоке обмена.

В последнее время усилилось взаимодействие Торгово-промышленной палаты и оптовых продовольственных рынков в части их маркетингового и информационного обслуживания.

Маркетинговый центр оптового продовольственного рынка должен быть аналитическим центром по сбору и анализу рыночной информации. Информация о развитии экономических факторов, факторов маркетинговой среды может быть использована для прогнозирования регионального спроса по объему и структуре методом математического моделирования.

В настоящее время основными направлениями работы службы маркетинга являются: мониторинг цен, анализ предложения, анализ характера и степени удовлетворения клиентов, проведение рекламных мероприятий. Мониторинг цен на дату и на период позволяет отслеживать динамику цен и давать клиентам своевременную информацию о ценах, сбалансированности спроса и предложения. Анализ предложения дает возможность проследить объем и структуру реализуемого товара, а исследование клиентуры –

разрабатывать обоснованные рекомендации по совершенствованию технологического процесса.

Важным элементом информационного сопровождения региональных ОПР выступает рекламная деятельность, включающая распространение информации в различных формах – личного контакта производителей с потребителями, использования торговых посредников, средств массовой информации, Интернета, демонстрации товаров на ярмарках, выставках и т.д. При этом информационная функция рекламных агентств сочетается с их функцией коммуникации между сферой производства и сферой обращения региона, поскольку формирование новых потребностей покупателей, стимулируемое рекламой, дает новый импульс производству и определяет темпы его развития. В условиях перехода к рыночной экономике рекламная деятельность превращается из вспомогательного компонента системы сбыта в основной инструмент формирования спроса на товары и услуги. Поскольку создание собственной рекламной службы под силу только крупным предприятиям и фирмам, возникает объективная потребность в создании региональных рекламных агентств, работающих на основе заказов, контрактов и договоров, заключаемых с оптовыми продовольственными рынками.

Вся деятельность по организации рекламы должна быть составной частью общей программы маркетинга. Это касается общей концепции рекламной деятельности, а также выбора форм и средств рекламирования. Среди этих средств наряду с традиционными средствами коммуникации (телевидение, радио, печать) широко применяются рассылка рекламных проспектов по почте, оформление плакатов, рекламных вывесок, проведение выставок и т.д. Таким образом, реклама содействует развитию торговли на ОПР регионов России благодаря передаче оперативной коммерческой информации.

Перечисленные задачи службы маркетинга будут расширяться. Учитывая основное предназначение оптового продовольственного рынка – создание условий для проведения торговли оптовыми организациями, задачи службы маркетинга должны быть максимально направлены на оптимизацию работы клиентов.

РЕГУЛИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ АУДИТОРСКОЙ ОТРАСЛИ В РОССИИ

**Ю.П. Павлова, старший преподаватель
кафедры финансов и бухгалтерского учета
Поволжский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации**

В аудиторской отрасли назрели серьезные проблемы, связанные с регулированием и развитием аудиторских услуг.

Развитие аудиторской деятельности в РФ с 1987 по 1993 год проходило в условиях практически полного отсутствия государственного регулирования. Затем, в декабре 1993 года, Президентом РФ был подписан Указ «Об аудиторской деятельности» № 2263, утвердивший «Временные правила аудиторской деятельности», в которых впервые было дано законодательное определение аудита, определены права, обязанности и ответственность аудиторов и аудируемых лиц и т.д. Первый закон «Об аудиторской деятельности» № 119-ФЗ был принят 7 августа 2001 года, в нем появились требования к численному и квалификационному составу аудиторских организаций, необходимость соблюдения аудиторских стандартов в ходе аудиторской деятельности.

В 2009 году вступил в силу Закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности», который, принципиально изменил подходы к регулированию аудиторской деятельности. Основная концепция, которая была заложена авторами этого закона, состояла, в первую очередь, в отмене лицензирования и подразумевала замену действующего государственного регулятора в лице Минфина России на введение института саморегулирования профессионального сообщества аудиторов, главной целью которого является разработка и установление стандартов и правил указанной деятельности, а также контроль за соблюдением требований указанных стандартов и правил.

Однако, положения 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности», передающие в компетенцию госрегулятора (Минфина РФ) полномочия по утверждению профессиональных стандартов, кодекса профессиональной этики, правил независимости, контроля за их исполнением и право применения мер дисциплинарного воздействия, вплоть до лишения права осуществления профессиональной деятельности – полностью исключает возможность реализации принципов саморегулирования аудиторской деятельности в Российской Федерации, установленных ФЗ -315 «О саморегулируемых организациях».

Однако, самые значительные изменения, касающиеся регулирования аудиторской деятельности на современном этапе, произошли с принятием Федерального закона от 01.07.2010 г. № 136-ФЗ, согласно которому для аудиторов, имеющих действующие квалификационные аттестаты, полученные ими бессрочно в соответствии с Федеральным законом от 07.08.2001 г. № 119-ФЗ «Об аудиторской деятельности», и не сдавших дополнительно установленный квалификационный экзамен «в упрощенном порядке», устанавливаемом Минфином РФ, с 1 января 2012 года был введен запрет осуществлять аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности следующих организаций: страховых организаций, негосударственных пенсионных фондов, организаций, в уставных (складочных) капиталах которых доля государственной собственности составляет более 25 процентов, организаций, формирующих консолидированную отчетность.

Следует отметить, что значительные нововведения в регулировании аудиторской деятельности в России профессиональным аудиторским со-

обществом были приняты неоднозначно: если переход на международные стандарты аудита, вступление в саморегулируемые аудиторские организации были приняты практикующими аудиторами спокойно, то требование получения единого квалификационного аттестата вызвало бурю протестов, так как данный процесс носит большие трудовые и финансовые затраты, а главное – нерационален.

Таким образом, представителей рынка по-прежнему держат в напряжении проведенные не так давно реформы. Многие ожидали, что они приведут к позитивным изменениям в отрасли, но по сути проблемы лишь нарастают.

Помимо перехода на единый аттестат аудитора для проверки тех или иных секторов экономики, было принято решение о повышении критериев обязательного аудита, которое привело к определенному снижению клиентской базы. Государство повысило порог выручки компаний, которым необходимо обязательно заверять отчетность у аудитора. Норма была принята в целях снижения нагрузки на бизнес, но оказала влияние и на рынок аудита. Причем, если крупные компании пострадали не так сильно, то небольшие аудиторские фирмы потеряли существенную часть своих клиентов.

Также серьезной проблемой для развития отрасли по-прежнему остается демпинг. На рынке аудиторских услуг продолжает действовать множество компаний, предоставляющих услуги низкого качества по необоснованно заниженным ценам. При этом следует отметить, что оказываемые некачественные аудиторские услуги не только препятствуют развитию отрасли в целом, но и ставят под сомнение авторитет профессии.

По данным отчета Минфина о состоянии рынка аудиторских услуг по итогам 2012 года в Российской Федерации уменьшилось количество аудиторов с 26,8 до 24,1 тысяч человек, имеющих право на ведение аудиторской деятельности аудиторских организаций с 5,2 до 4,8 тысяч штук, индивидуальных аудиторов с 1000 до 900 человек.

Количество аудиторов, получивших единый квалификационный аттестат, возросло с 1,1 до 3,2 тысяч человек.

По-прежнему на рынке аудиторских услуг преобладают организации, не являющиеся новичками: доля фирм, работающих 5 лет и более за год незначительно возросла: с 73% до 73,9%. Вероятно, это естественный процесс, происходящий с течением времени, при этом уменьшилась доля (и, по-видимому, и количество тоже) тех фирм, которые проработали 1-2 и 3-4 года (частично за счет перехода в «пятилетнюю» возрастную категорию, но, не исключено, что и за счет ухода с рынка тоже).

Денежное выражение объема оказанных аудиторскими организациями услуг практически не изменилось по сравнению с прошлым годом (прирост 0,3%). Зато объем доходов от аудита, приходящийся на 1 млн. рублей выручки клиентов, снизился с 346 до 325 рублей.

По-прежнему 0,1% организаций имеет выручку более 1,5 млрд. рублей в год, оттягивая на себя 39,2% всех доходов от аудиторских услуг, оказанных всеми аудиторскими организациями за год.

В Москве и Санкт-Петербурге несколько возросла доля доходов от аудита и сопутствующих аудиту услуг в общем объеме оказанных аудиторских услуг, в регионах возросла доля доходов от сопутствующих услуг (и одновременно снизилась доля доходов от аудита). Доля доходов от прочих услуг снизилась везде.

Всего по России (в том числе и по Москве, и по Санкт-Петербургу, и по регионам) снизилось количество клиентов аудиторских организаций, бухгалтерская отчетность которых проаудирована, с 75,6 тысяч до 69,6 тысяч (на 8%). При этом количество общественно значимых организаций Минфином оценено приблизительно в 5,8 тысяч по стране в целом.

Дальнейшее развитие ситуации в российском аудите будет зависеть от новых решений Минфина и законодателей. Пока перспективы не внушают оптимизма. С этого года аудиторское заключение перестало быть частью бухгалтерской отчетности, а судьба семисоттысячного штрафа за уклонение от обязательного аудита по-прежнему туманна.

Так или иначе, на данном этапе ключевым игроком на рынке аудиторских услуг являются не аудиторы, не СРО и не представители бизнеса, а государство, которое, будучи к тому же одним из самых крупных инвесторов и держателей собственности в стране, по сути определяет развитие отрасли. И поэтому решение ключевых проблем рынка будет зависеть, прежде всего, от его политики.

Таким образом, стало очевидным, что государственный контроль сферы аудиторских услуг будет только расширяться.

Однако создается впечатление, что государство не заинтересовано в развитии аудита: не дает ему преференций, не расширяет перечень обязательного аудита, не реагирует на законодательные инициативы аудиторского сообщества в области кадровых вопросов. Государство всячески пытается усложнить жизнь аудитора, в том числе увеличивая критерии обязательного аудита.

Для улучшения ситуации в российском аудите необходимо обратить внимание на решение таких злободневных вопросов отрасли как защита прав аудиторов-владельцев «старых» аттестатов, расширение клиентской базы.

В качестве предложений по совершенствованию процесса государственного регулирования аудиторской деятельности можно выделить:

- снятие ограничения на объекты аудита для «староаттестатников»;
- расширение перечня случаев обязательного аудита за счет организаций с участием госсобственности, органов госвласти, градообразующих предприятий, предприятий с участием иностранного капитала, организаций-застройщиков, турфирм, организаций, осуществляющих лицензируемую деятельность и др;

- снижение порога выручки и активов для обязательного аудита;
- введение административной ответственности за уклонение от обязательного аудита.

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ В СУБЪЕКТАХ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

О.П. Пайгусова, магистрант кафедры бухгалтерского учета,
анализа и аудита

Чебоксарский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации

На современном этапе развития малое предпринимательство как одна из возможных форм хозяйствования занимает значительную нишу в отраслевой структуре российской экономики. Малое предпринимательство способствует созданию новых рабочих мест, оживлению товарных рынков, появлению самостоятельных источников дохода у значительной части экономически активной части населения, снижению социальных нагрузок на расходы бюджетов разного уровня.

Данные Федеральной службы государственной статистики свидетельствуют о неоднозначности развития данного сегмента, испытывающего в последние годы некоторый спад (таблица 1).

Таблица 1 - Основные показатели деятельности субъектов малого предпринимательства в Российской Федерации и Чувашской Республики за 2011-2013 гг. (январь-июнь)

Показатели	2011 г.		2012 г.		2013 г. (январь-июнь)	
	Российская федерация	Чувашская Республика	Российская федерация	Чувашская Республика	Российская федерация	Чувашская Республика
Количество предприятий, ед.:						
- малые предприятия, ед.	242677	2073	238097	1795	234495	1809
- микропредприятия, ед.	1593765	12112	1758873	12180	*	*
-индивидуальные предприниматели, тыс.чел.	2487,2	29249	*	26908	*	*
Средняя численность работников, чел.:						
- малые предприятия	7126016	63009	6839962	59977	6337626	57751
- микропредприятия	4353513	32772	4568723	34273	*	*
-индивидуальные предприниматели	*	56033	*	51100	*	*
Оборот предприятий (без НДС, акцизов и других аналогичных платежей), тыс.руб.:						
- малые предприятия	15584817305	66590722	15116297261	71550858	6880027955	33415490
- микропредприятия	7027202962	43069121,1	8349639902	60345527,6	*	*
-индивидуальные пред-	7826530000	54028437	*	60525624	*	*

Показатели	2011 г.		2012 г.		2013 г. (январь-июнь)	
	Российская федерация	Чувашская Республика	Российская федерация	Чувашская Республика	Российская федерация	Чувашская Республика
приниматели						
Инвестиции в основной капитал (в части новых и приобретенных по импорту основных средств), тыс.руб.						
- малые предприятия	281955481	1847104	364477610	1898221	*	*
- микропредприятия	149596192	*	157067400	*	*	*
-индивидуальные предприниматели	*	*	*	*	*	*

* - данные отсутствуют

Как видно из данных таблицы 1 за анализируемый период наблюдается сокращение количества субъектов малого предпринимательства при росте инвестиций в их основной капитал. Публикуемые ежеквартальные обследования малых предприятий также преподносят не радужную картину их развития по следующему ряду экономических показателей (таблица 2).

Таблица 2 - Ежеквартальные обследования малых предприятий (без микропредприятий), осуществляющих деятельность по добыче полезных ископаемых, в обрабатывающих производствах, производстве и распределении электроэнергии, газа и воды в Российской Федерации за 2011-2013 гг.

Показатели	Год	Кварталы			
		1	2	3	4
Индекс предпринимательской уверенности	2011	-2	1	-1	-5
	2012	-2	2	0	-5
	2013	-1	-1	-3	
Средний уровень использования производственных мощностей (%)	2011	57	61	62	62
	2012	61	63	63	64
	2013	63	63	63	
Экономическая ситуация	2011	-12	3	6	0
	2012	-9	6	5	0
	2013	-6	4	5	
Недостаточный спрос на внутреннем рынке	2011	54	50	48	51
	2012	51	47	44	46
	2013	47	50	51	
Высокий уровень налогообложения	2011	57	64	62	63
	2012	62	57	55	55
	2013	54	52	53	
Неопределенность экономической ситуации	2011	48	44	43	44
	2012	45	42	43	41
	2013	34	34	36	
Недостаток квалифицированных рабочих	2011	25	25	27	27
	2012	26	28	29	29
	2013	22	27	29	

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в силу социально-экономической значимости малого предпринимательства данный вид деятельности нуждается в поддержке государства и пристальном внимании со стороны ученых и практиков.

По нашему мнению одним из сдерживающих факторов в развитии информационного обеспечения малого предпринимательства является несовершенство нормативной базы в области организации и ведения бухгалтерского учета.

Необходимость ведения бухгалтерского учета на территории Российской Федерации закреплена на законодательном уровне. Исключение составляют малые предприятия, применяющие упрощенную систему бухгалтерского учета. Подобного рода организации могут не вести учет в полном объеме. Обязательным остается учет объектов основных средств и нематериальных активов.

При применении упрощенной системы налогообложения, а соответственно, отсутствии полноценного бухгалтерского учета, основное внимание уделяется только формированию налоговой базы. Однако, в решении Конституционного суда РФ от 13.06.2006 г. №319-О выведено определение о том, что «...освобождение от обязанности ведения бухгалтерского учета не исключает необходимость составления по данным об имущественном и финансовом положении и результатам хозяйственной деятельности бухгалтерской отчетности в установленном законом форме в целях обеспечения информационной открытости и возможности реализации акционерами своих прав». Поэтому, как показывает практика, несмотря на предоставленное право, многие субъекты малого предпринимательства продолжают вести полноценный учет по следующим причинам:

- в связи с возможной необходимостью возврата к традиционной системе налогообложения;
- с необходимостью подготовки статистической отчетности;
- осуществления внутреннего контроля;
- расчета пособий по временной нетрудоспособности и т.д.

В связи с этим в действующем ФЗ «О бухгалтерском учете» №402-ФЗ закреплена норма обязательного ведения бухгалтерского учета для всех организаций, в том числе и являющихся субъектами малого предпринимательства. Данное положение обязывает малые предприятия, находящиеся на упрощенной системе налогообложения, вести полноценный бухгалтерский учет. Этот вариант является наиболее оптимальным, так как уровень налогового бремени остается невысоким ввиду применения упрощенной системы налогообложения, а организация будет иметь возможность получать достаточный объем информации о состоянии активов, обязательств и хозяйственных процессов.

Несмотря на все законодотворческие процессы по постановке бухгалтерского учета в малом бизнесе, еще остается целый ряд проблем, ждущих своего решения. В первую очередь это касается упрощения бухгалтерского учета,

что вызвано самими особенностями малого предпринимательства. Нельзя утверждать, что работа в этом направлении не ведется вовсе. Так, в 2010 году были внесены изменения в ПБУ 22/2010 «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности». Согласно им субъекты малого предпринимательства вправе исправлять ошибки за предшествующий отчетный год, выявленные после утверждения бухгалтерской отчетности за текущий год без ретроспективного пересчета. Такие ошибки должны исправляться по соответствующим счетам бухгалтерского учета в том месяце, в котором они выявлены.

Начиная с 2011 года все расходы по займам у указанной категории предприятий относятся к прочим расходам. Изменения внесены в п.7 ПБУ 15/2008 «Учет расходов по займам и кредитам». Также с 2011 года малые предприятия (за исключением эмитентов публично размещаемых ценных бумаг) имеют право в бухгалтерском учете выбрать кассовый метод учета выручки. Соответствующие изменения внесены в ПБУ 9/99 «Доходы организации» и 10/99 «Расходы организации». В новой редакции ПБУ 9/99 уточнено, что субъекты малого предпринимательства, не являющиеся эмитентами публично размещаемых ценных бумаг, вправе признавать в бухгалтерском учете выручку по мере поступления денежных средств от покупателей. Таким образом, у предприятий, ведущих учет и ранее применявших кассовый метод только в налоговом учете, появился шанс синхронизировать бухгалтерский и налоговый учет.

С целью совершенствования системы бухгалтерского учета для субъектов малого бизнеса, а также упрощения ее, целесообразно внесение некоторых изменений и послаблений. Например, даст свои результаты объединение показателей, требуемых налоговым и бухгалтерским законодательством. Такая мера позволит избежать возникновения отложенных налоговых активов, отложенных налоговых обязательств – расхождений между данными бухгалтерского и налогового учета. Целесообразен постепенный переход на электронный документооборот для того, чтобы в целях бухгалтерского учета использовать электронные документы. Это дает возможность вести его, прибегая только к самым необходимым регистрам, максимально их сократить и объединить в некие накопительные документы.

Однако только лишь создание благоприятных условий в области законотворческой деятельности не даст всех гарантий для успешного функционирования субъектов малого предпринимательства. В дальнейшей разработке нуждаются вопросы пересмотра места и роли бухгалтерского учета в управленческом процессе. Учет должен рассматриваться как информационный базис и аналитический центр малого предприятия, что в конечном итоге приведет к его трансформации в один из важнейших инструментов учетно-аналитического сопровождения управления хозяйственными процессами.

ПРИОРИТЕТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ В ФОРМИРОВАНИИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ О СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКЕ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

А.С. Писаренко, к.э.н., доцент, профессор кафедры бухгалтерского учета
Российский университет кооперации

В экономике любой социально-экономической системы возникают и функционируют различные хозяйствующие субъекты – предприятия и организации всех форм собственности. Управление организацией осуществляется на основе информации, большая часть которой поставляется по данным бухгалтерского учета. Бухгалтерский учет охватывает все процессы и хозяйственные явления организации. В международной практике бухгалтерский учет рассматривается как язык предпринимательства и деловой активности. На этом языке может быть описано финансовое положение любой организации. И только благодаря ему можно узнать, чем располагает организация, способна ли она покрывать свои обязательства и насколько эффективно она работает, какими ресурсами, прежде всего, человеческим капиталом, она обладает. Информация, которую представляет бухгалтерский учет, составляет базу для принятия многих экономических решений, в том числе и в сфере корпоративной социальной политики как внутри организации, так и за ее пределами многочисленными пользователями учетной информации.

Управление деятельностью компании на принципах корпоративной социальной ответственности способствует формированию модели устойчивого развития, но при этом многообразие направлений, форм, видов, способов проявления корпоративной социальной ответственности относительно различных заинтересованных сторон обостряет проблему объективной оценки результативности ранее принятых программ корпоративной социальной ответственности и обоснования социальной стратегии с учетом уникальных характеристик компании, ее возможностей и слабых сторон относительно других субъектов рынка и интересов заинтересованных сторон.

В 2011–2012 гг. Минфином РФ разработаны рекомендации по включению в годовую бухгалтерскую отчетность дополнительных показателей и пояснений (ПЗ-5/2011, ПЗ-7/2011, ПЗ-9/2012 и др.). Однако в виду подготовки по разным стандартам корпоративные отчеты не дают достоверного и полного представления о положении компании. Недостаточная концептуальная и методическая проработанность оценки результативности деятельности компании в области корпоративной социальной ответственности, ее учетно-аналитического обеспечения являются актуальными и требуют исследования

За прошедшее десятилетие устойчивое развитие перестало быть второстепенной проблемой и превратилось в один из главных вопросов для акционеров. Концепция устойчивого развития вызывает большой интерес у сотрудников компаний, регулирующих органов и потребителей. Таким образом, любой просчет или недооценка важности вопросов, связанных с устойчивым развитием, может оказать серьезное влияние на то, как вос-

примет компанию общественность и как оценит её акции рынок. Результаты работы любой компании, независимо от сферы её деятельности и масштабов производства, а также географического местоположения должны находить свое отражение в отчетности. Однако финансовая отчетность на данном этапе не может в полной мере обеспечить заинтересованных пользователей информацией, касающейся ответственного руководства, в отличие от нефинансовой или социальной отчетности.

Социально-экономические изменения XXI века привели к необходимости преобразования бухгалтерского учета в целом и отчетности в частности.

Финансовая отчетность в широком понимании – это отчеты компании, включающие информацию не только о результатах их экономической деятельности, но и социально-экологические показатели. Составление в составе бухгалтерской финансовой отчетности Социального отчета компанией способствует формированию единого представления о деятельности компании, её роли в общественном развитии, положительно влияет на деловую репутацию. Подготовка Социального отчета в соответствии с международным стандартом AA 1000 и Руководством по составлению отчетности в области устойчивого развития (GRI) помогает компаниям лучше построить отношения со стейкхолдерами и дает возможность встретиться с кругом лиц, которые вне подготовки отчета, не сотрудничали с компанией, а также выявить неожиданные потенциальные риски и проблемы.

Корпоративный социальный отчет – это публичный инструмент информирования акционеров, сотрудников, партнеров, клиентов и всего общества о том, как и какими темпами компания реализует цели, заложенные в стратегических планах развития, в отношении экономической устойчивости, социального благополучия и экологической стабильности. Социальная отчетность позволяет комплексно представлять общественности экономические, экологические и социальные результаты деятельности компаний; производить самооценку по этим трем направлениям; вести диалог со всеми заинтересованными сторонами, выявлять их оценки и ожидания; предотвращать возможные обвинения; получать дополнительные конкурентные преимущества; укреплять доверие сотрудников, акционеров, партнеров, клиентов, местных сообществ, органов власти, средств массовой информации; создавать основу для разработки стратегии развития компании.

В деловом мире значительно возросли требования к открытости ведения бизнеса, появилось понятие «отчетности перед обществом». Многие компании осознали, что дальше успешно вести бизнес, функционируя в изолированном пространстве нельзя. Для развития открытости перед заинтересованными сторонами и ключевыми партнерами и был создан процесс формирования бухгалтерской финансовой отчетности, включающей социальные аспекты.

Прежде всего, отчет должен объективно отображать результаты деятельности компании и показывать, насколько она соответствует международным стандартам ведения бизнеса. Отчет должен работать на репутацию компании, способствовать достижению её целей.

Ключевым аспектом работы над стандартизированным социальным отчетом является также его оценка и верификация независимым аудитором. Оценка аудитора дает компании гарантию третьей стороны в том, что опубликованные в отчете сведения достоверны и отражают объективную картину действительности. Аудитор также подтверждает, что результаты, полученные в ходе подготовки отчета, будут внедрены и использованы в дальнейшей практике социальной ответственности компании. При этом годовые отчеты, которые охватывают вопросы устойчивого развития и корпоративной социальной ответственности («Отчеты по методу тройного итога»), могут существенно отличаться по формату, стилю и методике оценки, даже в рамках одной отрасли.

Зачастую это связано с тем, что на сегодняшний день во всем мире нет обязательных требований и стандартных форм составления и заполнения нефинансовой отчетности. Наиболее часто используемым и известными в мировом сообществе являются уже упомянутые нами выше стандарт «Ответственность 1000» (AccountAbility 1000, AA 1000) и второй стандарт «Директивы глобальной отчетности» (GRI, Global Reporting Initiative). Данные системы стандартов являются для многих стран основополагающими при принятии предпринимателями решений о присоединении к принципам корпоративной социальной ответственности. Так, в практике реализации социальной ответственности компания может использовать рекомендации как AA 1000 для ведения учета, аудита, так и вести отчетность в стандарте GRI. Преимуществом такого подхода является то, что стандартизированная отчетность является сопоставимой с позициями и показателями международного социального рейтинга, в котором она может найти свое место, соответствующее достигнутому уровню конкурентоспособности.

Таким образом, корпоративная социальная ответственность – это концепция, в соответствии с которой организации учитывают интересы общества, беря на себя ответственность за влияние их деятельности на заказчиков, поставщиков, работников, акционеров, местные сообщества и прочие заинтересованные стороны, а также на окружающую среду. Это обязательство выходит за рамки установленного законом требования соблюдать законодательство и предполагает, что организации добровольно принимают дополнительные меры для повышения качества жизни работников и их семей, а также местного сообщества и общества в целом.

СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ КООПЕРАЦИЯ НА СЛУЖБЕ МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ НА СЕЛЕ

М.С. Салова, к.э.н., доцент кафедры агробизнеса
и прогрессивных технологий
Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина

Развитие малых форм хозяйствования на селе является важной составляющей комплексного развития сельских территорий.

В Ульяновской области малый сектор АПК представлен 168 тыс. граждан, ведущими личное подсобное хозяйство, 520 крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, 69 сельскохозяйственными потребительскими кооперативами. На их долю приходится (от общего объёма производства продукции в области): 69% молока, 49% мяса скота и птицы, 72% овощей, 91% картофеля.

Для успешного развития и повышения товарности в крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйствах необходимо объединение вынесенных за пределы основного производства обслуживающих функций. Необходим механизм государственной поддержки, стимулирующий создание в сельской местности системы сельскохозяйственной потребительской кооперации, включая кооперативы первого уровня с целью оказания услуг сельскому населению в сбыте и переработке произведённой ими сельскохозяйственной продукции, а также кооперативов второго уровня с целью оказания услуг кооперативам первого уровня по централизованному хранению, переработке и сбыту конечной продукции.

Основой для развития системы кооперации в регионе послужила принятая в 2009 году Правительством Ульяновской области областная целевая программа (далее - Программа) «Развитие малых форм хозяйствования на селе Ульяновской области» на 2010-2012 годы, целью которой являлось обеспечение благоприятных экономических условий для создания стабильно работающей системы производства, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции, а также повышение занятости, доходов и уровня жизни сельского населения. В Программе разработан такой механизм поддержки, который стимулировал создание сельскохозяйственных потребительских кооперативов, поскольку они являются некоммерческими организациями и работают в интересах своих членов.

Программа нацелена на создание полного замкнутого цикла воспроизводства, начиная от сбора молока у населения и фермеров, его переработки, до реализации готовой продукции в торговых сетях, магазинах потребительской кооперации, а также участия в муниципальных закупках для поставок сельскохозяйственной продукции в учреждения бюджетной сферы под единым брендом «Симбирская деревенька». В рамках Программы сельскохозяйственным потребительским кооперативам Ульяновской области оказана финансовая поддержка из областного бюджета в размере 104 млн. руб. в виде: обеспечения первоначального взноса в лизинговую компанию на приобретение модульных молочных заводов и молоковозов, субсидий на молоко членам кооперативов, субсидирования процентных ставок по полученным кредитам.

По данным Министерства сельского хозяйства Ульяновской области в Программе выполнены все целевые показатели: отлажена система сбора и переработки молока от населения, обеспечена занятость для почти девяти тысяч сельских граждан, ведущих личное подсобное хозяйство, создано

360 новых рабочих мест. Из имеющихся 21 муниципальных образований 18 участвовало в Программе. На начало 2013 года 70% молока, реализуемого населением области, закупалось кооперативами. Шесть кооперативов не только собирали, но и перерабатывали молоко на модульных молочных заводах, выпуская практически весь спектр молочной продукции под единым брендом «Симбирская деревенька».

Выработанная и внедряемая на практике в Ульяновской области экономическая модель позволила создать сеть сельскохозяйственных потребительских кооперативов первого уровня, отладить систему закупок молока у малых форм хозяйствования на селе, тем самым обеспечить им гарантированный сбыт, существенно приостановить темпы сокращения поголовья коров и молока и, соответственно, повысить уровень занятости и доходов сельского населения.

В настоящее время в Ульяновской области проводится работа по созданию сети магазинов «шаговой доступности» в спальных районах г. Ульяновска и г. Димитровграда. Создано ОАО «Агропромпарк», главной задачей которого является решение проблемных вопросов малых форм хозяйствования, в частности сельскохозяйственных потребительских кооперативов первого уровня, в организации хранения, переработки и сбыта сельскохозяйственной продукции. Агропромпарк оснащается современным овощехранилищем, линиями первичной и вторичной обработки сельскохозяйственной продукции, складскими помещениями, цехами упаковки и фасовки, автотранспортом. Всё это позволяет создать централизованную материально-техническую базу для мелких и средних сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Дальнейшее развитие сельскохозяйственной потребительской кооперации в Ульяновской области будет осуществляться в рамках разработанной ВЦП «Развитие сельскохозяйственной потребительской кооперации в Ульяновской области» на 2013-2015 годы.

В Программе предусматривается формирование двухуровневой системы сельскохозяйственной потребительской кооперации через создание разветвленной сети сельскохозяйственных потребительских кооперативов различных видов, функционирующих на уровне районов (первого уровня) и областного сельскохозяйственного потребительского кооператива (второго уровня), объединяющего районные кооперативы и ассоциированных членов, каковыми могут быть предприятия переработки, предприятия торговли, кредитные учреждения, ОАО «Агропромпарк» и другие субъекты рыночной экономики.

Система сельскохозяйственных потребительских кооперативов, на наш взгляд, будет играть роль организатора укрупнения масштабов тех функций сельхозпроизводителя, которые неэффективны в мелком масштабе (например, снабжение средствами производства, переработка и сбыт готовой продукции, маркетинг). В реальности пока незначительная часть малых форм хозяйствования объединилась в кооперативы и, в свою очередь, кооперативы

не объединены в чётко структурированную систему. В рамках программы предполагается создать дополнительно 15 сельскохозяйственных потребительских кооперативов по сбору и переработке сельскохозяйственной продукции, 105 новых рабочих мест, обеспечить занятость для 9,5 тыс. сельчан.

В целях стимулирования формирования системы сельскохозяйственной кооперации в Ульяновской области в Программе предусматривается поддержка из областного бюджета: кооперативов первого уровня (вошедших в областной кооператив), в виде возмещения части затрат на приобретение оборудования и автотранспортных средств, необходимых для сбора и переработки различных видов сельскохозяйственной продукции, а также кооператива второго уровня – в виде возмещения части затрат на покупку им оборудования, автотранспортных средств, необходимых для централизованной переработки, фасовки, хранения и доставки готовой продукции от кооперативов первого уровня и её реализации через создаваемую сеть местных магазинов «шаговой доступности» под единым брендом «Симбирская деревенька».

В связи с тем, что в настоящее время на федеральном уровне обсуждается проект Программы развития кооперации на селе на период до 2020 года, считаем целесообразным, включить в неё меры федеральной поддержки, стимулирующие дальнейшее развитие системы кооперации. На наш взгляд это послужит дополнительным стимулом для регионов в плане принятия более активных мер по развитию кооперации в целом, в том числе сельскохозяйственной потребительской кооперации как важного фактора успешного развития сельских территорий.

ВОССТАНОВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ОСНОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ НА КУБАНИ В ПЕРИОД НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ (1921-1927 ГГ.)

Т.Н. Сидоренко, к.и.н., профессор кафедры
философии, истории и права

*Краснодарский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации,*

Я.В. Ракачева, к.и.н., доцент кафедры социологии
Кубанский государственный университет

Переход к новой экономической политике произошел в марте 1921 г. Использование отдельных компонентов рыночных экономических отношений по мысли большевиков должно было способствовать выводу страны из кризиса и стать предпосылками для строительства и победы социализма. Важнейшим из таких компонентов была кооперация. С введением нэпа она была признана способной обеспечить более легкий и менее болезненный переход к новому строю, в связи с чем был взят курс на ее оживление и развитие.

Декретом 16 августа 1921 г. «О сельскохозяйственной кооперации» были определены ее цели, организационные принципы и правовое положение в условиях новой экономической политики. Провозглашалось отделение сельскохозяйственной кооперации от потребительской, ее полная независимость и право на создание самостоятельных кооперативных организаций. Признавалось право крестьян вести любые хозяйственные, в том числе и торговые, сбытоснабженческие операции, создавать для этого любые формы кооперативных объединений.

Восстановление структуры сельскохозяйственной кооперации началось с возрождения низовой сети и шло по трем основным линиям: 1) универсальные сельскохозяйственные товарищества, 2) специальные сельскохозяйственные кооперативы, 3) сельскохозяйственные кредитные товарищества.

Воссоздание низовой сети сельскохозяйственных товариществ на Кубани началось еще в 1920 году, когда по инициативе Кубанского союза кредитных кооперативов началось преобразование кредитных товариществ в сельскохозяйственные товарищества, путем перевода их на новый сельскохозяйственный устав. К 1 января 1921 г. в результате этой кампании 15 сельскохозяйственных товариществ перешли на новый устав. Этот процесс продолжался и с переходом к нэпу. К 1 октября 1921 г. число сельскохозяйственных товариществ увеличилось на 199, а к концу 1921 г. прибавилось еще 17, в 1922 г. – на сельскохозяйственный устав перешло 27, и в 1923 – 17 товариществ. Таким образом, за все время с конца 1920 г. по 1923 г. включительно на устав сельскохозяйственных товариществ перешло 274 кредитных и ссудосберегательных товарищества.

Помимо указанного способа возникновения сельскохозяйственных товариществ, параллельно шло образование новых сельскохозяйственных кооперативов путем самостоятельной инициативы местных жителей. Нередко инициативная группа конструировалась из работников бывшего кредитного кооператива, иногда такая группа возникала в населенном пункте, не имевшем ранее у себя кредитного кооператива. Во всяком случае, количество сельскохозяйственных кооперативов, возникших самостоятельно, было значительно меньше, чем организовавшихся путем перехода на новый устав.

Сеть сельскохозяйственных товариществ Кубано-Черноморской области сложилась более чем на 3/5 еще в 1921 г. Что касается характера образования сельхозтовариществ, то, во-первых, из всей сети 82 % кооперативов образовалось путем перехода с кредитного на сельскохозяйственный устав и лишь 18 % возникли самостоятельно. Во-вторых, при небольшом количестве возникших в 1922 и 1923 гг. товариществ процент возникших самостоятельно сравнительно высок. Среди других районов и областей Северного Кавказа Кубано-Черноморская область занимала второе место по числу кооперированного населения после Донской области.

В развитии сельскохозяйственных товариществ на Кубани не было скачков и перерывов, можно сказать, что они возникли и развивались на

основе кредитных. Очевидно, в этом крылся залог их жизнеспособности, так как они получили по наследству от кредитных кооперативов имущество и аппарат, а также значительное количество членов. Дальнейшее развитие сети шло, главным образом, за счет образования товариществ в тех населенных пунктах, где не было прежде кредитных кооперативов. В дальнейшем в сети кубанской сельхозкооперации происходили такие изменения как ликвидация действующих кооперативов, переход на другой устав или изменение функций кооператива, слияние двух кооперативов.

Возрождение сельского хозяйства сопровождалось восстановлением специализации крестьянских хозяйств и целых районов на производстве определенных рыночных продуктов, налаживался и расширялся товарооборот между городом и деревней, между специализированными районами сельскохозяйственного производства. На этой основе происходили изменения в структуре низовой сети кубанской сельскохозяйственной кооперации. В условиях нэпа значительно интенсивнее стали возникать специальные товарищества. Специальное товарищество ставило себе одну особую цель – поднятие определенной отрасли сельского хозяйства и сбыт соответствующего продукта специальной культуры. К ним можно отнести кооперативы табаководов, пчеловодов и др. В Кубанской области таких кооперативов на 1 октября 1922 г. было 178 (42,5%) от общего числа. Следует отметить, что, например, табаководные товарищества не являлись новым для Кубани видом сельскохозяйственной кооперации. Они существовали и до революции и теперь восстанавливались в новых условиях.

В начале 1920-х гг. к категории «специальных» кооперативов относили и простейшие производственные объединения – машинные, мелиоративные, семеноводческие, в действительности являвшиеся самостоятельной формой кооперативов, отличавшихся от торговых форм, как в организационном, так и в социальном отношении. Несколько особняком формировались мелиоративные товарищества. Начало их организации было положено в 1921 г. Количественно это была еще небольшая группа товариществ.

По сведениям кооперативного отделения Кубчероблздравколхоза на 31 октября 1921 г. в Кубанской области существовало 167 специальных товариществ, из них: пчеловодческих товариществ – 108, по культуре свеклы – 1, семеноводческих – 3, табаководческих – 40, прочих видов – 13. К 1 января 1924 г. сеть табаководческих товариществ увеличилась до 54 единицы.

Следует отметить, что ряд сельскохозяйственных товариществ Кубано-Черноморской области, зарегистрированных как универсальные фактически вели специализированные операции – это товарищества, расположенные в типично винодельческих или табаководческих районах области.

Таким образом, основная тенденция организационного развития низовой сети кубанской сельхозкооперации на протяжении нэпа выражается в непрерывном росте специальных производственных объединений и сельскохозяйственных кредитных товариществ.

К началу 1922 гг. стало ясно, что для успешной работы кооперации необходимо вернуть ей кредитные функции. Постановлением ЦИК и СНК от 21 декабря 1922 г. было намечено учреждение целой сети обществ сельскохозяйственного кредита (или сельскохозяйственных кредитных банков) для снабжения земледельцев оборотными средствами в форме долгосрочных и краткосрочных ссуд, на покупку инвентаря, семян, разные сельскохозяйственные улучшения и т.п. Учредителями обществ сельскохозяйственного кредита являлись Госбанк, Народный Комиссариат Земледелия, Всекобанк, кооперативные организации и другие учреждения.

Перед руководителями Кубанской областной сельхозкооперации стоял вопрос о том, необходимо ли создание широкой сети кредитных кооперативов первой степени, или, может быть, более целесообразно было бы воспользоваться уже имеющимся хорошо отлаженным аппаратом сельскохозяйственной кооперации в станицах. Наличие финансового центра была необходима для успешной работы, а таким центром могли стать для сельскохозяйственного населения или кредитные кооперативы, или уже существующие сельскохозяйственные товарищества, фактически обслуживавшие до 1/2 хозяйств Кубани.

Создание особых кредитных кооперативов наряду с сельскохозяйственными привело бы к параллелизму в работе. Кредитные кооперативы были необходимы там, где развиты специальные сельскохозяйственные товарищества. С другой стороны, в большинстве своем существовавшие сельхозкооперативы – это бывшие кредитные товарищества (около 56 % всех сельхозтовариществ области). Опыт по ведению кредитных операций у них, несомненно, был. Поэтому открытие особых кредитных кооперативов важно и целесообразно было в тех районах Кубано-Черноморской области, где почти совсем не было сельхозкооперации или она была слабо развита, например, на Черноморском побережье.

Чисто кредитные кооперативы в области не приживались, так как в станицах в них не было острой необходимости при наличии товариществ универсального типа с кредитными функциями. Кроме того, для развития таких товариществ, в станицах не было достаточных хозяйственных и в особенности финансовых условий. Два кредитных товарищества функционировали в Краснодаре и Новороссийске. В области преобладали универсальные сельскохозяйственные товарищества с кредитными функциями. На 1 января 1924 г. из 306 товариществ в области таких насчитывалось 191 (62%).

К концу 1924 г. процесс перехода универсальных товариществ на устав с кредитными функциями произошел с еще большей определенностью: 3/4 количества всех товариществ Кубанской области перешло на новый устав. На территории СССР (без УССР) к началу октября 1924 г. число кредитных кооперативов составило 6674. Таким образом, в условиях Кубани кредитная кооперация развивалась значительно быстрее, около 75% сельхозтовариществ к этому времени перешли здесь на кредитный устав.

Кредитные товарищества первых лет нэпа на Кубани фактически были универсальными, поскольку они выполняли не столько кредитные, сколько все другие операции по обслуживанию нужд крестьянского хозяйства. На деле это были сельскохозяйственные товарищества с кредитными функциями. Как уже отмечалось выше, такое положение сложилось в результате нарушения закономерностей развития кооперативной системы в период «военного коммунизма».

В развитии низовой сети кубанской сельскохозяйственной кооперации во второй половине 1920-х годов наметились следующие тенденции. Число универсальных товариществ сокращалось в результате их перехода к работе по кредитованию крестьянских хозяйств или по организации сбыта и переработки определенного вида товарного продукта. Этот процесс шел в рамках общесоюзного, так за 2 года (с 1924 по 1926 гг.) удельный вес универсальных сельскохозяйственных товариществ по стране снизился с 44,7% до 25,7 %. Напротив, заметно увеличилась сеть кредитных товариществ. Удельный вес этой группы кооперативов за два года с 1924 по 1926 гг. вырос с 30 до 34,2 %. Особенно быстро росли специальные сельскохозяйственные кооперативы, что отражало заинтересованность крестьян в производстве и сбыте определенной товарной продукции. К 1 октября 1926 г. они стали самой многочисленной группой.

В целом, следует отметить, что восстановление системы сельхозкооперации на Кубани с началом нэпа проходило в русле общегосударственных процессов. Но своеобразным для Кубани было преобразование с началом нэпа кредитной кооперации в сельскохозяйственную. С начала 1920-х гг. сельскохозяйственная кооперация Кубани возрождалась в виде универсальных товариществ (от низовой сети до кооперативного центра – Сельскосоюза). Поэтому подавляющее число сельхозтовариществ области в восстановительный период (1921-1924 гг.) были кооперативами универсального типа. В организационный для кубанской сельхозкооперации период специальные объединения были немногочисленны. Постепенно их удельный вес среди всех сельхозкооперативов увеличивался. Определялось это ростом специализации крестьянских и казачьих хозяйств, возрождением специальных отраслей всероссийского рынка, что приводило к дифференциации кооперативных объединений, к возникновению и росту специальных кооперативов и их союзов.

К середине 1920-х гг. сельскохозяйственная кооперация стала играть важную роль в жизни кубанской станицы. Число всех сельхозкооперативов в области приближалось к числу крупных населенных пунктов. Но процент кооперированного населения был незначительным – 13%. Сельскохозяйственную кооперацию в области в восстановительный период (с 1921 по 1924 гг.) объединял Кубано-Черноморский Центральный союз сельскохозяйственных кооперативов (Кубсельсоюз), охватывавшей своей работой 4/5 всех сельхозкооперативов области. Союз издавал собственный двухне-

дельный журнал «Сельскохозяйственная кооперация». По характеру деятельности союз, как и большая часть объединяемой им сети, был универсальным объединением.

С 1924 по 1927 гг. продолжался рост первичных сельхозкооперативов, усилилась их специализация и дифференциация. Процент кооперированности сельского населения Кубани увеличился до 22,4 %. Увеличилось число специальных сельхозтовариществ и их союзов. Наметился процесс укрупнения союзов, путем слияния мелких районных союзов, слабых в материальном и организационном плане, в более крупные районные и окружные союзы. Обозначилась линия перехода сельскохозяйственных универсальных союзов на уставы кредитных объединений с посредническими функциями. Сельскохозяйственная кооперация Кубани в этот период являлась важным фактором в экономической и общественной жизни региона.

ЭВОЛЮЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ТЕРРИТОРИИ МОРДОВИИ В ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЕ XIX В.

А.П. Солдаткин, к.и.н., доцент, доцент кафедры
административного и финансового права
*Саранский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации*

Предпринимательство, на территории Мордовии, развиваясь в русле общероссийских тенденций, имело определенную специфику, определяемую местными географическими, социальными, этническими и другими условиями.

Кризис феодально-крепостнической системы был наиболее заметен в промышленности, где шел процесс развития капиталистических отношений и наиболее ярко проявлялись предприимчивые люди.

Промышленность Мордовии в отраслевом отношении подразделялась на 3 основные группы: 1) Предприятия, обрабатывающие и перерабатывающие продукты земледелия (винокуренные, полотняные, солодовенные, мельницы, маслобойни, крупорушки и т.п.).

2) Предприятия обрабатывающие продукты животноводства (салотопенные, салосвечные, клеевые, кожевенные, суконные и т.п.).

3) Предприятия, перерабатывающие полезные ископаемые и лесную продукцию (железоделательные, чугунолитейные, купоросные кирпичные, гончарные, смолокуренные, поташные и т.п.).

Промышленные предприятия в основном находились в руках помещиков, казны и купцов.

Для первой половины XIX в. в России наметилось отставание в металлургии по сравнению со странами Запада. Постепенно приходят в упадок чугунолитейные и железоделательные заводы на территории Мордовского

края. Зарубежный металл становится дешевле отечественного. Сильнейшим тормозом для внедрения машин в русскую промышленность был крепостной строй. Крупная машинная индустрия нуждается в широком рынке сбыта, а натуральное крепостное хозяйство ставило границы для такого рынка. Принудительные формы труда были дешевле свободного труда, и наличие даровой рабочей силы являлось препятствием на пути технического совершенствования. Проблема застоя промышленности заключалась не только в технической отсталости (эта проблема была производной) сколько в существующих хозяйственных отношениях по сути являвшихся феодальными.

Несмотря на усиленно муссируемое в советское время утверждение о чрезмерной эксплуатации податных сословий, в реальности ситуация выглядела не столь однозначно. На экономическое положение, например, рабочих, влияла не только заработная плата, но и дополнительные источники - приработки за счет промыслов, собственного хозяйства (огородничество, скотоводство, пчеловодство), и приплаты «натурой» (пенсии, продовольствие, предоставление жилья, земли, дров, сенокосов, предметов быта. Говоря о заработной плате русского рабочего в сопоставлении с таковой по Западной Европе, прусским экономистом Гакстгаузенем было подсчитано что «ни в одной стране заработная плата (фабричных рабочих) не достигает такой высоты, как в России».

На протяжении всего XIX в. отмечался рост товарно-денежных отношений, расширялся рынок как сфера приложения труда предпринимателей. Товаром становились не только продукты сельского хозяйства и промышленности, но и рабочая сила. Мордовия, втягиваясь во всероссийский рынок, поставляла в основном продукты сельского хозяйства - главным образом хлеб.

Основными торговыми артериями являлись сухопутные тракты и реки Сура и Мокша. В 1850-х гг. на Мокше было 10 пристаней. Самыми крупными были Кочелаевская, Троицкая, Краснослободская, Пурдошанская, Темниковская. В 1857 г. со всех пристаней реки Мокши сплавлялось до 35 судов, на которых вывозилось около 1 277 тыс. пудов различных грузов, из них хлеб составлял 77 % и 250 тыс. ведер спирта. По Суре отправлялось (только в Пензенской губернии) до 60 судов и 85 плотов. На них вывозилось более миллиона пудов различных грузов. На территории Мордовии существовали следующие крупные пристани: Алатырская, Кунаевская (с. Ново-Сурское), Б-Березниковская.

Втягивание Мордовии в развитие внутреннего рынка прослеживается в увеличении базаров и ярмарок. Благодаря тому, что Саранск находился на перекрестке двух дорог, здесь шла более оживленная торговля, чем в других уездных центрах Мордовии. Это в свою очередь способствовало развитию ремесла и кустарной промышленности. Саранская ярмарка после Пензенской стояла на первом месте, и только от ярмарочных сборов давала 30 тыс. рублей дохода.

Во время самой большой Спасской (в 1840 г. переименована в Александровскую) ярмарки, проходившей с 10 по 26 августа, в Саранске съезжались купцы и промышленники из разных губерний со всякими товарами. Торговые обороты в 1820 г. достигли одного миллиона рублей в год. Однако с увеличением числа других ярмарок и базаров, оборот Саранской падает.

С ростом торговли увеличивается число купцов, которые своей деятельностью наиболее ярко иллюстрируют предпринимательский слой. Купечество складывалось из всех населяющих край национальностей. При этом ассимиляция купцов из мордвы проходила быстрее. Например, саранские купцы первой гильдии Кубанцевы вышли из крестьян мордовского села Перхляй, и во втором поколении уже писались русскими. Всего к началу XIX в. на территории современной Мордовии насчитывалось 1 175 купцов (0,11 % всего населения). Формировалось купечество в основном за счет местного крестьянства и мещанства. Наиболее именитыми были купцы г. Краснослободска. Среди краснослободских купцов выделялись династии И. Севастьянова, Л. Ненюкова, Н. Манухина.

Предпринимательский слой Мордовии пополнялся и представителями других регионов. Например, московский купец 1-й гильдии А. Миляков развивал металлургическую отрасль, владея в Мордовии Сивинским железодельным и Авгурским чугуноплавильными заводами.

В XIX в. активно включились в предпринимательскую деятельность и ряд представителей дворянства. К числу успешных предпринимателей – дворян можно отнести А.А. Тучкова, А. Римского –Корсакова, Н.М.Сатина, А. Леонтьева, Огаревых, Араповых и др.

Подводя итоги необходимо заметить, что предпринимательская сфера внесла огромный вклад в дело хозяйственного и культурного освоения Мордовии. Во многом благодаря предпринимателям регион развивался экономически, делая важные шаги по мучительно долгой дороге модернизации.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОАО «САРАНСКИЙ ПРИБОРОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД»

С.М. Солдаткина, к.э.н., доцент кафедры мировой экономики
и менеджмента

*Саранский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации*

В современных условиях конкурентоспособность предприятия формируется под воздействием различных инструментов, причем каждый из них является довольно дорогостоящим. Поэтому менеджер должен найти оптимальный вариант их использования для реализации плана маркетинга. Мар-

кетинговые инструменты включают в себя весь комплекс мер или действий, направленных на то, чтобы повлиять на участников рынка и макросреду.

Недостатки в использовании маркетинговых инструментов в ОАО «СПЗ» напрямую оказывают влияние на конкурентоспособность предприятия. Для укрепления позиций на рынке ОАО «СПЗ» необходимо построить «дерево целей», во главе которого стоит главная цель - повышение конкурентоспособности ОАО «СПЗ», которая достигается путем реализации следующих мероприятий:

- улучшение информационного обеспечения предприятия;
- реорганизация отдела маркетинга;
- оптимизация комплекса маркетинга и системы маркетингового планирования.

Первым из мероприятий, способствующих, на наш взгляд, улучшению производственно – сбытовой деятельности ОАО «СПЗ», которое повлияет на рост конкурентоспособности предприятия, является реорганизация отдела маркетинга при условии увеличения числа его сотрудников, непосредственно занимающимися маркетинговой работой, с этой целью мы предлагаем ввести в штат дополнительно одного сотрудника и распределить должностные обязанности между сотрудниками.

Маркетолог – аналитик будет осуществлять сбор данных о состоянии рынка товаров, производимых и потенциально производимых в ОАО «СПЗ» (цены, качественный уровень товаров, объем региональных рынков сбыта, присутствие конкурентов, основные торговые компании в каждом регионе, отношение потребителей, сложившиеся обычаи в потреблении в каждом регионе и др.) и сбор данных о конкурентах предприятия (российских производителях и дилерах зарубежных производителей – продукты, объемы продаж, ценовая и маркетинговая политика; присутствие по различным регионам и др.)

К функциям маркетологов по комплексу маркетинга и маркетолога – плановика, можно отнести разработку предложений по товарной, ценовой, коммуникационной и сбытовой политике предприятия, а именно разработку текущих прейскурантов цен на реализуемую продукцию и их оперативное изменение в зависимости от состояния рынка этой продукции, осуществление функций «заказчика» для производства, то есть формировать производственный заказ исходя из принципа максимальной экономической выгоды использования имеющихся в распоряжении предприятия ресурсов в условиях недостаточности оборотных средств для полной загрузки оборудования, а также вести контроль за выполнением заказа, анализ и осуществление сбыта и сервиса продукции и выдача указаний, направленных на улучшение этой деятельности, осуществление контроля за сделками на предмет соответствия их рыночным ценам и условиям оплаты, поиск и проведение договорной и преддоговорной работы с потребителями и посредниками ОАО «СПЗ», выбор основных партнеров по сбыту продукции, планирование и проведение рекламных акций, проведение мероприятий, направленных на продвижение то-

варов, производимых на предприятии (участие в выставках и др.). При этом каждый менеджер будет заниматься собственным направлением по комплексу маркетинга, а все информация будет сосредотачиваться у маркетолога-плановика, который будет анализировать ее и готовить планы по комплексу маркетинга и маркетинговым исследованиям совместно с начальником и заместителем начальника отдела маркетинга.

В предлагаемой нами структуре произошло усиление ориентации ОАО «СПЗ» на маркетинговую деятельность. Это необходимо для повышения возможностей маркетологов добиваться следования концепции маркетинга со стороны руководства и других служб предприятия. Представленная система управления маркетингом является одним из возможных вариантов совершенствования организационной структуры отдела маркетинга ОАО «СПЗ».

Следующее направление, касающееся повышения конкурентоспособности ОАО «СПЗ» за счет совершенствования маркетинговых инструментов связано с созданием маркетинговой информационной системы. В рамках МИС для ОАО «СПЗ» предполагается создание, таких систем как: система внутренней отчетности, система сбора внешней информации, система маркетинговых исследований, система анализа и хранения информации.

Рассматривая подсистему сбора внутренней отчетности можно определить, что это источник маркетинговой информации на основе, которого менеджмент предприятия принимает различные управляющие решения. Каждое подразделение должно создать свою базу данных, в которую могут вводить информацию только работники этого подразделения. Работники остальных подразделений имеют право использовать информацию, содержащуюся в этой базе данных, но они лишены возможности вносить в нее изменения и вводить новую информацию. На основе информации, содержащейся в системе внутренней отчетности, менеджеры по маркетингу могут сравнивать результаты различных решений в различных временных интервалах. Информация, получаемая на выходе из этой системы, будет необходима для принятия решений, оперативного планирования и контроля.

Подсистема внешней маркетинговой информации обеспечит информацию о динамике внешней среды. Ежедневно поступающая информация позволит менеджерам предприятия постоянно следить за состоянием маркетинга. Фиксировать нужно, прежде всего, явления, имеющие большое значение для развития маркетинга в будущем, а также представляющие потенциальную опасность. Эта система может получать информацию из различных источников - от работников компании, заказчиков, конкурентов, поставщиков и посредников, а также из различных печатных изданий и рекламы.

В задачи подсистемы маркетинговых исследований должно входить выявление и описание работ и проблем маркетинга, проектирование, развитие и оценка мер, предпринятых в этой области, мониторинг и контроль

маркетинга, оценка рыночного потенциала, определение характера рынка, анализ объема продаж, изучение и анализ товаров-конкурентов, исследование цен и т.п. Особенно важна информация о покупательских намерениях клиентов, их отношении к товарам, рекламе и ценам компании. Маркетинговые исследования могут выполняться собственными силами или сторонними организациями соответствующего профиля.

В рамках аналитической маркетинговой подсистемы (анализа информации) должны разрабатываться модели и осуществляться технический анализ маркетинговой информации и процесса принятия решений, после чего появляется возможность объяснить, предвидеть результаты и улучшить маркетинг. Эта система аналогична системе поддержки маркетинговых решений. Она дает возможность менеджеру по маркетингу самостоятельно в диалоговом режиме использовать информацию, необходимую для принятия решений. Аналитическая маркетинговая система должна помочь составить и реализовать маркетинговый план.

Маркетинговая информационная система будет функционировать в рамках отдела маркетинга (ответственный маркетолог-аналитик).

Следующим инструментом повышения конкурентоспособности предприятия является комплекс маркетинга и система планирования маркетинговой деятельности.

Эффективная маркетинговая деятельность во многом зависит от того, насколько организован процесс ее планирования, реализации маркетинговых мероприятий, насколько подразделения предприятия вовлечены в этот процесс.

Процесс планирования маркетинговой деятельности ОАО «СПЗ» должен включать ряд этапов.

На первом этапе, исходя из целей и стратегий развития предприятия, осуществляется анализ внутренней и внешней среды предприятия. При анализе внутренней среды выявляются сильные и слабые стороны деятельности предприятия, при проведении исследований окружающей среды выявляются новые возможности, а также угрозы, которые могут возникнуть в деятельности предприятия на определенном рынке.

Следующий этап в планировании маркетинга является ключевым всего маркетингового процесса – это постановка маркетинговых целей. маркетинговые цели, в основном, касаются только двух аспектов – продукции и рынков: какие виды изделий производить и на какие рынки ориентироваться. Далее анализируются и выбираются стратегии достижения маркетинговых целей, охватывающие четыре главных элемента комплекса маркетинга: продукт, цена, продвижение продукта и доведение продукта до потребителя.

Альтернативными направлениями дальнейшего развития ОАО «СПЗ» являются:

– направление собственных и привлеченных средств на повышение качества продукции, оптимизацию ассортимента и разработку новых изделий;

- использование методов ценообразования, ориентированных на затраты, спрос и конкурентов;
- коммуникационная деятельность;
- расширение рынков сбыта продукции собственного производства.

Для совершенствования товарной политики необходимо и дальше улучшать технологию производства приборной продукции, повышать ее качество, внедрять в производство новые виды продукции, разработать товарную стратегию. Процесс формирования товарной стратегии ОАО «СПЗ» является специфическим. С одной стороны эта специфика обусловлена ограниченными возможностями предприятия, с другой – характером производимой продукции и выполняемых работ. Это вызывает необходимость установления непосредственных контактов между ОАО «СПЗ» и предприятиями – производителями, а также официальными дилерами, которые начинаются задолго до начала производства продукции и работ, а именно, на стадии их замысла, проектирования и разработки с целью учета требований покупателей.

При формировании ценовой политики необходимо использовать методы и стратегии ценообразования, ориентированные на спрос потребителей и цены конкурентов, применять различные правила установления цены, использовать систему скидок для постоянных и крупных дилеров и покупателей.

Возможности по продвижению продукции ОАО «СПЗ» можно усилить с помощью директ – маркетинга, паблик–рилейшенз, личных–продаж, Интернет–технологий.

Например, ОАО «СПЗ» должно активно использовать такой метод коммуникаций как личная (персональная) продажа. Процесс личной продажи на ОАО «СПЗ» может проходить в несколько стадий:

1. Получение информации о сфере сбыта (информация о возможностях сбыта, о конкурентах, о возможных контактах с покупателями);
2. Планирование продаж (информация о ситуации с клиентами, выяснение личности принимающих решение о покупке, установление потребителя и клиентов, планирование участия в экономической миссии, подготовка бесед о продаже товара, тактика беседы);
3. Контакты с покупателями (общая беседа, беседа о продаже товара, переговоры о продаже, сделка, беседа после сделки);
4. Выполнение заказа (наблюдение за выполнением, обработка рекламаций).

При планировании личных продаж необходимо ориентироваться на перспективные для предприятия рынки. Можно предложить предприятию сочетать два метода личной продажи: участие в личных продажах для всех клиентов и использование коммивояжера (для VIP-клиентов). Для более широкого охвата перспективных районов и установления долгосрочных отношений с клиентами предприятие должно задействовать нескольких коммивояжеров. Причем торговые агенты могут использовать Интернет-

технологии, например, рассылку соответствующих предложений по электронной почте (с использованием корпоративной базы данных с адресами потенциальных потребителей), контакты с потребителями в телеконференциях и чатах, а также на Web-сайте компании.

Мы предлагаем увеличить объем финансирования коммуникационных программ, при этом проводить их не только на внутренних рынках, но и на внешних, в том числе на тех где предприятие пока не представлено.

Для повышения эффективности сбытовой политики, проводимой ОАО «СПЗ», и как следствие, увеличения рынков сбыта можно предложить увеличение количества дилерских представительств в регионах России, занимающих наибольший удельный вес в обороте предприятия, а также на внешних рынках. ОАО «СПЗ» следует заинтересовать региональные представительства экономическими стимулами. Это могут быть, прежде всего, премии за крупные партии проданной продукции. Для этого надо усовершенствовать систему межфирменной кооперации с тем, чтобы снизить производственные издержки. На наш взгляд, наиболее эффективным может стать смешанное управление региональной сбытовой деятельностью с организациями, хорошо еще себя не зарекомендовавшими и децентрализованное управление – с надежными партнерами по сбыту.

На следующем этапе планирования маркетинговые стратегии конкретизируются в конкретные планы и программы в разрезе каждого из четырех элементов комплекса маркетинга, применительно к продукции и рынку. В них должны содержаться ответы на вопросы: кто, что, когда, где, за счет каких ресурсов и как должен делать, чтобы реализовать задания маркетинговых планов и программ.

Финальной стадией маркетингового планирования является установление критериев, по которым измеряется прогресс в реализации планов маркетинга (контроль результатов маркетинговой деятельности). С планированием маркетинга тесно связана разработка бюджета маркетинга, в котором представляются все статьи доходов и затрат на маркетинг. Составление бюджета маркетинга помогает правильно расставить приоритеты между целями и стратегиями маркетинговой деятельности, принять решения в области распределения ресурсов, осуществить эффективный контроль.

Для качественного планирования маркетинга, прежде всего, важно определить, кто будет нести ответственность за разработку и реализацию маркетинговых решений. Ответственность за разработку маркетингового плана в ОАО «СПЗ» должны нести ключевые руководящие фигуры в системе управления. Поскольку план маркетинга является одним из видов планов предприятия, его разработка встраивается в общий процесс планирования на предприятии.

БИЗНЕС-КАРТА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ КАК ОРИЕНТИР НА ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ

В.М. Сошин, к.э.н., докторант кафедры
коммерции и технологии торговли
Российский университет кооперации

В настоящее время прозрачность социально-экономических процессов во все большей мере становится одним из решающих условий привлечения инвесторов, а также эффективного использования муниципальных ресурсов. Важным фактором развития деловой и инвестиционной инфраструктуры муниципального образования является объективная информация. Поэтому одним из основных направлений деятельности муниципалитета для улучшения своей инвестиционной привлекательности должно стать предоставление информации о себе и о планирующихся проектах. Обеспечение доступности информации о муниципальном образовании может рассматриваться как элемент маркетинговой программы муниципального образования.

Например, один из факторов успеха Новгородской области (занимает 1-е место в рейтинге риска при 62-м месте в рейтинге потенциала) по привлечению прямых иностранных инвестиций состоит в том, что в регионе проводится мониторинг реализации перспективных проектов, осуществляемый администрацией. В рамках этого механизма проводятся презентации проектов перед регулирующими и контролирующими органами области, назначаются кураторы проекта из руководителей областных и местных органов власти. При этом в регионе существует бесплатное информационное обеспечение потенциальных инвесторов. К тому же проводится масштабная реклама инвестиционной привлекательности области в средствах массовой информации.

Постепенное повышение прозрачности муниципального управления, открытости местной власти перед своими избирателями, стремление муниципалитетов повысить свою инвестиционную привлекательность приводит к тому, что органы власти формируют массив статистической и аналитической информации, которая становится доступной «внешнему» пользователю.

Наиболее динамично развивающимся ресурсом информации о муниципальных образованиях являются Интернет-сайты, созданные обычно в виде официальных страниц местной администрации, реже - других городских организаций. Однако, как правило, в таких системах сосредоточивается скорее нормативно-правовая информация, чем статистические и аналитические материалы социально-экономического характера. Удобным и эффективным инструментом анализа ситуации является *бизнес-карта муниципального образования*. Она показывает возможности и риски для организации и развития хозяйственной деятельности на территории муниципального образования и служит основой для принятия решений. Бизнес-карта -

это форма подачи информации о муниципальном образовании, ориентированная на хозяйствующих субъектов и потенциальных инвесторов.

При разработке бизнес-карты необходимо обеспечивать ее взаимосвязь с мероприятиями программы социально-экономического развития муниципального образования. В структуре бизнес-карты, на наш взгляд, целесообразно выделить следующие разделы:

- Хозяйственный климат муниципального образования. Данный раздел содержит информацию о факторах размещения производства на территории (см. табл.).

- Каталог инвестиционных проектов, в котором отражаются возможности создания новых предприятий или реконструкции действующих предприятий в муниципальном образовании. При этом в базу данных необходимо включить информацию о пустующих и неэффективно используемых помещениях и оборудовании государственного и муниципального фонда, что позволит формировать приватизационные и арендные предложения.

Схема территории муниципального образования, на которой обозначаются существующие предприятия. Это дает возможность потенциальным инвесторам оценить варианты размещения новых предприятий с учетом близости поставщиков и покупателей.

Формирование бизнес-карты позволяет добиться нескольких целей:

- повышения предпринимательской активности в решении социально-экономических задач территории;

- координации усилий рыночных агентов в конкретных условиях местного рынка;

- повышения эффективности использования всех видов местных ресурсов;

- формирования благоприятных условий для деятельности малого бизнеса;

- привлечения внешних инвесторов.

Учет инвестиционного потенциала и рисков ведется предпринимателями на основе имеющейся информации. Это определяет необходимость стимулирования инвестиций не только и не столько путем предоставления различных субсидий и льгот (тем более что возможности местных органов власти в этой сфере ограничены), сколько путем повышения информированности инвесторов, оказания им помощи в более быстрой реализации проектов. Поэтому основными направлениями деятельности органов местного самоуправления по повышению конкурентоспособности муниципального образования следует считать создание системы мониторинга хозяйственного климата и информационное освещение местной экономики и проектов.

МОНИТОРИНГ ХОЗЯЙСТВЕННОГО КЛИМАТА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

В.М. Сошин, к.э.н., докторант кафедры коммерции и технологии торговли
Российский университет кооперации

Условия производства и жизнедеятельности существенно отличаются в различных регионах и муниципальных образованиях. Каждая территория имеет свой набор факторов, благоприятных или неблагоприятных для развития определенных отраслей производства. Полный набор этих факторов, определяющих привлекательность муниципального образования (региона) как места для ведения бизнеса, достаточно велик.

Мы предлагаем выделить факторы размещения производства, на которые органы местного самоуправления имеют возможность оказывать влияние (т.е. зависящие от местных властей). Перечень этих факторов обозначается понятием «хозяйственный климат» территории. Не существует однозначного толкования данного понятия. Говоря о хозяйственном климате, необходимо уточнять это понятие в зависимости от объединения различных факторов привлекательности муниципального образования.

В нашем исследовании мы исходили из следующего определения:

Местный хозяйственный климат - это совокупность находящихся под влиянием властей универсальных условий для хозяйственной деятельности и инвестиций, определяемых местным регулированием, традициями и практикой хозяйственных отношений, влияющих на принятие решений об изменении масштабов и характера производства (инвестициях, реконструкциях, расширении производства, обучении рабочих, создании новых компаний, разработке новых продуктов, экспорте и т.д.).

Конкретное, для определенного исследования содержание понятия хозяйственный климат зависит от принятой степени конкретизации факторов и их группировки. Так, при детальном анализе из совокупности факторов могут быть выделены подгруппы, объединяемые терминами «налоговый климат», «инвестиционный климат», «инновационный климат», «предпринимательский климат» и «деловой климат».

Если взять только агрегированные основные составляющие хозяйственного климата, то их перечень, в первом приближении, может быть следующим: налоговое законодательство и его применение; правила регистрации, лицензирования; экологические ограничения на производство; развитость и качество общих услуг для бизнеса (банки, связь, информация и т.п.); доступность финансовых ресурсов, в том числе льгот и дотаций; наличие программ поддержки малого бизнеса, отдельных отраслей хозяйства; криминализованность бизнеса, в том числе коррумпированность властей; открытость местного бизнес сообщества, наличие клубов, ассоциаций предпринимателей, кодекса деловой этики; доступ-

ность местных органов власти; уровень квалификации местного населения, его отношение к работе.

Как отмечалось, этот список может быть расширен (сужен) в зависимости от целей исследования.

В таблице приводится примерный набор факторов, сгруппированных так, чтобы выделить основные составляющие категории «хозяйственный климат».

Таблица 1 - Характеристика основных составляющих хозяйственного климата муниципального образования

Составляющие хозяйственного климата	Факторы размещения производства
Развитие инфраструктуры	Транспорт, связь Дороги Инженерные сети
	Снабжение теплом, газом, водой, энергией Сфера услуг (банки, страхование, консалтинг, информация)
Деловой климат	Платежи и тарифы, регулируемые властями Хозяйственное регулирование Экологическое регулирование Система подготовки и подбора кадров Местные власти как деловой партнер Местное бизнес сообщество Криминогенная обстановка Политическая ситуация Программы поддержки предпринимательства
Налоговый климат	Система местных налогов и сборов, наличие льгот и преференций
Инвестиционный климат	Инвестиционное регулирование Инвестиционный капитал и кредиты Льготы инвестирующим предприятиям Инвестиционные риски
Инновационный климат	Система обучения и переподготовки кадров Инновационная инфраструктура (инкубаторы, технопарки) Научный потенциал
Качество жизни	Уровень доходов населения, обеспеченность услугами образования и культуры; безопасность; уровень развития рекреационной сферы и др.

О благоприятности хозяйственного климата можно судить, прежде всего, по результатам хозяйственной деятельности предприятий - просту показателей, характеризующих развитие муниципальной экономики. Для количественной оценки можно также использовать различные обобщенные индексы:

- индекс экономической эффективности, построенный на показателях роста занятости, уровня доходов, уровня бедности, экологических и социальных условиях,
- индекс деловой активности, обобщающий показатели капиталовложений, темпов появления и закрытия предприятий, роста оборота розничной торговли.

Другие индексы могут основываться на показателях, характеризующих состояние отдельных составляющих хозяйственного климата. Например, индекс потенциала роста учитывает средний образовательный уровень рабочей силы, количество исследований, проводимых в местных научных учреждениях и развитость местной инфраструктуры. Налогово-фискальный индекс измеряет тяжесть и обоснованность местных налогов.

Для построения интегральной оценки хозяйственного климата мы предлагаем использовать набор частных показателей, выделенных из общего перечня факторов размещения производства по признакам значимости и возможности влияния со стороны властей.

Рассмотрим более подробно отобранные характеристики хозяйственного климата, каждая из которых находится под определенным воздействием местных органов власти и те действия властей, которые могут повысить привлекательность хозяйственного климата. Такое рассмотрение позволяет сформировать план действий органов местного самоуправления, направленный на улучшение хозяйственного климата муниципального образования.

Стабильность и приемлемость уровня местных налогов. Стабильность налогов определяется бюджетной политикой органов власти. Неконтролируемый дефицитный бюджет означает для предпринимателей признак возможного введения новых налогов и сборов. Улучшая данную характеристику хозяйственного климата органы власти должны обеспечить разумное и стабильное налоговое регулирование в условиях финансовой стабилизации.

Показатели, благоприятности налогового регулирования: сбалансированный бюджет, высокая доля инвестиций в бюджете, пониженные, по сравнению со средними по стране (региону), налоговые ставки местных налогов.

Уровень производственных затрат, регулируемых органами местного самоуправления. Ряд затрат хозяйствующих субъектов связан с местными инфраструктурными предприятиями, цены и тарифы на услуги которых регулируются органами местного самоуправления. Более низкий уровень этих затрат по сравнению с соседними территориями может рассматриваться как одно из конкурентных преимуществ муниципального образования. Соответственно разработка и реализация специальных программ, обеспечивающих энергосбережение, уменьшение стоимости энергии и топлива (за счет демополизации местного рынка, получения грантов центрального бюджета для развития энергетики и т.п.) являются важным инструментом политики развития муниципального образования.

Местное законодательство и регулирование. Органы местного самоуправления должны стремиться минимизировать существующие административные барьеры. Процессы регистрации, лицензирования должны быть быстрыми и предсказуемыми. Это также является существенным преимуществом в конкуренции за привлечение новых предприятий.

О благоприятности этого параметра можно судить на базе специальных опросов местных предпринимателей, а также по характеристикам регистрационных и разрешительных процедур (число виз и согласований, среднее время рассмотрения дел и т.п.)

Развитие инфраструктуры. Создание инфраструктуры традиционная задача региональных и местных властей. Распорядители бюджетных капиталовложений должны выбирать такие проекты в сфере инфраструктуры, которые способствуют занятости и обеспечивают мобильность факторов производства, повышают конкурентоспособность муниципального образования.

Уровень образования и квалификации активного населения. Система подготовки и переподготовки кадров. Качество рабочей силы - важнейший фактор роста экономики. Местные власти должны обеспечить развитие базового образования на всех уровнях путем поддержки раннего образования детей, подготовки учителей, стимулирования разнообразия школ, технического образования, вечерних школ, телекоммуникаций в сфере образования.

Местные власти должны поддерживать систему повышения квалификации, ориентированную на реальные нужды местной экономики. Бюджетные средства должны расходоваться на внедрение системы переквалификации, учитывающей реальный спрос на рабочую силу. Целесообразно иметь при органах власти консультантов, выявляющих спрос на профессии, готовящих программы и выбирающих конкретные учебные учреждения - получателей бюджетных заказов на обучение.

На местном уровне должна быть создана система оказывающая следующие услуги: поддержание передового уровня знаний в области управления; обеспечение доступа к этим знаниям через библиотеки, общественные центры, семинары, конференции, базы данных прямого доступа; проведение аудита предприятий для выявления потребности в модернизации; поддержание ассоциаций предпринимателей, распространяющих передовой опыт.

Доступность инвестиционного капитала и кредитных ресурсов. Роль органов власти состоит в том, чтобы поддержать частные кредиты и инвестиции для модернизации производства и создания новых рабочих мест. В качестве мер поддержки и стимулирования инвесторов могут использоваться поручительства, дотации и компенсации, предоставляемые за счет местного бюджета. В арсенале средств местных властей: налоговые льготы, гарантии, помощь новым и малым фирмам.

Доступность органов местного самоуправления для контактов с бизнесменами и согласованность действий органов власти всех уровней. Для укрепления кооперации в области экономического развития между

федеральными, региональными и местными властями целесообразно развитие сети центров экономического развития, где будет сосредоточена информация обо всех возможностях в части поддержки экономического развития (доступ к финансовым программам, программам конверсии программ обучения и другим видам технической помощи, связь с центрами передачи технологий).

Примером политики органов местного самоуправления, направленной на укрепление хозяйственного климата, может служить деятельность администрации Мытищинского района Московской области. На территории района действует система льгот по аренде земли, налогу на имущество для инвесторов, реализующих мероприятия, предусмотренные программой социально-экономического развития муниципального образования. Крупные инвестиционные проекты, как правило, финансируются за счет привлечения средств нескольких инвесторов (например, строительство Ледового дворца). Смешанное финансирование используется и при реконструкции объектов социальной сферы.

Оценка параметров хозяйственного климата муниципального образования в сравнении с другими муниципалитетами является важным инструментом в процессе разработки и реализации политики развития. Каждая из рассмотренных составляющих хозяйственного климата может быть измерена на основе предложенных показателей, и оценена в результате сравнения с другими муниципальными образованиями или средними по стране показателями.

Мониторинг хозяйственного климата представляет собой процесс выявления факторов развития экономики, в целях формирования максимально благоприятной среды производства и жизнедеятельности. Мониторинг хозяйственного климата позволяет отбирать и корректировать мероприятия программы социально-экономического развития муниципального образования. Располагая необходимой информацией, органы местного самоуправления смогут активно воздействовать на процессы экономического развития, используя имеющиеся и создавая новые местные преимущества.

БИЗНЕС-ПЛАН - ЗАЛОГ УСПЕХА ВАШЕГО БИЗНЕСА

И.Н. Терентьева, старший преподаватель
кафедры финансов и бухгалтерского учета
*Поволжский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации*

В современном бизнес-мире бизнес-планирование является основным рычагом управления коммерческой деятельностью. Бизнес-план, как финансовый документ, является фундаментом основания любого вида бизнеса. Если Вы решили заняться собственным делом, то, прежде всего, Вам необ-

ходимо сконцентрировать свое внимание на разработке и составлении бизнес-плана. Бизнес-план по своей начинке, по содержанию должен быть убедительным в реальности предлагаемого проекта и его гарантированной окупаемости. Бизнес-план является инструментом, с помощью которого можно получить ожидаемые финансовые результаты от вложенного капитала.

Основными задачами бизнес-плана являются:

- долгосрочное и краткосрочное планирование деятельности фирмы, постановка целей и задач деятельности;
- определение рынков сбыта продукции, их предварительный анализ и оценка в сравнении с рынками сбыта предполагаемых конкурентов;
- оценка финансовых возможностей фирмы, сопоставление ее финансовых ресурсов с предполагаемыми затратами.

При составлении бизнес-плана к нему необходимо предъявлять ряд требований: он должен быть профессионально и обоснованно составлен, по содержанию должен быть точным, кратким, понятным и доступным для всех его пользователей, включая в первую очередь инвесторов, должен содержать реальные показатели предпринимательской деятельности в сопоставлении с действующей экономикой.

Бизнес-план - это документ, который позволяет произвести предварительную оценку предполагаемого бизнеса с целью его дальнейшего перспективного планирования и эффективного управления им. Поэтому основной целью бизнес-плана является планирование хозяйственной деятельности фирмы на различные периоды в соответствии с потребностями современного рынка сбыта и возможностями получения необходимых ресурсов.

В бизнес-планировании выделяют несколько основных типов бизнес-планов:

– производственный бизнес-план, который составляется с целью планирования и прогнозирования коммерческой и хозяйственной деятельности предприятия; для постановки целей развития на перспективу с минимальными затратами. Производственный бизнес-план соединяет процесс хозяйственной деятельности в звенья, начиная от финансового, материального обеспечения, развития трудовых отношений, заканчивая оценкой конъюнктуры рынка.

– инвестиционный бизнес-план, который является инструментом для привлечения инвесторов. Он предусматривает строительство (освоение инвестиций), изменение технологии, все то, что связано с такой экономической категорией, как инвестиции (капитальные вложения). В инвестиционном плане должны быть максимально учтены главные интересы кредиторов - обеспечение возвратности кредита и своевременная уплата процентов за пользование им.

– бизнес-план финансового оздоровления, который составляется предприятием, находящимся в кризисном финансовом состоянии и предполагает финансовое оздоровление предприятия. Этот бизнес-план прохо-

дит длительный и сложный период согласования с кредиторами, с собственниками неплатежеспособного предприятия.

– бизнес-план заявка на кредит. Данный бизнес-план составляется с целью получения кредита для увеличения доли оборотных средств предприятия или для реализации крупномасштабных проектов развития действующего производства.

Состав и структура бизнес-плана зависит от масштабов предполагаемой предпринимательской деятельности. Чаще всего инвесторы сами решают, какие разделы должен содержать бизнес-план.

Примерная структура бизнес-плана содержит следующие разделы.

Титульный лист, на котором указывается название предприятия, его адрес, учредители, суть предполагаемого бизнес-проекта, его стоимость.

Резюме, где отражена основная идея проекта и обобщены основные выводы и результаты по разделам бизнес-плана. Его задача заключается в том, чтобы в сжатой и доступной форме изложить суть бизнес-плана с описанием предприятия, специфики его деятельности, сведений об управленческом персонале, квалификации управленческого персонала, целей и задач проекта, краткой характеристики конъюнктуры рынка, факторов риска, предполагаемой стоимости проекта, объема привлекаемых инвестиций или кредитных ресурсов, предполагаемых сроков и порядка возврата заемных средств.

Вид товара или услуги. Здесь приводится описание продукции с позиций потребителя и дается их комплексная оценка. С этой целью приводятся следующие сведения: потребности потребителей в данном товаре, показатели его качества, экономические показатели (цена потребления), внешнее оформление товара, сравнение с другими аналогичными товарами конкурентов, основные направления совершенствования данного вида товара.

Анализ рынка и маркетинговая стратегия содержит описание структуры рынка и его особенностей, основных потребителей рынка, спроса по ценам и емкость рынка, реакцию рынка на социально-экономические процессы, пути и способы реализации продукции, предполагаемую конкуренцию, прогнозы объемов продаж, политику ценообразования, стратегию рекламы товара и развития предприятия на перспективу.

Производственный план, в котором необходимо описать обеспеченность проекта с производственной и технологической стороны: уровень технологии, общий подход к организации производства; необходимое сырье и материалы, их источники и условия поставки; технологические процессы на производстве; необходимое оборудование и его мощность, требуемые производственные помещения, требуемые трудовые ресурсы.

Организационный план. В данном разделе бизнес-плана описывается система управления предприятием. Организация управления должна включать разработанную структуру управления, функциональные обязанности, квалификационные требования к специалистам, личностные каче-

ства персонала, размер заработной платы работников, возможность привлечения внештатных экспертов.

Финансовый план должен быть согласован с материалами, представленными в остальных частях бизнес-плана, поскольку в нем обобщаются и представляются в стоимостном выражении все разделы бизнес-плана. В финансовый план должны включаться прогноз объемов реализации, поступления и платежи, прибыли и убытки, балансы, затраты на реализацию проекта, основные показатели эффективности проекта (срок окупаемости, чистый приведенный доход, внутренняя норма доходности, рентабельность).

Оценка риска и страхование. В этом разделе требуется оценить, какие риски наиболее вероятны для проекта и во что они в случае их реализации могут обойтись, необходимо заранее разработать ряд мероприятий направленных на то, чтобы минимизировать риски и возможные потери от них, в частности прибегнуть к услугам страхования.

Приложения. В приложения включаются документы, которые могут служить подтверждением или более подробным объяснением сведений, представленных в бизнес-плане. К числу обязательных относятся следующие:

- биографии руководителей предприятия или проекта, подтверждающие их компетенцию и опыт работы;
- результаты маркетинговых исследований;
- подробные технические характеристики продукции;
- гарантийные письма или контракты с поставщиками и потребителями продукции;
- заключения аудиторов;
- договоры аренды, найма, лицензионные соглашения;
- статьи из журналов и газет о деятельности предприятия, отзывы авторитетных организаций.

Возможно также предоставление в качестве приложения к бизнес-плану:

- фотографий или видеоролика образцов продукции;
- копий авторских свидетельств, патентов;
- плана предприятия;
- сертификатов (ТУ и т.п.) на продукцию.

Таким образом, бизнес-план – это объективная оценка собственной предпринимательской деятельности предприятия (фирмы), а также необходимый инструмент проектно-инвестиционных решений в соответствии с потребностями рынка и сложившейся экономикой.

Профессионально и обоснованно составленный бизнес-план будет являться залогом успеха вашего бизнеса. И прежде, чем вкладывать деньги в предполагаемый вами бизнес-проект, необходимо помнить: нельзя вкладывать больше, чем позволяет собственный капитал, нельзя рисковать многим ради малого.

РИСКИ, СВЯЗАННЫЕ С УТРАТОЙ КОНФИДЕНЦИАЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИИ В ОРГАНИЗАЦИИ

*В.Р. Титов, Помощник Депутата
Правительство Сахалинской области*

Результат поддержания экономической безопасности предприятия на должном уровне - стабильность его функционирования и эффективная финансово-экономическая деятельность. При классификации рисков, связанных с его производственной деятельностью, можно выделить следующие: кредитные, организационные, рыночные, технико-производственные и юридические.

Рыночные риски - риски, вызванные нестабильностью экономической конъюнктуры (финансовые потери из-за изменения цены товара, снижение спроса на продукцию, потери ликвидности, трансляционный валютный риск и др.).

Юридические риски - риски потерь, из-за того, что нормы законодательства не были учтены или изменились за период сделки; риск несоответствия законодательств разных стран; риск некорректно составленной документации (отчего контрагент не выполнять может условия договора) и др.

Технико-производственные риски - экологический; возникновения аварий, пожаров, поломок; нарушения функционирования объекта из-за ошибок при его проектировании и монтаже, строительные риски и др.

Кредитные риски - риск невыполнения в полной мере в срок контрагентом своих обязательств. Существуют у банков (риск невозврата кредита), у предприятий, имеющих дебиторскую задолженность и у организаций, работающих на рынке ценных бумаг.

Организационные риски - риски, связанные с внутренней организацией работы предприятия (ошибки менеджмента, его сотрудников; проблемы системы внутреннего контроля, плохо разработанные правила работ и др.).

Определим организационные риски, ведущие к утрате технологий, дающих предприятию технологическое преимущество [1].

Для сбора и анализа информации нужны ресурсы - финансовые, человеческие, временные. Некоторую информацию нельзя воспроизвести из-за значительности затраченных временных и человеческих ресурсов, утраты носителей или ограниченности времени на ее воспроизводство. При сборе сведений о промышленных технологиях, ноу-хау хозяйствующим субъектами тратятся большие ресурсы. Утрата этой информации сводит на нет затраченные средства и может исключить возможность окупаемости инвестиций в разработки. С позиции будущих доходов предприятия, потеря информационной защиты делает ее деятельность прозрачной и предсказуемой для конкурентов и др. недружественных субъектов, т.е., уязвимой. Понимание планов, стратегии и модели поведения конкурента, сведения о его клиентах, связях и взаимоотношениях с поставщиками, покупателями

и др. организациями - основа для нейтрализации конкурирующего экономического субъекта.

Информационная безопасность технологии производства (далее – ИБ ТП) влияет на величину стоимости предприятия и относится к нематериальной ее составляющей, которая считается самой малоизученной и противоречивой на современном этапе развития отечественной практики оценки стоимости активов компании. ИБ ТП в целом представляет стоимость экономического субъекта, которая есть неотъемлемое свойство собственных знаний и разработанных/приобретенных бизнес-процессов как реально обеспечивающих (или имеющих потенциал обеспечивать) конкурентное преимущество. Высокотехнологичное предприятие нельзя рассматривать как исключительного владельца технологий. Любая собственная технология обеспечивающая ее владельцу конкурентное преимущество (ассортиментное отличие) над конкурентами ценна и имеет определенную стоимость, поэтому надо вводить систему охранных мероприятий в рамках ИБ ТП (это справедливо для всех отраслей промышленности).

Таблица 1 - Характеристика интегральных рискообразующих факторов

Информация, изъятая из оборота	Не отчуждаемая (государственная, личная и семейная тайны), нахождение которой в обороте недопустимо. Определена законом "О государственной тайне", вводящим правовое регулирование отношений при реализаций прав на эту информацию. Личная и семейная тайны определены ст. 150 ГК РФ
Информация, ограниченная в обороте	Принадлежит участникам правоотношений или ее приобретение/отчуждение ведется по специальному разрешению, Определяется участниками правоотношений в порядке, установленное законом (коммерческая и служебная тайны, регулируемые ст. 139 ГК РФ)
Информация, не изъятая и не ограниченная в обороте	Может свободно использоваться и распространяться любым лицом, выпадает из экономического оборота и является объектом гражданского права.

Не защищенные надлежащим образом утраченные технологии могут использоваться конкурентом для улучшения своей продукции без затрат на ведение НИОКР. Для деловой репутации экономического субъекта, потеря ИБ дает конкурентам шанс бесплатно получить технологии, узнать слабые места своего конкурента, корректировать конкурентную стратегию или нанести удар по имиджу организации и др.

Правоотношения в области информации основываются на понятии конфиденциальности, регламентирующей доступ к определенным данным и их передачу третьим лицам. Необходимо различать информацию как обычное понятие и как правовую категорию. Объектом гражданского права являются необщедоступные специально охраняемые сведения. Субъектом права может быть любое лицо, владеющее информацией или профес-

сионально ведущее ее сбор и обработку (не имеет значения, как именно используется информация).

Процесс реализации права (оборот информации) - обладание, передача и получение сведений на конфиденциальной основе или снятие ограничений на их оборот, делающее информацию общедоступной [3]. Для определения границ информации как объекта правоотношений, ее делят по степени оборотоспособности (см. табл. 1., приведенную выше).

Коммерческая тайна не возникает при организации учреждения. Лишь в процессе его работы происходит накопление некой информации, разглашение которой может нанести ущерб экономическому положению учреждения. Часть такой информации полезно отнести в разряд коммерческой тайны. Здесь надо опираться на положения Гражданского кодекса РФ (ст. 139), Федерального Закона "Об информации, информатизации и защите информации" (ч.3, ст.10) и Постановления Правительства РФ от 5 декабря 1991г. N 35 "О перечне сведений, которые не могут составлять коммерческую тайну" (см. табл. 2., приведенную ниже).

Таблица 2 - Виды информации. Нормативные акты конфиденциального характера

Персональные данные	Федеральный закон "Об информации, информатизации и защите информации", «Об информации, информационных технологиях и о защите информации»
Адвокатская тайна	Закон РСФСР "Об утверждении положения об адвокатуре"
Банковская тайна	Гражданский кодекс РФ, закон "О банках и банковской деятельности"
Здоровье	Закон «Об охране здоровья граждан», закон РФ "О трансплантации органов и (или) тканей человека"
Коммерческая тайна	Гражданский кодекс РФ
Личная и семейная тайна	Гражданский кодекс РФ
Нотариальная тайна	Основы законодательства РФ "О нотариате"
Ноу-хау	Указ президента РФ № 188 от 6 марта 1997 г. "Об утверждении перечня сведений конфиденциального характера"
Служебная информация	Постановление Правительства РФ ограниченного распространения № 1233 от 3 ноября 1994 г.
Тайна связи	Федеральный закон "О связи"
Тайна следствия и судопроизводства	Уголовно-процессуальный кодекс РФ Служебная тайна Гражданский кодекс РФ
Тайна страхования	Гражданский кодекс РФ, закон "О страховании"
Тайна усыновления	Семейный кодекс РФ

К сожалению, методика отнесения тех или иных сведений к коммерческой тайне пока еще недостаточно проработана. Надо исходить из принципа экономической выгоды и безопасности учреждения. Вся информация

о новых разработках и ноу-хау должна быть коммерческой тайной. Особое внимание надо также обратить на защиту содержания и самого факта заключения договоров с партнерами. Сведения, относимые к этой категории можно условно разделить на две группы (см. табл. 3., данную ниже) [3].

Дабы сведения, являющиеся коммерческой тайной приобрели законную силу, они должны быть оформлены обязательно в виде специального перечня, утвержденного руководителем учреждения. Только тогда можно говорить о придании конфиденциальной информации определенных вещных прав.

Таблица 3 - Виды информации, составляющие коммерческую тайну

Вид информации	Содержание информации
Сведения, составляющие научно-техническую и технологическую информацию, прямо связанную с деятельностью учреждения	Конструкторская и технологическая документация; описание методов и способов производства вновь разрабатываемых изделий; перспективные планы развития или модернизации производства сведения об используемых материалах; специфический или уникальный программный продукт;
Сведения, составляющие деловую информацию о деятельности учреждения	Аналитические материалы об исследованиях конкурентов; исследования эффективности работы на рынке товаров и услуг; перспективные планы развития; различные сведения о партнерах и др. финансовая документация;

Следовательно, информация (в т.ч., и конфиденциальная) с правовой точки зрения – весьма значимый нематериальный актив предприятия (организации), утрата которого может нанести значительный ущерб его конкурентоспособности.

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЙ РЫНОК

А.В. Ткач, заслуженный деятель науки Российской Федерации,

д.э.н., профессор, заведующий кафедрой

экономики кооперации и предпринимательства

Российский университет кооперации

А.С. Нечитайлов, экономист - маркетолог

Центральным звеном в региональной системе продовольственного обеспечения является агропромышленный комплекс, в котором важнейшей стержневой частью выступает сельское хозяйство, являющееся основной сферой экономической деятельности в сельской территории. В агропро-

мышленном комплексе Орловской области сосредоточен значительный продовольственный потенциал, пищевая промышленность, сельскохозяйственное производство, специализирующееся на производстве зерна, сахарной свеклы, овощей, продукции животноводства. Формируя значительный объем продовольственных товаров, сельскохозяйственное производство играет важную роль в экономике области.

Макроэкономические показатели, характеризующие социально-экономическое положение области, в основном сохраняют положительные результаты развития в сфере производства продовольственных товаров. Годовой объем валовой продукции сельского хозяйства составляет около 17,0 млрд. руб. На селе развивается многоукладная экономика. Наряду с крупными сельскохозяйственными предприятиями функционируют крестьянские (фермерские) и личные подсобные хозяйства, арендные коллективы. В условиях рыночных отношений получили широкое распространение хозрасчет, самофинансирование, самоокупаемость.

В структуре сельскохозяйственной продукции по категориям хозяйств (в фактически действовавших ценах) сельскохозяйственные организации занимают около 49-50%, личные подсобные хозяйства около 50%, крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели около 6-8%. Последние годы динамика продукции села имеет тенденцию к росту, а наибольший удельный вес составляют такие категории хозяйств, как сельскохозяйственные организации и личные подсобные хозяйства.

Развитие региональной системы продовольственного обеспечения, ее структурная перестройка и организация устойчивого развития тесно связаны с проблемами формирования рынка труда в сельской территории. Возрастает значимость оптимизации эффективного использования трудовых ресурсов села. По результатам обследования Федеральной службы государственной статистики Орловская область относится к инвестиционно привлекательным регионом. Региональный агропромышленный комплекс в год получает около 24 млрд. руб. частных инвестиций.

На продовольственном рынке Нечерноземной зоны успешно функционирует организационно и технологически сформировавшаяся компания холдинг ОАО АПК «Орловская нива». Всего же в регионе в сфере продовольственного комплекса организовано и действует 25 агрофирм, работающих по принципу: «производство-переработка-реализация». Аграрным холдингом осуществляется выполнение долгосрочной целевой комплексной программы «Славянские корни». В данной программе поставлена основная цель – обеспечение ежегодного увеличения объемов индивидуального жилищного строительства на селе, обеспечение работников доступным комфортабельным жильем с привлечением на его строительство долгосрочных кредитов (до 10 лет) и собственных средств заемщиков. В сельской местности области уже сейчас ежегодно вводится в эксплуатацию по 2000 домов. В области эффективно работает крупная фирма «Эксима», ко-

торая построила и ввела в эксплуатацию селекционно-генетический центр «Знаменский» стоимостью 6 млрд. руб. Успех в развитии региональной системы продовольственного обеспечения напрямую увязан с повышением качества жизни сельского населения и затрагивает общественные, социальные, трудовые, экономические, демографические, этнографические, экологические, правовые, психологические, культурные аспекты существования человека и общества.

На территории области реализуются приоритетные национальные проекты, инициированные Президентом РФ, в сферах образования, здравоохранения, строительства жилья и сельского хозяйства. Эти сферы определяют качество жизни людей и социальное самочувствие общества. Решение этих вопросов прямо влияет на демографическую ситуацию на селе и создает необходимые стартовые условия для развития человека. В области реализуется национальный проект «Доступное и комфортное жилье», успешно развивается социальная инфраструктура села: здесь ежегодно вводится по 2500-2800 квартир, в среднем по 6-7 квартир на хозяйство.

Законом Орловской области от 30 декабря 2004 г. «Об областной целевой программе «Социальное развитие села Орловской области до 2010 года» обоснована необходимость развития социальной сферы и инженерной инфраструктуры районов области, проведения мероприятий по научному, организационному и финансовому обеспечению села. Предусматривается создание правовых и экономических условий перехода к устойчивому развитию сельских районов региона.

В Орловской области действует принятый 6 декабря 2007 г. закон «Об областной целевой программе «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы», целью которого является: устойчивое развитие сельских территорий, повышение занятости и уровня жизни сельского населения; повышение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции на основе финансовой устойчивости, модернизации и ускоренного развития приоритетных отраслей сельского хозяйства; сохранение и воспроизводство используемых в сельскохозяйственном производстве земельных и других природных ресурсов. В области реализуется национальный проект «Развитие АПК», благодаря которому не только ускорилось перевооружение растениеводства техникой мирового уровня, но получило новый импульс развитие животноводства. В области составлен прогноз развития регионального АПК.

На достижение показателей была направлена аграрная политика администрации области, деятельность управленческих структур аграрной сферы, специалистов и руководителей сельскохозяйственных организаций, крестьянства, ориентация сельхозпроизводителей на техническое и технологическое перевооружение отраслей сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности, укрепление связи с аграрной наукой.

Таблица 1 – Динамика развития агропромышленного комплекса Орловской области

Показатели	Годы			
	2009	2010	2011	2012
Индекс производства сельскохозяйственной продукции, в % к предыдущему году	106	106,8	103,4	103,2
Индекс производства продукции животноводства, в % к предыдущему году	105,9	106,2	100,6	100,2
Индекс производства продукции растениеводства, в % к предыдущему году	106,1	107,2	105	104,9
Индекс физического объема инвестиций в основной капитал сельского хозяйства, в % к предыдущему году	156	114	115	112
Располагаемые ресурсы личных подсобных хозяйств в сельской местности, рублей на члена хозяйства в месяц	9350	10730	12900	14000
Доля областного производства в формировании ресурсов: мясо и мясопродукты, %	85,0	89,0	90,0	90,0
молоко и молокопродукты, %	74,9	77,9	88,8	91,0
Коэффициент обновления основных видов техники в сельскохозяйственных организациях:				
тракторы, %	6,7	7,8	8,3	9,0
комбайны зерноуборочные, %	8,3	9,6	9,8	10,4
комбайны кормоуборочные, %	10,4	11,3	11,5	11,9
Энергообеспеченность сельскохозяйственных организаций				
на 100 га посевной площади, л.с	148	154	156	168

В области в рамках проекта «Стимулирование развития малых форм хозяйствования в АПК» создано и работает 25 сельскохозяйственных потребительских кооперативов. Фермерским хозяйствам оформлены кредиты и займы на 508 млн. руб., сельским семьям, которые ведут личное подсобное хозяйство, выдано льготных кредитов и займов на 388 млн. руб., сельскохозяйственным потребительским кооперативам предоставлено в кредит 90 млн. руб.

Развитие региональной системы продовольственного обеспечения предполагает сохранение природных систем, поддержание их целостности, обеспечение экологической безопасности, улучшение здоровья населения и демографической ситуации.

В России, в отличие от большинства зарубежных стран, в силу разных причин сохранились экологически чистые сельскохозяйственные угодья, пашня и источники чистого сырья. Всё это позволяет нашей стране при грамотной организации процесса стать крупнейшим мировым производителем экологически чистых продуктов питания. Внутренний продовольственный рынок России проявляет повышенный интерес к экологически чистой сельскохозяй-

ственной продукции. В нем заинтересованы как производители, так и потребители. Несмотря на сложившуюся ситуацию, это направление в стране до настоящего времени не занимает должного места, как в общественном сознании, так и в деятельности органов управления аграрным сектором на разных уровнях. По-прежнему не проводится экологическая сертификация и маркирование экологически чистой сельскохозяйственной продукции, не уделяется должное внимание продвижению конкурентоспособных натуральных и безопасных товаров на международные продовольственные рынки. В то время как выделение из массы продовольственных товаров системы экологически чистой и безопасной продукции является одним из эффективных направлений повышения конкурентоспособности отечественных аграриев.

В последнее время в Минсельхозе России рассматривается текст законопроекта о производстве экологически чистой органической сельскохозяйственной продукции, о внесении изменений в законодательные акты РФ. В данном законопроекте вводится понятие экологически чистой органической сельхозпродукции, предлагаются меры государственной поддержки и регулирования производства био-продукции.

Предполагается, что будут вноситься изменения в закон «О качестве безопасности пищевых продуктов», «О техническом регулировании», в закон «О землеустройстве», в статью 284 Гражданского кодекса, в Земельный кодекс, в закон о государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования, в федеральный закон о развитии сельского хозяйства. Кроме того, по предложению Национального союза защиты прав потребителей, в закон «О торговле», в закон «О защите прав потребителей», и, возможно, в Налоговый кодекс.

В законопроекте предполагается, что пищевые продукты будут маркироваться «экологически чистые», «био», «органик», предусматривается допускать использование только такого сырья, на который будет сертификат соответствия требованиям производства экологически чистой сельхозпродукции. *В целях конкретного определения различия био продукции или не био предлагается за основу взять зарубежную методику и европейскую систему сертификации экологически чистой продукции.* В настоящее время существуют европейские, американские и японские стандарты на органические продукты. Однако в конечном продукте степень присутствия био-составляющей не одинаков. Наиболее жесткое требование к биопродукции наблюдается в Европе. Наибольший интерес для России представляет американская система сертификации, помимо прочего в ней узаконены и ГМО. В любом случае будет необходимо учитывать требования европейских стандартов. Полагаем, что в законопроекте должны быть отражены отраслевые технические регламенты на различные виды продукции: молочную, мясную, соковую, масло-жировую, а также на упаковку и др.

Для достижения этой цели на территории Орловской области реализуется Федеральная целевая программа «Экология и природные ресурсы» по

увеличению безопасности гидротехнических сооружений и программа «Оздоровление малых рек Орловской области» по расчистке и углублению русел рек Оки, Нугрь, Ливенки. В целях повышения заинтересованности в активизации природоохранной деятельности в области ежегодно проводится соответствующий конкурс. Молодежь области принимает участие в природоохранных акциях «День защиты». Членами школьных лесничеств, «зеленых» патрулей, молодежными экологическими отрядами проводятся лесные насаждения, благоустраиваются экологические тропы, собирается большое количество семян древесных, кустарниковых пород и лекарственного сырья.

В Орловской области есть благоприятные предпосылки для развития сельского и экологического туризма, обладая уникальным историко-культурным потенциалом и большим количеством разнообразных природных достопримечательностей. Область занимает выгодное экономико-географическое положение. Через ее территорию проходят важные транспортные магистрали межрегионального характера, связывающие центр России с южными регионами и Украиной. Богатое природное разнообразие на территории области стимулирует развитие сельского туризма - отдыха в сельской местности.

Исследования показали, что в основном на селе отсутствует реальная конкуренция между разными формами собственности на занятость. Вследствие этого сельские жители имеют небольшие возможности для выбора сфер приложения собственного труда. Реальной альтернативы занятости в сельскохозяйственном общественном или личном производстве в большинстве случаев нет. Занятость в социальной сфере требует специального образования, риск невозможности устроиться на работу слишком высок.

Главным условием улучшения социального развития села является полномасштабное улучшение социальной инфраструктуры, внедрение эффективных программ социальной защиты сельского населения. Для эффективного функционирования сельского хозяйства необходимо осуществлять мероприятия по созданию условий для поддержания почвенного плодородия; разработке технических регламентов, определяющих требования к основным и оборотным средствам сельскохозяйственного производства и готовой продукции; созданию единой системы информационного обеспечения агропромышленного комплекса; повышению квалификации кадров; проведению научных исследований по приоритетным направлениям.

Следует расширить сферы приложения труда в сельской местности и создание несельскохозяйственных рабочих мест по следующим направлениям: развитие отдельных самостоятельных предприятий для заготовки, переработки, фасовки, упаковки, транспортировке и сбыта сельскохозяйственной продукции, а также для обслуживания сельскохозяйственных предприятий разных форм собственности, кооперативов, а также предприятий для сохранения произведенной продукции.

В связи с тем, что Россия является членом Таможенного союза и у неё открыты границы перемещения товаров, следует в законопроекте

предусмотреть техрегламенты о биопродукции всего Таможенного союза, то есть провести соответствующее межгосударственное согласование в рамках единого экономического пространства.

Особое место в законе должно быть отведено мерам государственной поддержки производства экологически чистой сельскохозяйственной продукции, включающим разработку федеральных и местных целевых программ, обеспечение доступности кредитов на производство экологически чистой сельхозпродукции, страховании рисков, выдаче дотаций, связанных с производством биопродукции, налоговых послаблений в стартовый период. В законе должны учитываться интересы, как производителей, так и потребителей экологически чистой сельскохозяйственной продукции, следует предусмотреть поддержку государством рынков сбыта экологически чистой органической продукции.

В законопроекте следует предусмотреть установку твердых правил использования на маркировках продовольственных товаров словосочетания «экологически чистый продукт», так как ранее этих терминов в российском законодательстве не было. Ограничения на «экологический» маркетинг должны быть реализованы путем внесения поправок в действующий закон «О защите прав потребителей». В законопроекте следует предусмотреть систему контроля производителей экологически чистых продуктов питания, включающую сертификацию продукции, аккредитацию лабораторий, сертифицирующих агентств, способных проводить соответствующие исследования. Особому контролю должны подвергаться земельные участки, на которых производится экологически чистая сельхозпродукция, применение экологически чистых методов, применение льгот на страхование и кредитование.

В законе об экологически чистой сельскохозяйственной продукции необходимо специальным регламентом охватить контролем всю цепочку производства - от посадки растений и семян до упаковки. Следует иметь в виду, что экологически чистый продукт должен выдерживать естественные сроки хранения без применения химических препаратов и добавок, пестицидов, нитратов, гормонов и антибиотиков.

В законопроекте регламентируется адекватность маркировки продовольственных товаров с пометкой «экологически чистый продукт», определен ряд терминов, таких как «экологически чистая сельскохозяйственная продукция» и «производство экологически чистой продукции». Производителям экологически чистой сельскохозяйственной продукции необходимо заключать договора с различными торговыми сетями на поставку органической продукции по фиксированной цене.

В России в настоящее время действует постановление, в котором разрешено производителям, при подтверждении документами, указывать на продуктах «не содержит ГМО». Маркировки на «экологический чистый продукт» будут введены новым законом «О производстве экологически чистой сельскохозяйственной продукции», а также внесением поправок в действующий закон «О защите прав потребителей».

Природно-экономические условия России благоприятствуют превращению страны в ведущего экспортера экологически чистой сельскохозяйственной продукции. Основным направлением развития аграрного сектора России в ближайшие годы должно стать повышение качества продукции и выход на внешние рынки с экологически чистой продукцией.

В ряде регионов страны возделывание сельскохозяйственных культур с использованием органических методов осуществляется уже несколько лет, а в отдельных сельхозпредприятиях удалось наладить производство экологически чистой органической сельхозпродукции, полностью соответствующей европейским и мировым стандартам. Некоторые виды экологически чистой органической сельскохозяйственной продукции отечественные производители экспортируют в зарубежные страны. Отдельные производители успешно выполняют комплексные требования по производству экологически чистой органической сельхозпродукции.

Производить органическую, экологически чистую продукцию экономически выгодно. Во-первых, такие продукты для населения – это решение проблемы собственного здоровья. Отсутствие нитратов в пище привлечет поток туристов, что позволит реализовать продукцию, не затрачивая средства на экспорт за границу. Такая продукция более конкурентоспособна при сбыте.

Экологически чистую сельскохозяйственную продукцию с 2011г. экспортирует Молдавия, маркируя её специальной национальной торговой маркой «Экологическое сельское хозяйство Молдавии». В республике экологически чистую сельхозпродукцию производят около 100 зарегистрированных компаний, которые получают от государства помощь в получении международного сертификата соответствия и безопасности, а также могут получить соответствующую национальную марку.

В России уникальными возможностями для производства экологически чистой сельскохозяйственной продукции обладает Алтайский край. 12 – 13 марта 2013 года в Барнауле состоялся круглый стол и обучающие семинары на тему «Перспективы развития экологического сельского хозяйства и эко/агро туризма в Алтайском крае: инструменты устойчивого развития местных сообществ и обеспечение экологических прав граждан». Организаторами их выступили Общественная палата Российской Федерации совместно с Общественной палатой Алтайского края и Алтайским государственным техническим университетом им. И.И. Ползунова. Отмечалось, что в Алтайском крае имеет место перепроизводство экологически чистой сельхозпродукции. Подчеркивалось, что государство должно создать условия, в том числе и правовые, чтобы регионы могли беспрепятственно торговать между собой, вступать в кооперационные связи. А для чистых с точки зрения экологии продуктов, выращенных по органическим технологиям, должен быть дан «зеленый свет», созданы преференции. Предложено Алтайскому краю специализироваться на производстве экологически чистой сельхозпродукции, которая по своим качествам востребована как в России, так и в Европе, и в мире. *Алтайским сель-*

хозпроизводителям следует налаживать деловые контакты с другими регионами, вывозить сыр, мясо яков, яблоки и жмых. Однако это не означает, что нужно отказаться от крупного товарного производства. В составяющую имиджа Алтайского края входит понятие «зеленой экономики», как главного вектора развития региона. Открываются широкие рынки сбыта сельхозпродукции в Китае, где меняется структура питания, парадигма потребления, открываются новые возможности для экспорта молока и молочной продукции. Благодаря природно-экономическим факторам в Алтайском крае сохранилась уникальная в генетическом отношении продукция, ее образцы, не имеющие аналогов в мире и нигде не сохранившиеся в таком эксклюзивном виде.

Литература:

1. Кривошей В.А., Ткач А.В. Научное обеспечение аграрного сектора в условиях присоединения России к ВТО. Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. Научно-теоретический журнал, №6(2012), с.23-29.
2. Ткач А.В., Черевко А. Развитие потребительской кооперации на селе. Экономика сельского хозяйства России, №2, 2013, с. 48-59.
3. Нечитайлова Н.С., Ткач А.В., Интеграционные процессы в потребительской кооперации России. Международный сельскохозяйственный журнал, №1, 2013, с.3-8.
4. Нечитайлов А.С., Жуков А.С., Ткач А.В. Кооперация – механизм повышения конкурентоспособности сельского хозяйства России. АПК: экономика, управление, №5, 2013, с.48-53.
5. Жуков А.С., Ткач А.В. Заготовительная деятельность потребительской кооперации на селе. Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, №2, 2013, с.38-41.
6. Алтухов А.И., Макин Г.И. Региональный продовольственный рынок: проблемы формирования и развития. - М., 1997.- 150 с.

РЫНОК ЭКОЛОГИЧЕСКИ БЕЗОПАСНОЙ ПРОДУКЦИИ

А.В. Ткач, заслуженный деятель науки Российской Федерации,
д.э.н., профессор, заведующий кафедрой
экономики кооперации и предпринимательства
Российский университет кооперации
А.С. Нечитайлов, экономист - маркетолог

В условиях присоединения России к ВТО возрастающим фактором повышения конкурентоспособности отечественного сельского хозяйства является производство экологически чистой сельхозпродукции. В Москве 25 апреля 2013 прошел Первый съезд по развитию зарождающегося рынка

экологической сельхозпродукции. В рамках Съезда работало четыре Круглых стола, один из которых был посвящен проблемам сертификации экологически чистой сельскохозяйственной продукции. Экологически чистое сельское хозяйство может стать экономически выгодным и социально важным сектором агропродовольственного рынка, обеспечить конкурентоспособность экологически чистой сельскохозяйственной продукции на международном продовольственном рынке и удовлетворить внутренний спрос на качественные пищевые продукты питания. Одним из основных условий для достижения этого является создание соответствующей нормативно-правовой базы, разработка и принятие и системы сертификации экологически чистой сельскохозяйственной продукции.

Исследования последних лет показывают, что потребительский спрос на экологически чистую продукцию с каждым годом возрастает во всех странах мира. В подавляющем большинстве государств экологически чистые продукты превратились в устойчивую составную часть образа жизни потребителей, стремящихся сохранить своё здоровье, а также окружающую среду обитания. В связи с этим последние годы наблюдается устойчивый рост потенциала конкурентоспособности экологически чистых продуктов питания на мировом продовольственном рынке.

По оценкам некоторых авторов, объем мирового рынка экологически чистых продуктов питания превысил \$30 млрд. В последнее десятилетие спрос на экологически чистую продукцию устойчиво возрастает и к 2020 году может увеличиться в 7-8 раз, то есть составить в обороте в \$200-250 млрд. в год.

В последние годы спрос на экологически чистые продукты питания во Франции, Италии и Германии удовлетворяется всего лишь на 30-40%. Учитывая, что без применения минеральных удобрений и химических средств себестоимость единицы экологически чистой продукции возрастает, реализационная цена также существенно повышается. Однако, несмотря на это потребитель готов за высококачественный продукт платить более высокую цену.

В такой ситуации для повышения урожайности сельскохозяйственных культур экологически чистого продовольствия, необходимо применение экологически безопасных средств, то есть использование биологических препаратов на основе полезных микроорганизмов. Общеизвестно, что биологические препараты как альтернатива химическим, не загрязняют окружающую среду и сельскохозяйственную продукцию, не уступая им по эффективности. Используя биологические методы, сельхозпроизводители обеспечивают прирост объемов продукции, повышение реализационной цены, сертифицируя её как экологически чистую. Использование биопрепаратов открывает перспективы успешного выхода на продовольственный рынок экологически чистой продукции.

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации в последние годы стало больше уделять внимания производству экологически чи-

стой органической сельскохозяйственной продукции. Однако в действующем законодательстве России пока нет понятия «органическая сельхозпродукция» или «экологически чистая продукция».

В отечественной научной литературе не сложилось четкой формулировки экологически чистой сельскохозяйственной продукции. В ряде литературных источников отражены лишь общие характеристики, включающие производство сельхозпродукции при минимальном применении или полном отказе от использования минеральных удобрений, химических средств защиты растений и животных, пестицидов, регуляторов и ускорителей роста растений и животных.

Сдерживает производство экологически чистых продовольственных товаров отсутствие, как государственных стандартов, так и механизмов государственной поддержки. Всё это требует исправления положения дел. На наш взгляд, необходимо ускорить принятие мер по направлениям государственной поддержки, в том числе формирование системы сертификации экологически чистой сельскохозяйственной продукции, выделение целевых кредитов, субсидий, страхование рисков, поддержку потребительских сельскохозяйственных кооперативов, малого и среднего предпринимательства, предоставляющего услуги производителям экологически чистой (органической) сельскохозяйственной продукции.

Наряду с этим полагаем необходимым законодательно закрепить в стране понятие "экологическое земледелие", что позволило бы внести определенность при установлении государственных стандартов и методов сертификации экологически чистой сельскохозяйственной продукции. Отсутствие в России государственных стандартов и методов сертификации экологически чистой сельскохозяйственной продукции, по сути, не позволяет её выделить и определить.

Заместитель министра сельского хозяйства Российской Федерации И. Шестаков в 2013 г. на Межгосударственном форуме государств-участников СНГ "Здоровье населения - основа процветания стран содружества" отметил, что Россия в течение ближайших пяти лет станет ведущим экспортером экологически чистой сельхозпродукции. На современном этапе сельскохозяйственного и продовольственного производства экологизацию сельского хозяйства необходимо рассматривать как стратегическое направление для обеспечения продовольственной безопасности России. Страна начинает ориентироваться на выпуск экологически чистой продукции, и само производство минимизирует отрицательное влияние, в том числе и на окружающую среду. Перед министерством поставлена задача в ближайшие 4-5 лет полностью обеспечить независимость России по основным видам продовольствия, стать крупнейшим в мире поставщиком продуктов. Основным направлением выступает повышение качества и выход на внешние рынки с экологически чистой продукцией. Органическое сельское хозяйство - это уже мировой тренд, оно используется уже в более 160 странах. В 2020 году ожидается, что

оборот органического сельского хозяйства будет в пределах 200-250 млрд долларов США. Основной экспортный потенциал страны в сельском хозяйстве - это, безусловно, экологически чистая продукция. В то время, когда многие страны пошли путем наращивания производства, забывая о качестве этой продукции, в России есть все шансы занять эту нишу с экологически чистой продукцией. Министерством сельского хозяйства России ведется работа по принятию федерального закона о производстве органической сельскохозяйственной продукции и технического регламента на эту продукцию. Этот законопроект министерством уже подготовлен, сейчас идет его доработка с учетом мнений других ведомств.

Следует заметить, что совершенно не обязательно сельскохозяйственная продукция становится экологически не чистой, если при её выращивании применяются минеральные удобрения. В случае, если почва бедна калием и фосфором, то вполне объективно возникает необходимость подкормить растения фосфорно-калийным удобрением. В этом случае совершенно безразлично, откуда растение получит тот или иной микроэлемент - из почвы или из дополнительно внесенной в почву подкормки. Главное заключается в том, чтобы этих микроэлементов не было в излишнем количестве, превышающем норму. Следует подчеркнуть, что навозом так же можно так перенасытить продукцию азотом, что содержание нитратов в плодах намного превысит норму.

В последние годы проблема экологически чистой продукции и экологического сельского хозяйства все активнее обсуждается в средствах массовой информации и научной литературе. В условиях присоединения России к ВТО производство экологически чистой сельскохозяйственной продукции является одним из факторов, стимулирующих развитие отечественного аграрного сектора, в том числе экспортного потенциала в связи с возрастанием спроса на экологически чистую продукцию на международном продовольственном рынке. Экологически чистая органическая сельхозпродукция, выращенная с использованием соответствующих методов обработки почвы и способов орошения без использования пестицидов и ядохимикатов, относится к разряду высококачественного продовольствия, спрос на которое во всем мире ежегодно возрастает. Сельхозпродукция, отвечающая всем необходимым стандартам, может получить специальный сертификат и право применения экологической маркировки, свидетельствующей о её соответствии принципам экологически чистого органического сельскохозяйственного производства. Россия обладает большим потенциалом в области производства названной продукции. В случае оказания должной поддержки сельхозпроизводителям в стране может производиться в больших объёмах высококачественная экологически чистая сельхозпродукция. В то время как в стране имеются неплохие перспективы для развития экологически чистого земледелия из-за отсутствия на значительных сельских территориях крупных животноводческих ферм, ограниченного применения минеральных удобрений. Не-

достаточное внимание со стороны органов власти развитию экологически чистого сельского хозяйства нередко приводит к тому, что натуральные, экологически чистые продукты становятся редкостью, стремительно вытесняясь импортными пищевыми суррогатами. В результате чего качество питания населения, особенно городов, значительно ухудшилось, в рационе значительно увеличилась доля рафинированных продуктов, бедных витаминами и микроэлементами. Перечисленные факторы ослабляют иммунитет человека, его организм, накапливают вредные вещества. На этом фоне проблема поставок населению экологически чистой сельскохозяйственной продукции становится особенно актуальной.

На данном этапе в агропромышленный комплекс должны входить наряду с сельскохозяйственной отраслью современные перерабатывающие комплексы экологически чистой готовой продовольственной продукции. Производство экологически чистой сельскохозяйственной продукции предполагает развивать в рамках агропромышленного комплекса таких направлений, как: производство биологически чистого удобрения из природного торфа и навоза; селекция и создание семян не геномодифицированных сельскохозяйственных культур; очистка сточных вод животноводческих помещений. Решение этих задач требует решительных действий и финансирования, в чем должны быть заинтересованы как государство, так и общественность, деловые круги и население. В итоге в России появится экологически чистое сельское хозяйство, а на прилавках для потребителей - недорогие экологически чистые продукты питания. В настоящее время в России, по оценке некоторых авторов, на долю экологически чистой сельскохозяйственной продукции приходится всего 0,1% всех потребляемых в стране продуктов питания. В то время как по расчетам экспертов в крупных городах покупать такие продукты готовы 70% населения. Размеры продуктивной пашни России позволяют многократно увеличить объёмы производства экологически чистой сельскохозяйственной продукции, удовлетворить спрос не только населения России, но и значительную часть такой продукции поставлять в зарубежные страны. Однако пока под производство такой продукции в России задействовано всего 150 тыс. га. В то время как в Европе, где свободной земли намного меньше, биопашни и биопастбища занимают уже 7,4 млн га. В России необходимо создать единую государственную систему знаков и контроля, отражающих отсутствие в пищевом продукте вредных веществ, как это сделано в США и странах Европы.

В последние годы в России получают всё большее распространение фермерские хозяйства, производящие сельскохозяйственную продукцию по принципам органического земледелия, без применения минеральных удобрений и химических средств. Они используют только органические удобрения для повышения урожайности сельскохозяйственных культур. Однако отсутствие в законодательстве России регламентов, регулирующих органическое сельское хозяйство и сертификацию продукции по экологи-

ческим параметрам, наносит определенный урон экономике фермеров, так как производимая продукция не может быть объективно реализована по более высоким ценам. Экологическая сертификация органической сельскохозяйственной продукции необходима как сельхозпроизводителям, так и потребителям. Знак отличия экологически чистой сельскохозяйственной продукции, выдаваемый независимыми сертифицирующими органами, будет способствовать повышению качества продуктов питания. Разработка национального стандарта органической сертификации сельхозпродукции необходима. Причем стандарт должен быть жестким по части лабораторных проверок конечного продукта и анализа почв, что особенно необходимо в целях недопущения размытости в подходах к оценке.

Объем российского рынка экологически чистой продукции составляет по разным оценкам 60–80 млн долларов. Необходимы меры господдержки ее производства, чтобы выйти с органическими продуктами питания на перенасыщенный рынок Евросоюза в условиях присоединения России к ВТО. А пока что в действующем законодательстве России нет понятия «органическая сельхозпродукция» или «экологически чистая сельскохозяйственная продукция». Экологически чистая сельскохозяйственная продукция с учетом затрат на её производство будет в 2–3 раза дороже обычных, и приобретать её смогут не более 5% населения страны. В Евросоюзе материально стимулировали фермеров на переход к производству экологически чистой продукции, выплачивая до 900 евро на гектар в зависимости от вида сельхозпродукции. В ЕС традиционное земледелие субсидируется в среднем по 300–400 евро на 1 га. В то время как в России субсидии аграрному сектору составили в 2012 году в рамках «зеленой корзины» не более 6–7 тыс. руб. на 1 га. Как видно разница в размере субсидий весьма значительная. В конце 90-х годов XX века на фоне перенасыщения продовольственного рынка сельскохозяйственной продукцией органы власти стран Европы и США повысили внимание к экологически чистым органическим продуктам.

Производство «экологически чистого сельскохозяйственного продукта» или «органического продукта» осуществляется при соблюдении ряда методов выращивания и последующей обработки сельскохозяйственной продукции. При этом необходимо соблюдение определенной системы, в которой повышение плодородия почв осуществляется с помощью биологических приёмов вместо химических методов.

В последние годы во многих странах Европы и Америки на государственном уровне стали рассматриваться вопросы необходимости питания населения экологически чистыми сельскохозяйственными продуктами.

Так, Конгресс США в 1990 году принял Акт о производстве органической продукции. В то же время в стране созрела потребность стандартизации производства экологически чистых натуральных продуктов питания. Министерством сельского хозяйства США были разработаны Стандарты производства органической сельхозпродукции, ознакомление с которыми

позволяло потребителю точно определить и выбрать такой продукт питания, который выращен с применением только натуральных технологий.

Одновременно Министерство сельского хозяйства приняло Национальную органическую программу, стандарты которой узаконили термин «органический продукт» на общенациональном уровне. В стандартах подробно указаны вещества, приемы и технологии, применяемые при производстве сельскохозяйственных культур, выращивании животных, возделывании других сельхозпродуктов, соответствующих данному наименованию.

Экологически чистая сельскохозяйственная продукция должна выращиваться и затариваться с использованием природных материалов. В качестве удобрений пашня должна получать навоз, торф, компост, остатки растений и других питательных веществ органического происхождения, рыбную муку. Для борьбы с вредителями сельскохозяйственных растений необходимо использовать экстракты растений и дрожжи, некоторые виды насекомых, ловушки, применять мульчирование и механические методы. Производители экологически чистой сельскохозяйственной продукции на каждый календарный год должны иметь органический системный план, определяющий материалы и вещества, методы и технологии, которые намечается применять при возделывании продукции; методы контроля качества почвы и воды; формы отчетности. Органы управления сельским хозяйством каждого субъекта Российской Федерации ежегодно должны проверять сельхозпроизводителей, поставляющих экологически чистую сельскохозяйственную продукцию, отбирая в ходе проверок случайные экземпляры продукции и детально тестировать их на соответствие стандартам производства экологически чистых органических продуктов питания. Наряду с этим, необходимо тестировать почвы.

В странах Европы и Америки сложились четкие правила маркировки экологически чистых сельскохозяйственных органических продуктов. На экологически чистые продукты питания в США Министерством сельского хозяйства ставится специальная «Органическая печать», подтверждающая, что данный продукт является натуральным.

В Молдове экономические агенты, производящие экологически чистую сельхозпродукцию, должны сопровождать ее Национальной торговой маркой «Экологическое сельское хозяйство Молдовы».

На данном этапе в нашей стране в стадии разработки находится законопроект о производстве экологически чистой (органической) сельскохозяйственной продукции, в котором предлагается ввести понятие экологически чистой органической сельхозпродукции и меры государственной поддержки её производства и регулирования.

В законопроекте предусматривается пищевые продукты маркировать как «экологически чистые», «био», «органик». Для производства таких продуктов должно применяться сырье, имеющее сертификат соответствия предъявляемым требованиям производства экологически чистой сель-

хозпродукции. В качестве основных положений по присвоению статуса экологически чистой продукции принято использовать основные параметры европейской системы сертификации сельскохозяйственной продукции.

Исследования показывают, что мировой продовольственный рынок экологически чистой сельскохозяйственной продукции имеет устойчивую динамику расширения. Причем, за последнее десятилетие он увеличился более чем в 3 раза. Ведущее место на этом рынке занимают сельхозпроизводители Германии, Франции, Великобритании, США.

Общеизвестно, что система сельскохозяйственного природопользования в обычных условиях без вмешательства человека должна соответствовать естественным законам функционирования биосферы. В то время как нередко на практике в условиях интенсивного ведения растениеводства используется большое количество энергоресурсов, минеральных удобрений и химических средств защиты растений и животных. Всё это ослабляет защитные функции растений и агроэкологических систем в целом, влечет за собой зависимость роста урожайности сельскохозяйственных культур от состояния окружающей среды, применяемых технологий. Рост производства экологически чистых продуктов питания на основе применения безопасных технологий является мировой тенденцией.

В последние годы все более популярной становится натуральная и безопасная экологически чистая продукция на фоне увеличения доли генетически модифицированных продовольственных товаров и продуктов питания с использованием химических веществ.

Мировой продовольственный рынок экологически чистой сельскохозяйственной продукции относится к числу активно развивающихся направлений. В последнее десятилетие емкость его увеличилась в 9 раз и продолжает поступательно расширяться, так как экологически чистые продовольственные товары являются наиболее конкурентоспособными, а производители экологически чистых продуктов получают солидную поддержку. В странах Европы она осуществляется на разных уровнях - общеевропейском, государственном и муниципальном, размеры которой зависят от площади сельхозугодий и поголовья скота. Не последнюю роль играет оказываемая помощь государства в проведении научных исследований в области экологического сельского хозяйства, развитии экологического семеноводства и выведении новых пород животных.

Литература:

1. Ткач А.В., Салова М.С. Единое экономическое пространство Беларуси, Казахстана и России – как форма кооперации и интеграции на территории СНГ. Вестник российского университета кооперации. Научно-теоретический журнал. №1 (7), 2012, с. 55-60.

2. Ткач А.В., Чукин Н.И. Роль маркетинга в развитии потребительской кооперации. АПК: экономика, управление, №9, 2012, с.25-30.

3. Ткач А.В., Нечитайлова Н.С. Маркетинг в системе торговли. Вопросы региональной экономики. Научный журнал. КИУЭС, №2(11), 2012, с.44-48.

4. Ткач А.В., Габдуллин Р.Р. Маркетинг в деятельности сельскохозяйственных кооперативных организаций. Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. Научно-теоретический журнал, №4(2012), с.63-69.

5. Ткач А.В., Жуков А.С., Нечитайлов А.С. Вопросы маркетинга и информатизации сельскохозяйственной кооперации. Информатизация в агропромышленном комплексе: состояние, тенденции, перспективы (Никоновские чтения), М., РАСХН, – 2012.

АВТОМАТИЗАЦИЯ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК УСЛОВИЕ РАЗВИТИЯ СЕТЕВОЙ ТОРГОВЛИ

З.В. Туманова, к.э.н., доцент,
доцент кафедры коммерции и технологии торговли
*Владимирский филиал
Российского университета кооперации*

Инновации в сфере торговли в первую очередь связаны с процессами компьютеризации и автоматизации торговых предприятий. Процесс автоматизации торговых предприятий во многом определяется форматом магазина и сроком его эксплуатации. Так, вновь открывающиеся магазины, как правило, проходят процесс автоматизации на начальном этапе согласно проекту. Торговые предприятия, работавшие ранее без автоматизации, модернизируются и переоснащаются автоматизированными системами управления. Также следует учитывать классификацию магазинов на мелкие одиночные, средние одиночные и крупные федеральные сети. При этом размер торгового предприятия играет решающую роль и имеет свои особенности при автоматизации. Автоматизация крупных торговых сетей всегда была неотъемлемой частью их работы, в то время как мелкие и средние магазины раньше вполне нормально существовали и без подобных систем. Сегодня ситуация меняется, и в последние годы набирает обороты именно автоматизация мелкого и среднего сегмента, что обусловлено несколькими факторами:

- поддержка предприятий мелкого и среднего бизнеса со стороны правительства;

- желание мелких предпринимателей заменить автономные контрольно-кассовые машины и примитивный учет на полноценную систему автоматизации, позволяющую четко отслеживать все бизнес-процессы на предприятии;

- понимание предпринимателями среднего сегмента необходимости предоставлять покупателям сервис высокого уровня, анализировать и формировать ассортимент, бороться за покупателя.

Розничная торговая сеть системы потребительской кооперации, отличается от крупных федеральных сетей, в первую очередь, особенностью размещения в сельской местности с небольшим покупательским потоком и составом магазинов сравнительно малой площади торгового зала, что создает определенные трудности в процессе автоматизации, связанные с высокими затратами и длительным сроком окупаемости капвложений.

Учитывая эти особенности и выполняя решение 140-го общего Собрания представителей потребительских обществ Российской Федерации, состоявшегося в декабре 2012 года, Центросоюз Российской Федерации разработал проект автоматизации торговых объектов организаций потребительской кооперации на единой IT-платформе и развития торговли отдельными группами товаров с использованием технологий «обратной франшизы» (Утверждён Постановлением Совета Центросоюза Российской Федерации от 5 марта 2013 года).

Актуальность этого проекта для потребительской кооперации России заключается в том, что проект направлен на повышение конкурентоспособности организаций потребительской кооперации в условиях жёсткой конкуренции. Система потребительской кооперации является крупным и достаточно опытным субъектом розничного рынка. Этот рынок стремительно развивается. По мнению экспертов, к 2015 году на нём останется не более 10 федеральных сетей. Тенденции развития современного ритейла вызывают необходимость модернизации кооперативной торговли, её адаптации к новым условиям, требуют объединения усилий для обеспечения эффективности функционирования, создания синергетического эффекта.

Участие кооперативных организаций системы Центросоюза Российской Федерации в объединенных закупках и использование единого информационного решения при непосредственном софинансировании со стороны Центросоюза Российской Федерации позволит получить этот эффект. Проект рассчитан на автоматизацию не менее тысячи торговых объектов до конца 2013 года в целом по организациям потребительской кооперации системы Центросоюза Российской Федерации.

Проект автоматизации деятельности торговых объектов потребительской кооперации возник далеко не случайно и не внезапно. Он был продиктован самим временем, изменением условий и обстановки, в которой ведётся работа.

Безусловно, подобный проект требует не только выполнения определённого алгоритма действий, но и следует учесть, что проект автоматизации – это еще и психологическая задача, требующая смены менталитета и перехода на новый уровень работы и взаимоотношений с поставщиками и клиентами.

Кроме того, внедрение программного обеспечения всегда содержит в себе такой аспект, как изменение и выстраивание бизнес-процессов в наиболее оптимальном их виде, использование передовых практик, т.е. бенчмаркинга.

В связи с этим реализация проекта автоматизации торговых объектов потребкооперации предполагает объединить свои усилия через автоматизацию и предстать перед федеральными поставщиками как единая, мощная, конкурентоспособная система для получения лояльных ценовых категорий и условий.

Участие в проекте предполагает включение трёх сторон – потребительских обществ, союзов и Центросоюза, а также партнёрских организаций, поставляющих программное обеспечение, технологическое оборудование, обеспечивающих техническую поддержку.

Преимущества автоматизации для сотрудников магазина выражаются в следующем:

- снижение трудоёмкости, поскольку большую часть работы выполняет программное обеспечение, высвобождение времени на решение других задач;
- обеспечение безопасности и сохранности информации, снижение риска ошибок, минимизация человеческого фактора;
- повышение эффективности;
- ускорение обслуживания покупателей;
- повышение качества работы за счёт повышения точности учёта и оперативности получения отчётных форм;
- повышение культуры обслуживания.

Для руководителя потребительского общества и союза автоматизация торговых предприятий позволяет получить:

- рост финансовых показателей деятельности магазина от 20 до 50 процентов;
- оперативную информацию о движении товара в каждом магазине за любой промежуток времени;
- систематизацию всей информации предприятия, создание баз данных;
- оперативную и достоверную информацию о товарных запасах в каждом магазине;
- возможность использования различных форм привлечения покупателей и формирования их лояльности;
- всесторонний анализ для увеличения прибыльности торгового процесса;
- оптимизацию управлением запасами товаров, сокращение издержек и неликвидных остатков;
- уменьшение числа краж и повышение ответственности персонала.

Центросоюзу Российской Федерации автоматизация торговых предприятий даёт возможность обеспечить:

- развитие организаций потребительской кооперации как единой и мощной системы;
- укрепление и усиление позиций организаций потребительской кооперации на традиционных рынках;
- развитие и повышение конкурентоспособности на региональном, межрегиональном и федеральном уровнях, выход на федеральных поставщиков;
- подъем на современный уровень организации экономических процессов в системе потребительской кооперации;
- участие в решении общегосударственных проблем, в том числе повышение благосостояния сельского населения.

Условия участия в проекте кратко можно сформулировать следующим образом:

- 1) автоматизация не менее 40 торговых объектов в регионе для достижения минимального экономического эффекта;
- 2) участие в объединённых закупках через потребительское общество «Центркооп» в качестве пайщика;
- 3) обеспечение региональной логистики;
- 4) поставка товаров на условиях «обратной франшизы» по установленным товарным группам по всем автоматизированным магазинам.

При этом магазины, участвующие в автоматизации, должны отвечать следующим требованиям:

- объем товарооборота не менее 700 тысяч рублей в месяц;
- метод продажи – самообслуживание;
- оснащение магазина компьютером оператора с установленной операционной системой.

Реализация Проекта автоматизации торговой деятельности системы потребительской кооперации складывается из следующих составляющих:

- приобретение оборудования;
- разработка (оптимизация) бизнес-процессов применительно к новым условиям;
- приобретение программного обеспечения;
- обучение участников проекта и конечных пользователей;
- организация каналов связи и выстраивание бесперебойных информационных потоков, оптимально отвечающих бизнес-процессам.

Следует особо отметить тот факт, что для реализации проекта в такой крупной системе как потребительская кооперация России, необходимо иметь единое программное обеспечение на основе использования надёжного технологического оборудования. Причем в условиях перегруженности информацией очень важно выбрать и внедрить современный программный продукт, простой в эксплуатации, доступный для обучения, положительно зарекомендовавший себя на российском рынке. На сегодняшний день более 600 магазинов системы потребительской кооперации отдают свое предпочтение программному обеспечению «1С-Парус». Это связа-

но с тем, что «1С» является крупнейшим международным производителем программного обеспечения для торговли, а «Рарус» является его дочерней структурой. Преимущество программного обеспечения «1С-Рарус» заключается в понятности, простоте программ, в доступности технической поддержки, в неприхотливости к качеству мобильной связи. Сбои связи на работу программы оказывают минимальное влияние. Кроме того, очень важно выбрать вариант технической поддержки и технического обслуживания программного продукта.

Для внедрения программного продукта в магазине необходимо подготовить технического специалиста, который будет этим заниматься, назначить ответственных лиц, разработать документ с распределением ответственности управления магазином по уровням и должностям для возможности настройки ролей и прав доступа в программу.

Необходимым условием автоматизации торговых предприятий является проведение инвентаризации и занесение товарных остатков в базу данных в единой, системной форме. Для выполнения этой непростой задачи Центросоюз Российской Федерации разработал товарный классификатор для розничных предприятий потребительской кооперации.

Цель единого товарного классификатора – повышение эффективности и результативности торговых объектов за счёт информационного объединения организаций потребительской кооперации. Единый товарный классификатор позволит выступать единым потребителем перед лицом крупных поставщиков, что в разы повысит конкурентное преимущество системы перед коммерческими организациями. Классификатор охватывает все группы товаров, которые представлены в организациях потребительской кооперации, как продовольственные, так и непродовольственные. В настоящее время в базе данных насчитывается более 40 тысяч карточек товарных позиций. Централизованная модель информационной торговой системы позволит минимизировать риски, сократить нагрузку на поддержку в регионах и избежать возможных ошибок при вводе информации о товарах.

Назначение товарного классификатора розничных предприятий потребительской кооперации заключается в следующем:

- товарный классификатор отражает дерево покупательских решений целевых покупателей сети магазинов, то есть потребности покупателей магазинов в разных видах товаров, что является первым шагом на пути создания эффективного ассортимента;
- отражает в информационной системе структуру ассортимента и позволяет осуществлять различные управленческие действия именно по уровням классификатора: планирование показателей, закрепление за категориями менеджерами и т.д.;
- отражает систему мерчандайзинга в торговом зале. Товары, относящиеся к одной категории, подкатегории, группе, подгруппе, располага-

ются согласно планограмме, а также товарный классификатор отражает реальную систему мерчандайзинга в магазине.

Товарный классификатор розничного торгового предприятия обычно имеет пять уровней обобщения, что является оптимальным. Большинство розничных сетей в качестве оснований для классификации выбирает именно предназначение товара, так как это соответствует основному принципу категорийного менеджмента – рассматривать товар с точки зрения покупателя.

Очень важный этап автоматизации – обучение персонала. Проблема обучения решается либо за счёт обмена опытом между сотрудниками магазина, либо за счёт привлечения партнёров проекта. Лучше, чтобы обучение проводил практик, который бы смог выступать в качестве консультанта в процессе открытия магазина после проведения автоматизации. Можно обучить несколько групп или одного ответственного, который бы обучал других. Важен также опыт и внимание всех сотрудников как со стороны исполнителей, так и со стороны заказчиков.

В процессе обучения необходимо соблюдать корпоративную этику общения, учитывать интересы партнёров и коллег. Эффективные коммуникации между участниками проекта позволят найти точки взаимопонимания и решить любые проблемы на пути к успешной реализации проекта.

Автоматизация торговых предприятий – полноценный инструмент управления бизнесом, позволяющий держать руку на пульсе и принимать оперативные решения, что в условиях жесткой конкуренции является перспективным направлением развития ритейла любого формата, а для торговых сетей – необходимым условием их функционирования.

ПРИМЕНЕНИЕ ПРИНЦИПОВ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА С УЧЕТОМ ТРЕБОВАНИЙ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ

А.М. Турков, к.э.н., доцент кафедры коммерции и технологии торговли,
И.О. Рыжова, к.э.н., доцент кафедры коммерции и технологии торговли

Российский университет кооперации

Процессный подход является базой построения системы менеджмента качества на предприятии.

Процессный подход, наряду с общей идеологией, включает в себя не только описание бизнеса как сети взаимосвязанных процессов, но и постоянный контроль, управление и совершенствование процессов. Таким образом, применение процессного подхода требует описания, оптимизации и автоматизации бизнес-процессов.

Правила ИСО требуют, чтобы ее стандарты периодически пересматривались. Пересмотр МС ИСО серии 9000 осуществленный в 2000 г. – это наиболее полная переработка стандартов с момента первого издания в 1987 г. В числе основных изменений – следующие: сокращение числа

стандартов до трех (9000, 9001 и 9004); ориентация на удовлетворенность потребителя, а не на потребности; непрерывное совершенствование; более логичная структура документов; процессный подход к управлению качеством в организации на основе восьми принципов.

Применение процессного подхода сопряжено с определенными трудностями, среди которых можно выделить: непонимание менеджментом необходимости внедрения процессного подхода как идеологии; неготовность к серьезным изменениям в структуре управления компанией (и в организационной структуре); построение системы процессов, неадекватной реальному бизнесу компании; непонимание того, зачем нужна регламентация процессов и как правильно это делать; ошибки при создании системы показателей, увязке процессов и показателей; отсутствие необходимого терпения, желания и ресурсов, необходимых для реальной оптимизации процессов; неумение организовать управление процессами; неспособность создать систему постоянного улучшения процессов; неудачные попытки неформально внедрить систему менеджмента качества.

Новые стандарты ориентированы на более полное удовлетворение ожиданий потребителей и улучшение их благосостояния, на получение дополнительной прибыли производителями качественных товаров и услуг, а также на получение наибольшей выгоды всеми заинтересованными сторонами (поставщиками, рабочими и служащими организации, акционерами, инвесторами) и обществом в целом. Эти цели достигаются при процессном подходе к управлению качеством производимой продукции или услуг на основе реализации следующих восьми принципов.

Принцип 1. Ориентация организации на потребителя, т. е. на удовлетворение его потребностей и интересов.

Организация зависит от своих потребителей: заказчиков, покупателей, клиентов. Она должна удовлетворять не только текущие, но и будущие потребности потребителей, т. е. выполнять не только их требования, но и стремиться превзойти их ожидания в отношении качества товара. Кроме того, новые стандарты ориентируют на удовлетворение не только конечного потребителя, а всех заинтересованных сторон (например рабочих, акционеров) и общества в целом.

Принцип 2. Ведущая роль руководства.

Руководители определяют и устанавливают политику, стратегию цели, и тактику, направления развития, а также социальный микроклимат в организации. Они должны создать такую обстановку в коллективе, при которой все работники оказываются вовлеченными в достижение того, что намечено руководителем.

Идеологическая приверженность и практическая причастность руководителей высшего звена управления организацией к достижению сформулированных целей через всеобщее управление качеством – залог успеха и процветания организации.

Принцип 3. Вовлеченность работников.

Вовлеченность персонала в общие дела организации дает возможность полнее использовать способности, интеллект и опыт работников в целях получения максимальной выгоды для организации и пользы для потребителей.

Принцип 4. Процессный подход.

Необходимый результат достигается быстрее и эффективнее, если управление качеством продукции осуществляется через управление процессом производства этой продукции (или оказания услуг). В результате такого – процессного – управления качеством продукции или услуг происходит переход от управления результатами процесса (продукции или услуг) к управлению собственно процессами производства продукции или услуг.

Процессный подход при управлении качеством позволяет оперативно воздействовать на качество результата деятельности, в результате, во-первых, ускоряется достижение требуемого качества объекта управления, и, во-вторых, повышается эффективность управленческих решений в отношении постоянного улучшения качества продукции и/или услуг.

Концепция новой версии стандартов ИСО серии 9000:2000 по управлению качеством базируется на необходимости рассмотрения всех бизнес-процессов с точки зрения того, как в процессе производства продукции или оказания услуги происходит увеличение (добавление) их ценности.

Принцип 5. Системный подход к управлению качеством.

Любой процесс состоит из отдельных элементов, частей, операций и представляет собой динамичную систему взаимодействия различных факторов, явлений, подпроцессов. Следовательно, результат сложного процесса зависит от множества частных процессов. Поэтому управление качеством оказывается наиболее эффективным, если оно осуществляется как системное управление процессом достижения необходимого качества.

Принцип 6. Постоянное улучшение.

Непрерывное улучшение качества направлено на своевременное удовлетворение потребностей людей, их ожиданий и интересов. Это обеспечивает запас конкурентоспособности и повышение потребительной стоимости производимого организацией товара, что благоприятно сказывается на экономическом положении как организации-производителя, так и потребителя.

Принцип 7. Принятие управленческих решений, основанных на фактах.

Решения о корректирующих действиях в отношении качества принимаются на основе данных, полученных в результате измерения характеристик процессов и свойств производимой продукции или услуги, а также с учетом данных маркетинговых и иных исследований.

Принцип 8. Взаимовыгодные отношения с поставщиками.

Справедливые и взаимовыгодные отношения организации с ее поставщиками создают условия для создания дополнительной ценности производимой продукции, т. е. способствуют повышению ее качества.

Считается, что в организации, где реализованы все указанные выше восемь принципов управления качеством, создается оптимальная система управления, что приводит к повышению результатов деятельности организации в целом по сравнению с результатами усилий по улучшению деятельности в отдельных направлениях.

МОДЕЛИРОВАНИЕ И ЕГО ПРИМЕНЕНИЕ В ЛОГИСТИКЕ

А.М. Турков, к.э.н., доцент кафедры коммерции и технологии торговли,

А.В. Смирнова, к.э.н., старший преподаватель

кафедры коммерции и технологии торговли

Российский университет кооперации

Моделирование - это особая форма эксперимента, которая заключается в исследовании объекта на его модели.

В настоящее время теория логистики и имеющийся практический опыт позволяют свести многообразие особенностей движения материальных, денежных и других ресурсов, а также информации на отдельных предприятиях к ограниченному числу стандартных моделей. Такой подход сокращает время и экономит значительные средства на создание индивидуальных алгоритмов и программ.

В связи с этим все логистические субъекты классифицируются по различным признакам. Так, по типу производства предприятия делятся на единичные, серийные и массовые.

По характеру технологических процессов на: непрерывные и дискретные.

Применяются также особые признаки, по которым осуществляется классификация логистических субъектов. Например:

- по структуре поставщиков (потребителей);
- по средней удаленности поставщиков (потребителей);
- по уровню интеграции с другими предприятиями и т.д.

Чем большее количество признаков, характеризующих особенности предприятия, привлекается для идентификации моделей, тем более точно они соответствуют реальным условиям, а, следовательно, соответствующие программы расчетов дают меньше ошибок и сбоев в работе.

По характеристикам множества параметров определяют приемлемость одной из имеющихся стандартных моделей и выбирают наилучшие алгоритмы управления и программы управления потоковыми процессами.

Затем, располагая нормативными значениями для различных категорий и классов моделей, можно установить отклонение от них фактических параметров, в системе управления материальным, информационным и другими потоками конкретного предприятия, определить так называемые «до-

пуски», выявить имеющиеся дефекты и разработать мероприятия по их устранению.

Природа моделирования основывается на определении подобия рассматриваемых систем или процессов, которое может быть полным или частичным. По данному признаку все модели экономических систем делятся на две категории: изоморфные и гомоморфные.

Изоморфные модели представляют собой такие, которые включают все характеристики реального субъекта и их соответствие является полным. В том случае, если можно создать изоморфную модель и наблюдать ее функционирование, то полученные результаты уверенно можно проецировать на деятельность реального объекта, что помогает прогнозировать его поведение в ожидаемых условиях.

В основе гомоморфных моделей лежит неполное подобие выбранной модели изучаемому объекту. Другими словами, подобие является частичным. В этом случае некоторые аспекты функционирования реального объекта могут не поддаваться моделированию совсем. В логистике данный недостаток преобразуется в преимущество - упрощается построение модели и интерпретация результатов исследований.

Следует подчеркнуть, что при моделировании логистических систем полного подобия просто не может быть. Речь идет о максимальном повышении степени подобия.

Важнейшей характеристикой логистических моделей является их материальность. По этому признаку они делятся на два класса: материальные и абстрактные модели.

Материальные модели в логистике, как и в других случаях, воспроизводят основные геометрические, физические, динамические и функциональные характеристики изучаемого субъекта или процессов. В качестве примера можно привести создание уменьшенных макетов предприятий и отдельных подразделений, входящих или не входящих в логистическую систему, что позволяет решить задачу оптимального размещения оборудования, организации грузовых потоков, дислокации материальных ресурсов, создания соответствующей инфраструктуры.

Очень часто в логистике единственным способом моделирования является абстрактное моделирование. Оно, в свою очередь, по способу выражения может быть символическим или математическим.

Символические модели делятся на два вида:

1) Языковые (словесные) модели

В их основе лежит определенная совокупность слов, понимаемых однозначно. Эта совокупность представляет собой некий словарь ("тезаурус"), в котором каждое слово несет лишь одну смысловую нагрузку в отличие от обычной ситуации, когда одному слову могут соответствовать несколько понятий.

2) Знаковые модели

Их суть состоит в том, что отдельным понятиям присваиваются некие условные обозначения, т.е. знаки. При этом необходимо обозначить круг операций, которые можно осуществлять с этими знаками. Манипулируя знаками и операциями, можно дать символическое описание субъекта исследования или определенного процесса.

Наиболее эффективным в логистике является математическое моделирование. Оно представляет собой процесс установления соответствия конкретному реальному объекту некоторого математического объекта, который называется математической моделью. Самыми распространенными в логистике являются два вида математического моделирования: аналитическое и имитационное.

Аналитическое моделирование - это своеобразный математический подход в процессе исследования логистических систем. Его цель - получение максимально точных решений. Сам процесс аналитического моделирования разбивается на три этапа.

На первом этапе формулируются математические законы и зависимости, которые связывают отдельные объекты системы. Эти законы и зависимости формализуются в виде некоторых функциональных соотношений (алгебраических, дифференцированных и т.д.).

На втором этапе осуществляется решение уравнений и получение теоретических результатов. Для этого могут быть привлечены вычислительная техника и соответствующие технологии.

На третьем этапе проводится сопоставление полученных результатов с реальностью, т.е. осуществляется проверка на адекватность.

Наибольший эффект при исследовании процесса функционирования экономических систем можно получить, если заранее известны четко определенные зависимости, которые связывают имеющиеся характеристики с воздействующими факторами, условиями, параметрами и переменными системы. Однако такие зависимости удастся получить лишь для относительно простых систем. В сложных логистических системах исследования с помощью аналитического моделирования связаны с определенными трудностями. В этом случае при необходимости использования аналитического метода идут на соответствующее упрощение первоначальной модели. Это делается для того, чтобы предварительно изучить общие свойства формируемой системы. Преимуществами аналитического моделирования являются большой потенциал обобщения и возможность многократного использования.

Имитационное моделирование заключается в проведении на ЭВМ численных экспериментов с математической моделью, описывающей поведение сложной системы в течение периодов времени заданной продолжительности. Имитационное моделирование применяется, как правило, в тех случаях, когда аналитические способы исследования той или иной логистической модели отсутствуют, или их поиск требует слишком больших затрат.

Алгоритмы имитационного моделирования могут учитывать как детерминированные (определенные), так и стохастические (вероятностные) связи и зависимости, характеризующие моделируемую логистическую систему.

В логистике наибольшее распространение получили стохастические (вероятностные) методы имитационного моделирования. Это связано с тем, что для большинства логистических систем с удовлетворительной точностью известны лишь усредненные значения параметров потоковых процессов. Поэтому приходится оперировать не конкретными параметрами, а только распределениями вероятностей их значений.

Имитационное моделирование используется как для анализа, так и для оптимизации функционирования логистических систем. Для реализации имитационного моделирования разработаны соответствующие алгоритмические языки.

Имитационное моделирование является основным методом исследований потоковых процессов, систем массового обслуживания, пропускной способности коммуникационных систем, производительности транспортно-складских автоматизированных комплексов и т.д. Это объясняется тем, что логистические системы функционируют в условиях неопределенности окружающей среды. При управлении потоковыми процессами и элементами логистической системы учитываются факторы, многие из которых носят случайностный характер.

Имитационное моделирование разбивается на два этапа.

Первый заключается в конструировании модели реальной логистической системы.

Второй - в проведении экспериментов на данной модели.

Основные проблемы, которые при этом приходится решать, состоят в следующем:

1. Обеспечить стохастическую сходимости, т.е. найти методы ускорения сходимости выборочных средних с увеличением объемов выборки.
2. Уменьшить количество различных комбинаций, влияющих на систему факторов и их уровней, а, следовательно, уменьшить объем экспериментов без уменьшения количества получаемой информации.
3. Выбрать план эксперимента, наилучшим образом соответствующий его целям. Формализация целей при этом зависит от искусства исследователя, глубины понимания им существа процессов, происходящих в системе.
4. Преодолеть феномен «многокомпонентности реакции» в связи с тем, что для сложных логистических систем трудно, а иногда и невозможно выявить единственно главную выходную переменную.

При использовании имитационного моделирования следует учитывать два основных недостатка. Во-первых, это высокая стоимость данного метода исследований. Она складывается из затрат на оплату труда высококвалифицированных специалистов - программистов, а также из затрат на

использование большого количества машинного времени, так как данный метод требует многочисленных прогонов программы.

Кроме того, следует отметить, что модели, разрабатываемые с помощью имитационного моделирования, ориентированы на конкретные условия и обычно не тиражируются.

Обзорно, методику логистического подхода в процессе моделирования можно свести к следующим основным этапам:

1. На основе объективной информации и анализа нескольких субъективных оценок определяются вероятные значения по каждому конкретному элементу и фактору, которые относятся к тому или иному этапу исследований или явлению.

2. Производится последовательный выбор совокупности сопрягаемых значений из общего диапазона, исходя из приоритета распределения вероятностей отбираемых значений. Другими словами, формируется альтернатива.

3. Путем формирования новой совокупности значений разрабатывается очередная альтернатива. Процесс повторяется до тех пор, пока полученные конечные результаты не будут оптимально увязаны с общей экономической конъюнктурой, конкретной производственно-хозяйственной ситуацией, субъективным мышлением человека и формализованными целями.

На моделирование логистических систем и в частности, на разработку технологии отдельных логистических процессов большое внимание оказывают различия в условиях деятельности предприятий и даже аналогичных подразделений (складов, магазинов) в рамках предприятия. Поэтому выбор того или иного варианта модели управления потоками не всегда может быть однозначным и окончательным. В связи с этим процедуры логистического управления содержат определенные ограничения и допущения, особенно на стадии выполнения экономико-математических исследований.

В любом случае процесс логистического управления материальными и иными потоками должен позволять выполнять следующее:

1. Достаточно точно определять последствия принимаемых решений в процессе управления и соответствующие затраты, связанные с решением логистических задач при четком обосновании и соблюдении уровня и меры ответственности конкретного органа (звена) управления и должностного лица.

2. Осуществлять полноценный, комплексный учет влияния различных воздействующих факторов как внутреннего, так и внешнего характера с целью расчета и соизмерения затрат по различным альтернативным вариантам моделей в соответствии с поставленными целями и подцелями.

3. Максимально использовать унифицированные методы решения задач и логистические процедуры для минимизации затрат, связанных с моделированием и модулированием логистических систем управления.

4. Оптимизировать сравнение фактических и планируемых результатов решения стратегических и оперативных задач управления потоковыми процессами.

5. Совершенствовать методологию и аппарат моделирования путем улучшения качественных и количественных параметров в процессе планирования деятельности логистических систем и реализации управленческих решений.

Имеющийся практический опыт показывает, что основной отличительной чертой форм и технологий экономическо-математического моделирования логистических процессов является максимально возможное отображение результатов их производственно-хозяйственной деятельности. Это дает возможность не только осуществлять необходимые оценки с очень высокой степенью точности и на основе этого принимать соответствующие управленческие решения, но и рационализировать сам процесс управления.

МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫМИ ОБРАЗОВАНИЯМИ В УСЛОВИЯХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ

В.А. Тюрена, ассистент кафедры экономики и менеджмента,

А.П. Омельчак - магистрант

Краснодарский кооперативный институт (филиал)

Российского университета кооперации

Помимо обычного управления производством, реализацией продукции, финансово-хозяйственной деятельностью предприятий и организаций, безусловно, должны существовать и реально существуют и другие формы, виды и типы управления.

Термин стратегическое управление был введен в обиход на стыке 60-70-х гг. для того, чтобы обозначить разницу между текущим управлением на уровне производства и управлением, осуществляемым на высшем уровне. Необходимость фиксации такого различия была вызвана в первую очередь изменениями в условиях ведения бизнеса. Разработка идей стратегического управления нашла отражение в работах таких авторов, как Frankenhofs and Granger (1971), Ansoff (1972), Schendel and Hatten (1972), Irwin (1974) и других. Ведущей идеей, отражающей сущность перехода от оперативного управления к стратегическому, явилась идея необходимости переноса центра внимания высшего руководства на окружение, для того чтобы соответствующим образом и своевременно реагировать на происходящие в нем изменения.

В послевоенные годы управление фирмами практически каждое десятилетие претерпевало существенные изменения. Изменялись условия ведения бизнеса, и перед фирмами вставала задача по-новому решать вопросы достижения целей, по-новому подходить к поиску средств выживания в конкурентной борьбе. И каждый раз понятие стратегичности управления фирмой обретало особый смысл, часто диаметрально противоположный тому, который вкладывался в него ранее.

Стратегичность управления 50-60-х гг. – это долгосрочное планирование производства продукции и освоения рынков. Примерно в это время долгосрочные планы попали в центр внимания при выработке стратегического поведения организации.

В 70-е гг. существенно изменился смысл стратегического выбора. Это уже не фиксация планов производства на долгосрочную перспективу, а выбор, касающийся того, в каком бизнесе находиться, решение по поводу того, что делать с тем бизнесом, который был, успешен, но может потерять свою привлекательность вследствие изменения потребительских приоритетов.

В 80-е гг. динамизм внешней среды настолько усложнил задачу своевременной адаптации к тем изменениям, которые происходят во всех сферах общественной жизни, что создание потенциала изменения, способности фирмы должным образом отвечать на вызов со стороны окружения стало центром стратегичности поведения фирмы. Сначала стратегическое выполнение, а потом стратегическое управление окончательно свели понимание стратегического поведения фирмы к такому управлению организацией, при котором основой стратегических решений становится выбор относительно поведения фирмы в текущий момент, который при этом одновременно рассматривается и как начало будущего. Таким образом, решение определяется возникающими обстоятельствами, но в то же время оно подразумевает, что его выполнение должно не только дать ответ на вызов со стороны окружения, но и обеспечить возможность успешной дальнейшей реакции на изменения, которые произойдут в среде.

Стратегическое управление – это такое управление организацией, которое опирается на человеческий потенциал как основу организации, ориентирует производственную деятельность на запросы потребителей, гибко реагирует и проводит своевременные изменения в организации, отвечающие вызову со стороны окружения и позволяющие добиваться конкурентных преимуществ, что в совокупности дает возможность организации выживать в долгосрочной перспективе, достигая при этом своих целей.

В настоящее время стратегическое управление является важнейшим фактором успешного выживания в усложняющихся рыночных условиях, но тем не менее постоянно можно наблюдать в действиях организаций отсутствие стратегичности, что и приводит их зачастую к поражению в конкурентной борьбе. Отсутствие стратегического управления проявляется, прежде всего, в следующих двух формах.

Во-первых, организации планируют свою деятельность, исходя, из того, что окружение либо вообще не будет меняться либо же в нем не будет происходить качественных изменений. Попытки составить долгосрочные планы, в которых предписывается, что и когда делать в достаточно длительной перспективе, либо же попытки найти в исходный период решение на многие годы вперед, желание строить «на века» или приобретать «на долгие годы» – все это признаки нестратегического управления. Видение долгосрочной перспективы – очень важная составляющая стратегического управ-

ления. Однако это ни в коей мере не означает экстраполяции существующей практики и существующего состояния окружения на много лет вперед.

Стратегическое управление в каждый данный момент фиксирует, что организация должна делать в настоящем, чтобы достичь поставленных целей в будущем, исходя, при этом из того, что окружение будет изменяться, и условия жизни организации будут изменяться тоже. При стратегическом управлении как бы осуществляется взгляд из будущего в настоящее, определяются и осуществляются действия организации в настоящее время, обеспечивающие ей определенное будущее, а не вырабатывается план или описание того, что организация должна будет делать в будущем. В противоположность при нестратегическом управлении составляется план конкретных действий, как в настоящем, так и в будущем, априори базирующийся на том, что четко известно конечное состояние и что окружение фактически не будет меняться.

Во-вторых, при нестратегическом управлении выработка программы действий начинается с анализа внутренних возможностей и ресурсов организации. При таком подходе очень часто оказывается, что организация не в состоянии достичь своих целей, так как их достижение принципиально зависит от возможностей, желаний и потребностей клиентов, а также от поведения конкурентов. Все, что может организация определить на основе анализа своих внутренних возможностей – это какое количество продукта она может произвести и какие издержки при этом она может понести. То же, какое количество будет куплено и по какой цене, определит рынок. Поэтому начинать планировать деятельность организации с анализа внутренних ресурсов и возможностей рационально использовать эти ресурсы означает полностью идти вразрез с принципами стратегического управления.

Стратегическое управление призвано обеспечить фирме выживание в долгосрочной перспективе. Конечно же, когда речь идет о выживании в рыночной конкурентной среде, не стоит вопрос о том, что фирма может владеть жалкое существование. Очень важно понимать, что как только кому-то из тех, кто связан с фирмой, эта связь становится не в радость, он отходит от фирмы, и она через некоторое время погибает. Поэтому выживание в долгосрочной перспективе автоматически означает, что фирма довольно успешно справляется со своими задачами, принося своей деятельностью, удовлетворение тем, кто входит в сферу ее делового взаимодействия. В первую очередь это касается покупателей, сотрудников фирмы и ее собственников.

Организация должна производить продукт, который стабильно будет находить покупателей. Это означает, что продукт должен быть, во-первых, интересен покупателю настолько, что он готов отдать за него деньги, и, во-вторых, интересен покупателю более, чем аналогичный или схожий по потребительским качествам продукт, производимый другими фирмами. Если продукт обладает этими двумя свойствами, то говорят, что продукт имеет конкурентные преимущества.

Следовательно, фирма успешно существовать и развиваться может только в том случае, если ее продукт обладает конкурентными преимуще-

ствами. Создавать же конкурентные преимущества, призвано стратегическое управление.

Особенности стратегического управления можно сформулировать следующим образом: возможности стратегического управления не безграничны. Существует ряд ограничений на использование стратегического управления, которые указывают на то, что и этот тип управления, равно как и все другие, не универсален для любых ситуаций и любых задач.

Во-первых, стратегическое управление уже в силу своей сущности не дает, да и не может дать точной и детальной картины будущего. Вырабатываемое в стратегическом управлении описание желаемого будущего организации – это не детальное описание ее внутреннего состояния и положения во внешней среде, а скорее совокупность качественных пожеланий к тому, в каком состоянии должна находиться организация в будущем, какую позицию на должна занимать на рынке и в бизнесе, какую иметь организационную культуру, в какие деловые группы входить и т.п. При этом все это в совокупности должно составлять то, что определит, выживет ли организация в будущем в конкурентной борьбе или нет.

Во-вторых, стратегическое управление не может быть сведено к набору рутинных правил, процедур и схем. У него нет теории, которая предписывает, что и как делать при решении определенных задач или же в определенных ситуациях. Стратегическое управление – это скорее определенная философия или идеология бизнеса и менеджмента. И каждым отдельным менеджером оно понимается и реализуется в значительной мере по-своему. Конечно, существует ряд рекомендаций, правил и логических схем анализа проблем и выбора стратегии, а также осуществления стратегического планирования и реализации стратегии. Однако в целом на практике стратегическое управление – это:

- симбиоз интуиции и искусства высшего руководства вести организацию к стратегическим целям;
- высокий профессионализм и творчество служащих, обеспечивающие связь организации со средой, обновление организации и ее продукции, а также реализацию текущих планов;
- активное включение всех работников в реализацию задач организации, в поиск наилучших путей достижения ее целей.

В-третьих, требуются огромные усилия, и большие затраты времени и ресурсов для того, чтобы в организации начал осуществляться процесс стратегического управления. Требуется введение и осуществление стратегического планирования, которое в корне отлично от разработки долгосрочных планов, обязательных к исполнению в любых условиях. Необходимо также создание служб, осуществляющих отслеживание окружения и включение организации в среду. Службы маркетинга, связи с общественностью и приобретают исключительную значимость и требуют существенных дополнительных затрат.

В-четвертых, резко усиливаются негативные последствия ошибок стратегического предвидения. В условиях, когда в сжатые сроки создаются совершенно новые продукты, меняются направления вложений, когда неожиданно возникают новые возможности для бизнеса и на глазах исчезают возможности, существовавшие много лет, цена расплаты за неверное предвидение и соответственно за ошибки стратегического выбора становится зачастую роковой для организации. Особенно трагическими последствия неверного прогноза бывают для организаций, осуществляющих безальтернативный путь функционирования либо же реализующих стратегию, не поддающуюся принципиальной корректировке.

В-пятых, при осуществлении стратегического управления зачастую основной упор делается на стратегическое планирование. Однако этого совершенно недостаточно, так как стратегический план не обеспечивает его обязательного успешного выполнения. На самом деле важнейшей составляющей стратегического управления является реализация стратегического плана. А это предполагает в первую очередь создание организационной культуры, позволяющей реализовать стратегию, создание систем мотивирования и организации труда, создание определенной гибкости в организации и т.п. При этом в случае стратегического управления процесс выполнения оказывает активное обратное влияние на планирование, что еще более усиливает значимость фазы выполнения. Поэтому организация в принципе не сможет перейти к стратегическому управлению, если у нее создана пусть даже и очень хорошая подсистема стратегического планирования, но при этом нет предпосылок или возможностей для выполнения стратегии.

Таким образом, стратегическое управление – это такое управление организацией, которое опирается на человеческий потенциал как основу организации, ориентирует производственную деятельность на запросы потребителей, гибко реагирует и проводит своевременные изменения в организации, отвечающие вызову со стороны окружения и позволяющие добиваться конкурентных преимуществ, что в совокупности дает возможность организации выживать в долгосрочной перспективе, достигая при этом своих целей.

СИСТЕМА ЗЕМЛЕДЕЛИЯ – ЭКОЛОГО-СОЦИО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА

Н.В. Федорова, к.э.н., доцент кафедры
торгового дела и товарного менеджмента
*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации*

Системный подход выступает как общенаучное методологическое направление исследования сложноорганизованных объектов с учетом их

возникновения, развития, функционирования и практики совершенствования управления ими.

В сельском хозяйстве, являющемся многоуровневой, сложной эколого-социо-экономической системой, системные его особенности обусловлены переплетением экономических процессов воспроизводства с естественными, природными и биологическими.

Сельскому хозяйству присущи следующие системные особенности:

4. Сельское хозяйство является открытой системой, взаимодействующей с внешней средой, получающей энергию солнца для первичного синтеза углеводов (основы жизни на земле) извне и поставляющей продукцию фотосинтеза в виде продукции растениеводства для непосредственного потребления или дальнейшей переработки.

5. Внешняя среда сельскохозяйственного производства как системы характеризуется: значительной сложностью, то есть числом и разнообразием факторов, влияющих на организацию; относительной скоростью изменения среды; неопределенностью среды.

По характеру взаимодействия системы и среды сельское хозяйство следует отнести к стохастическим, так как существенное влияние на эффективность сельскохозяйственного производства оказывают влияние неуправляемые природные (засуха, температура и др.) и экономические (инфляционные процессы, засилье импорта продовольствия и т.д.), биологические (болезни, вредители) и др. факторы.

6. Сельское хозяйство является сложной системой, где взаимодействие и взаимовлияние факторов производства может повысить эффективность агропромышленного формирования на основе диверсификации деятельности.

Это позволяет охватывать связанные друг с другом виды деятельности, убытки в одних сферах деятельности компенсировать получением прибыли в других и добиться синергического эффекта системы в рамках даже одного агроформирования. На базе синергического эффекта строят свои отношения отрасли растениеводства и животноводства.

7. Физическую способность адаптироваться к внешним возмущениям, способность противостоять негативным тенденциям, изменяя при необходимости свою структуру, характеризует сельское хозяйство как самоорганизующуюся систему.

На основе целесообразности развиваются все природные экосистемы. А агроэкосистема как объект управления должна строиться на основе принципа «необходимого разнообразия». Перенесение этой закономерности применительно к сельскому хозяйству означает, что чем шире спектр сельскохозяйственных культур и технологий их возделывания, тем устойчивее ведется растениеводство и тем выше потенциальная эффективность аграрного производства как сложной системы.

8. Рассматривая сельское хозяйство как социально-экономическую систему, следует отметить, что целью системы является ориентация на формирование конечных результатов на основе обеспечения эффективного использования земли, живых организмов - растений и животных, труда, средства производства и знаний. И если эколого-производственно-экономическая направленность сельского хозяйства как системы отражает процесс производства сельскохозяйственной продукции на базе эффективного использования ресурсов, то социально-экономическая направленность сельского хозяйства связана с удовлетворением общественных потребностей в продуктах питания и воспроизводством человеческого потенциала.

Таким образом, сельское хозяйство является открытой, стохастической, сложной и самоорганизующей эколого-социо-экономической системой, находящейся в состоянии постоянного движения, развития и хозяйственного риска, обусловленного природными, биологическими, экономическими, организационными и другими факторами.

Роль и место земледелия в качестве одной из подсистемы сельского хозяйства обуславливается в значительной степени динамикой и соотношением элементов во внутренней отраслевой структуре последнего. В этой связи возникает необходимость анализа существующих на данном этапе развития науки подходов:

- 1) о соотношении между собой системы ведения сельского хозяйства и системы земледелия;
- 2) о соотношении понятий земледелие и растениеводство.

Применительно к первой группе подходов нами выделено два основных направления. В рамках одного из них система земледелия рассматривается вне связи с системой ведения сельского хозяйства, как стоящая над ней и содержащая экономические, организационные и социальные признаки. Представители другого направления, определяя систему земледелия, как составную часть системы ведения сельского хозяйства, кладут в основу последней производственную, организационную и отраслевую структуру, основанную на взаимосвязях производственных комплексов растениеводства, животноводства, подсобных и обслуживающих отраслей. Земледелие в их трактовке является технологической базой, определяющим фактором в разработке системы мероприятий по ведению отраслей растениеводства. Придерживаясь второго направления в соотношении системы ведения сельского хозяйства и земледелия, считаем, что оно отражает наличие взаимосвязи между понятиями земледелия и растениеводства, но не раскрывает существенных различий между ними.

Ряд авторов не делают разницы между этими понятиями, рассматривая систему земледелия как совокупность растениеводческих отраслей, а сельскохозяйственное производство как совокупность двух крупных отраслей - земледелия и животноводства, каждая из которых включает в себя более мелкие.

В соответствии с данными положениями во главу угла или ставится выращивание сельскохозяйственных культур, относительно которого возделывание земли и воспроизводство почвенного плодородия занимает вторичное положение, а так же отсутствуют четкие разграничения и связи между двумя этими процессами.

Разрешение этого противоречия отражено в точке зрения тех ученых, которые взаимосвязи и различия между понятиями «система земледелия» и «растениеводство» видят в том, что система земледелия, реализуясь в едином комплексе с системой растениеводства, имеет по сравнению с ней более широкие функции. Если основной функцией растениеводства является производство сельхозкультур, то в основе функциональной направленности земледелия лежит использование земли и воспроизводство её почвенного плодородия как материальной базы для растениеводства.

Являясь технологической основой растениеводства, система земледелия аккумулирует в себе единство техногенных (предметов и средств труда и рабочей силы), природно-климатических, земельных и биологических (почва и возделываемые культуры) факторов производства.

Рассмотрение особенностей системных свойств земледелия и закономерностей его развития, требует анализа эволюции понятия земледелия как эколого-социо-экономической категории с учетом научных подходов, отражающих на каждом этапе рассмотрение качественно новых сторон этого понятия.

Эволюция понятия земледелия в своем развитии прошла следующие этапы.

1. В XIX веке при возникновении земледелия как науки о землепользовании оно определялось как способ землевозделывания.

2. Отечественными учеными второй половины XIX века и начала XX века (А.С. Ермаков, И.А. Стебут и др.) земля в аграрном секторе рассматривалась как важнейший фактор производства, а понятие «сущность земледелия» расширилось и оно истолковывалось как метод соединения земли, труда и капитала, направленное на получение возможно высоких урожаев с помощью культурных растений. Проблему рационального использования земли И.А. Стебут видел во внедрении в полеводство культурных растений.

3. В 60-70 годах XX века в связи с исследованиями по системам ведения сельского хозяйства в содержании понятия земледелия возобладал агрономический подход. Это было связано с переходом на социалистические принципы землепользования. А поэтому понятие «система земледелия» стало рассматриваться как «комплекс взаимовыгодных агротехнических, мелиоративных и организационных мероприятий, направленный на эффективное использование земли, сохранение и повышение плодородия почвы, получение высоких и устойчивых урожаев сельскохозяйственных культур» (ГОСТ 16256-80, Л.М. Зальцман, Н.П. Исаенко, Н.П. Макаров, А.А. Никонов).

4. По мере укрепления экономики колхозов и совхозов системы земледелия стали как объектом научного исследования, так и предметом освоения в практике хозяйствования. Разработки по системам стали использоваться в качестве исходной базы для планирования и управления производством в границах 154 областей, краев и республик. Они стали выражать экономическую направленность развития хозяйств и учитывать при этом возможности лучшего использования на местах потенциала почвенноклиматических, материально-технических и трудовых ресурсов конкретной природной зоны. При этом в качестве основного направления повышения эффективности систем земледелия стала рассматриваться техногенная интенсификация.

Определяющим признаком, позволяющим классифицировать системы земледелия на экстенсивные, переходные и интенсивные, является фактор его интенсификации, восстановления плодородия почвы и способ использования земли.

5. На рубеже 70-80-х годов произошло осознание адаптивного фактора в земледелии. Произошло переосмысление парадигмы зональных систем земледелия; осуществлен перенос центра тяжести в управлении с освоения системы земледелия как фактора повышения плодородия почв на фактор сохранения и воспроизводства плодородия почв на основе перехода на почвозащитные и ландшафтные системы земледелия. Ландшафтное направление землепользования положило начало становлению адаптивно-экологического подхода интенсификации земледелия. Земледелие стало выступать как агроэкологическая категория в экономике современного землепользования.

Все вышеизложенные аспекты на определение сущности понятия земледелия позволяют выделить следующие подсистемы при рассмотрении земледелия как целостной системы.

1. Техничко-технологическая подсистема, включающая в себя комплекс технологических мероприятий, посредством которых осуществляется соединение и использование земельных, природно-биологических, материально-технических и трудовых ресурсов в процессе производства продукции земледелия.

Содержание данной подсистемы применимо к 1-ому и 2-ому этапам эволюции понятия земледелия.

2. Организационно-экономическая подсистема земледелия связана с организацией и размещением производства, сочетанием отраслей, организацией и оплатой труда, структурой производства.

Применительно к третьему и четвертому этапам эволюции земледелия, по нашему мнению, имеет место взаимодействие комплекса двух подсистем: технико-технологической и организационно-экономической.

3. Агроэкологическая подсистема, включающая мероприятия по сохранению и воспроизводству почвенного плодородия и установлению биологического равновесия при комплексном использовании всех видов ресурсов.

Применительно к пятому этапу эволюции понятия земледелия имеет место взаимодействие всех трех подсистем: технико-технологической, организационно-экономической и агроэкологической. Считаем, что взаимодействие трех видов подсистем в едином комплексе образуют единую эколого-производственно-экономическую подсистему, целью которой является производство требуемого количества экологически чистой продукции земледелия при минимальных затратах средств и труда на ее единицу на основе комплексного учета природно-климатических условий, условий агроландшафта местности и биологического потенциала растений.

Отражение данных трех подсистем в системе земледелия является неполным, так как при этом выпадает из поля зрения миссия (предназначение) системы земледелия в удовлетворении потребностей общества в продуктах питания, а промышленности - в сырье. Поэтому необходимо включить в систему земледелия еще одну подсистему - социально-экономическую, которая позволяет рассматривать земледелие как открытую систему, посредством которой обеспечивается цикличность всего воспроизводственного процесса.

Отсюда вытекает, что сущность земледелия как системы необходимо рассматривать на уровне взаимодействия ее четырех подсистем: технико-технологической, организационно-экономической, агроэкологической и социально-экономической, направленных на лучшее использование земли, труда, капитала, природно-климатических факторов и биологических возможностей растений для производства экономически целесообразного количества конкурентоспособной продукции, гарантирующей продовольственную независимость страны, расширенное воспроизводство почвенного плодородия, охрану окружающей среды и устойчивый экономический рост.

ИССЛЕДОВАНИЕ РЕЗЕРВОВ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ НЕГАТИВНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В СТРАНЕ

А.М. Фридман, д.э.н., почетный профессор
Российский университет кооперации

Одним из важнейших параметров социально – экономического развития является динамика валового внутреннего продукта (ВВП) страны. Под влиянием негативной ситуации в мировой экономике и неблагоприятных внутренних факторов рост ВВП России замедлился. В I квартале 2013 года он вырос лишь на 1,6% , во II – на 1,2% , в III квартале – оказался почти нулевым. Наблюдаются тенденции снижения темпов развития отдельных отраслей национальной экономики.

Потребительская кооперация – важный сектор экономики РФ. Её многоотраслевая деятельность во многом зависит от показателей социально – экономического развития страны. Происходит некоторое замедление темпов роста отдельных отраслей потребительской кооперации, которые непосредственно влияют на уровень затрат (из-за наличия постоянных расходов) и рентабельность работы.

В этих условиях резко возрастает актуальность задач, нацеленных на постоянное и повсеместное изыскание резервов повышения эффективности использования накопленного потенциала кооперативных организаций и предприятий.

По мере наращивания многоотраслевой деятельности постоянно возрастают все ресурсы потребительской кооперации страны:

Таблица 1

Показатели	Измерители	2007 г.	2012 г.	Динамика, %
Среднегодовая стоимость основных фондов	млн. руб	18455	24260	131,5
Среднегодовая сумма оборотных средств	млн. руб.	25295	37181	147,0
Среднегодовая численность работников	тыс. чел.	291,1	210,4	72,3
Совокупный объём деятельности	млн. руб.	173378	246563	142,2
Прибыль	млн. руб.	3199	3899	121,9
Рентабельность	%	1,84	1,58	-0,26

Основной критерий оценки эффективности - достижение более высоких темпов роста объёмов хозяйственно-финансовой деятельности по сравнению с динамикой наращивания применяемых ресурсов. Подобные динамические параметры образуют необходимые накопления для расширенного инновационного воспроизводства и решения разнообразных социальных задач.

Данные таблицы говорят о том, что за последние пять лет преобладали в основном интенсивные факторы развития объёмов отраслей кооперативной экономики, за исключением вовлечённых оборотных активов. Однако рентабельность деятельности (и так весьма низкая) уменьшилась на 0,26 % к обороту. Можно отметить некоторые внешние факторы этого негатива: резкое увеличение с 2011 г. страховых взносов и ежегодный рост тарифов за энергетические и другие ресурсы.

Определённое влияние на показатели рентабельности оказывают и структурные сдвиги в экономике системы, которые значительно различаются по отраслям. Так, за 2012 г. прибыль составила по торговле 0.72%, а по промышленности 3,24% к обороту.

Для объективной оценки и изыскания резервов необходим детальный поотраслевой анализ эффективности использования отдельных видов ресурсов по каждому предприятию.

В эпоху перемен и реформ возрастает актуальность проблем радикального повышения эффективности деятельности кооперативных организаций по многим обстоятельствам. Отметим некоторые из них.

Со вступлением страны в ВТО резко усиливается конкурентная как на внешнем, так и на внутреннем рынках. Общеизвестно: наилучшие результаты достигают более эффективные и рентабельные хозяйствующие субъекты. К сожалению по многим объективным и субъективным обстоятельствам кооперативные организации пока ещё по этим показателям отстают от коммерческих структур.

В системе потребительской кооперации проводится масштабная работа по переводу многоотраслевой экономики на инновационный путь функционирования. Разрабатываемые и осуществляемые различные инновационные проекты требуют дополнительных вложений средств и непосредственно связаны с увеличением основных фондов.

В условиях, когда социальные заботы становятся в стране и в обществе всё более приоритетными многократно возрастает социальная ответственность всех хозяйствующих субъектов. Выполнение кооперативными организациями социальной миссии непосредственно связано с изысканием необходимых для этой общественно значимой цели средств.

Высокая эффективная работа, экономное хозяйствование достигаются рациональным использованием всех ресурсов, бережным отношением к имуществу.

Поиск конкретных резервов целесообразно вести по каждой сфере и организации, учитывая специфические особенности и условия их функционирования и лиц, персонально отвечающих за результаты работы.

В процессе анализа выявляются степень и показатели эффективности использования каждого вида ресурсов, которые по некоторым параметрам различаются по отраслям потребительской кооперации.

Основная отрасль системы - торговля. Она занимает 73,9% в совокупном объёме оборота, 47,2% в общей численности работников, около 60% в сумме оборотных активов.

Торговля - наиболее запасоёмкая отрасль в многопрофильной экономике потребительской кооперации. Львиная доля оборотных средств находится в товарных запасах, призванных обеспечить бесперебойную торговлю широким постоянно расширяющимся ассортиментом предметов потребления. От их величины зависит степень удовлетворения спроса покупателей, сумма выручки от продажи товаров, а следовательно, конкурентоспособность кооперативных организаций. Однако нельзя забывать, что чрезмерные сверхнормативные запасы отвлекают дополнительные сред-

ства, ухудшают потребительные свойства и качество товаров, имеющих определённые сроки реализации.

Содержание товарных запасов связано со значительными затратами по хранению, страхованию, оплате процентов за пользование заёмными средствами, привлечёнными для покупки товаров у поставщиков. Уместна поговорка: запас тянет карман. В конечном итоге уровень запасов оказывает значительное влияние на рентабельность торговой деятельности.

Главными показателями эффективности использования оборотных средств являются их оборачиваемость (скорость и время) и рентабельность. Положительно оценивается достижение более высоких темпов развития оборота по сравнению с динамикой запасов товаров. Такие соотношения - серьёзный рычаг экономного хозяйствования и увеличения прибыли.

За 2008- 2012 гг. сумма товарных запасов потребительской кооперации возросла в 1,5 раза, а сумма выручки - лишь в 1,4 раза. Уровень запасов за этот период увеличился с 37 дней до 43 дней, что означает дополнительное отвлечение оборотных средств в 2854 млн. руб. Важно всегда помнить: высвобождаемые в результате ускорения оборачиваемости средства могут быть успешно направлены на:

- осуществление инновационных проектов,
- создание предпосылок для расширения ассортимента товаров;
- досрочное погашение кредитов банка;
- сокращение кредиторской задолженности и др.

Уровень товарных запасов (в днях к обороту) потребсоюзов формируется под влиянием множества в некоторой степени объективных факторов, в частности, величина торговой сети, её удалённость от поставщиков, транспортные условия, структура оборота и т.п. Вместе с тем на этот важнейший параметр конкурентоспособности оказывают влияние и субъективные факторы: уровень коммерческой и маркетинговой работы, степень внедрения логистических инструментов, рационализации товародвижения, организация и частота поставки товаров и пр. Об этом во многом свидетельствуют резкие различия уровня запасов отдельных потребсоюзов в рамках одного округа:

Таблица 2

	Запасы в днях		Прибыль, % к обороту за 2012 г.
	На 01.01.2008 г.	01.01.2013 г.	
<i>Центральный</i>			
Орловский	30	35	+0,75
Белгородский	39	42	+0,12
<i>Северо Западный</i>			
Калининградский	31	38	+1,04
Ленинградский	44	51	-2,25

	Запасы в днях		Прибыль, % к обороту за 2012 г.
	На 01.01.2008 г.	01.01.2013 г.	
<i>Приволжский</i>			
Удмуртский	29	30	+1,92
Мордовский	53	62	+0,67
<i>Сибирский</i>			
Омский	26	35	+1,91
Иркутский	51	56	-0,17

Несомненно, опыт передовых потребсоюзов показывает наличие неиспользованных возможностей повышения эффективности оборотных средств, что позволит увеличить оборот и прибыль от продажи товаров. Уместно подчеркнуть и осмыслить взаимосвязь между анализируемыми показателями и разностороннюю экономическую выгоду: ускорение оборачиваемости способствует росту оборота, что в свою очередь является одним из решающих факторов снижения уровня издержек обращения (за счёт постоянных статей) и повышения рентабельности.

Общеизвестна роль человеческого фактора в социально-экономическом развитии. Повышение эффективности использования трудового потенциала, производительности труда способствует не только модернизации экономики, но и решению приоритетных социальных проблем.

Одним из основных показателей эффективности использования трудовых ресурсов в торговле является сумма оборота по реализации товаров на одного работника (нагрузка) в сопоставимых ценах (с учётом индекса розничных цен). Величина нагрузки непосредственно влияет на многие показатели по труду, в частности, на расходы по оплате труда, численность работников и их заработную плату. При этом расходы по оплате труда - весомая статья издержек обращения кооперативной торговли (примерно 50% общей суммы). Экономное их расходование – увеличения прибыли и заработной платы и различных социальных выплат.

Среднегодовая численность работников кооперативной торговли сократилась с 132,8 тыс. человек в 2007 г. до 99,2 тыс. человек в 2012 г. при почти неизменной динамике оборота розничной торговли за этот период в сопоставимых ценах (98,3%). Наблюдается тенденция ежегодного снижения численности работающих. В результате за этот период нагрузка и средняя зарплата, включая выплаты социального характера, возросли в 2 раза при индексе розничных цен 1,5, реально полученные доходы увеличились на 33,3%.

Следовательно, в анализируемом периоде достигнуты опережающие темпы роста производительности труда по сравнению с динамикой заработной платы. Подобная позитивная тенденция - основа обеспечения расширенного воспроизводства любой отрасли и национальной экономики в целом. Од-

нако нельзя не отметить, что по размеру заработной платы работников кооперативная торговля ещё отстаёт от аналогичных коммерческих структур.

Актуальная задача - постоянный поиск резервов роста нагрузки работников, которая разительно колеблется по региональным потребсоюзам в пределах одного округа. Так, по данным 2012 г. оборот розничной торговли на одного работника составил по Калужскому потребсоюзу 2818 тыс. руб., а по Воронежскому - 1555 тыс. руб. (Центральный округ), по Псковскому - 2394 тыс. руб., а по Калининградскому – 1781 тыс. руб. (Северо-Западный округ); по Татарскому – 3150 тыс. руб., а по Пензенскому – 1413 тыс. руб. (Приволжский округ) и т.п.

Не вызывает сомнения, что величина нагрузки в определённой мере зависит от некоторых естественных региональных условий организации торговых процессов. Тем не менее всесторонний сравнительный анализ, проводимый в каждом потребсоюзе, позволяет вскрыть внутренние возможности улучшения показателей по труду.

Представляет особый интерес изучение параметров формирования численности аппарата управления. Руководители и специалисты кооперативных организаций и предприятий играют большую роль в модернизации материально-технической базы, в разработке и осуществлении инновационных проектов, совершенствовании технологических процессов, в обосновании высоких темпов социально-экономического развития и т. п.

Доля численности аппарата управления по системе потребительской кооперации возросла с 9,5% в 2007 г. до 14,3% в 2012 г. в общей численности работающих. Расходы по оплате их труда составили 22% в фонде заработной платы системы. Как осмыслить и оценить эти изменения?

Естественно, внедрение научно-технических достижений, с одной стороны, способствует росту производительности труда и относительному снижению численности рабочих профессий, а с другой – увеличению численности инженерно-технического персонала. Следовательно, подобные структурные сдвиги под влиянием осуществления различных модернизаций и инноваций - позитивная тенденция. Поэтому важно в процессе анализа вскрыть, в какой степени сложившийся состав персонала отвечает современным требованиям, зависит от организационной структуры управления, наличия излишних звеньев и пр.

Вот некоторые данные для аналитических размышлений и практических выводов. В Центральном округе доля численности аппарата управления в 2012 г. составила в Курском потребсоюзе 11,9%, а в Тульском - 21,6%. В Приволжском этот параметр колеблется от 12,2% в Кировском до 17,3% в Пензенском, в Дальневосточном - от 10,3% в Якутском до 28,1% в Камчатском и т. д. Видимо, столь колоссальные различия нельзя объяснить лишь объективными причинами.

Главный элемент материально-технической базы розничной торговли – магазины. Рациональное использование торговой площади влечёт за собой увеличение выручки, экономию затрат по содержанию торговой сети.

За 2008-2012 гг. оборот розничной торговли потребительской кооперации в сопоставимых ценах почти не изменился (динамика 98,3%), количество магазинов незначительно возросла (на 1,2%). При этом торговая площадь возросла в 2,2 раза за счёт ввода в эксплуатацию более крупных магазинов. Средняя площадь одного магазина увеличилась с 65 до 144 кв. м. Эти положительные тенденции – основа расширения и обновления ассортимента товаров, улучшения качества обслуживания покупателей, повышения конкурентоспособности кооперативной торговли.

Выручка от реализации товаров в расчете на 1 кв. м. торговой площади сократилась с 43,7 тыс. руб. в 2007 г. до 27,9 кв.м. в 2012 г.

Доля торговых залов занимает только 49,6% в общей площади магазинов. По этим параметрам кооперативные магазины резко отстают от конкурентной торговой сети.

Предстоит изыскать резервы повышения эффективности использования материально-технической базы путём постоянного наращивания оборота на 1 кв. м. площади и увеличения доли торговых залов.

С целью поиска резервов повышения эффективности представляют интерес сравнительные показатели некоторых потребсоюзов:

Таблица 3 - Сравнительные показатели некоторых потребсоюзов

	Оборот на 1 кв.м., Тыс. руб	Доля площади торговых залов, %
Центральный		
Белгородский	30,8	48,6
Курский	27,2	48,4
Тамбовский	18,8	35,8
Тульский	17,9	35,9
Приволжский		
Пермский	35,4	53,3
Татарский	33,2	51,3
Мордовский	18,0	44,0
Оренбургский	15,0	48,8
Сибирский		
Новосибирский	29,1	60,8
Иркутский	25,4	52,0

Естественно, параметры работы магазинов в регионах во многом складываются под влиянием некоторых внешних условий, в частности, месторасположение сети, особенности спроса и состава оборота и т.п. Однако резкие региональные различия свидетельствуют о наличии возможностей более рационального использования материально-технической базы. Так, по-

лезно расширить практику передовых организаций по созданию комплексных предприятий: магазинов с пунктами закупок сельскохозяйственной продукции и оказания бытовых услуг, с отделами кулинарии. На основе изучения запросов и потоков покупателей увеличить количество магазинов, работающих на непрерывной неделе и круглосуточный режим и т.п.

Следует особо подчеркнуть: эффективное хозяйствование достигается при рациональном использовании в совокупности всех ресурсов, которые тесно связаны между собой. Так, оснащение основных фондов современным оборудованием является решающим фактором повышения эффективности использования трудовых ресурсов. Ускорение оборачиваемости - важный рычаг увеличения масштабов деятельности хозяйствующих субъектов, непосредственно влияющих на освоение торговых площадей и пр.

Эти основополагающие положения находят яркое отражение в осуществляемых в кооперативных организациях и предприятиях инновационных проектов. Так, инновационный проект «Автоматизация торговых объектов на единой ИТ-платформе» предусматривает оснащение магазина самообслуживания самым современным весовым, кассовым, компьютерным и иным подобным оборудованием, совершенствование всех торгово-технологических процессов приёма и продажи товаров.

Претворение этого проекта нацелено на :

- увеличение выручки путём расширения ассортимента реализуемых товаров
- рост производительности труда, нагрузки на одного работника;
- повышение оперативности учёта и контроля за состоянием товарных запасов;
- увеличение оборота в расчёте на единицу торговой площади;
- выявление издержкоёмкости продажи отдельных товаров;
- экономическое обоснование конкурентного ценообразования;
- радикальное улучшение обслуживания населения.

Конечно, этот проект требует дополнительных вложений в основные фонды, но они вполне окупаются за счёт более высоких темпов развития оборота, ускорения оборачиваемости средств, роста производительности труда, повышения эффективности использования совокупных ресурсов и рентабельности.

Нельзя не отметить исключительное преимущество данного инновационного проекта – его софинансирование за счёт средств Центросоюза РФ.

Для развития инновационной деятельности целесообразно усилить и конкретизировать мотивации отдельных категорий сотрудников , например, за ускорение оборачиваемости, увеличение нагрузки, эффективное использование площадей и оборудование, ресурсосбережение и т.д. Показатели стимулирования следует дифференцировать в зависимости от выполняемых ими функций и их конкретного вклада в повышении эффектив-

ности (инженерно-технический, коммерческий, экономический, логистический и иной персонал).

Многое зависит от человеческого фактора, от знаний и умений трудовых коллективов, их способностей работать в команде, быстро реагировать на постоянно меняющуюся рыночную конъюнктуру и новые нередко неординарные требования и задачи. Большое значение приобретает регулярно проводимое обучение (переподготовка, курсы, семинары и т.п.).

ИННОВАЦИОННЫЕ ФОРМЫ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Р.Р. Хайров, ассистент кафедры
экономики кооперации и предпринимательства
Саранский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации**

Отрасль телекоммуникаций является молодой и в настоящее время продолжает набирать обороты. Поэтому значимость и масштаб инновационного развития «ВолгоРостелеком» - филиала в РМ - условие существования всего предприятия. Несмотря на отсутствие четкого структурного подразделения в филиале, занимающегося этим вопросом, компания пока успешно внедряет и развивает новые технологии и услуги. Однако, можно выделить три основных звена, в которых эта тенденция прослеживается особенно ярко: это инновации в сфере связей с общественностью, рекламная деятельность филиала и инновационный подход в области тарифной политики и системе продаж и обслуживания.

Рассмотрим инновационные формы развития маркетинга, касающиеся вопроса связи с общественностью филиала. Информация об обществе распространяется сектором по связям с общественностью в виде пресс-релизов, ответов на запросы заинтересованных лиц, информационных писем, статей, справок, буклетов, годовых отчетов, аналитических обзоров.

Филиал занимает монопольное положение на рынке по большинству предоставляемых услуг. По ряду направлений (услуги ЭЦП, услуги местной телефонной связи) бренд «ВолгаТелеком» ассоциируется у клиентов с надежностью и высоким качеством. Однако интернет бренд «ВолгаТелеком» вызывает больше негативных, чем позитивных эмоций.

Анализ позиционирования услуг исследуемого предприятия на рынке показал, что филиал позиционирует свои услуги как «высококачественный продукт с последующей профессиональной сервисной поддержкой». В современных условиях клиенту необходим надежный оператор, который обеспечит гарантированную поддержку в процессе эксплуатации услуги. Необходимо и впредь сохранять выбранную стратегию.

Одной из инновационной форм развития маркетинговой деятельности филиала в области связей с общественностью является организация PR в интернете. PR мероприятия в сети Интернет включают:

1. Работа с аудиторией в on-line конференциях, дискуссионных листах, рассылках.

2 .Осуществление контакта с представителями традиционных СМИ посредством Интернет. Специальное структурное подразделение филиала размещает различные информационные материалы (новости, интервью, обзоры, аналитические статьи и так далее) в сетевых изданиях, что является весьма эффективным методом продвижения в Интернете.

4. Проведение в сети рекламных акций (награждений), лотерей, конкурсов.

5. Создание и обслуживание корпоративного сайта. Корпоративный сайт играет немаловажную роль в реализации маркетинговой деятельности филиала. Через него обеспечивается активное развитие и внедрение дистанционных сервисов, осуществляется проверка технические возможности на подключение к Интернет.

При введении новых технических и технологических составляющих в процесс деятельности филиала «ВолгоРостелеком» в РМ, целью ставится выполнение основных задач системы продаж филиала. Это необходимо для повышения доходов филиала, сохранения доли рынка по основным видам услуг, увеличения доли доходов от дополнительных услуг связи.

Сбытовая политика строится на основе регулярных маркетинговых исследований рынка. Результатом исследований является факт монопольного положения филиала на региональном рынке по предоставлению традиционных услуг связи (традиционная телефония).

С целью улучшения качества обслуживания и повышения качества предоставляемых услуг в филиале ежегодно проводится оценка удовлетворенности клиентов качеством предоставляемых услуг.

Результаты опроса показали, что качество услуг телефонной связи в 2011 г. в целом оценили как «хорошее» 68,7% респондентов. Этот показатель на 13,1 % выше показателя предыдущего года; 29,8 % дали удовлетворительную оценку, что на 8,2 % ниже показателя предыдущего года; 1,5% респондентов посчитали качество предоставляемых услуг плохим. Этот показатель так же стал меньше показателя предыдущего года на 3,5 %.

Бесперебойность была оценена следующим образом: 90,9 % опрошенных оценили данное потребительское свойство положительно, что превысило результат 2010 г. на 1,9 %, а 9,1% респондентов отметили отказы в работе телефона в 2011г. по вине предприятия это на 1,9 % меньше чем в прошлом году.

Основными задачами политики филиала в сфере обслуживания являются, повышение уровня удовлетворенности пользователей качеством обслуживания. Приоритетность данного вопроса определяется его взаимо-

связью с целями сбытовой политики, а именно: повышение доходов филиала, сохранения доли рынка по основным видам услуг, увеличения доли доходов от дополнительных услуг связи обеспечивается, как повышением уровня качества услуг, так и повышением уровня качества обслуживания пользователей.

Еще одной инновационной формой развития маркетинговой деятельности филиала является внедрение новых технологических достижений и технических средств в области телекоммуникаций.

В рамках проектов категории «Новые услуги» инвестиционного плана 2010 года филиалом был реализован проект по модернизации и развитию РСПД - дооборудование xDSL доступа (7616 портов).

Филиал является единственным оператором, предоставляющим доступ к Интернет по технологии ADSL. На настоящий момент данная технология является для филиала основной, все районы республики охвачены сетью интернет по технологии xDSL. Реализация проекта позволила удовлетворить абонентский спрос на услугу доступа в сеть Интернет и СПД по технологии xDSL за счет увеличения монтированной емкости сети, позволила нарастить абонентскую базу и укрепить позиции филиала в регионе.

Филиал в 2011 г. продолжил развитие технологий FTTx/Ethernet доступа и реализовал следующие проекты:

- модернизация и развитие РСПД - дооборудование FTTx доступа;
- организация FTTx доступа в городской местности;
- организация FTTx доступа в сельской местности;
- организация сети связи с применением технологии SIP/FTTx в Республике Мордовия- телефонизация новостроек.

В настоящее время рынок FTTx динамично развивается. Во многом это обусловлено повышенным интересом пользователей к новым типам контента с графикой и видео высокого качества, с востребованностью высокой скорости доступа во «всемирную паутину». Замещение технологии ADLS на FTTx позволит филиалу привлечь достаточное количество абонентов, чтобы укрепить свои позиции на рынке региона, составить конкуренцию основным Ethernet-провайдерам.

В 2010 г. на базе централизованного проекта была внедрена услуга цифрового интерактивного телевидения по технологии IP-TV - доставка (передача) цифрового ТВ, либо другого видеосигнала, а также развлекательных и других сервисов (VoD (видео по запросу), NPVR (сетевой видеомagneитофон - предоставляющий возможность заказывать «запись» будущих телепрограмм по EPG с оплатой за заказ), Last X days TV (просмотр прошедших телепередач, используя EPG. с оплатой за просмотр)) через широкополосную сеть для удовлетворения спроса на услуги телевидения.

Проект направлен на получение дополнительного дохода от внедрения новой услуги IP-TV, повышение ценности продуктового предложения ШПД, повышение конкурентоспособности филиала на рынке мультисер-

висных услуг за счет расширения продуктового портфеля для массового сегмента и повышения клиентского ARPU.

С целью успешной реализации услуги введены тарифные планы «J-Max» и «J-TV». Помимо тарифов введены дополнительные услуги IP-TV, позволяющие управлять просмотром цифровых каналов:

- видео по запросу - фильмы в прокат;
- услуги записи: возможность записи будущих передач и просмотра прошедших.

Предоставление услуг возможно при наличии у абонента STB-приставки и абонентского маршрутизатора.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что филиал «ВолгоРостелеком» в Республике Мордовия проводит достаточно серьезную работу в области развития маркетинга. Однако формы инноваций, которые выбраны сотрудниками филиала уже прошли апробацию на других крупных предприятиях. т.е. положительный эффект или риск от не реализации проекта в большей степени известен. Филиал, используя свое монополистическое положение, не желает менять стратегию развития. Но на наш взгляд, незначительный рост конкуренции в области телекоммуникаций в скором времени превратиться в серьезную угрозу, стоит лишь конкурентам реализовать несколько серьезных маркетинговых проектов.

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ СИСТЕМЫ ВЛАДИМИРСКОГО ОБЛАСТНОГО СОЮЗА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ОБЩЕСТВ

Н.И.Чукин, к.э.н., доцент, председатель Совета

Владимирский областной союз потребительских обществ

В 2014 году Владимирский областной союз потребительских обществ отметит 70-летний юбилей (Постановление президиума Центросоюза СССР и РСФСР от 30.08.44 года № 796) со дня своего образования в современных границах области.

Сегодня союз – это 9 райпо и 17 потребительских обществ, 45 юридических лиц, 617 предприятий розничной торговли и общественного питания, 59 цехов и предприятий малой переработки, 39 объектов заготовок и учебное заведение.

Многие организации работают, прежде всего, на селе. В зоне деятельности 1,5 тысячи населенных пунктов, в том числе 500 поселений с численностью жителей менее 100 человек. Кооперация обслуживает 68 процентов сельского населения области.

В соответствии с законом *пайщик* является социальной основой потребительской кооперации. Надо признать, что пайщик пайщику рознь,

большинство пайщиков лица пенсионного возраста, с копеечными паевыми взносами Справедливо отмечает председатель Совета Центросоюза России Евгений Кузнецов, что работа наших потребобществ для пайщиков не совсем привлекательна. У нас нет какого-то разделения между пайщиками и остальным населением. Они получают продукцию и услуги наравне со всеми. Тогда как им объяснить, для чего нужно вступать в кооперативы?» Активнее следует применять преференции для пайщиков -льготы на пользование услугами, возможность обучения детей пайщиков в кооперативных учебных заведениях, обеспечение рабочими местами, а также социальная помощь в различных ситуациях. Кооперативы должны стать для пайщиков опорой и поддержкой по жизни, внедрить идею о разделении направлений работы с пайщиками: это может быть пайщик-инвестор, пайщик – кредитор, пайщик-потребитель и пайщик-работник. Задача трудная, но вполне выполнимая. Необоснованное сокращение числа пайщиков может отразиться на взаимоотношениях с органами местного самоуправления. «Пайщики – движущая сила потребительской кооперации. По их численности общество и власть судят о востребованности нашей организации» - подчеркнул в одном из выступлений Евгений Кузнецов.

Кадры являются золотым фондом потребкооперации. Подавляющее большинство работников составляют женщины – 84 процента. У кооперации женское лицо. Среди работников прилавка, поваров, пекарей, кондитеров женщин 99 процентов. Данные по уровню образования подтверждают необходимость постоянного повышения степени профессиональных знаний. Великая цель образования – это не знания, а действие. Знать мало, надо уметь. Это надо всем помнить. Кооперативные учебные заведения фактически должны превратиться в консультационно-тренинговые центры по подготовке кадров для организаций потребительской кооперации. На профориентацию нужно перевести школы, в особенности расположенные в сельской местности. Это даст возможность молодым юношам и девушкам больше узнать о системе кооперации и ее преимуществах.

В экономике кооперации *розничная торговля*, как отрасль играет важную социальную и экономическую роль. Как минимум на ближайшие два года существенно не изменится платежеспособный спрос – по оценкам специалистов увеличивается доля в потреблении низкодходных товаров. Положительным моментом в работе кооперативных организаций является изменение *структуры товарооборота*. В общем объеме продаж *доля непродовольственных товаров* составляет более 25 процентов. Но эти показатели недостаточны. Работа по ним идет не на должном уровне, всегда найдутся товары, спрос на которые не удовлетворяется.

Сегодня нужно понять, что вырос новый потребитель, для которого важен *внешний и внутренний облик предприятия*, его техническая оснащенность, комфортность, богатый ассортимент товаров. *Развитие сети магазинов самообслуживания* началось в областной кооперации осенью

2005 года с открытия небольшого магазинчика в Муромском райпо. Все поняли достоинство магазинов самообслуживания – мало того, что это красиво и удобно, главное есть результат – объем товарооборота увеличивается от 1,5 до 3 раз. Если недавно развитие шло за счет открытия дополнительных торговых площадей, то теперь другая повестка дня – надо глубоко проникать в отдельные ниши рынка и придумывать, как в них работать. В жизнь возвращается формат *специализированных магазинов* – «Товары для дома и быта», «Мебель», «Стройматериалы» и «Промтовары». Особо хочется сказать и о так называемых *магазинах «шаговой доступности»*. Люди хотят покупать товары и продукты в маленьких, «своих» магазинах, где продавцы к ним особенно внимательны, и, зачастую, являются их соседями.

Важной социальной миссией, которую выполняют только организации потребительской кооперации, является *обслуживание глубинки и малонаселенных поселений*. На невыгодных маршрутах через автолавки, на тракторных тележках, с выездом продавцов из крупных поселений, обслуживается по согласованным графикам 500 населенных пунктов.

При низкой платежеспособности сельского населения нельзя забывать о *городском сегменте*. Конечно, развитие этого направления требует больших вложений, но они окупаются в несколько раз быстрее, чем на селе.

Повышать имидж потребительской кооперации нужно через участие в *осенних базарах, ярмарках выходного дня и выставках-продажах*.

Важной сферой деятельности является *внедрение централизованной автоматизированной системы управления сетью магазинов и распределительных складов*. Если определять цели развития торговой деятельности на будущее, то это и создание *региональной торговой системы*, разработан региональный кооперативный бренд «Без хлопот». Миссия торговых предприятий сети «Без хлопот» - сделать процесс обеспечения населения товарами быстрым, удобным и недорогим, «*для покупок без забот – приходите в «Без хлопот»*».

Значимым сектором является *аптечный ритейл*. Однако трудностей в развитие сектора добавили нехватка специалистов (провизоров или фармацевтов), ограничения наценок на лекарства, входящих в список так называемых жизненно-необходимых и важнейших лекарственных средств (ЖНВЛС). Логичным выходом из положения можно считать расширение ассортимента аптек в пользу нелекарственных товаров – оптики, лечебной косметики, лечебного питания, БАДов, предметов гигиены и детского питания.

Коммерческая идеология, включающая в себя, что магазины должны быть самой лучшей альтернативой в своем районе путем предложения широкого и привлекательного ассортимента продовольственных товаров и предметов повседневного спроса по ценам, которые не должны быть слишком высокими для потребителей; постоянные клиенты торговых предприятий должны поощряться; размер и расположение магазина долж-

ны учитывать условия конкретного сегмента рынка, а также требования экологической психологии покупателя, предполагает перспективу кооперативной деятельности.

Для повышения конкурентоспособности предложенных рынку товаров, собственной розничной сети актуальным остаются проблемы *повышения роли оптового звена*. В системе кооперации области два оптовых предприятия, способных выполнять функции организаторов товароснабжения розницы, но только в содружестве и партнерстве с предпринимательским сообществом. Создание современного опта – дело очень непростое и затратное. Розница и опт должны найти точки взаимодействия и быть гарантом развития друг друга.

Организация *общественного питания* – особая сфера кооперативного бизнеса. Кроме обслуживания посетителей, в ней сосредоточено производство и реализация кулинарной продукции. Надо развивать деятельность общественного питания, открывать магазины и отделы кулинарии, повсеместно расширять торговлю полуфабрикатами, кондитерскими и кулинарными изделиями, организовывать прием заказов от населения на изготовление этой продукции, повышать использование производственных мощностей в предприятиях общественного питания путем открытия цехов переработки, развивать переработку закупленного у населения мяса, молока, овощей и дикорастущей продукции, довести долю собственной продукции в розничном товарообороте до 6 процентов. Понятие свежей, экологически чистой продукции должно быть ключевым моментом в развитии общественного питания.

Нельзя забывать и о развитии сети предприятий придорожного сервиса летнего типа, которые востребованы населением и достаточно эффективны.

Одним из ключевых направлений является *заготовка продукции сельского хозяйства*, произведенной личными подсобными и крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, а также дикоросов грибов, ягод и плодов. Важным звеном цепочки «от поля до прилавка» через переработку мог бы стать Вязниковский консервный завод, который перерабатывает в год от 700 до 800 тонн сырья. Продукция завода неоднократно победитель выставок и конкурсов, обладатель знака «Владимирская марка».

Развитие заготовительной деятельности имеет большое значение для реализации государственной программы развития сельского хозяйства до 2020 года, создания сельской инфраструктуры и сохранения села. Потребительская кооперация – это готовая структура и надежный партнер агропромышленного комплекса.

Продукция, производимая на *промышленных предприятиях* потребительской кооперации, составляет 6 процентов в обороте продовольственных товаров. *Хлебопечение* сохраняет свое лидирующее положение в структуре кооперативного производства, занимая долю в 66 процентов. За последние два года предприятия кооперативной промышленности расширили свой

ассортиментный ряд продуктами, которых прежде в их линейке не было, предложено более 40 новинок.

Мастерицы из Мстеры Вязниковского райпо порадовали покупателей *трикотажными изделиями, швейными изделиями* из современного полотна «ультрастеп», расширенной колористикой и гаммой плотности тканей при пошиве изделий из льна.

Постепенный отказ населения от домашнего консервирования и широкая доступность промышленных аналогов (невысокая цена, стабильность присутствия в магазинах) играют на руку развитию *плодоовощной консервации*.

Сегмент *мучных кондитерских изделий* оценивается как перспективный вследствие традиционности в структуре питания, *мясных и овощных полуфабрикатов* в связи с удобством их приготовления, экономией времени за счет высокой степени готовности.

Оказание бытовых и социальных услуг населению занимает особое место в деятельности кооперации. Отрасль эта сложная и трудоемкая, но имеет большое социальное значение. Основной задачей в этой нише ставится оптимизация перечня предоставляемых услуг. Любое развитие деятельности по оказанию услуг, прежде всего, должно быть востребовано и конкурентоспособно.

Финансовая политика потребительских обществ направлена на *повышение отдачи от вложенных средств* в развитие материальной базы. Нормы международного права и мировой опыт относят кооперативную собственность к частной групповой собственности, находящейся в коллективном управлении. Лишь часть кооперативной собственности в объеме паевого фонда является делимой между пайщиками, а остальная часть относится к неделимой, принадлежит юридическим лицам (то есть кооперативам). Неделимый фонд кооперации – главный источник её стабильности и финансирования.

Важным фактором финансово-экономической устойчивости кооперативных организаций является *рост производительности труда и повышение эффективности использования ресурсов*. Наличие полной и достоверной информации о деятельности организаций в прошлом, о сложившихся тенденциях функционирования и развития позволяет принять обоснованное решение об улучшении показателей. Анализ служит фундаментом для дальнейшей работы. Опыт свидетельствует, что успешно работающие организации в меньшей степени сокращают персонал и даже увеличивают численность работающих. Если сотрудники будут стремиться к постоянному улучшению результатов, то организация будет работать слаженно и эффективно.

Функционирование любого кооператива невозможно без современных *информационных технологий*. В качестве начального этапа предстоит внедрить программный комплекс «1С-Рарус: Торговый комплекс. Продо-

вольственные товары», в проекте уже участвуют более 40 кооперативных объектов.

Заработная плата работников должна быть достойной, однако ее повышение должно быть экономически оправдано и стимулировать повышение производительности труда. Важным инструментом в вопросах привлечения специалистов и предотвращения текучести профессиональных кадров является существующий сегодня "социальный пакет", который гарантирует работникам оказание материальной помощи, практикуются поощрения, связанные с профессиональными праздниками, присвоением звания "Ветеран труда", с юбилейными датами сотрудников, к свадьбам, рождению ребенка.

Повышение престижа потребительской кооперации невозможно без *просветительской и благотворительной деятельности*. Укрепляют корпоративный дух потребкооперации досуговые мероприятия: спортивные соревнования, экскурсии, совместные встречи праздников.

Ведение эффективной хозяйственной деятельности наряду с выполнением социальной работы способствует формированию положительного имиджа потребительской кооперации. "Благо везде и повсюду зависит от соблюдения двух условий: правильно установленной конечной цели и отыскивания соответствующих средств, ведущих к цели" – так сказал Аристотель.

Важность основного звена – кооперативов и необходимость их союзов на региональном и национальном уровнях не подвергаются сомнению ни в одной стране. При этом кооперативы и союзы не дублируют друг друга, а взаимно дополняют, что является одним из главных факторов стабильности кооперации. По образному выражению «компания – это как бы симфонический оркестр. Но это будет ужасный оркестр, если эти музыканты не будут играть одну и ту же музыку». Формирование региональной кластерной политики кооперации является содержанием стратегической цели областного союза, которая заложена в действующих законодательных актах и нормативно-правовых документах (уставах).

Владимирский областной союз потребительских обществ, его кооперативы являются частью потребительской кооперации России, которой в 2013 году исполнилось 182 года. Пройден большой, сложный, исторический путь развития в различных общественно-политических системах. Выделяются следующие периоды общественного развития:

1831-1917 годы – феодально-капиталистическая система;

1917-1991 годы – социалистическая система;

1992 – по настоящее время – становление и развитие рыночной системы.

Положения и условия функционирования кооперативных организаций в полной мере зависят от общественно-политического строя, экономической жизни страны и региона, отношения государства к кооперативному движению, состояния кооперативного законодательства.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ ВИДОВ ПРИБЫЛИ, ФОРМИРУЕМЫХ В ОТЧЕТЕ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ

Н.И. Шебанкова, доцент кафедры бухгалтерского учета,

И.А. Шебанкова, старший преподаватель

кафедры аудита и экономического анализа

Российский университет кооперации

В современной экономической науке термин «прибыль» и его содержание вызывают множество споров и разночтений.

В соответствии с определениями, данными в разное время, прибыль – это разница между стоимостью товара и издержками труда и капитала в производстве (А. Смит, Д. Рикардо, Д.С. Милль); по теории трудовой ценности Маркса – часть прибавочной ценности, создаваемой трудом рабочего. Малый энциклопедический словарь Брокгауза и Эфрона характеризует прибыль как вид дохода от капитала, включающий вознаграждение за труд предпринимателя, страховую премию за риск, процент за пользование и чистый барыш. В современном финансово-кредитном словаре прибыль как итоговый показатель работы организации, в котором реализуется главная цель предпринимательской деятельности, выступает в качестве главного критерия эффективности производства. По новому Налоговому кодексу РФ, прибыль – это полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов, которые определяются в соответствии с гл. 25 НК РФ.

Наиболее общее понятие прибыли - разница между доходами экономического субъекта хозяйствования и расходами, в том числе и полными издержками производства и реализации, способно объединить многообразные подходы к ее определению: политико-экономический, бухгалтерско-финансовый, экономико-математический.

В процессе формирования прибыли используются показатели, которые подвергаются неоднозначному толкованию в экономической литературе, что требует определенного уточнения. Для этого по данным отчета о финансовых результатах составим модель построения прибыли и дадим экономическую характеристику основным ее показателям.

Валовая прибыль – первый показатель в отчете о финансовых результатах, в определении которого нет единства понимания его экономического содержания. Согласно положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации», валовая прибыль – это разность показателей «Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)» и «Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг».

Не противоречит действующему положению по бухгалтерскому учету определение валовой прибыли, данное в Современном экономическом

словаре, как разницы между выручкой предприятия, предпринимателя от продажи товаров и затратами на их производство.

Вместе с тем валовой прибылью обозначают конечную общую или суммарную прибыль отчетного периода. Например, Словарь экономических терминов дает следующее определение: «Валовая прибыль – общая, суммарная прибыль предприятия, полученная за определенный период от всех видов производственной и непроизводственной деятельности предприятия, зафиксированная в его бухгалтерском балансе; часть добавленной стоимости, которая остается у производителей после вычета расходов, связанных с оплатой труда и налогов».

Валовая прибыль и брутто-прибыль в экономической литературе признаются синонимами. А.Д. Шеремет пишет: «Брутто-прибыль (валовая прибыль) от реализации продукции – это разница между выручкой от реализации в отпускных ценах предприятия и затратами, включаемыми в производственную себестоимость».

Более широкое экономическое содержание в понятие брутто-прибыль вкладывает Г.В. Савицкая: «Брутто-прибыль включает финансовые результаты от операционной, финансовой и инвестиционной деятельности, прочие доходы и расходы (до выплаты процентов и налогов)».

Тем не менее, несмотря на несогласованность в понимании содержания валовой прибыли, для целей учета и анализа этого показателя в первую очередь необходимо руководствоваться действующими нормативными документами, определяющими валовую прибыль как разницу между выручкой и производственной себестоимостью, а именно положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации».

По мнению автора, валовая прибыль в предприятиях торговли представляет собой разницу между выручкой (основного дохода торгового предприятия) и стоимостью реализованных товаров по ценам приобретения.

Для предприятий торговли валовая прибыль – это доход от торговых надбавок (сумма реализованной торговой надбавки). Именно этот доход покрывает расходы на продажу и формирует прибыль от продаж.

Можно сказать также, что по мнению автора валовая прибыль – это добавленная стоимость.

Прибыль от продаж – следующий показатель, имеет однозначный подход к его экономической трактовке и рассчитывается разностью между валовой прибылью и суммой коммерческих и управленческих расходов, характеризует абсолютную экономическую эффективность основной деятельности предприятия.

Прибыль до налогообложения – это финансовый результат от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности отчетного периода на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций. Ее называют еще бухгалтерской, балансовой или общей прибылью, которая определяется также разницей между совокупным доходом и явными из-

держками. Современный экономический словарь бухгалтерскую прибыль трактует как прибыль от предпринимательской деятельности, рассчитанную по бухгалтерским документам без учета документально не зафиксированных издержек самого предпринимателя, в том числе упущенной выгоды. Противником такого подхода в обозначении прибыли до налогообложения и бухгалтерской прибыли как синонимов выступает Энтони Роберт: «Следует отличать ее (бухгалтерскую) от налогооблагаемой прибыли».

Под бухгалтерской прибылью следует понимать конечный финансовый результат (прибыль или убыток), выявленный за отчетный период на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций организации и оценки статей бухгалтерского баланса по правилам, принятым в соответствии с положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации. Налогооблагаемая прибыль – это величина прибыли (убытка) за период, которая рассчитывается с правилами налогообложения для целей определения налога на прибыль, подлежащего к уплате (к возмещению). При этом налогооблагаемая прибыль умножается на ставку налога на прибыль, установленную в соответствии с налоговым законодательством и действующую в отчетном периоде.

По мнению автора, прибыль до налогообложения – это совокупная прибыль (балансовая прибыль), полученная от всех видов деятельности и операций, которая определяется как разность между всеми доходами и всеми расходами предприятия.

Прибыль до налогообложения – это бухгалтерская прибыль, полученная по данным бухгалтерского учета.

Чистая прибыль отчетного года (нетто-прибыль) – это часть балансовой прибыли предприятия, которая остается в его распоряжении после уплаты налогов, сборов, отчислений, обязательных платежей в бюджет. Из чистой прибыли выплачиваются дивиденды акционерам, вознаграждения социального характера, финансируются производственные программы, формируются фонды и резервы. Рассчитывается чистая прибыль вычитанием из бухгалтерской прибыли (прибыли до налогообложения) текущего налога на прибыль и, если организация имеет, иных обязательных платежей (например, штрафов, пени по расчетам с бюджетом и др.), а также величины отложенных налоговых активов и прибавлением отложенных налоговых обязательств (ранее учтенных в текущем налоге на прибыль).

Чистая прибыль, по мнению автора – это величина, которая характеризует изменение собственного капитала организации. В чистую прибыль включаются значительные расходы организации (на выплату дивидендов, на развитие предприятия и т.д.).

Базовая прибыль (убыток) на акцию – определяется делением чистой прибыли или убытка за период, причитающийся владельцам обыкновенных акций, на средневзвешенное количество обыкновенных акций в обращении за период.

Разводненная прибыль (убыток) на акцию – максимально уменьшенная прибыль на одну акцию в отчетном периоде. Отражает возможную (наихудшую) ситуацию и служит своеобразным предупреждением акционерам на случай распределения прибыли на большее количество обыкновенных акций компании.

С философской точки зрения прибыль – «это функция времени и вознаграждение за терпение и труд».

В условиях рыночной экономики исследование прибыли с целью альтернативного использования ресурсов, а также поиска факторов, которые влияют на ее размер, имеет приоритетное значение, поскольку от глубины познания и правильности использования полученного результата зависит эффективность функционирования бизнеса.

ФОРСАЙТ КАК ИНСТРУМЕНТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

М.А. Шумилина, к.э.н., доцент кафедры мировой экономики
Владимирский филиал Российского университета кооперации

На современном этапе модернизация российской экономики и ее переход на инновационный путь развития рассматриваются как важные составляющие ее устойчивого развития в долгосрочной перспективе, в связи с технологическим отставанием от ведущих мировых держав, обладающих развитой инновационной экономикой.

Особое место в разработке научно-технической и инновационной стратегии государства занимает новая практика определения приоритетов научного и технологического развития с помощью метода «Форсайт». Форсайт – это технология долгосрочного прогнозирования, инструмент предвидения технологических процессов, будущее состояние развития явлений технического, социального, ментального характера, способ построения согласованного, взвешенного и ответственного образа будущего. В его основе лежат технологии работы с большими экспертными панелями – сотни экспертов передают свои знания, мнения и предположения¹.

В основу форсайта заложено несколько базовых принципов.

1. Вовлеченность различных общественных сил - бизнеса, научного сообщества, органов государственной власти и гражданского общества в обсуждение и составление долгосрочных прогнозов, стратегий развития.
2. Коммуникация участников.
3. Концентрация на долгосрочном периоде.

¹ Гретченко А. А. Форсайт как инновационный инструмент прогнозирования и реализации научных и технологических приоритетов / Гретченко А. А. // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. М.Ф. Решетнева. – Красноярск, 2010 – № 1 – С.154 – 159

4. Координация. Оценки развития науки и технологий даются в связи с экономическими и социальными изменениями.

5. Согласие. Необходимость слаженной работы бизнеса, научного сообщества, органов государственной власти и гражданского общества, которые пытаются прийти к консенсусу на основе разработанных специалистами сценариев развития общества;

6. Системность процесса, основанная на структурированных размышлениях экспертов.

Таким образом, новый механизм прогнозирования содержит четыре ключевых элемента:

1. Форсайт является процессом и процессом систематическим.

2. Центральное место в этом процессе занимают научно-технические направления (а не конкретные технологии).

3. Временной горизонт должен превышать горизонт делового планирования.

4. Приоритеты рассматриваются с точки зрения их влияния на социально-экономическое развитие страны.

В настоящее время форсайт используется как системный инструмент формирования будущего, позволяющий учитывать возможные изменения во всех сферах общественной деятельности: науке и технологиях, экономике, социальных и общественных отношениях, культуре и т.д. Методология Форсайта схожа с такими науками и методами работы с будущим как прогнозирование, футурология и стратегическое планирование. Сопоставление Форсайта с прогнозированием позволяет увидеть произошедший культурный и методологический сдвиг в характере работы с будущим¹.

Являясь системным методом, Форсайт характеризуется комплексностью подхода с использованием различных исследовательских, прогнозных, проектных методов, форм и жанров работы, поэтому важен принцип комбинирования методов. Базовый принцип формирования методов можно рассмотреть с помощью модели «треугольник Форсайта»². В вершинах треугольника располагаются ключевые факторы, обеспечивающие успех работы с экспертами: креативность, извлечение экспертного знания и взаимодействие. Расположение методов внутри треугольника соответствует их «притяжению» к тому или иному его углу. В частности, к углу «взаимодействие» относятся такие методы и жанры работы, как обратный прогноз, ролевые игры, сценарные семинары, панели населения, конференции, семинары, интервью, мозговой штурм, взаимное влияние, карта руководителя, фокус-группы и др. К углу «экспертиза» – провидение, логические модели, игровая симуляция, SWOT, Дельфи, дорожные карты, панели экспертов, критические технологии, приоритеты и т.д. К углу «креативность»

¹ Крымова Э. И. Форсайт как политическая коммуникативная технология / Крымова Э. И., Желтов В. В. // Известия АГУ. – Барнаул, 2009 – № 4-4 (64) – С. 297 – 300.

² Соколов А. В. Форсайт: взгляд в будущее / А. В. Соколов / Форсайт, 2007. - №1 (1). – С. 8-15.

- научная фантастика, написание сценариев, эссе и др. Идея треугольника заключается в том, чтобы задействовать в любом форсайт-проекте комбинацию методов, обеспечивающих успешную реализацию всех трех функций, соответствующих его вершинам. Последовательность применения методов может быть совершенно разной и зависит от поставленных задач. В случае признания Форсайта успешным он становится регулярным и с необходимыми усовершенствованиями проводится раз в несколько лет (например, с периодичностью раз в пять лет в случае Японии).

В последние года проходили неоднократно обсуждения проблемы Форсайта применительно к России. Ставились вопросы «Нужен ли России Форсайт?», если нужен, то, в каком виде? Теперь принципиальный ответ дан – Форсайт нужен и уже проводится. В ФЦП «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007-2012 годы» заложена организация долгосрочного научно-технологического прогнозирования (Форсайта) как одно из важнейших научных исследований. Тем самым государство признает необходимость глубокого изучения процессов формирования технологической базы страны для более эффективной поддержки этих процессов и своевременного использования их результатов.

Необходимость Форсайта сегодня вызвана изменения экономической политики России. Это особенно важно на фоне продолжающегося накопления потенциала для технологического рывка в США, ряде других стран, и, прежде всего, Китае, что в перспективе означает для России «изменение поля конкурентной борьбы». Форсайт в российских условиях необходим для того, чтобы - улучшать процесс принятия решений; управлять выбором технологий; создавать альтернативные направления для будущего развития; усиливать процесс обучения и улучшать готовность к непредвиденным обстоятельствам; мотивировать изменения.

Его использование в стране стало реакцией на изменения в структуре производства, вызванные все более тесным взаимодействием между наукой и производством. Это сближение настолько ускорило процессы разработки новых технологий, новых видов наукоемкой продукции, что умелая организация инновационной деятельности стала определять шансы страны на место в мировом разделении труда.

Но пока, в современной России опыт применения технологии форсайта достаточно скромный. Особенно это относится к региональным форсайтам, но по ряду причин абсолютно оправданны усилия региональных властей по задействованию потенциала форсайта в отдельно взятых республиках, областях России: во-первых, в условиях рыночного хозяйствования и упразднения промышленных министерств отраслевой уровень объективно утрачивает свое значение; во-вторых, для успешного проведения форсайта на общенациональном уровне требуется целый набор предпосылок, а также позитивный опыт реализации системы в более локальном

формате; в-третьих, сказываются территориальные масштабы нашей страны, а также существенные различия в уровне развития субъектов РФ¹.

Региональный форсайт базируется на поведении гражданского общества и является механизмом согласования партикулярных интересов отдельных групп граждан: 1 группа граждан – потребители, общественная группа граждан, которая представляет их мнение; 2 группа – ученые; 3 группа – политики. Форсайт – согласование всех групп интересов. Суть форсайта в том, чтобы создать механизм согласования интересов различных слоев общества в данном регионе.

На круглом столе «Региональный Форсайт – возможности применения в России», проведенном в Институте современного развития 22 октября 2010 г. были определены основные проблемы по развитию Форсайт - исследований в России:

- 1) не готовность регионов к проведению серьезных Форсайт-исследований;
- 2) отсутствие сформированной форсайтной культуры;
- 3) проблема кадров².

Не смотря на это, в России известны попытки формирования форсайтов: в Башкортостане, Иркутской области и в Пермском крае. Кроме того, есть заявления о намерениях провести региональный форсайт в Приморском крае и есть попытка применить форсайт-технологии для Василеостровского района города Санкт Петербурга, для региона Усть-Луга.

В связи с необходимостью извлечения уроков для отечественной практики проведения региональных форсайтов Мешковой Н.В., Козловым В.А. и Третьяком В.П. было проанализировано состояние результатов проведения региональных форсайтов в Евросоюзе и получены следующие выводы:

1. Использование технологии Форсайта способствует интенсификации процессов развития гражданского общества, формированию гражданской культуры населения, осознанию пределов и возможностей саморегулирования.

2. Укрепляются и углубляются связи, активизируется сотрудничество между различными игроками региона: научным сообществом, властью, бизнесом, общественными организациями.

3. Проведение форсайта дает возможность переориентировать региональный бизнес на более перспективные направления, дающих возможность развиваться не только самому бизнесу, но и региону в целом в будущем.

4. Опыт проведения региональных форсайтов в регионах стран-членов ЕС демонстрирует, что при наличии форсайт – исследований более адекватно и более конкретно можно разработать стратегические решения с

¹ Маренков Н. Л. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. Система форсайт как комплексный инструмент стратегического управления инновационным развитием экономики России. Москва, 2008.

² Стенограмма «круглого стола», проведенного в Институте современного развития 22 октября 2010 г. Региональный Форсайт – возможности применения в России (Москва, Россия).

учетом интересов научного сообщества, интересов бизнеса, властных структур и гражданского общества¹.

Изучение положительного зарубежного опыта имеет определенное значение, однако не следует забывать, что копирование общепринятых приоритетов ведет к недооценке собственных социально-экономических, культурно-исторических, геополитических и других особенностей страны, поэтому необходимо учитывать особенности России для раскрытия перспектив использования своих преимуществ и развивать проекты, которые будут нацелены на усиление наших конкурентных возможностей².

Практика применения региональных форсайтов в России находится в стадии становления. Н.Н. Семенова отмечает, что в настоящий момент «города конкурируют друг с другом, чтобы привлечь внутренние инвестиции, местные власти стремятся создать высококачественные, здоровые, привлекательные окружающие среды для своих граждан, а также привлечь этим фирмы из других мест»³. Современные развивающиеся города заинтересованы в привлечении разного рода капиталов: финансового, социального. Решая задачи, направленные на создание комфортной для жизни среды, они планируют строительство дополнительных транспортных магистралей, доступного жилья, проектирование новых общественных пространств, изменение облика города и многое другое. Города, претендующие на лидерство в современном мире, уже не могут позволить себе жить так, как жилось раньше. Они начали работать на создание своего социального будущего и активно включают в этот процесс субъектов, активно действующих на их территории, и население. Эти задачи требуют использования инновационных механизмов взаимодействия заинтересованных сторон, разрешения спорных ситуаций вокруг крупных городских проектов и городских стратегий. Форсайт становится тем инструментом, который позволяет упорядочить этот сложный процесс взаимодействия и согласования, управления коммуникацией в ситуации разнонаправленных интересов и стратегий⁴.

¹ Мешкова, Н. В. Уроки проведения региональных форсайтов в странах ЕС [Электронный ресурс] / Н. В. Мешкова, В. А. Козлов, В. П. Третьяк // Виртуальная ассоциация исследователей. – Режим доступа: http://www.virtass.ru/admin/pics/25-01_IO.pdf. Дата обращения: 08.05.2012.

² Салимьянова И. Г. Форсайт как инструмент определения приоритетных направлений науки и технологий [Текст] / Салимьянова И. Г. // Современные наукоемкие технологии. – М., 2011. – № 1. – С. 95 – 97.

³ Семенова, Н. Н. Форсайт в условиях глобализации [Текст] / Н. Н. Семенова // Альманах «Наука. Инновации. Образование». – Вып. 5. – М., 2008. – С. 25 – 43.

⁴ Крымова Э. И. Форсайт как технология политики городского развития [Текст] / Крымова Э. И., Желтов В. В. // Вестник КемГУ. – Кемерово, 2011 – № 2 (46) – С. 115 – 120.

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЙ ЗАРУБЕЖНЫХ АВТОМОБИЛЬНЫХ ТНК

Н.В. Якимченко, аспирант экономического факультета
Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова

В теории и практике выхода компании на зарубежный рынок, как правило, выделяется и используется три основных стратегии:

- экспортная;
- стратегия производственной кооперации (лицензирование, международный аутсорсинг, совместные предприятия);
- инвестиционная стратегия органического роста, включающая создание за рубежом производственных и сборочных предприятий.

Остановимся на выделенных стратегиях, используемых зарубежными автомобильными транснациональными корпорациями (ТНК), более подробно.

Экспортная стратегия для большинства ТНК является наименее рискованной при выходе на внешний рынок. В мировой и российской бизнес-практике можно найти множество примеров применения экспортной стратегии многими компаниями. Экспортная стратегия в теории и практике международного бизнеса рассматривается как первый этап международной экспансии.

К условиям успешной реализации стратегии экспорта относятся:

- наличие сильного бренда с большим потенциалом на целевом рынке;
- эффективная логистика;
- надежность дистрибьюторов (импортеров).

Популярность экспортной стратегии при выходе на зарубежные рынки объясняется убежденностью иностранных компаний в том, что для многих рынков, прежде всего, в развивающихся странах, в том числе и для российского рынка, присущи значительные политические и экономические риски.

Экспортная стратегия не столь проста, какой она может показаться на первый взгляд. Для её реализации, как правило, осуществляется увязка во-едино (интеграция) финансовых, промышленных и торговых подразделений компании. Проводится в той или иной степени активная рекламная компания, создается дистрибьюторская сеть на целевом рынке страны. Для этого покупается или ставится под контроль национальная торговая компания принимающей страны. Этой компании предоставляется льготный товарный кредит. После прохождения этого этапа ТНК начинает планомерное расширение присутствия на рынке, включая создание сервисных центров, сборочных производств, привлечение к сотрудничеству финансовых структур целевого рынка. Если данная экспортная стратегия реализуется успешно, то создаются структуры, занимающиеся дальнейшей разработкой стратегии.

Закключаются контракты на поставку готовой продукции с национальными структурами целевого рынка, организуются лизинговые схемы.

Зарубежные автоконцерны достаточно активно использовали экспортную стратегию при проникновении на рынок России в 1990-е гг. XX века. Однако по мере «созревания» рыночной экономики РФ, улучшения ее инвестиционного климата, а также растущей внутренней конкуренции между ведущими мировыми автомобильными ТНК, экспортная стратегия начинает дополняться *инвестиционно-производственными стратегиями*, которые можно охарактеризовать как производственно-импортозамещающую и глобально-кооперационную стратегию.

Производственно-импортозамещающая стратегия состоит в том, что зарубежные автоконцерны налаживают производство автомобилей и запасных частей на территории России преимущественно для сбыта на её рынке, а также для рынков стран СНГ.

Что касается третьей стратегии, то её можно назвать *глобально-кооперационной*. Реализуя её, компания осуществляет стратегические (значительные, долгосрочные) инвестиции в экономику принимающей страны для интегрирования местных ресурсов (технологических, материальных, финансовых, интеллектуальных) в собственную производственно-сбытовую сеть.

Вышеупомянутые стратегии можно рассматривать как элементы общей корпоративной стратегии проникновения компании на внешний рынок и закрепления на нем. Все три стадии этой стратегии прошли многие зарубежные автоконцерны, работающие на рынке России.¹

Низкий уровень автомобилизации в Российской Федерации и стимулы, созданные правительством для организации локальных производств, привели к тому, что в нашей стране появились заводы почти всех глобальных автопроизводителей. Заявленные мощности существующих в стране автозаводов составляют 3,2 млн. автомобилей в год (2013 г.) Для сравнения в 2012 г. продажи легковых автомобилей и LVC в России составили 2,9 млн. штук.²

Одной из важнейших составляющих корпоративной стратегии ведущих мировых автоконцернов является процесс локализации. Этот процесс является частью глобальной стратегии многих ТНК с конца XX века. Наиболее заметное развитие он получил, пожалуй, в производстве автомобилей. По признанию Карла-Томаса Ноймана, председателя Совета директоров OPEL, президента GM Еигоре, «всё, что мы делаем в Opel, базируется на глобальной платформе: глобальная стратегия, глобальная архитектура. Мы можем обращаться к портфолио GM, когда мы в этом нуждаемся... OPEL – часть семьи GM и корпорация оказывает ему полную поддержку».

¹ «Для создания автомобиля требуется 4-5 лет, но когда мы инвестируем в завод или совместные предприятия, то часто строим планы на 20 лет» - к.т. Нойман – председатель совета Директоров OPEL. – «Ведомости», 2013, 23 октября.

² Приложение Форума «Автоэволюция» 24 октября 2013 года - по итогам IV ежегодной конференции 5-7 сентябре 2013 года в Калуге.

Реализуя глобальную стратегию компании GM¹, Opel в России декларирует проведение в России как «основной, ключевой» стратегии - локализацию. При этом импорт готовых авто в России не исключается из планов компании, поскольку немецкая компания не может локализовать весь модельный ряд. В России у компании представлены три бренда, множество моделей.

Реализуя стратегию локализации, компания стремится использовать возможности и потенциал российских поставщиков автокомпонентов. Одновременно Opel привлекает в Россию своих поставщиков из других стран, для которых также предусматривается их локализация. Этому способствовали соглашения о промышленной сборке автомобилей, дающие льготы на импорт комплектующих. Например, одновременно с открытием заводы Hyundai на той же промышленной площадке развернули свои производства и семь его поставщиков из Республики Корея.

Стратегию локализации используют автомобильные ТНК. Например, «Форд» на свои заводы во Всеволожске (Ленинградская область), начиная с уровня локализации производства автомобиля «форд-фокус» в 15% в планах компании довести уровень локализации до 50% и далее до 60 процентов.

Стратегия локализации – это важная составляющая часть глобальной стратегии многих ТНК. С конца 1990-х гг. многие глобальные ТНК приобретают характер глокальных. Глокальная компания предстает как новая форма развития ТНК, использующая глобальный маркетинг и имеющая планетарную организационно-управленческую структуру.² К числу таких глокальных компаний можно отнести и автомобильный концерн «Дженерал Моторз». Глокализация становится новой ступенью и особенностью дальнейшего развития глобализации в обновленной форме. Процесс глокализации включает в себя ряд фаз, среди которых локализация представлена достаточно выпукло.

Процесс локализации бизнеса ТНК подразумевает глубокую интеграцию в местную экономику, став её неотъемлемой частью. Многие ТНК пытаются стать «своими», всячески позиционируя себя в качестве национальных компаний в тех странах, где они осуществляют экспансию. Например, рекламная компания немецкого автоконцерна «Фольксваген» в России в период зимней олимпиады в Канаде в 2010 г. начиналась со слогана – «За Россию болеем всей душой!»

Глокальные компании в ходе локализации своего бизнеса активно используют местные ресурсы и возможности бизнеса: используются локальные технологические разработки, маркетинговые механизмы, эффективные на данном рынке привлекаются местные менеджеры и специалисты.

Глокализация и её составляющая часть локализации способствует формированию новой бизнес-среды, нацеленной на кооперацию (cooperation). Процесс глокализации формирует компетенции как у глоба-

¹ Ведомости 2013, 23 сентября.

² Вопросы новой экономики, 2008, №3-4.

лов, так и у «локалов» умение функционировать в различных бизнес-средах, находя точки с различными бизнес-культурами, стимулируя благоприятный бизнес-климат. При этом глокальные ТНК позиционируют себя не как глобальные, а как местные, то есть национальные компании, осуществляющие огромные инвестиции в экономику страны, занимающиеся благотворительностью, социальными проектами, экспортирующие свою продукцию в другие страны и регионы с производственных мощностей, расположенных в данной стране. В результате такая глокальная компания все более формирует свой имидж местной компании, добиваясь лояльного отношения к себе потребителей её продукции, и в целом способствующую росту своей международной конкурентоспособности.

ЭВОЛЮЦИЯ ФОРМИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР В РОССИИ: ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ ЭТАПОВ

Е.А. Эльканова, старший преподаватель
кафедры коммерции и технологии торговли
Российский университет кооперации

Политические и экономические изменения в России подтолкнули процесс формирования многоукладной рыночной экономики и рост числа корпораций. Развитие теории корпоративного управления продиктовано активным распространением такого типа хозяйствующих субъектов в экономиках различных стран, в том числе и в Российской Федерации. По мнению специалистов, «корпоративные образования являются наиболее распространенной и значимой формой мирового хозяйства, роль которых в процессе трансформации национальных экономик возрастает». Корпоративные структуры сложны и разнообразны, их развитие происходит под воздействием широкого спектра разнообразных факторов. В связи с этим применение адекватных подходов к управлению корпорациями требует анализа и систематизации опыта происходящих на рынке корпоративных структур процессов. Следствием этого стала насущная необходимость анализа становления и развития корпораций в России.

В основу данной публикации были положены данные, полученные методом контент-анализа, в ходе которого обработаны данные из открытых статистических источников и научных публикаций по рассматриваемой тематике. Анализ процессов формирования корпоративных структур в России и позволил выделить и охарактеризовать его основные этапы.

1 этап: 1992-1998 гг. Возникновение корпораций и рост их численности на основе приватизации 1992-1997 гг.

В 90-е годы прошлого столетия, ознаменовавшиеся, разрушением социалистической системы хозяйствования в странах «социалистического лагеря». Именно в этот период развернулась бурная приватизация всех секто-

ров экономики, находившихся до этого практически в 100% государственной собственности. Начиная с 1989 г. в странах Центральной и Восточной Европы были приватизированы более 70 тыс. государственных предприятий.

Первый этап приватизации (1992-1994), получивший название ваучерного, или чекового, начался летом 1992 г., когда был принят в новой редакции Закон о приватизации. Всего в 1991-1992 гг. было приватизировано 46,8 тысяч государственных предприятий, в 1993 г. количество приватизированных предприятий возросло до 88,6 тысяч, в 1994 г. - до 112,6 тысяч. За два года в частные руки была передана большая часть объектов так называемой «малой приватизации» (свыше 85 тысяч магазинов, ресторанов, кафе, предприятий службы быта). К концу 1994 г. в абсолютном числе регионов России процесс малой приватизации практически завершился.

Переход ко второму этапу приватизации (денежному) был утвержден Указом президента от 22 июля 1994 г. «Об основных положениях Государственной программы приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации после 1 июля 1994 г.». На этом этапе планировалось добиться усиления инвестиционной активности владельцев крупных пакетов акций приватизированных предприятий в целях осуществления их структурной перестройки и значительно увеличить доходную часть государственного бюджета за счет поступлений от приватизации. В круг акционирования вовлекались крупные предприятия базовых отраслей экономики, определявшие производственный потенциал страны. Обеспечить недостающую часть поступлений в бюджет было решено с помощью залоговых аукционов. Поскольку реформаторы ставили целью провести приватизацию максимально быстро, эксперты подчеркивают, что она «сопровождалась массовыми нарушениями законодательства». Ряд крупнейших российских предприятий были приватизированы на залоговых аукционах и перешли в руки новых владельцев по очень низким ценам. По разным оценкам от 128 до 145 тыс. государственных предприятий было передано новым владельцам по заниженной в десятки тысяч раз общей стоимости всего около \$1 млрд. Из 500 крупнейших российских предприятий примерно 80% были проданы по цене менее \$8 млн. каждое. В целом на втором этапе приватизационные процессы значительно замедлились.

Третий этап приватизации получил наименование «точечного». В аналитических материалах Государственного НИИ системного анализа Счетной палаты РФ он называется также «этапом совершенствования правовых основ распоряжения государственной собственностью». Некоторые эксперты предлагают считать началом этого этапа закон «О приватизации государственного имущества и об основах приватизации муниципального имущества РФ». В 1997 г. Президент РФ формирует и утверждает перечень стратегически важных для национальной безопасности предприятий и определяет возможность их приватизации. Именно на этом этапе демонополизации при бурном развитии различных приватизационных аукционов

наблюдалось активное формирование корпораций. Динамику роста количества корпораций специалисты характеризуют следующими данными: 1993 г. – около 400, в 1995 г. – 1400, начало 1998 г. – 2350.

Таким образом, период развития корпораций с 1992 по 1998 гг. можно характеризовать как результат перераспределения собственности после банкротства малого бизнеса в период либерализации, а также демонополизации и разукрупнения государственных масштабных предприятий после экономического кризиса 1998 г. В результате приватизации в России сформировался класс так называемых «олигархов». В то же время, появилось колоссальное количество людей, живущих ниже уровня бедности. По данным социологических опросов, большая часть населения России негативно относится к итогам первого этапа приватизации: около 80% россиян считают её нелегитимной.

Таким образом, с одной стороны, политические и экономические изменения в России подтолкнули процесс формирования многоукладной рыночной экономики, рост числа корпораций, в определенной степени улучшили политические и экономические взаимосвязи со странами Запада. В то же время этот период ВВП и промышленное производство упали более чем на 20%, (с 1991 по 1995 гг.) Инвестиции упали на 70% (с 1991 по 1998 гг.).

Структура промышленного производства за годы преобразований существенно изменилась. Произошло снижение наукоемких производств, снижение технического потенциала экономики, свертывание современных технологий. Падение производства в России по своим масштабам значительно превысило все известные в истории кризисы мирного времени. В машиностроении, промышленном строительстве, легкой, пищевой промышленности и во многих других важнейших отраслях производство сократилось в 4-5 раз, расходы на научные исследования и конструкторские разработки – в 10 раз, а по отдельным направлениям – в 15-20 раз.

2 этап. 1999-2003гг. Развитие корпоративной собственности и корпоративного управления.

В конце 1998 и начале 1999гг. обозначилась тенденция к экономическому росту, которую многие экономисты связывают с переходом от плановой экономики к рыночной. В частности Гурвич Е., руководитель экономической экспертной группы пишет, что «успешным развитием в 2000-е годы и Россия, и другие страны ближнего зарубежья обязаны, прежде всего, тем трудным рыночным реформам, которые с немалыми издержками были проведены в 90-е.

Всего за десять лет приватизации (1993-2003) российская казна получила от продажи 145 тысяч госпредприятий 9,7 млрд. долларов. На тот момент в России оставалось порядка 705 неприватизированных объектов. После кризиса 1998г. девальвация рубля привела к существенному снижению конкурентоспособности импортной продукции на внутреннем рынке. Это увеличило спрос на отечественные товары пищевой промышленности

и других отраслей. Либерализация ценообразования сняла проблемы товарного дефицита конца 80-х гг. В этот же период еще одним фактором экономического роста стал рост объемов производства на предприятиях топливно-энергетического комплекса, которые стремились компенсировать убытки от падения цен на мировых рынках: экспорт в 1998 г. в стоимостном выражении сокращался, в физическом – увеличивался. На этом этапе развития корпоративной собственности слова «собственник» и «менеджер» в России перестали быть синонимами. И хотя корпоративное управление в России не достигло такого уровня, чтобы совмещение этих статусов стало редкостью, тем не менее, главной тенденцией 2000-2004 гг. стало превращение собственника в президента компании, отвечающего за взаимоотношения с властью, и главного бенефициария бизнеса.

Эволюция корпоративных структур в следующем временном отрезке времени происходила на фоне позитивного развития экономики России вплоть до кризиса 2008 г. По оценкам многих экспертов именно в этот период начался процесс активного сращивания бизнеса и государства.

3 этап. 2004-2009. Сращивание бизнеса и госструктур.

Правительственные источники были весьма позитивны в оценках экономической ситуации этого этапа и констатировали, что в целом российская экономика продолжала развиваться стабильно, давая устойчивый ежегодный прирост ВВП более 7% до наступления мирового финансового кризиса. Накопленный объем иностранных инвестиций в российскую экономику вырос в семь раз. 2007 г. был отмечен рекордным притоком капитала: он составил 82,3 млрд. долларов. Капитализация отечественного фондового рынка по отношению к 1999 г. выросла в 22 раза.

Диверсификация экономики была названа главнейшей задачей на ближайшее десятилетие. В условиях роста ресурсов правительству пришлось решать новые задачи – определение приоритетов развития экономики, в том числе и ее отдельных отраслей. В 2004-2005 гг. было постепенно реабилитировано понятие «промышленная политика», заявлено о готовности государства вернуться в инвестиционный процесс.

В условия глобальной конкуренции наибольшие устойчивы крупные транснациональные, а также национальные корпорации. Именно поэтому в фокус внимания российских властей попадают проблемы создания и укрепления мощных корпораций, и не только государственных, но и частных.

В этот период наблюдается активизация процесса формирования крупных государственных корпораций, обусловленная действием механизма масштабной национализации (сделки по приобретению государственными предприятиями Сибнефти, Юганскнефтегаза, АвтоВАЗа и других компаний). Ряд экспертов считают, что национализация противоречит процессам глобализации, препятствует транснациональному капиталу интегрироваться в национальные экономические процессы, ведет к обособлению и самоизоляции национальной экономики. Создание крупных наци-

ональных компаний и их поддержка со стороны государства не соответствует современным международным стандартам в области государственного регулирования.

В то же время: государство овладевает крупными активами и распоряжается ими, руководствуясь национальными интересами, стараясь при этом уделять особое внимание эффективности деятельности создаваемых корпораций, их прибыльности, участвуя в корпорациях, как долевой собственник, владеющий, как правило, контрольным пакетом.

В период с 2007 по 2009 гг., происходит глубокое проникновение государства в экономику в форме создания государственных корпораций. Перед ними ставятся задачи обеспечения быстрыми темпами реструктуризации перспективных отраслей, способствование инновационному развитию страны на базе эффективного применения новых знаний и совершенствования технологий. Предполагалось, что это позволит добиться значительных экономических результатов и позволит кардинально повысить уровень жизни в стране.

Можно заключить, что анализ истории формирования корпоративных структур и примеров развития отдельных корпораций показывает, что если прежде интересами общества нередко жертвовали в угоду крупному бизнесу, то теперь их стали приносить в жертву интересам бюрократии, что еще больше подтолкнуло к развитию коррупции. Одна из главных задач современной российской экономики - ее масштабная технологическая модернизация, что в условиях глобализации диктует необходимость приобщения к постиндустриальным достижениям, прежде всего Западной Европы, США, Японии. Однако и на этом направлении сохраняются значительные трудности: «В странах Запада далеко не все готовы допускать Россию на рынки высоких технологий и тем более делиться ими с нашей страной. Сами зарубежные инвесторы в России предпочитают вкладывать деньги в добычу сырья, пищевую промышленность, сферу услуг» отмечают эксперты.

4 этап. 2009 по настоящее время. Расширение приватизации.

Анализ отраслевой структуры крупнейших отечественных корпораций показал, что оценки различных источников расходятся, поскольку ориентируются на различные виды корпораций и их показатели: рыночную долю, прибыльность, рыночную капитализацию, приводятся на разные периоды, однако, тем не менее, дают возможность охарактеризовать общую картину.

На период 2010г. диверсифицированные корпорации в основном были представлены в сырьевом секторе экономики (в частности, в нефтегазовом секторе – ОАО «Газпром», ОАО «Лукойл», в металлургической отрасли промышленности – ОАО «ММК», ОАО «Северсталь», «Интеррос»), в промышленном машиностроении (Объединенные машиностроительные заводы, Пермские заводы), в строительстве (СУ-155).

Согласно нашим расчетам на основе информации о 30 крупнейших отечественных корпорациях в 2013 г. их структура по отраслям выглядела

следующим образом, спектр отраслей, представленных крупнейшими корпорациями достаточно широк: нефтегазовый сектор, металлургия, электроэнергетика, банковский сектор, связь, потребительский сектор, химическая промышленность, информационные технологии и одна корпорация с конгломератным типом интеграции - многоотраслевой холдинг.

В структуре на период 2013 г. лидерами по доле к общему количеству являются корпорации отраслей по добычи нефти и ее переработке – 30% (всего 9 корпораций, на первых позициях ОАО «Газпром», ОАО «НК Роснефть», ОАО «Лукойл»). На следующих позициях (по 13% в общей структуре) – металлургия - (4 корпорации, лидер – ОАО ГМК «Норильский никель»), банковский сектор (4 банка, лидер – ОАО «Сбербанк России») и телекоммуникации (4 компании, лидер – VimpelCom.Ltd). На третьем месте электроэнергетика - 10% (3 корпорации, лидер ОАО «Интер РАО ЕЭС»).

На четвертом (по 7%) – компании отрасли информационных технологий (2 компании, лидер Mail.Ru Group). На пятом месте (по 3%) следующие отрасли и сферы деятельности, представленные единичными корпорациями: химия и нефтехимия – ОАО «Уралкалий», торговля – ОАО «Магнит» и многоотраслевой холдинг ОАО АФК «Система».

Таким образом, логика анализа развития корпоративных структур в России подводит к необходимости реализации следующего витка приватизации государственных предприятий, на этот раз направленной на госкорпорации. Именно приватизация федерального имущества, по мнению многочисленных экспертов и согласно последним решениям правительства, является одним из инструментов достижения целей перехода к инновационному социально ориентированному развитию экономики на современном этапе.

Правительством признало целесообразным к 2017г. осуществить полный выход государства с использованием «золотой акции» из уставных капиталов: ОАО «Совкомфлот», ОАО «Международный аэропорт Шереметьево», ОАО «ИНТЕР РАО ЕЭС», ОАО «Банк ВТБ», ОАО «Русгидро» и ОАО «НК Роснефть», начиная с 2012г. Из ОАО «Объединенная зерновая компания» и ОАО «Зарубежнефть» - по итогам переговоров по международным договорам, участником которых является компания. Помимо этого предполагается выход из капитала ОАО «Россельхозбанк», ОАО «Росагролизинг», ОАО «АК Алроса», ОАО «Аэрофлот - российские авиалинии».

До 2017 г. предлагается также снизить долю РФ до контрольного пакета (50%+1 акция) в уставных капиталах ОАО «Объединенная судостроительная корпорация» и ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация» и до 75% плюс 1 акция - в ОАО «Научно-производственная корпорация «Уралвагонзавод», ОАО «Российские железные дороги», ОАО «ФСК ЕЭС», ОАО «Акционерная компания по транспорту нефти «Транснефть», начиная с 2012г.

Таким образом, в ходе выполнения программы приватизации, находятся компромиссные решения. Однако постоянная, неуклонная привати-

зация госактивов - это элемент государственной стратегии, предполагающей в переход к новой модели экономического роста, когда главная движущая сила - частный бизнес и частные инвестиции являются основой формирования инновационной среды.

ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ ОТЧЕТНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО АВТОНОМНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ И ИХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА

А.А. Яськив, соискатель кафедры бухгалтерского учета

Российского университета кооперации

В условиях реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации, интерес внешних пользователей к бюджетной отчетности автономных учреждений значительно вырос. Автономное учреждение обязано не только отчитываться перед главным распорядителем за эффективное использование средств, выделяемых в рамках субсидий и государственных заданий, но и предоставлять отчетность в налоговые органы. К тому же, обретая большую независимость от государства и выходя за рамки бюджетного процесса Российской Федерации, автономные учреждения получают возможность расширять рынки сбыта оказываемых ими услуг и выполняемых работ, что влечет за собой привлечение большего количества клиентов, также заинтересованных в данных отчетности.

Значительной группой пользователей являются внутренние пользователи отчетности, представленные, прежде всего, в качестве руководства автономного учреждения, заинтересованного в увеличении объема извлекаемой прибыли и оптимизации деятельности. Данная группа пользователей использует бухгалтерскую отчетность как информационную базу для финансового анализа деятельности автономного учреждения.

Для автономных учреждений Министерством финансов Российской Федерации утверждена Инструкция о порядке составления, представления годовой, квартальной бухгалтерской отчетности государственных (муниципальных) бюджетных и автономных учреждений (Приказ от 25.03.2011 г. № 33н).

Основной формой бухгалтерской отчетности автономных учреждений является баланс государственного (муниципального) учреждения (ф. 0503730).

В соответствии с п.14 Инструкции №33н показатели в Балансе отражаются в разрезе видов финансового обеспечения (деятельности) учреждения, а именно:

- деятельность с целевыми средствами, включающая в себя субсидии на иные цели и бюджетные инвестиции (графы 3,7);

- деятельность по оказанию услуг (субсидии на выполнение государственного (муниципального) задания, собственные доходы учреждения, средства по обязательному медицинскому страхованию) (графы 4,8);

- средства во временном распоряжении (графы 5,9).

В соответствии с Единым планом счетов (Приказ Минфина РФ от 01.12.2010г. № 157н) установлены следующие коды видов финансового обеспечения:

- 1 – Бюджетная деятельность;
- 2 – Приносящая доход деятельность;
- 3 – Средства во временном распоряжении;
- 4 – Субсидии на выполнение государственного задания;
- 5 – Субсидия на иные цели;
- 6 – Бюджетные инвестиции;
- 7 – Средства обязательного медицинского страхования;
- 8 – Средства некоммерческих организаций на лицевых счетах;
- 9 – Средства некоммерческих организаций на отдельных лицевых счетах.

Следовательно, группировка информации по счетам бухгалтерского учета автономного учреждения в разрезе видов финансового обеспечения происходит следующим образом:

Таблица 1 – Группировка информации в разрезе видов финансового обеспечения

№ п/п	Наименование графы Баланса (ф. 0503730)	Соответствующие коды видов финансового обеспечения
1.	Деятельность с целевыми средствами (гр. 3,7)	5 – Субсидия на иные цели; 6 – Бюджетные инвестиции;
2.	Деятельность по оказанию услуг (работ) (гр. 4,8)	2 - Приносящая доход деятельность; 4 – Субсидии на выполнение государственного задания; 7 – Средства обязательного медицинского страхования
3.	Средства во временном распоряжении (гр. 5,9)	3 – Средства во временном распоряжении

Следующей формой бухгалтерской отчетности автономных учреждений является Справка по консолидируемым расчетам учреждения (ф. 0503725). Она формируется головным учреждением и его обособленными подразделениями для определения взаимосвязанных показателей, подлежащих исключению при формировании консолидированных форм бухгалтерской отчетности, Справка составляется отдельно по видам финансового обеспечения: собственные доходы учреждения (код вида 2), субсидия на выполнение государственного (муниципального) задания (код вида 4),

субсидии на иные цели (код вида 5), бюджетные инвестиции (код вида 6), и средства по обязательному медицинскому страхованию.

Справка по заключению учреждением счетов бухгалтерского учета отчетного финансового года (ф. 0503710) формируется автономным учреждением (обособленным подразделением) в составе форм годовой отчетности и отражает обороты по счетам бухгалтерского учета, подлежащим в установленном порядке закрытию по завершении отчетного финансового года, в разрезе деятельности с целевыми средствами и деятельности по оказанию услуг (работ).

Далее идет отчет об исполнении учреждением плана его финансово-хозяйственной деятельности (ф.0503737). Он составляется учреждением в разрезе видов финансового обеспечения (деятельности) по состоянию на 1 апреля, 1 июля, 1 октября, 1 января года, следующего за отчетным.

В отчете об исполнении учреждением плана его финансово-хозяйственной деятельности (ф. 0503737) нарастающим итогом отражаются показатели исполнения учреждением (его обособленным подразделением) в отчетном периоде плана финансово-хозяйственной деятельности на текущий (отчетный) финансовый год. При этом показатели исполнения плана отражаются на основании аналитических данных бухгалтерского учета учреждения в разрезе аналитических кодов вида доходов и расходов по следующим разделам: доходы учреждения и источники финансирования дефицита средств учреждения.

Отчет об обязательствах, принятых учреждением (ф. 0503738) составляется и представляется по итогам полугодия, года, а также на иную отчетную дату, установленную учредителем (соответствующим финансовым органом).

Следующая отчетная форма – отчет о финансовых результатах деятельности учреждения (ф. 0503721), являющаяся важнейшим источником информации для анализа доходов и расходов автономных учреждений и содержащая сведения о финансовых результатах деятельности учреждения в разрезе аналитических кодов доходов (поступлений), расходов (выплат) по состоянию на 1 января год, следующего за отчетным. При этом показатели отражаются в отчете в разрезе деятельности с целевыми средствами (графа 4), деятельности по оказанию услуг (работ) (графа 5) и итогового показателя (графа 7, равная сумме показателей по графам 4,5,6). Основным показателем данного отчета является чистый операционный результат, отражающий сумму изменений финансового результата за отчетный период.

В состав бухгалтерской отчетности бюджетных учреждений входит и пояснительная записка к балансу учреждения (ф. 0503760). Пояснительная записка – одна из составляющих форм бухгалтерской отчетности. В ней содержатся сведения о деятельности организации за отчетный период, которые не получили раскрытия в формах отчетности, но могут оказать существенное влияние при оценке данных. Пояснительная записка содер-

жит существенную информацию об организации, ее финансовом положении, сопоставимости данных за отчетный и предшествующий ему годы, методах оценки и существенных статьях бухгалтерской отчетности. Все это позволяет наиболее объективно оценить сложившееся экономическое положение на предприятии, динамику важнейших показателей, провести анализ, построить прогнозы.

Пояснительная записка к балансу государственного (муниципального) учреждения состоит из текстовой части и приложений к ней.

В текстовой части пояснительной записки должна быть отражена следующая информация:

- общие сведения об учреждении;
- сведения об учетной политике;
- законодательные и нормативно-правовые акты, в соответствии с которыми составлена бухгалтерская отчетность;
- результаты мер по повышению эффективности расходования бюджетных средств;
- информация о мероприятиях по организации бюджетного учета в обособленных подразделениях;
- информация об эффективности использования средств федерального бюджета (конкретные результаты) в рамках федеральных целевых программ в разрезе подпрограмм, а также внепрограммной части;
- информация о техническом состоянии, эффективности использования, обеспеченности учреждения и его структурных подразделений основными фондами, основные мероприятия по улучшению состояния и сохранности основных средств, характеристике комплектности, а также сведения о своевременности поступления материальных запасов.
- анализ причин возникновения дебиторской и кредиторской задолженности и отразить количество дебиторов (по нереальной к взысканию задолженности) и количество кредиторов (по просроченной задолженности) с указанием года ее возникновения.

Подробный перечень приложений к Пояснительной записке необходимо составлять и предоставлять только при составлении годовой отчетности учреждения. При составлении квартальной отчетности пояснительная записка имеет упрощенную форму и содержит следующие формы:

- текстовая часть (ф. 0503760);
- сведения о кассовом исполнении плана финансово-хозяйственной деятельности учреждения (ф. 0503782);
- сведения об остатках денежных средств учреждения (ф. 0503779);
- иные сведения, предусмотренные для представления учредителем.

В случае проведения реорганизации (слияния, присоединения, разделения, выделения, преобразования), изменения типа учреждения либо ликвидации учреждения, производимой в соответствии с законодательством Российской Федерации, бухгалтерская отчетность формируется и пред-

ставляется на дату проведения реорганизации (изменения типа) либо ликвидации в следующем составе:

- разделительный (ликвидационный) баланс государственного (муниципального) учреждения (ф. 0503830);
- справка по консолидируемым расчетам учреждения (ф. 0503725);
- справка по заключению учреждением счетов бухгалтерского учета отчетного финансового года (ф. 0503710);
- отчет об исполнении плана учреждения по финансово-хозяйственной деятельности (ф. 0503737);
- отчет о принятых учреждением обязательствах (ф. 0503738);
- отчет о финансовых результатах деятельности учреждения (ф. 0503721);
- пояснительная записка к балансу учреждения (ф. 0503760).

Кроме того, данные, отраженные в отчетности реорганизуемого (преобразуемого) либо ликвидируемого субъекта отчетности, должны быть подтверждены инвентаризацией активов и обязательств.

ТЕХНОЛОГИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ И ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРОДУКТОВ

СОСТОЯНИЕ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА В МЯСНОЙ ОТРАСЛИ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

К.А. Алымбеков, д.т.н., профессор,
проректор по международному сотрудничеству и инновациям
*Кыргызский экономический университет им. М. Рыскулбекова,
Кыргызская Республика*

Кыргызская Республика имеет объективные возможности наращивания производства мяса и мясных продуктов не только для внутреннего потребления, но и для поставки в зарубежные страны. Но из-за несоответствия их качества требованиям международных стандартов многие государственные программы этого направления оставались нереализованными. Например, программа «Экспорт», согласно которой предусматривалась поставка баранины и ягнятины в Турцию, Саудовскую Аравию, Объединенные Арабские Эмираты, конины и жеребятины - в Бельгию, во Францию, мяса яка - в Германию.

Кроме того, наблюдения показывают, что по мере увеличения объемов реализации импортного мяса и мясных продуктов в широком ассортименте, у потребителей формируется культура потребления высококачественного мяса и мясных продуктов. При таком развитии ситуации, если во время не предпринимать меры по обеспечению производства высококачественной продукцией, то уже в ближайшее время отечественная мясная продукция окажется перед угрозой лишения собственного рынка, что может негативно повлиять на состояние агропромышленного сектора экономики и уровень потребления мяса и мясных продуктов.

Вместе с тем, за последнее время в республике резко обострилась проблема защиты потребительского рынка от поступления низкокачественных, фальсифицированных, нелегально произведенных и тем самым опасных для здоровья и жизни населения мясных продуктов.

Для Кыргызстана главным объяснением возникновения такой ситуации служит кризисное состояние мясной отрасли и в целом перерабатывающей промышленности, возникшего в постсоветский период. Однако, на наш взгляд, в числе основных причин такого состояния следует выделить отсутствие в стране отраслевой системы менеджмента качества и то, что на его фоне вопросы формирования и сохранения качества мясных продуктов незаметно перешли в прерогативу частных производителей, предпринимателей и торговцев.

В республике мероприятия по управлению качеством продукции выполняются не по принципам стратегического менеджмента, а по правилам, диктуемым текущими изменениями в общественно-политической и эконо-

мической жизни страны. Работа по созданию системы качества производства наталкивается на многие трудноразрешимые препятствия, в результате чего в республике фактически мало предприятий, которые проявляли бы заинтересованность в ее разработке и внедрении. Очевидно, в данной ситуации определенную роль играет и отсутствие методологических основ управления качеством на принципах системы менеджмента качества.

Анализ показывает, что в системе Кыргызстандарта за последние годы наблюдается тенденция уменьшения количества выданных сертификатов соответствия на мясо и мясные продукты, главным образом в результате проводимых правительством мер по сокращению количества проверок предпринимательских структур, где сосредоточены производство и сбыт этих изделий.

Это объясняется тем, что в течение последних нескольких лет в республике по многим видам продукции и услуг проводилась добровольная сертификация. В результате многие предприятия, выпускающие мясопродукты малыми партиями, стали часто обращаться за получением ветеринарных свидетельств и гигиенических сертификатов, а не сертификатов соответствия, как это требовалось прежде. В связи с переходом системы Кыргызстандарта на подтверждении соответствия по декларациям заявителей, такая тенденция, по-видимому, сохранится. Но есть опасения, что для пищевой продукции подтверждение соответствия по декларациям на основе исключительной добровольности в ближайшее время в части обеспечения качества не даст желаемых результатов. Особенно это касается мяса нетрадиционных убойных животных, других видов мяса, реализуемого в свежем виде на рынках. Поэтому можно считать, что сегодняшние уровни становления и развития частного бизнеса, адаптированность общества к рыночным и потребительским инновациям не позволяют полностью отказаться от сертификации мяса и мясопродуктов, особенно мяса нетрадиционных убойных животных на соответствие требованиям качества и безопасности.

Система менеджмента качества отличается не только поставленной перед ней задачей по максимальному и опережающему удовлетворению потребителей, но и четкостью, своевременностью исполнения, принятия необходимых решений и дальнейшего продвижения по самосовершенствованию на базе стабильно функционирующего производства. Однако мясоперерабатывающие республики находятся сейчас в состоянии нестабильности и неопределенности по ряду причин, в том числе из-за недостатка сырьевой базы. Достаточно отметить, что крупные мясокомбинаты в гг. Бишкек, Ош, Каракол, Балыкчы, Нарын и Талас после акционирования превратились в многопрофильные, выпускающие не только мясные продукты предприятия. Малые и средние предприятия, возникшие в большом количестве, стали часто преобразовываться, меняя объем и ассортимент выпускаемой продукции или вовсе ликвидируются, не успев внедрить системы менеджмента качества.

Система менеджмента качества на базе международных стандартов серии ИСО 9000 версии 2000 г. больше ориентирована на предпринимателей, улучшение удовлетворенности потребителей. Поэтому, создание специальной ее модели в производстве мяса нетрадиционных убойных животных, на примере яков имеет большое значение по следующим важнейшим обстоятельствам: во-первых, производством мяса яков в Республике занимаются только предпринимательские структуры; во-вторых, в товарном обращении мясо яка считается еще новым, по технологиям его обработки и переработки отсутствует необходимая документация, позволяющая с самого начала разработать новые модели системы менеджмента качества; в - третьих, яководческие хозяйства развиваются компактно, только в определенных регионах и в большой степени независимы от влияния государственных или региональных административных структур, не позволяющих активизировать работу по внедрению систем менеджмента качества.

На основе вышеизложенного можно считать, что в управлении качеством мяса и мясных продуктов, в том числе получаемых при убое нетрадиционных видов скота, система менеджмента качества практически не применяется, что указывает на незавидное состояние рассматриваемой проблемы в национальной системе обеспечения качества Кыргызской Республики. Одним из способов устранения этого пробела стало бы внесение некоторых изменений в структуру управления подтверждением соответствия, в частности, постановки задачи по координированию и выполнению роли методического центра, разрабатывающего и внедряющего систему менеджмента качества или его элементов для предприятий страны на основе МС ИСО 9000:2000.

Особенности происхождения сырья, технологических процессов производства, пищевой ценности и потребительских свойств указывают на преимущественное применение обособленной системы менеджмента качества для мяса и мясных продуктов.

Для предприятий, занятых производством мяса, принципы ориентации на потребителя, изучение рынка и борьба за них имеют особое значение. Обусловлено это тем, что у современного потребителя запросы и требования к мясу и мясoproдуктам предъявляются в основном к их качеству, свежести и разнообразию ассортимента. Также увеличивается количество потребителей сторонников кошерного мяса, любителей мяса нетрадиционного убойного скота и диких животных. В связи с появлением новых возможностей биотехнологии, зооинженерии, многие потребители отдают предпочтение свежему парному и остывшему мясу, чем замороженному, вяленному, соленому, сушеному и другим его консервированным видам.

Состояния этого вопроса позволяет констатировать, что в Кыргызской Республике отсутствует какая-либо основа для выполнения такой работы. Причин здесь немало. Их необходимо преодолеть постепенно, в контексте проведения национальной политики качества, с учетом специфики

развития страны в рамках международных и региональных интеграционных процессов.

Вместе с тем многие работы по управлению качеством продукции выполняются на основании Соглашения о сотрудничестве в области стандартизации, сертификации и метрологии между Правительством Российской Федерации и Правительством Кыргызской Республики от 20 мая 1994 г. Отсюда следует, что разработка новых систем менеджмента качества не только для мяса, но и для других пищевых продуктов и продовольственного сырья должна основываться на опыте и достижениях, накопленных в Российской Федерации в этой области.

ФЕРМЕНТАТИВНЫЙ ГИДРОЛИЗ КОЛЛАГЕНСОДЕРЖАЩЕГО РЫБНОГО СЫРЬЯ

С.В. Белоусова, к.т.н., доцент кафедры
инженерно-технологических дисциплин и сервиса,
О.В. Косенко, к.т.н., доцент кафедры
инженерно-технологических дисциплин и сервиса,
А.В. Стриженко, к.т.н., доцент кафедры
инженерно-технологических дисциплин и сервиса
*Краснодарский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации*

Организация и совершенствование технологических процессов переработки рыбы и морепродуктов в продукты пищевого, технического и специального назначения тесно связаны с их анатомией, которая представляет собой часть биологии и изучает закономерности строения организма в связи с его функцией, историей развития и условиями жизни. Знание закономерностей строения организма рыб дает возможность установить и понять биохимические изменения, происходящие в них после вылова, и рационально использовать образующиеся в процессе переработки ресурсы. Применение гистологического (микроструктурного) анализа рыбного сырья в состоянии оказать существенную помощь как в сознательном научно обоснованном управлении отдельными технологическими приемами, так и в интенсификации технологических процессов, обеспечении экологичности производства за счет создания безотходных и малоотходных технологий при максимальном вовлечении побочных продуктов переработки в основное производство.

Известно, что при разделке рыбы частиковых пород образуется около 15% коллагенсодержащего сырья, которое практически не используется в производстве. Нами предложено проводить ферментативную обработку такого сырья, с целью получения белковых пищевых добавок.

Протеолитические ферменты, протеазы, пептид - гидролазы, ферменты класса гидролаз содержатся во всех живых организмах; катализируют

гидролиз пептидных связей в клеточных белках и белках пищи. Протеолитические ферменты делят на пептидазы (экзопептидазы) и протеиназы (эндопептидазы). Пептидазы гидролизуют преимущественно внешние пептидные связи в белках и пептидах, протеиназы - внутренние. В зависимости от особенностей строения активного центра ферменты подразделяют на сериновые, тиоловые (цистеиновые), кислые протеиназы и металлоферменты, содержащие в активном центре атом металла (чаще Zn). К металлоферментам относится большинство известных пептидаз. Протеиназы различают также по субстратной специфичности, т. е. способности гидролизовать связи между определёнными аминокислотными остатками. Установлена последовательность аминокислот в молекулах ряда протеолитических ферментов, а с помощью рентгеноструктурного анализа - и полная пространственная структура нескольких важнейших протеиназ - пепсина, трипсина, химотрипсина. Протеолитические ферменты поджелудочной железы синтезируются в форме неактивных предшественников - проферментов и поэтому не разрушают белков ткани, в которой образовались. Препараты протеолитических ферментов применяют в лабораториях (для установления строения белков и пептидов), в пищевой промышленности и в медицине.

В решении вопроса подбора протеаз в производстве пищевого продукта важное значение имеют их специфичность к определенной пептидной связи гидролизуемого белка, а также активность и стабильность протеаз как функции pH и температуры, присутствие активаторов и ингибиторов, стоимость и возможность приобретения препарата. С учетом этих критериев можно дать оценку пригодности протеазы для каждого конкретного случая их использования в пищевой промышленности. Использование протеолитических ферментов в рыбной отрасли промышленности зависит от некоторых критериев, которыми определяется их выбор. Самое большое значение в выборе протеаз имеет специфичность фермента, но на выбор влияют и другие факторы, такие как оптимум pH, термостабильность, присутствие активаторов и ингибиторов, стоимость фермента, наличие реального производства и возможность его приобретения.

Как правило, для производства белковых гидролизатов из сырья водного происхождения требуется применение ферментов, обладающих широкой специфичностью, что обеспечивает глубокий гидролиз труднодоступных белков упроченной структуры до низкомолекулярных пептидов и аминокислот.

В отличие от химотрипсина, гидролизующего всего 27 % пептидных связей в молекуле коллагена, протеолитические ферменты некоторых актиномицетов расщепляют 70 - 83 % связей.

Показано, что некоторые из них ингибировались плазмой, pH-оптимум и область pH-стабильности находится в широком интервале pH - от 3 до 12, они термостабильны и инактивируются при нагревании до 85 – 90С.

С целью направленного выбора ферментов для модификации коллагенсодержащего сырья применяли следующие отечественные препараты протеолитического действия: протосубтилин Г 10х, коллагеназу, мегатерин Г 10х, протеазу «С», амилопротооризин Г 10х и «Савиназу», характеристика которых дана в главе II. Ферментные препараты выбирали по оптимальному значению рН для проявления их активности, совпадающему с диапазоном рН растворов (7-9) после обработки сырья 0,5 % раствором сульфита натрия.

В качестве субстрата использовали предварительно обработанное коллагенсодержащее сырье. Условия гидролиза (температура и рН) корректировали в соответствии с характеристикой препаратов при идентичной дозировке 60 ед активности на 1 г белка субстрата, обеспечивающей его максимальный гидролиз.

После предварительной обработки коллагенсодержащего сырья в растворе фиксировали: растворимый белок - $2,10 \text{ мг/см}^3$, суммарные пептиды и аминокислоты – 140 мкг/см^3 , тирозин – $0,800 \text{ мкмоль/см}^3$ и редуцирующие вещества – 120 мкг/см^3 . Доля растворенного продукта - 24,5 мас.% сырья. Навески ферментных препаратов предварительно растворяли в минимальном объеме воды.

Ферментативный гидролиз в течение 6 ч приводит к значительному растворению обработанного сырья – с 24,5 до 64,1 мас.%, например, для коллагеназы. При действии протосубтилина Г 10х, мегатерина Г 10х и амилопротооризина Г 10х эта величина возрастает еще на 10-13 %.

Максимальная растворимость коллагенсодержащего сырья отмечена при использовании «Савиназы» (80,6 %) и протеазы «С» (82,7). Данный показатель имеет важное значение при массовой промышленной переработке коллагена с целью более полной утилизации сырья.

После действия коллагеназы и амилопротооризина Г 10х отмечены самые низкие показатели – не более $6,08 \text{ мг/см}^3$. Применение мегатерина и протосубтилина Г 10х и протеазы «С» на 25-30 % повышает указанный показатель. Массовая доля растворимого белка увеличилась в 5 раз по сравнению с исходным значением и составила к концу гидролиза $10,40 \text{ мг/см}^3$ при действии препарата «Савиназа» и превышает аналогичные показатели для всех остальных препаратов.

При определении протеолитической активности (ПС) на казеинате натрия ферментного препарата «Савиназы» выявлено, что он гидролизует белковый субстрат в широком диапазоне рН 6 - 12. Максимум активности препарата находится в щелочной зоне. При рН 10 и температуре 30 °С ПС составила 78 ед/г препарата. Более низкую активность ферментный препарат проявляет в нейтральной зоне рН 6 – 8 (от 23 до 58% ПС от максимальной), что находится в области его изоэлектрической точки. Таким образом, установленные особенности определяют предпочтительные условия активного действия препарата на белковые субстраты.

Известно, что повышение температуры на 10°C приводит к ускорению ферментативных реакций в 2 раза. Экспериментально установлено, что при увеличении температуры среды с 30 до 40°C активность ферментов исследуемого препарата повышается с 78 до 245 ед/г, т.е. более, чем в 3 раза. Данное явление возможно объяснить гетерогенностью протеолитического комплекса и синергизмом их воздействия на субстрат. Максимальная активность препарата «Савиназы» проявляется при 50°C и составляет 594 ед/г. При дальнейшем увеличении температуры до 60°C активность препарата падает почти вдвое, а температура 70 °C приводит практически к инаktivации препарата (остаточная активность – 45 ед/г). В области температур, лежащих ниже уровня 30°C, препарат практически нацело теряет каталитические свойства (остаточная активность - 22 ед/г, что составляет менее 4 % от максимальной). Полученные данные вполне информативны в определении термических режимов практического использования препарата.

Как свидетельствуют результаты исследований, с повышением гидромодуля обработки массовая доля нерастворимого белка плавно уменьшается с 85,6 до 28,1 мас.%. При последующем гидролизе его количество также понижается в исследуемом диапазоне гидромодулей. Гидромодуль 1:20 обеспечивает достаточно высокую степень растворимости гидролизованного коллагенсодержащего сырья – его остаточное количество не превышает 9,8 мас.%. Дальнейшее повышение гидромодуля до верхнего значения 1:80 не приводит к существенному приросту этого показателя. Массовая доля нерастворимого белка после гидролиза уменьшилась всего на 1,5 мас.% и составила 8,3 мас.%.

Таким образом, гидролизаты, полученные в разных условиях отличались разным соотношением продуктов реакции, что предполагает разную степень интенсивности развития реакции меланоидинообразования.

Так, например, значения растворимого белка растут только до определенного гидромодуля – с 3,00 мг/см³ для 1:5 и до 11,40 мг/см³ для гидромодуля 1:40. Обработка сырья при гидромодуле 1:80 значительно снижает массовую долю растворимого белка до 9,52 мг/см³. Следовательно, около 17 % растворимого белка деградирует до более низкомолекулярных продуктов – более активных агентов реакции. При последующем ферментативном гидролизе влияние гидромодуля носит обычный характер – массовая доля растворимого белка повышается пропорционально увеличению гидромодуля с 10,20 до 13,40 мг/см³.

Для определения молекулярной массы белковых компонентов коллагенового гидролизата применяли метод гель-фильтрации. Для его проведения использовали сефадекс G-100 (средний, диаметр частиц 40-120 мкм) с пределами фракционирования 4 000-150 000 Да.

Колонку размерами 46,0×1,9 см заполняли сефадексом, обработанным 0,02 М универсальным буфером с pH 7,0. Наносили на нее 1,5 см³ раствора (7 мг/см³) коллагенового гидролизата и элюировали тем же 0,02 универсальным буфером (pH 7,0) со скоростью 12 см³/ч. Собирали фракции по

3 см³ и затем определяли в них содержание белка спектрофотометрически на СФ-46 при 280 нм. Для определения молекулярной массы фракций коллагенового гидролизата колонку с сефадексом предварительно прокалибровывали в тех же условиях при помощи нескольких чистых (маркерных) белков с известной молекулярной массой (таблица 2). Калибровочную кривую строили, используя линейную зависимость между логарифмом молекулярной массы и объемом элюата V_e , вышедшего с колонки.

Водорастворимая фракция коллагенового гидролизата выходит с колонки в объеме $V_e = 72$ см³ ($\lg M = 2,845$), что значительно ниже объема элюции для маркерного белка лизоцима ($V_e = 54$ см³) с наименьшей молекулярной массой – 13 930 Да. Следовательно, в коллагеновом гидролизате отсутствуют белковые фракции с молекулярной массой выше 13 930 Да. Ориентировочная масса продуктов гидролиза находится ниже уровня 10 000 Да, определяемого методом гель-фильтрации на сефадексе G-100 маркерными белками.

В связи с отсутствием маркерных белков в исследуемом диапазоне от 10 000 до 5 000. Да поиск фракции водорастворимого белка осуществляли при помощи пористых мембран марок УПМ-100 и УАМ-50 на лабораторной ультрафильтрационной установке (ЗАО НПО «Техкон»). Схема включает в себя саму установку с 5 %- ным раствором коллагенового гидролизата, помещенную для его постоянного перемешивания на магнитную мешалку

Для эффективного разделения белкового раствора в верхнюю часть установки под давлением подается сжатый воздух. Продукты гидролиза проходят через пористые мембраны, поочередно сменяемые в зависимости от желаемой молекулярной массы ультрафильтрата в нижнюю часть установки и собираются в приемную емкость. В полученных ультрафильтратах определяли ряд биохимических показателей, позволяющих оценить распределение продуктов гидролиза по молекулярной массе.

Как показали результаты исследований в коллагеновом гидролизате присутствуют низкомолекулярные белки с массой в диапазоне 5 000 - 10 000 Да. Их массовая доля оценивается как разница в показаниях для фракций 0-10 000 и 0-5 000 Да (5,64 минус 4,21) и составляет 1,43 мг/см³. Эта фракция дала также положительную реакцию на нингидриновую реакцию (2059 мкг/см³), тирозин (1,875 мкмоль/см³) и редуцирующие вещества (543 мкг/см³). Однако основная доля продуктов гидролиза сосредоточена в более низкомолекулярной фракции с массой менее 5 000 Да, соответствующей по существующей классификации фракции пептидов. Массовая доля всех исследуемых показателей находится в ней на уровне более 70 % от аналогичных значений во фракции 0-10 000 Да.

Определение молекулярной массы водорастворимых белковых фракций коллагенового гидролизата проводили на сефадексе G-25 (средний, диаметр частиц 50-150 мкм), позволяющим устанавливать ее в пределах фракционирования 1 000-5 000 Да. Условия проведения гель-фильтрации оставались неизменными. По результатам определения белка во фракциях строили профиль элюции (рис. 4.3). Во всех фракциях помимо белка нахо-

дили содержание низкомолекулярных веществ нингидриновым методом, тирозин и РВ, а также количественное распределение белковых фракций.

Как показали результаты гель-фильтрации раствора коллагенового гидролизата через сефадекс G-25, белок обнаруживается в виде двух не-больших пиков практически в первых же фракциях. Массовая доля белка во фракциях № 1-8 ($V_e = 3-24 \text{ см}^3$) имеет достаточно высокие значения и составляет 0,12-0,18 мг/см³ (кривая 1).

Основная масса продукта выходила с колонки в виде максимального пика белка объемом 27 см³ элюата (фракция № 9, по 3 см³ элюата). Массовая доля белка в этой фракции зарегистрирована на уровне 0,66 мг/см³, что в 3-4 раза выше его содержания в остальных исследуемых фракциях.

Нами разработаны и успешно используются полноценные белковые добавки и продукты, приготовленные на основе коллагенового гидролизата и растительного сырья. Увеличение потребности в белковых продуктах на перспективу и необходимость обеспечения рационального питания привели к возникновению и быстрому развитию качественно новых направлений в производстве пищи. Это направление включает получение комбинированных и искусственных продуктов на основе значительных потенциальных ресурсов пищевого белка, не используемого совершенно или используемого крайне нерационально, с учетом строжайшей экономии высокоценных природных и модифицированных животных белков.

Комбинирование белковых добавок животного происхождения с коллагеновым ферментативным гидролизатом позволяет обогатить конечные продукты пептидами и аминокислотами и сократить расход животных белков в рецептурах консервов и колбасных изделий.

ТОВАРОВЕДЧЕСКАЯ И САНИТАРНАЯ ОЦЕНКА КАЧЕСТВА МЯСА ЦЫПЛЯТ-БРОЙЛЕРОВ, ПОЛУЧАВШИХ В РАЦИОНЕ КОРМОВУЮ СЕРУ

А.З. Каримова, к.б.н., доцент кафедры
товароведения и технологии общественного питания,

Е.Ю. Тарасова, к.б.н., доцент кафедры
товароведения и технологии общественного питания,

Б.Х. Габитов, доцент кафедры товароведения и технологии
общественного питания

*Казанский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации*

Мясная продуктивность, которая определяется количеством и качеством получаемого мяса и жира, зависит от вида, породы, пола, возраста и упитанности убойного животного, а также от способа его кормления и содержания. Показателями мясной продуктивности являются живая и убойная масса животно-

го и его убойный выход. Показателями санитарной оценки мясных продуктов - комплекс методов определения доброкачественности мяса.

Основной целью исследований явилось: дать оценку качества мяса цыплят-бройлеров при вскармливании им в рационе кормовой серы, как отдельно (первая серия опытов), так и в комплексе с БАД (вторая серия опытов).

Цыплята-бройлеры массой в среднем 38 г перед началом опыта за период откорма были достигнуты массы от 1770 до 1890 г в опытных группах (получавших добавку), от 1700 до 1710 г в контрольной группе. Прирост составил соответственно 3,51-10,53%.

При изучении мясной продуктивности учитывали живую и убойную массу, выход каждой тушки, субпродуктов. Результаты исследований показали, что мясная продуктивность была более высокой в опытных группах. Так, убойная масса в опытных группах превышала контрольные показатели на 8,06-13,34% , выход тушки на 7,5-10,66%, выход субпродуктов (печень, почки, легкие, сердце, мышечный желудок) на 4,12-24,75%.

Потребительские свойства и ценность мясных продуктов определяется как биологическими достоинствами, так и органолептическими показателями.

Органолептические показатели мяса птиц подопытных и контрольных групп были одинаковыми.

Через 24 часа с момента убоя, тушки птицы имели сухую корочку подсыхания, беловато-желтого цвета, мышцы были плотные, упругой консистенции, на разрезе слегка влажные, грудные – бело-розового, ножные – красного цвета, характерного для данного вида птицы; запах с поверхности и в глубине разреза специфический, свойственный свежему мясу. Подкожный и внутренний жир бройлеров, как с включением в рационы добавок, так и без их применения был бледно-желтого цвета, без посторонних запахов и привкусов, прозрачный в расплавленном состоянии.

При проведении пробы варки бульон был прозрачный, ароматный. На поверхности бульона жир собирался в виде крупных капель.

Ветеринарно-санитарная оценка внутренних органов показала, что все органы были нормального цвета и величины, без каких-либо патологических изменений. Органы, относящиеся к субпродуктам (печень, сердце, легкие, почки, мышечный желудок, внутренний жир) в сумме превышали контрольные показатели в среднем на 13,48-24,75 % .

Проведенные исследования показали, что по органолептическим характеристикам мясо бройлеров опытных групп отвечало требованиям стандарта и не отличалось от тушек контрольной группы.

Таким образом, тушки бройлеров всех групп согласно Правилам ветеринарного осмотра убойных животных и ветеринарно-санитарной экспертизы мяса и мясных продуктов признаны доброкачественными в санитарном отношении и выпущены в реализацию без ограничений.

Действующими ГОСТами 7269-79, 23392-78 и Правилами ветеринарного осмотра убойных животных и санитарной экспертизы мяса и мяс-

ных продуктов регламентирован комплексный метод определения доброкачественности мяса.

Этот комплекс, помимо органолептического исследования с пробой варки, включает следующие определения: 1.бактериоскопия мазков-отпечатков мышечной ткани; 2.определение продуктов первичного распада белков; 3. определение аминокислотного азота; 4.реакция на пероксидазу.

Качество птицеводческой продукции зависит от многих факторов. На общее количество бактерий, на тушках птицы влияет степень обсеменения микроорганизмами оборудования убойных цехов и рук рабочих.

Исследования бактериальной обсемененности мышечной ткани свидетельствовали о доброкачественности мяса подопытных и контрольных цыплят. При микроскопии мазков-отпечатков мышц, как в контрольной, так и в опытных группах выявлены единичные микроорганизмы. Во всех случаях наблюдалось плохое окрашивание мазков.

Величина pH красных и белых мышц отличались, но была в пределах нормы. Величина pH красных мышц колебалась от 6,0 до 6,2 в первой серии, от 5,9 до 6,2 во второй серии. Величина pH белых мышц от 5,7 до 5,8 в первой и 5,7 до 5,9 во второй серии. В среднем величина pH находилась в допустимых пределах для созревшего, свежего мяса, что способствовало его хорошему санитарному состоянию.

В мышечной ткани животных содержатся различные ферменты, в том числе и пероксидаза. Активность ее в мясе проявляется при слабокислой реакции среды, сохраняющейся только в доброкачественном мясе. Поэтому определение активности мышечной пероксидазы является одним из важных показателей санитарной оценки качества мяса.

Пероксидаза в мышечной ткани подопытных и контрольных цыплят, как показали результаты исследования, была одинаково высокоактивной.

При снижении доброкачественности мяса его белки разлагаются с образованием низкомолекулярных аминокислот и аммиачных оснований. Накопление в мышечной ткани аминокислот и аммиака является постоянным и наиболее характерным признаком снижения доброкачественности мяса. Как показали результаты исследований, количество аминокислотного азота в мышечной ткани подопытных и контрольных цыплят было в пределах 1,03-1,17 мг.

Таким образом, можно сделать вывод, что использование кормовой серы и в течение всего периода выращивания птицы, не оказывало отрицательного влияния на биохимические и бактериологические показатели мяса, что позволяет выпускать его в реализацию на общих основаниях.

Одним из основных критериев оценки качества сырья и пищевых продуктов являются показатели пищевой ценности, включающие содержание в продукции основных пищевых веществ (белков, жиров, углеводов, витаминов, макро- и микроэлементов) и энергетическая ценность продукции.

Химический анализ мяса бройлеров проводился после контрольного убоя, белой и красной мышечной ткани отдельно.

Нами были выявлены различия в химическом составе мяса между группами. Анализ данных, показал, что в контрольной группе отмечено большее содержание влаги, как в белом, так и в красном мясе, этот показатель составил -73,87-75,21%, и меньшее содержание минеральных веществ -1,13-1,20%, жира 2,77-3,43% и белка 20,05-22,23%. Калорийность мяса составило в 114-116 ккал.

Белое мясо от цыплят, в состав рациона которых входила кормовая сера в дозе 0,05 г/кг, содержало в первой серии на 1,66-3,19% больше белка, на 6,50-10,83 % жира и на 2,65-3,54 % минеральных веществ, чем мясо от интактных цыплят. Химический состав мяса цыплят второй серии превосходил таковой контрольных по белку на 0,61-1,05 %, жиру - на 2,56-9,52%, и содержанию минеральных веществ - на 3,42-4,27 %.

Различия между подопытными группами отмечены и в красном мясе. Так, содержание белка в мясе бройлеров первой серии превышало данный показатель контрольной группы на 0,65-1,05 %, жира - на 8,75-10,79 %, минеральных веществ - на 2,50-8,33 %; а во второй серии опытных групп на 1,39-1,68 %, 1,15-6,61 %, 4,88-8,13 % соответственно.

Следует отметить, что показатели химического состава мяса цыплят второй серии опытных групп, выращиваемых с использованием кормовой серы и витаминно-минеральной добавкой БР, по большинству контролируемых показателей превосходят мясо цыплят первой серии, получавших в рацион только кормовую серу.

Таким образом, по мере уменьшения воды в мышечной ткани и увеличения жира и белков возрастает его калорийность. Энергетическая ценность белого мяса подопытных и контрольных бройлеров составляла в первой серии от 116,91 до 121,46 ккал на 100 г мышечной ткани, а в красной - от 114,22 до 118,39 ккал. Во второй серии эти показатели составили соответственно 119,16-122,19 ккал и 115,21-118,75 ккал.

Исходя из вышеизложенного, можно заключить, что мясо цыплят-бройлеров опытных групп, в состав корма которых входила кормовая сера по комплексу питательных веществ является полноценным в пищевом отношении. Такое мясо является хорошим сырьем для изготовления продуктов питания.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА КАЧЕСТВА РЫБНЫХ КОНСЕРВОВ ОТЕЧЕСТВЕННОГО И ЗАРУБЕЖНОГО ПРОИЗВОДСТВА

А.А. Квасницкая, к.т.н., доцент,

доцент кафедры товароведения и экспертизы товаров

Калининградский филиал Российского университета кооперации

В 2012 г в России произведено 531,3 млн. усл. банок рыбных консервов, на 7 % меньше, чем 2011 г. В структуре объема производства в отрасли натуральные рыбные консервы составляют 40%, рыбные консервы в томатном соусе-18%, в масле 36,7%. За последние пять лет экспорт рыб-

ных консервов и пресервов из России значительно сократился, а показатель импорта указанной продукции в Россию увеличился на 14%. Ведущими импортерами рыбных консервов были Украина, Латвия и Беларусь. Так экспорт готовой продукции и рыбной консервации по данным Аналитического центра информационного агентства по рыболовству объем продукции от Латвии составил 39, % от общего объема, Украины-27%, Китая-20%. Причем импорт рыбной консервации из Латвии увеличился за последний год на 12,9%. Это должно беспокоить отечественных производителей. Больше всего рыбных консервов производит Северо-западный округ (около 51%), в который входит Калинин градская область.

Целью данной статьи явилась сравнительная оценка качества рыбных консервов импортного и отечественного производства, а также изыскание резервов для увеличения потребительского спроса на отечественную продукцию.

Базой для проведения исследований явился магазин ООО «Кооператор» Багратионовского райпотребсоюза Калининградской области. Ассортимент рыбных консервов в магазине «Кооператор» представлен в 40 наименованиями, производимыми предприятиями России, в т.ч. Калининградской области, Украины, Латвии, Литвы, Таиланда и др. С целью выявления наиболее популярного ассортимента в магазине проведен опрос покупателей. По видовому составу наиболее популярны у местного населения консервы рыбные бланшированные в томатном соусе (32%) , бланшированные в масле(28%), рыбоовощные (15 %), далее идут консервы с добавлением масла (15%) и натуральные (7%) . Установлено, что наибольшим спросом пользуются рыбные консервы следующих производителей: ООО «Креон» и ООО Рыбокомбинат «За Родину», ООО «Роскон» г. Пионерский (Калининградская обл.), SIA «Gamma A» (Латвия), ООО «Аквамарин» (Украина).

На основании вышеприведенных обобщенных данных для проведения сравнительной экспертизы качества выбраны следующие виды консервов: «Сардина атлантическая бланшированная в масле», «Скумбрия атлантическая в томатном соусе» и «Сардина атлантическая в томатном соусе», следующих заводов-изготовителей: ООО «Креон» Россия, ООО РК «За Родину» Россия, ООО «Аквамарин» Украина и SIA «Gamma A» Латвия.

Маркировка всех исследованных рыбных консервов отвечают требованиям ГОСТ Р 51074-2003 «Продукты пищевые. Информация для потребителя. Общие требования». Отбор проб проводили по ГОСТ 8756.0-70 «Продукты пищевые консервированные. Отбор проб и подготовка их к испытанию». Определения органолептических показателей, массы нетто и массовой доли составных частей осуществляли по ГОСТ 26664-85 «Консервы и пресервы из рыбы и морепродуктов. Методы определения органолептических показателей, массы нетто и массовой доли составных частей». В дегустационной комиссии участвовали 5 человек-работников рознично-

го торгового предприятия и два представителя от РУКа. Для достоверности органолептической оценки брали по 3 банки каждого вида консервов.

Сравнительное исследование качества консервов по органолептическим показателям проведено на основании ГОСТ 16978-99 « Консервы рыбные в томатном соусе» и ГОСТ 7454-90«Консервы рыбные. Рыба в масле (бланшированная, подсушенная или подвяленная)».

Комплексный показатель качества по органолептическим показателям рассчитывался с учетом коэффициентов весомости по формуле 1:

$$П_k = \sum (K_b \times B) (1) ,$$

где P_k – комплексный показатель, K_b – коэффициент весомости, B - баллы.

Органолептическая оценка качества представлены в таблицах 1 и 2.

Таблица 1 - Органолептическая оценка качества консервов «Сардина бланшированная в масле»

Изготовитель	Показатели (Коэффициенты весомости показателей)						
	Вкус, запах (0,3)	Консистенция мяса рыбы (0,2)	Состояние рыбы и заливки (0,2)	Цвет мяса (0,1)	Характеристика разделки (0,1)	Порядок укладывания (0,1)	Общая оценка, балл (1,0)
ООО «Акварин»/Украина	3/0,9	3/0,6	3/0,6	4/0,4	4/0,4	3/0,3	3,2
SIA «Gamma A»/ Латвия	5/1,5	5/1	5/1	5/0,5	5/0,5	5/0,5	5,0
ООО «Креон»/Россия	4,0/1,2	4/0,8	4/0,8	4/0,4	4/0,4	4/0,4	4,0
ООО Рыбокомбинат «За Родину»/Россия	5/1,5	4,5/0,9	4/0,8	5/0,5	4/0,4	4/0,4	4,5

Из таблицы 1 следует, что лучшими вкусовыми свойствами обладает «Сардина, бланшированная в масле» латвийских производителей, ей несколько уступают отечественные изготовители (на 1,0-0,5 балла) за счет менее выраженных вкуса, запаха и консистенции. Продукция Украины оценена на 3,2 балла.

Сравнительная дегустация консервов в масле из сардины и скумбрии в томатном соусе доказала, что украинские консервы не дотягивают до хорошей оценки 0,3-0,4 балла из-за весьма удовлетворительной разделки и укладки рыбы в банки. Отличными вкусовыми свойствами опять отличаются консервы, произведенные в Латвии фирмой «SIA Gamma A», Отечественные консервы получили в среднем 4,1 балла. Однако все ис-

следованные нами образцы консервов по органолептическим показателям соответствовали нормативным требованиям.

Таблица 2 - Органолептическая оценка качества консервов в томатном соусе»

Изготовитель/ Страна происхождения	Показатели (Коэффициенты весомости показателей)						
	Вкус, Запах (0,3)	Консистенция мяса рыбы и костей (0,2)	Состояние рыбы и соуса (0,2)	Цвет соуса (0,1)	Характеристика разделки (0,1)	Порядок укладки (0,1)	Общая оценка, балл (1,0)
Скумбрия бланшированная в томатном соусе							
ООО «Аквамарин»/ Украина	4/1,2	4/0,8	3/0,6	4/0,4	3/0,3	3/0,3	3,6
SIA «Gamma A»/ Латвия	5/1,5	5/1,0	5/1,0	5/0,5	5/0,5	5/0,5	5,0
ООО «Креон»/ Россия	4/1,2	4/0,8	3/0,6	4/0,4	3/0,3	4/0,4	3,7
ООО Рыбокомбинат «За Родину»/ Россия	4/1,2	4,5/0,9	4/0,8	4/0,4	4/0,4	4/0,4	4,1
Сардина бланшированная в томатном соусе							
ООО «Аквамарин»/ Украина	4/1,2	4/0,8	3/0,6	4/0,4	3/0,3	4/0,4	3,7
SIA «Gamma A»/ Латвия	5/1,5	5/1,0	5/1,0	5/0,5	5/0,5	5/0,5	5,0
ООО «Креон»/ Россия	4 /1,2	5/1,0	5/1,0	4/0,4	3/0,3	4/0,4	4,3
ООО Рыбокомбинат «За Родину»/ Россия	5/1,5	4,5/0,9	4/0,8	4/0,4	4/0,4	4/0,4	4,4

Массовую долю составных частей в консервах на соответствие нормативным требованиям определяли по ГОСТ 26664 -85 «Консервы и пресервы из рыбы и морепродуктов. Метод определения органолептических показателей, массы нетто и массовой доли составных частей». Результаты определения массы нетто консервов, массовой доли составных частей в рыбных консервах доказали, что все консервы соответствуют требованиям российских стандартов.

Проведен расчет показателя конкурентоспособности консервов комплексным методом с учетом качественных (органолептических), маркетинговых и экономических (ценовых) показателей по формуле 2.

$$K_{\text{ком}} = G_H \sum K_i g_i (2);$$

где $K_{\text{ком}}$ - комплексный показатель уровня конкурентоспособности;

G_H - индекс нормативно-производственных показателей;
 K_j -единичный показатель конкурентоспособности по j -параметру;
 g_i - коэффициент значимости i -го показателя конкурентоспособности товара.

При дифференциальном методе оценки конкурентоспособности осуществляется сравнение единичных показателей оцениваемой продукции с единичными показателями продукции фирмы, принятой за эталон. Относительные показатели вычисляются по формуле:

$$K = P_i / P_{\text{э}}; (3)$$

где K -уровень конкурентоспособности по единичному i показателю;

P_i - значение i параметра оцениваемого товара;

$P_{\text{э}}$ - значение параметра товара конкурента (товара-эталона)

За эталон при оценке конкурентоспособности взяты образцы рыбных консервов фирмы SIA «Gamma A»(Латвия), отличившиеся лучшими органолептическими свойствами.

Конкурентоспособность товаров и услуг - основной фактор качества жизни. Конкурентоспособность товара показывает степень его притягательности для совершающего реальную покупку потребителя. С позиции субъекта хозяйственной деятельности: конкурентоспособность товара - это способность товара обеспечивать коммерческий успех в условиях конкуренции.

Таблица 3- Расчет уровня конкурентоспособности рыбных консервов с учетом коэффициентов их значимости

Наименование Производителей консервов	Органо- лептиче- ские по- казатели, балл	Марке- тинго- вые по- казате- ли, балл	Стои- мостные показа- тели, балл	Сум- ма бал- лов	К-коэфф-иент конкуренто- способности,% $K = \frac{P_i}{P_{\text{э}}} 100$
Скумбрия в томатном соусе					
SIA Gamma A(Латвия)	0,50	0,20	0,30	1,00	100
ООО «Акварин»Украина	0,38	0,16	0,30	0,84	84
ООО «Креон» Россия	0,37	0,18	0,28	0,83	83
ООО «РК «За Родину»	0,41	0,2	0,30	0,91	91
Сардина в томатном соусе					
SIA Gamma A(Латвия)	0,50	0,20	0,30	1,00	100
ООО «Акварин» Украина	0,36	0,16	0,34	0,86	86
ООО «Креон» Россия	0,37	0,18	0,32	0,87	87
ООО «РК «За Родину»	0,44	0,2	0,3	0,94	94
Сардина бланшированная в масле					
SIA Gamma A(Латвия)	0,50	0,20	0,30	1,00	100
ООО «Акварин»Украина	0,31	0,16	0,33	0,80	80
ООО «Кроен»Россия	0,39	0,16	0,36	0,93	93
ООО «РК «За Родину»	0,45	0,2	0,3	0,95	95

Расчет уровня конкурентоспособности проводили с учетом их коэффициентов значимости: органолептическая оценка имела коэффициент значимости - 0,5, маркетинговых - 0,2, экономических (ценовых) - 0,3. Результаты расчета уровня конкурентоспособности рыбных консервов приведены в таблице 3.

Таким образом, из представленных расчетов следует, что самый низкий уровень конкурентоспособности имели консервы ООО «Акварин» (Украина)- 80-86% . Консервы ООО Рыбокомбината «За Родину» приближались по конкурентоспособности к эталонным консервам латвийской фирмы «SIA «Gamma A», их уровень конкурентоспособности был всего на 4-9 % ниже. Вероятно, чтобы лидировать на нашем российском рынке и быть конкурентоспособными, латвийские производители значительно улучшили качество продукции, в том числе дизайн упаковки (применение красочно оформленных литографированных консервных банок с ключиком).

Для того чтобы российским производителям рыбных консервов быть востребованы на мировом рынке и стать конкурентоспособными, необходимо

- повысить качество выпускаемых консервов за счет использования высококачественного рыбного сырья и вспомогательных материалов (томатной пасты, масла), а также внесения разнообразных пряностей и добавок;
- улучшать внешний вид тары, при этом использовать литографированные красочно оформленные банки с легко вскрываемой крышкой, новые виды тары.
- разработать широкий ассортимент новых видов консервов, обладающих деликатесными свойствами.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПРОЧНОСТЬ ГЕОТЕКСТИЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Е.В. Кириченко, ассистент кафедры экспертизы и таможенного дела

Высшее учебное заведение Укоопсоюза

«Полтавский университет экономики и торговли», Украина

При строительстве различных инженерных сооружений может потребоваться наличие одной или нескольких функций геотекстиля, таких как фильтрация, защита, армирование, разделение и контроль эрозии поверхности. Функциональные свойства для каждой из них характеризуются показателями, такими как прочность на растяжение и водопроницаемость. Оценка прочности с использованием геотекстильных материалов требует изучения влияния времени на функциональные свойства.

Долговечность геотекстиля определяют ускоренное влияние атмосферных условий, сырьевой состав, отсутствие в составе материалов вторичной переработки, условия применения, сопротивление внутреннему

гидролизу, окислению, микробиологическое сопротивление, загрязнение почвы, химический распад, контакт с твердыми или жидкими отходами, сточными водами или газами, ожидаемая химическая или тепловая среда, повторяющиеся нагрузки. Поэтому основная задача исследования геотекстильных материалов заключается в оценке эволюции их функциональных свойств в течение всего срока службы сооружений.

В первую очередь, прочность геотекстиля зависит от полимерной композиции и микроструктуры полимера. Полимеры, используемые в производстве геотекстильных материалов, как правило, термопластичные материалы, которые могут быть аморфными или полукристаллическими. Ориентация полимеров путем механической обработки приводит к увеличению прочностных свойств. Кроме этого, долговечность геотекстильных материалов может также зависеть от диаметра волокна, так некоторые факторы деградации (окисление и УФ-облучение) зависят от площади поверхности.

Все факторы, влияющие на прочность геотекстиля, можно разделить на те, которые действуют на материал над землей, и те, что под землей.

Геотекстильные материалы в среде над землей подвергаются старению в следствии влияния ультрафиолетовых (УФ) лучей, тепла и кислорода, при участии других климатических факторов, таких как влажность, дождь, озон, наличие оксидов азота и серы, загрязнений воздуха и пыли, содержащихся жидкостей. Необходимость либо краткосрочной, либо долгосрочной устойчивости к атмосферным факторам зависит от конкретного применения. В большинстве случаев геотекстиль воздействует с УФ-излучением только в течение ограниченного времени во время хранения, транспортировки и монтажа, а впоследствии защищен слоем почвы.

Энергии ультрафиолетового излучения достаточно, чтобы инициировать разрыв связей в полимере, что приводит к последующей рекомбинации с помощью, например, кислорода в воздухе, или может инициировать более сложную цепную реакцию. Добавки повышают устойчивость к ультрафиолетовому излучению в различных формах, наиболее часто используемой является углеродная сажа. Фото-окисление может нарушить химические связи (СС или СН) полимерных цепей, и для каждого типа полимера инициируют реакцию при длине волны около 325 нм для полиэстера и 370 нм для полипропилена.

Скорость окисления полимера зависит от того, сколько и какого типа антиоксидант присутствует изначально, с какой скоростью он используется, насколько хорошо он распространяется внутри полимера, и как быстро он может вымываться потоком жидкости.

Под землей основными факторами, влияющими на прочность геотекстильных материалов, являются: распределение размера частиц почвы; кислотность/щелочность (рН); присутствие кислорода; содержание влаги; температура и наличие микроорганизмов.

Еще на ранней стадии развития геотекстиля было признано, что при нормальной рабочей температуре и растягивающих нагрузках, полимеры подвергаются ползучести. Ползучесть рассматривается тогда, когда геотекстиль должен выполнять армирующие функции в долгосрочной перспективе, или в арматуре над мягкой основой. При высоких нагрузках ползучесть в конечном итоге приводит к разрыву. На микроскопическом уровне, нагрузка приложена к полимеру, приводит к растягиванию или перестраиванию длинных цепей молекул. Перегруппировка происходит в аморфных областях, в то время как кристаллические остаются относительно стабильными под нагрузкой.

В таких полимерах, как полиэтилен и полипропилен ползучесть происходит более быстро и более чувствительна к температуре, чем в таких, как полиэстер. В ориентированных полимеров важную роль играют узлы молекул, которые связывают кристаллиты через аморфные области. Так, в полиэстере нагрузки могут вызвать изменение расположения боковых ответвлений в молекуле, в результате чего происходит временное снижение осевого модуля упругости. Эти процессы перегруппировки продолжаются под совокупным воздействием нагрузки и термической активации.

Под действием большинства факторов происходят изменения в структуре полимера, которые могут быть результатом окисления, разрыва цепи, сшивания, набухания или растворения полимеров, улетучивания или извлечения ингредиентов полимерного соединения, или увеличения кристалличности полимера. Так, химическая деструкция полимеров происходит в результате протекания различных процессов, включающих окисление и гидролиз, в зависимости от типа полимера и от кислотности или щелочности почвы.

В основном почвы представлены суглинками с примесью органических веществ от твердой до текучей консистенции, с остатками растений и прослойками слабозаторфованой почвы; песками крупными средней плотности, насыщенными водой; жорствяно-щебнистые почвы с суглинистым заполнителем; гранитами среднезернистыми, средней прочности, трещиноватыми. Верхний слой почвы обычно имеет pH 5,5-7 (кислая почва), но в анаэробных условиях торф или почва, которые пострадали от кислотных дождей имеет pH около 4. Атмосферный углекислый газ обычно приводит к повышенной кислотности на поверхности. Известняк или мел почвы могут иметь pH 8-8,5. Геологические отложения имеют широкий диапазон pH от 2 до 10. К гидролизу являются чувствительными полиэфирные и полиамидные волокна.

Щелочной гидролиз полиэфирных волокон происходит в почвах при pH свыше 10, особенно в присутствии кальция, поэтому с осторожностью следует применять сложные полиэфиры в течение длительного времени при pH выше 9. Внутренний гидролиз происходит в водных растворах или влажной почве при всех значениях pH и проходит по всему поперечному сечению волокна. Гидролиз протекает очень медленно, так что на процесс мало влияет температура почвы, хотя он может быть ускорен наличием

кислот. Также чувствительность к гидролизу может быть уменьшена путем выбора полиэфира с достаточно высокой молекулярной массой и с ограниченным ветвлением, который характеризуется наличием малого количества карбоксильных групп.

Материалы, изготовленные из минеральных волокон, менее устойчивы к воздействию агрессивных сред (например, материалы из стекловолокна теряют около 30% первоначальной прочности при действии известкового молока в течение семи суток).

Длинные цепи термопластов, используемых в геотекстиле, как правило, устойчивы к воздействию микробов. Однако, низкомолекулярные компоненты и определенные добавки могут быть восприимчивы к биодеградации, но это может быть приостановлено введением био-стабилизаторов. Только геотекстильные материалы содержащие растительные волокна и стекловолокно вероятно будут затронуты.

Геотекстиль в почве также входит в контакт с животными и с корнями растений. Грызуны могут локально уничтожить геотекстиль, в то время как корни могут проникать и забивать его поры. Никаких конкретных тестов не было предложено, чтобы имитировать атаки грызунов, в то время как тесты на восприимчивость к проникновению корней были разработаны.

Минеральное и бактериальное засорение геотекстиля может существенно сократить долговечность дренажной системы. Заполнение пустот текстиля почвенными частицами или формирование биомассы было зарегистрировано многими авторами.

Таким образом, геотекстильные материалы предназначены для выполнения определенной функции на протяжении длительного срока эксплуатации. Долговечность этих материалов напрямую зависит от прочности, поэтому при использовании геотекстиля необходимо брать во внимание все факторы, которые могут повлиять на этот показатель.

КАЧЕСТВО ПАРФЮМЕРНЫХ ЖИДКОСТЕЙ, ПОСТУПАЮЩИХ НА РЫНОК УКРАИНЫ

Т.В. Крюк, к.х.н., доцент, доцент кафедры экспертизы в таможенном деле,

Л.Ф. Пикула, к.т.н., доцент, доцент кафедры химии

*Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского, Украина*

Современный парфюмерный рынок в Украине является достаточно большим и перспективным. В первую очередь парфюмерно-косметический рынок Украины является чрезвычайно привлекательным для иностранных игроков, потому что он далек от насыщения. Также в результате увеличения среди украинского населения доли среднего класса имеет место тен-

денция постепенного превращения люксовых марок парфюмерии в продукт массового потребления.

Сокращение собственного производства парфюмерных товаров в Украине привело к резкому увеличению количества продукции иностранного происхождения. Начиная с 2009 года наблюдается постоянная положительная динамика роста импорта парфюмерных товаров в стране. Это открывает большие возможности для производителей фальсификата: импортные товары известных торговых марок стоят дорого, а создавать имитации духов в Украине научились очень хорошо. В результате около 60 % парфюмерных товаров, реализуемых в нашей стране, не имеют ничего общего с товарным знаком, который изображен на его упаковке.

Целью данной статьи было проанализировать действующие в Украине национальные стандарты на парфюмерные жидкости и определить, как нормативные документы помогают экспертам выявлять фальсифицированные парфюмерные товары и способствуют повышению конкурентоспособности такой продукции.

К 1994 году в Украине вся продукция парфюмерной промышленности должна была соответствовать нормативным документам бывшего Советского Союза. Основной целью разработки и внедрения новых национальных стандартов Украины стала необходимость актуализации устаревших нормативных документов с учетом тенденций развития современного рынка парфюмерных товаров и методов их исследования, соответствие отечественной нормативной базы международным стандартам и достижение оптимальной степени упорядоченности нормативных документов. Результатом таких разработок стало введение в действие в 2008-2009 гг. новых национальных стандартов Украины, регламентирующих требования к качеству и безопасности парфюмерных товаров и методы их испытаний.

Так, с 1 июля 2007 г. был введен в действие национальный стандарт Украины ДСТУ 2472:2006 «Продукция парфюмерно-косметическая. Термины и определения», разработанный украинской добровольной ассоциацией «Укрэфирпарфюмерпром», который устанавливает термины и определяет основные понятия в области производства парфюмерно-косметической продукции. Следует отметить, что в Российской Федерации на сегодня аналогичного стандарта нет, а термины, описывающие парфюмерные жидкости, указаны в приложении А ГОСТ Р 51578-2000 «Продукция парфюмерная жидкая. Общие технические условия».

Национальный стандарт Украины ДСТУ 4710:2006 «Изделия парфюмерные жидкие. Общие технические условия» соответствует введенному в действие в 2000 г. государственному стандарту Российской Федерации ГОСТу Р 51578-2000 «Изделия парфюмерные жидкие. Общие технические условия», но не является точной его копией, а, наоборот, имеет существенные преимущества. Например, в ДСТУ 4710:2006 в отличие от ГОСТ Р 51578-2000 определены требования по охране окружающей среды:

контроль за выбросами вредных веществ в атмосферу, охрана почвы от загрязнения бытовыми и промышленными отходами, утилизация промышленных отходов и защита поверхностных вод от загрязнения. Также в российском стандарте остается дополнительный физико-химический показатель – «крепость (условная)», который с 01.01.2002 г. перестал действовать и был заменен на показатель «объемная доля этилового спирта». При этом ГОСТ Р 51578-2000 устанавливает более жесткие требования по физико-химическим показателям для духов и парфюмерной воды: сумма массовых долей душистых веществ должна составлять не менее 10 % (в ДСТУ 4710:2006 этот показатель установлен 15 % для духов и 8 % в парфюмерной воде), объемная доля этилового спирта в духах – не менее 85 %.

Таким образом, действующие стандарты Украины содержат расширенную классификацию парфюмерных товаров; подробно описывают методы испытаний продукции; выдвигают требования по безопасности товаров. Следует отметить, что в этих документах, в отличие от отмененных ГОСТов, установлены менее жесткие требования по физико-химическим показателям. Это хорошо для производителей парфюмерной продукции, так как позволяет экономить на производстве товаров и при этом не снижать цену на готовое парфюмерное изделие. Но с точки зрения потребителя это плохо, потому что уменьшение количества душистых веществ и объемной доли этилового спирта может негативно влиять на устойчивость и характер запаха парфюмерной композиции.

Что касается экспертов, то предоставленная в стандартах расширенная классификация жидкостных парфюмерных изделий и значение физико-химических показателей товаров, принадлежащих к данному виду парфюмерно-косметической продукции, позволяет специалистам точно определить принадлежность изделия к конкретному виду. Это важно, так как проблема идентификации жидких парфюмерных изделий, поступающих на внутренний рынок Украины, является очень актуальной в наше время вследствие большого количества фальсифицированных товаров.

Как следует из ДСТУ 4710:2006, показателями идентификации, аутентичности и качества парфюмерных жидкостей являются: внешний вид, цвет, запах, прозрачность, стойкость запаха (в часах), объемная доля этилового спирта при 20°C (в % об.), сумма массовых долей душистых веществ (в %), маркировка и упаковка товара. Сегодня для контрафактной продукции характерно высокое качество упаковки, маркировки и тары, что затрудняет выявление фальсификата. Отличить контрафакт от «оригинала» по органолептическим показателям может только опытный эксперт или группа экспертов. В специализированных лабораториях аутентичность продукции обычно устанавливают на основании результатов физико-химических исследований.

Для подтверждения вышеизложенного для выявления фальсификации парфюмерных жидкостей по показателям ДСТУ было проведено исследование пяти образцов туалетной воды, которые были приобретены в различных сетевых магазинах Украины.

Объемную долю этилового спирта в образцах определяли при температуре 20 С методом газовой хроматографии на хроматографе «Кристаллюкс 4000» с использованием пламенно-ионизационного детектора, сумму массовых долей душистых веществ – объемным методом по стандартизированным методикам.

Внешний осмотр образцов показал, что потребительская упаковка всех образцов туалетной воды состоит из двух частей – внутренней и внешней. Внешней упаковкой является картонная коробка. Внутренняя упаковка – стеклянный флакон с пульверизационным клапаном. Картон, из которого изготовлена упаковка, плотный, качественный, все надписи на нем четкие и яркие. Целлофан, в который «одеты» коробки, плотно прилегает к внешней упаковке, не имеет следов клея или швов, сверху коробки на целлофане можно увидеть клеймо в виде прямоугольника.

На картонных коробках и на флаконах нанесена маркировка на английском языке (в случае образца № 2 – на английском и французском языках). Маркировка всех образцов содержит абсолютно одинаковую информацию, а именно: назначение и вид изделия - туалетная вода для женщин, наименование изделия, объем (в мл и в унциях). Имеется состав продукции: спирт этиловый, вода дистиллированная, парфюмерные вещества. Указан срок годности - 5 лет при соблюдении соответствующих условий хранения, данные о производителе (название фирмы, страна производства) и штриховой код в формате EAN-13. На всех образцах, кроме № 1, имеется информация об условиях безопасного использования товара, например: «Не распылять вблизи огня», «Хранить в недоступном для детей месте», «Избегать попадания в глаза» и т.п.

При этом маркировка ни одного образца не соответствует нормам, установленным ГОСТ 5010:2008 «Продукция парфюмерно-косметическая. Упаковка, маркировка, транспортирование и хранение», так как отсутствует информация о дате изготовления; содержании этилового спирта (только на маркировке образца № 3 указано, что изделие содержит 79 % об.). Штрих-код образца № 3 не соответствует стране-производителю, которая заявлена на упаковке. На флаконах почти всех образцов не указан номер партии (кроме образца № 4). То есть, по результатам изучения маркировки невозможно однозначно идентифицировать парфюмерную жидкость (не известна концентрация этанола), и несоответствие требованиям стандартов позволяет утверждать, что изделия являются фальсифицированными. Поэтому далее идентификацию образцов проводили органолептическими и физико-химическими методами.

Органолептические исследования образцов осуществлялись по следующим показателям: внешний вид, запах, цвет, однородность, прозрачность, стойкость запаха.

По внешнему виду образцы представляют собой прозрачную однородную жидкость, что не исключает возможности того, что они являются

туалетной водой. В образце № 3 имеются единичные волокна, что является допустимым для данного вида духов. По интенсивности цвета образцы были охарактеризованы как неокрашенный, слабо окрашенный или интенсивно окрашенный, поэтому по цвету идентифицировать образцы нельзя. По показателю «стойкость запаха» все образцы имеют значительно более высокие показатели, чем установленные стандартом для туалетной воды – не менее 40 ч, а именно от 70 до 80 часов.

Результаты определения физико-химических показателей опытных образцов представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Результаты идентификационной экспертизы образцов по физико-химическим показателям

Номер образца	Площадь хроматографического пика, мм ²	Высота хроматографического пика, мм	Объемная доля этилового спирта, %	Сумма массовых долей душистых веществ, %
1	57173,99	3921,30	49,07	4,75
2	58411,89	3850,44	50,13	8,75
3	82826,78	4631,98	71,09	15,75
4	57395,77	3890,70	49,26	15,25
5	103133,90	5771,35	88,52	6,75

Объемная доля этилового спирта в образце № 3 меньше на 8 %, чем указана на маркировке товара, но превышает 70 %. Сумма массовых долей душистых веществ во всех образцах превышает 4,0 %, что является минимально допустимым количеством для туалетной воды. Учитывая установленные стандартом требования к парфюмерным жидкостям по органолептическим и физико-химическим показателям и исходя из полученных результатов исследования изделия идентифицированы так: образцы № 1, № 2, № 4 – душистая вода; образец № 3 – духи; образец № 5 – туалетная вода.

Таким образом, по результатам исследования только один образец из пяти (т.е. 20 % выборки) был идентифицирован как «туалетная вода». Три образца (60 % выборки) оказались более дешевым товаром, по сравнению с тем, что заявлено производителем на упаковке. При этом один образец, наоборот, по всем показателям был отнесен к более дорогому товару. Результаты, полученные для образца № 3, подтверждаются результатами других исследований украинских исследователей, освещенных в литературе, где показано, что на парфюмерно-косметическом рынке Украины уровень подделок очень высокий, почти полностью имитирует оригинальные изделия.

Полученные результаты показали, что рынок парфюмерных товаров насыщен фальсифицированной продукцией иностранного производства. Выявление контрафактных парфюмерных жидкостей возможно лишь при условии комплексного исследования, включающего анализ маркировки, определение органолептических и физико-химических показателей. Но ре-

гламентированные в национальных стандартах показатели не в полной мере позволяют устанавливать подлинность продукции (в данном случае это видно по результатам исследований образца № 3). На наш взгляд, целесообразным является дополнение перечня физико-химических показателей в ДСТУ 4710:2006 новым показателем «химический состав душистых веществ», например, с использованием метода ядерного магнитного резонанса. Именно такой показатель определяет разницу между престижной маркой, где используются в основном натуральные и качественные компоненты, от фальсифицированной продукции, при производстве которой использование таких компонентов невозможно по причине высокой цены. Использование ЯМР-спектроскопии позволит создать «паспорт» на конкретный образец парфюмерной жидкости, который и будет подтверждать ее аутентичность. Таким образом, усовершенствование действующих на сегодняшний день нормативных документов на парфюмерно-косметическую продукцию будет способствовать полному уничтожению контрафактных духов на потребительском рынке.

СРАВНИТЕЛЬНОЕ ТЕСТИРОВАНИЕ ПРЯЖИ, ПРЕДСТАВЛЕННОЙ НА УКРАИНСКОМ РЫНКЕ

М.Г. Мартосенко, к.т.н., доцент кафедры экспертизы и таможенного дела

Высшее учебное заведение Укоопсоюза

«Полтавский университет экономики и торговли», Украина

Ручное вязание изначально появилось как простая утилитарная необходимость, с помощью которой люди стремились украсить свой быт, используя самые простые материалы для сочетания несложных форм с неприхотливыми узорами, достигая при этом высокого мастерства, превращаясь в настоящее искусство. Вязаные изделия всегда очень ценились. В наши дни это искусство продолжает развиваться, обогащаясь новыми мотивами, композиционными приемами, современными материалами. Сегодня, ручное вязание выгодно отличается из других видов рукоделия. Особенно оно привлекательно тем, что исходный материал - пряжу - можно использовать несколько раз и без особых потерь. Ручное вязание позволяет изготавливать неповторимые, уникальные модели, выразить свою индивидуальность, воплощая задуманный образ с помощью игры фактуры и цвета пряжи, ее переплетений, оформления и фасона изделий. Вязаные изделия удобны и прочны, практичны и элегантны, в них тепло и уютно.

Поэтому сегодня, пряжа для продажи населению, имея совокупность свойств, обеспечивающих ей высокую потребительскую ценность и значимость, составляет значительную долю в розничной торговле, поскольку ее производство является сферой, которая постоянно развивается и совершенствуется. Несомненно, для того чтобы конечный результат порадовал

будущего владельца, нужно приложить немало стараний и усилий. Это относится не только к умению и навыкам вязальщика, но и к качеству применяемых материалов, а именно - пряжи для вязания. Благодаря огромному выбору, рукодельницы могут купить пряжу для вязания как для ручной, и для машинной вязки - замечательный ассортимент порадует даже самого придирчивого покупателя. Однако ассортимент этой группы товаров, на территории Украины, чрезмерно насыщен импортным товаром, не всегда надлежащего качества.

Учитывая это, актуальность выбранного объекта не вызывает сомнений, так как потребности потребителей в пряже с каждым годом растут, а также происходит активное обновление и расширение этого сегмента рынка. Кроме этого, тестирование пряжи для розничной продажи ранее не проводилось, поэтому внимание к данному исследованию более чем закономерно. Принимая во внимание широкий ассортимент предложений на рынке пряжи, интерес потребителей к результатам сравнительного тестирования этого вида товара также довольно высок.

Сравнительное тестирование пряжи для продажи населению проводилось по органолептическим и физико-химическим показателям. Проведение потребительских сравнительных тестирований объектов исследования потребовало составления специальной программы, которая, включала три этапа:

1. Подготовительный этап – это обзор, анализ рынка и выбор марок пряжи для ручного вязания, разработка оптимальной номенклатуры показателей и выбор методов их исследования, выбор лаборатории для проведения тестирования, определение методик тестирования.

2. Основной этап – это приобретение образцов для тестирования, подготовка пряжи к тестированию, непосредственно тестирование: оценка упаковки и маркировки; лабораторные исследования, обобщение результатов тестирования.

3. Заключительный этап – анализ и обнародования результатов тестирования.

При закупке образцов было принято во внимание, что такой подход к закупке продукции значительно облегчает сбор сопроводительных документов (чек), а также снимает вопрос производителей о подделках, так как поставки в крупные магазины или торговые сети отслеживаются самими производителями. Для тестирования были выбраны образцы пряжи полушерстяной для продажи населению из самых известных фирм, представленных в торговой сети г. Полтавы (Украина) – « YarnArt» (Турция), «Alize» (Турция), «Madame Tricote Paris» (Турция).

Показатели качества пряжи для продажи населения оценивались с помощью органолептических и лабораторных методов в соответствии с ДСТУ 1431-95 «Пряжа аппаратная шерстяная для продажи населению».

Общие технические условия». Для проведения тестирования были использованы действующие стандартные методики.

Подготовка пряжи к тестированию заключалась в удалении наклеек и других сведений идентификации торговой марки или производителя для анонимности. Были нанесены номера, фигурирующие в процессе лабораторных испытаний и в полученных результатах. Для этого фиксировались, присвоены образцам номера, по которым они поступят в лабораторию: образец 1 - ТМ «YarnArt»; образец 2 - ТМ «Alize»; образец 3 - ТМ «Madame Tricote Paris».

На первом этапе сравнительного тестирования пряжи для продажи населению была проведена оценка маркировки каждого образца в соответствии с ДСТУ 1431-95. При оценке упаковки особое внимание было обращено на ее качество и наличие необходимой, доступной, достоверной информации. В результате оценки маркировки пряжи согласно ДСТУ 1431-95 на всех фирменных ярлыках-бандеролях каждого образца пряжи отсутствовала информация о номинальной линейной плотности пряжи, текст; устойчивости окраски; обозначения стандарта, что не соответствует п. 3.17.1 ДСТУ 1431-95.

Далее было проведено исследование компонентов сырьевого состава образцов пряжи. Идентификация волокнистого состава была проведена согласно ДСТУ 4057-2001 «Материалы текстильные. Метод идентификации волокон». Для распознавания природы волокна были использованы испытания на горение и микроскопические методы исследований, так как эти методы определения сравнительно простые и, как правило, считаются достаточными для определения его природы. По результатам проведенных испытаний можно констатировать: компонентный состав пряжи соответствует маркировке, указанной на всех фирменных ярлыках-бандеролях каждого образца пряжи.

Исследование соответствия образцов пряжи для продажи населению по устойчивости окраски к сухому и мокрому трению проводили по стандартным методикам ГОСТ 9733.0-83 Материалы текстильные. Общие требования к методам испытания устойчивости окрасок к физико-химическим воздействиям и ГОСТ 9733.27-83 Материалы текстильные. Метод испытания устойчивости окраски к трению. Согласно проведенным испытаниям, все образцы имеют устойчивость окраски к сухому и мокрому трению 4 бала, что соответствует установленным нормам.

Заключительный этап тестирования пряжи состоял из анализа и обнародования результатов тестирования. На основе полученных данных была составлена сводная таблица результатов тестирования пряжи с использованием 5-ти балловой шкалы:

- 4,5-5,0 - отлично, образец отвечает всем установленным требованиям и удовлетворяет потребительские ожидания;

- 3,5-4,5 - хорошо, образец недостаточно удовлетворяет потребительские ожидания, имеет некоторые недостатки, но отвечает всем установленным требованиям;
- 2,5-3,5 - удовлетворительно, образец имеет определенные недостатки, которые затрудняют его использование, и он по определенным показателям не соответствует установленным требованиям;
- 1,5-2,5 - плохо, образец не удовлетворяет требованиям по качеству, а это затрудняет его использования по назначению;
- 0-1,5 - очень плохо, образец невозможно использовать по назначению, он не соответствует установленным требованиям ни по одному показателю.

В результате проведенного тестирования образцов пряжи выбранных для исследования были получены следующие результаты:

- образец 1 - ТМ «YarnArt» - 4,89 («отлично»);
- образец 2 - ТМ «Alize» - 4,83 («отлично»);
- образец 3 - ТМ «Madame Tricote Paris» - 4,72 («отлично»).

Анализ обобщенных результатов сравнительной оценки пряжи для продажи населению позволяет утверждать, что украинский рынок пряжи насыщенный качественной импортной продукцией, т.е. цена оправдывает потребительские ожидания.

Результаты данных исследований призваны сделать рынок потребительских товаров более информированным и помочь реализовать законное право потребителя на получение независимой и беспристрастной информации о качестве товаров.

Поэтому целесообразно результаты проведенных исследований, в будущем, использовать для информирования потребителей о преимуществах отдельных видов товаров, которые ранее не были подтверждены результатами подобных исследований.

ИЗМЕНЕНИЕ СОДЕРЖАНИЯ ХИМИЧЕСКИХ КОМПОНЕНТОВ КУЛЬТИВИРУЕМЫХ ШАМПИНЬОНОВ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ

И.И. Медведкова, к.т.н., доцент, докторант кафедры
товароведения и экспертизы продовольственных товаров,

Н.А. Попова, к.т.н., доцент, доцент кафедры
товароведения и экспертизы продовольственных товаров
*Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского, Украина*

Промышленное грибоводство, интенсивное развитие, которого наблюдается в последние тридцать-сорок лет, базируется на современных технологиях, обеспечивающих получение высоких урожаев плодовых тел

за счет контроля наиболее важных функций грибного организма. Грибоводство также является одним из эффективных путей решения проблемы загрязнения окружающей среды за счет утилизации разнообразных отходов сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности.

В Украине, четко обозначившей ориентиры на евроинтеграцию, должны учитываться достаточно жесткие требования, предъявляемые в экономически развитых странах к безопасности и качеству пищевых продуктов. В связи с этим разрабатываются и совершенствуются нормативные документы, в том числе в рамках системы качества продукции НАССР.

Свежие шампиньоны содержат комплекс пищевых и лекарственных веществ: более 35% протеина, ненасыщенные жирные кислоты и все незаменимые аминокислоты, ионы макро- и микроэлементов, ряд витаминов, пищевые волокна, глюканы. Отличительным признаком химического состава грибов является то, что они содержат вещества, характерные как для растительного, так и животного организма, например гликоген, лактозу, хитин, мочевину. Нормирование содержания компонентов химического состава, в том числе токсичных и небезопасных, требует проведения исследований, учитывая, что данные об отдельных компонентах грибов остаются дискуссионными, что, возможно, обусловлено разными методами их определения. Это относится к холестерину, креатинину, иммуноглобулинам. Определение биологической ценности шампиньонов и ее изменение при хранении грибов является достаточно важным, поскольку известно, что их употребление повышает иммунитет человека к разным инфекциям, а препараты из них обладают онкостатическими, противовирусными, радиопротекторными, иммуномодулирующими свойствами.

Целью статьи являлось исследование качества и безвредности свежесобранных и хранившихся при температуре $1\pm 1^{\circ}\text{C}$ и $22\pm 3^{\circ}\text{C}$ шампиньонов белой расы.

В свежесобранных грибах установлены мочевина, холестерин, креатинин и НА, содержание которых в процессе хранения изменяется (табл. 1).

Таблица 1 - Изменение содержания отдельных компонентов состава грибов в процессе хранения при температуре $1\pm 1^{\circ}\text{C}$ (на сухую массу)

Срок хранения, часы	Мочевина, мг/100 г	Холестерин, мг/100 г	Креатинин, мг/100 г	НА, мкг/кг
на начало	356,02	185,43	22,91	3,0 (1,2-4,8)
24	379,22	141,91	17,27	9,5 (2,1-16,9)
48	409,04	105,90	15,59	6,4 (4,2-8,6)
72	442,77	78,07	17,37	5,9 (4,8-7,0)
96	468,02	89,44	26,98	4,4 (2,8-6,0)
120	492,11	121,24	37,23	3,8 (2,8-4,8)

Примечание. В скобках указаны предельные значения содержания НА

Так, содержание мочевины в шампиньонах растет в течение всего срока хранения за счет аммиака, образующегося при дезаминировании свободных аминокислот. Снижение содержания холестерина и креатинина через 24-72 часа хранения обусловлено, очевидно, понижением температуры и, возможно, степенью их извлечения. Холестерин занимает ведущее место в обмене стероидов и проявляет физиологическую и химическую активность: он участвует, вместе с фосфатами, в процессах связывания воды тканями, влияет на проницаемость протоплазмы для различных веществ, блокирует действие некоторых ядовитых соединений, является источником образования витаминов. По нашим данным, минимальное его количество обнаруживается через 72 ч хранения, т.е. в период максимального подъема уровня дыхания шампиньонов. Другими исследователями в шампиньонах обнаружены эргостерины, близкие по своей структуре к холестерину. Содержание креатинина, как соединения с макроэргическими связями, после снижения в первый период хранения, по полученным нами данным, имеет тенденцию к росту. Его накопление, обусловлено, очевидно, подготовкой грибов к спороношению.

В профилактике онкологических заболеваний большое значение имеют вопросы, связанные с гигиеной питания. В частности с возможностью загрязнения пищевых продуктов летучими НА, которые могут попадать в них из почвы (сырья) или образовываться из их предшественников – нитратов, нитритов, аминов. Их поступление в организм человека может вызвать злокачественные новообразования.

По полученным нами данным, в свежесобранных шампиньонах содержится минимальное количество НА (НДМА – нитрозодиметиламин и НДЭА – нитрозодиэтиламин), то есть на пределе чувствительности прибора.

Из публикаций известно, что НА только накапливаются в продуктах, а причины их исчезновения из растительных продуктов обусловлены фотохимическим эффектом. По нашим данным, содержание НА, после пика накопления (24 часа хранения грибов), имеет тенденцию к снижению (табл. 1). Аналогичная тенденция отмечена и для грибов, хранившихся при температуре 22°C, однако темпы накопления НА выше, а к концу хранения (96 часов) они, после выброса спор, исчезают. Это, возможно, происходит за счет перехода НА в споры. Для уточнения этого процесса нами проанализированы собранные споры, однако НА в них не обнаружены. Поскольку грибы хранили в темноте, то можно утверждать, что фотохимического разрушения НА не происходит, и они метаболизируются ферментной системой в период созревания и выброса спор. Аналогичный факт относится также к фосфатам.

Нами прослежена взаимосвязь изменения цвета спороносных пластинок с накоплением аминного азота и НА (табл. 2).

В процессе хранения грибов при температуре 22±3°C тенденции аналогичны, но содержание НА увеличивается более значительно и до 48 ча-

сов, против 24 часов при температуре $1\pm 1^{\circ}\text{C}$ (табл. 2). При высокой температуре хранения цвет пластинок грибов находится на пределе требований стандарта уже через 24 часа, что соответствует незначительному содержанию НА. Последующее хранение вызывает резкое увеличение количества НА, которое в последующем (через 72 часа) снижается. Период снижения содержания НА совпадает с раскрытием шляпок плодовых тел, созревани-ем и выбросом спор. Этот процесс ярко прослеживается при высокой тем-пературе хранения, когда все морфологические и биохимические процессы протекают значительно активнее.

Таблица 2 - Изменение качества шампиньонов при хранении

Показатели	Срок хранения, часы				
	на начало	24	48	72	96
при температуре $1\pm 1^{\circ}\text{C}$					
Аминный азот, % к начальному	100,0	103,3	110,0	121,8	137,7
Цвет пластинок, баллы	5,0	4,5	4,0	3,5	3,0
Сумма НА, мкг/кг сухой массы	3,0	9,5	6,4	5,9	4,4
при температуре $22\pm 3^{\circ}\text{C}$					
Аминный азот, % к начальному	100,0	121,1	149,2	158,9	167,7
Цвет пластинок, баллы	5,0	4,0	3,5	2,5	2,0
Сумма НА, мкг/кг сухой массы	3,0	4,8	22,0	3,1	0,0

Исследования позволяют заключить: в свежесобранных грибах со-держатся мочевины, холестерин, креатинин и НА, количество которых при хранении изменяется (мочевины – возрастает, холестерина и креатинина – снижается с последующим увеличением, НА – возрастает в первый пери-од); содержание в свежесобранных шампиньонах НА минимально, однако в начальный период хранения значительно возрастает с последующим снижением; при хранении в шампиньонах накапливается свободный тиро-зин; между содержанием НА и аминного азота установлена тесная взаимо-связь; изменение цвета спороносных пластинок шампиньонов при хране-нии согласуется с содержанием НА и свободного тирозина и является объ-ективным критерием оценки экологической чистоты шампиньонов.

В дальнейшем необходимо провести исследования по изменению ка-чества шампиньонов других рас при их хранении для включения нормати-вов в стандарты.

ПРОВЕДЕНИЕ ИДЕНТИФИКАЦИИ ОДЕЖДЫ ИЗ КОЖИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЦЫФРОВЫХ КЛАССИФИКАТОРОВ И БИБЛИОТЕК ДАННЫХ

Н.В. Омельченко, к.т.н., доцент,
профессор кафедры экспертизы и таможенного дела,
А.С. Браилко, ассистент кафедры экспертизы и таможенного дела
*Высшее учебное заведение Укоопсоюза
«Полтавский университет экономики и торговли», Украина*

Проведение идентификации является обязательной составляющей экспертизы любого товара, как и одежды из кожи, в том числе, бывшей в эксплуатации и/или подвергавшейся химической чистке. Надлежащим образом проведенная идентификация позволяет эксперту однозначно определить вид одежды, использованные материалы, вид отделки и другие характеристики, позволяющие отнести данное изделие к определенной группе, подгруппе и, следовательно, отличить его от других подобных изделий. Указанное позволяет эксперту в полной мере зафиксировать фактическое состояние объекта перед проведением экспертного исследования.

В результате анализа научных публикаций, а также обращений потребителей и работников предприятий химической чистки в научно-исследовательский центр «Независимая экспертиза» г. Полтава установлено, что проблемы, связанные с проведением идентификации одежды из кожи, обусловлены отсутствием: единого терминологического аппарата; классификаций, в которых бы учитывались последние изменения технологий производства и обработки материалов для одежды из кожи; единых символов и рекомендаций по уходу за одеждой из кожи; систематизированного перечня дефектов.

Объектом исследования выбрана одежда из натуральной кожи, в том числе, бывшая в эксплуатации и/или подвергавшаяся химической чистке (далее – одежда из кожи). Предметом исследования является процедура идентификации одежды из кожи. В работе использованы аналитические и практические методы научного познания. Целью работы является описание последовательности проведения идентификации одежды из кожи с использованием созданного авторами электронного инструментария.

Известно, что предварительное исследование объекта экспертизы предполагает анализ товарной информации и самого изделия, необходимого для принятия решения о возможности проведения экспертизы и составления программы ее проведения. Однако, в большинстве случаев, на экспертизу поступает одежда из кожи без надлежащей потребительской маркировки и специфической информации (в частности, рекомендаций или инструкций по уходу на листке-вкладыше) или вовсе без какой-либо информации для потребителя. Указанное порождает первую проблему – отсутствие быстрых и надежных средств идентификации вида использованных материалов, спосо-

бов обработки, оптимальных режимов эксплуатации, ухода и т.п.

Идентификация одежды из кожи осложняется отсутствием современной классификации и единого терминологически-понятийного аппарата, для выделения объекта исследования из совокупности подобных объектов и дальнейшего его описания.

Исходя из указанных проблем, на первом этапе проведения идентификации, для установления вида изделия целесообразно применять предложенную нами обобщенную классификацию одежды из кожи (с учетом основных признаков: назначения, исходных материалов, вида одежды, особенностей модели, фасона, способа производства, характера обработки, размера), а также баз данных, размещенной в цифровой библиотеке «Одежда из кожи». Использование предложенных классификаторов и баз данных, на предварительном этапе идентификации, позволит определить вид изделия и подобрать средства идентификации (в частности, нормативные документы, нормативно-правовые акты, справочники и т.п.). На основном этапе идентификации используя выбранные средства идентификации и базы данных «Одежда из кожи», применяя аналитический, органолептический, измерительный, фотографический, описательный и описательно-ссылочный методы, возможно провести идентификацию объекта исследования.

На заключительном этапе идентификации, после применения описательного метода, целесообразно, применяя описательно-ссылочный метод, провести сопоставление результатов идентификации с требованиями указанными в нормативных документах, нормативно-правовых актах, справочниках и т.п. Результаты идентификации отражаются в разделе «Идентификация объекта» экспертного заключения (этап – документального оформления).

При проведении идентификации одежды из кожи, в зависимости от поставленного вопроса экспертизы и предоставленного на исследование объекта определяются критерии идентификации (общие и специфические). В качестве общих критериев целесообразно выделить – функциональное назначение, материал верха, фирма-производитель, полнота маркировки. К специфическим – общее назначение, целевое назначение, условия эксплуатации, пол и возраст, модельно-конструктивный признак, длина одежды, вид одежды, цвет, наличие дефектов (изделия и материала верха), соответствие требованиям нормативных документов.

Важным этапом в процедуре идентификации одежды является идентификация использованных материалов. Как отмечалось выше, на маркировке одежды из кожи и кожеподобных материалов отсутствуют достоверные данные относительно использованных материалов. При этом, в нормативных документах (которые содержат требования к коже для швейных изделий) отсутствуют критерии идентификации, а определить регламентированные показатели возможно, только для кожи, которую еще не использовали для изготовления одежды. Таким образом, можно констатировать, что во время проведения первого этапа идентификации – у эксперта отсут-

ствуют средства проведения идентификации материала, из которого изготовлена одежда. Поэтому, для проведения идентификации материала верха, мы предлагаем использовать такие критерии: природный рисунок лицевой поверхности (мереи), характер переплетения волокон, направление роста и характер размещения волосяных сумок. В соответствии с выбранными критериями создана цифровая библиотека данных.

Для проведения идентификации по вышеупомянутым критериям, с применением предложенной библиотеки данных, необходимо предусмотреть следующую последовательность:

- а) визуальный анализ исследуемого материала;
- б) сравнительная световая и цифровая микроскопия;
- в) фотографическая фиксация внешнего вида материала;
- г) создание систематизированной базы данных фотографических изображений исследуемого материала в электронном виде;
- д) описание указанных критериев;
- е) сопоставление с подобными в базе данных образцами;
- ж) определение разновидности кожи.

В случае невозможности идентификации вида материала (кожа или кожеподобный материал), возникает потребность в удалении пленочного покрытия и выполнения действий согласно вышеприведенной последовательности (пункты а-ж). Идентификация материала, согласно указанной методики, обеспечивает возможность определения вида кожи (натуральная, искусственная, синтетическая прочее).

Следовательно, предлагается следующая последовательность идентификации одежды из кожи:

- на подготовительном этапе: проанализировать предоставленные носители товарной информации, провести визуальный осмотр объекта, подобрать и проанализировать нормативных документы, нормативно-правовые акты, Интернет-ресурсы, справочные источники информации; выбрать критерии и средства идентификации и сопоставить с цифровыми библиотеками данных;

- во время основного этапа: установить характеристики объекта исследования, провести исследование внешнего вида, макро-и микроструктуры материала верха; выбрать подобные объекты для сравнения в цифровых библиотеках данных; идентифицировать объект, применяя выбранные критерии, средства, показатели и методы идентификации; зафиксировать результаты идентификации с применением фотографического метода; при наличии дефектов провести их описание и фиксацию;

- во время основного этапа: установить характеристики объекта исследования, провести исследование внешнего вида, макро-и микроструктуры материала верха; идентифицировать объект, применяя выбранные критерии, средства, показатели и методы идентификации; зафиксировать результаты идентификации с применением фотографического метода; при

наличии дефектов провести их описание и фиксацию, выбрать подобные объекты для сравнения в разработанной цифровой библиотеке;

- на заключительном этапе: проанализировать полученные результаты и сопоставить их с требованиями, установленными в нормативных документах;

- на этапе документального оформления: отразить полученные результаты в разделе «Идентификация объекта» заключения эксперта и/или оформить протокол идентификации, дополнив его приложением, содержащим фотографические изображения, с фиксацией внешнего вида объекта, маркировки, материала верха и дефектов.

Таким образом, успешная идентификация в условиях неопределенности (отсутствия соответствующей маркировки), возможна при наличии: систематизированного единого терминологически-понятийного аппарата; цифровых классификаторов материалов, видов технологической обработки, деталей изделий, дефектов кожи, видов одежды из кожи и дефектов готовых изделий.

ВЛИЯНИЕ ХИМИЧЕСКОГО СОСТАВА КОЖ С ГИДРОФОБНОЙ ОБРАБОТКОЙ НА ФОРМИРОВАНИЕ ИХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ СВОЙСТВ

Н.В. Лысенко, аспирант Львовской коммерческой академии,

Н.В. Омельченко, к.т.н., профессор кафедры экспертизы
и таможенного дела

Высшее учебное заведение Укоопсоюза

«Полтавский университет экономики и торговли», Украина

Потребительная ценность кожи зависит от ее химического состава, строения и природных свойств, присущих конкретному ее виду, а также формируется в процессе ее технологической обработки. Химический состав кожи различных видов неодинаков, и, как правило, требует соответствующей технологической обработки и веществ, вводимых в ее процессе. Метод химического анализа, является одним из основных методов оценки качества кожевенного полуфабриката. Этим методом можно исследовать такие показатели как:

- массовая доля влаги;
- массовая доля веществ, экстрагированных органическими растворителями;
- массовая доля гольевого вещества;
- массовая доля золы;
- массовая доля окиси хрома.

Национальным стандартом Украины ДСТУ 2726-94 «Кожа для верха обуви. Технические условия» нормируются только такие показатели

химического состава кож как: массовая доля влаги – 10,0 – 16,0%; массовая доля окиси хрома – не менее 3,5%; массовая доля веществ, экстрагированных органическими растворителями – 3,7 – 10,0%. А такие показатели как массовая доля гольевого вещества и массовая доля золы не нормируются стандартами, однако, существенно влияют на формирование потребительских свойств готовой кожи и могут считаться объективными показателями характеризующими износостойкость и водостойкость, а также внешний вид лицевого слоя.

Кожа является уникальным природным материалом, обладающим значительной гигроскопичностью. Это можно объяснить наличием в ее составе большого количества полярных групп и крупных капилляров с радиусом 700 Å, которые обуславливают поглощение кожей капиллярной влаги в значительном количестве в условиях повышенной влажности воздуха, близкой к 100%. При этом, вода является наиболее непостоянным компонентом кожи. Это объясняется тем, что в процессе хранения, транспортирования может происходить как подсушивание, так и набухание кожи. Содержание влаги в коже влияет на её толщину и площадь, упругоэластические свойства, предел прочности при растяжении и сжатии, плотность, воздухопроницаемость. Так, снижение влажности кожи для верха обуви на 1% (в установленных стандартом пределах 10,0 – 16,0%), приводит к потере её площади на 0,25%, а со снижением содержания влаги ниже предела 10%, повышается ломкость и жесткость кожи. При изменении относительной влажности воздуха от 0 до 100% по достижении равновесной влажности, площадь кожи хромового дубления увеличивается на 15,6-16%.

Содержание влаги зависит от метода дубления кожи, вида и количества наполняющих и жирующих веществ, относительной влажности окружающей среды. Так, например, наполнение кожи глюкозой или сернокислым калием увеличивает влажность кожи, ввиду их гигроскопичности, а жиrowание ее понижает. Массовая доля влаги в коже влияет на показатели прочности, эластичности, а также плотность и воздухопроницаемость.

Массовая доля веществ, экстрагированных органическими растворителями, определяется количеством несвязанных жировых веществ. В состав кожи входит как собственно природный жир, который перешел из шкуры, так и жиры, и жироподобные вещества, введенные в процессе технологической обработки, для обеспечения требуемой подвижности волокон. Жировые вещества могут находиться в коже в свободном и связанном состоянии. Различная прочность связи их с белками кожи обуславливает неодинаковое отношение их к действию органических растворителей.

Количество жировых веществ зависит от способа обработки и назначения кожи. С увеличением количества жировых веществ в коже уменьшается паро-, воздухо- и водопроницаемость, однако, увеличивается предел прочности при растяжении, пластичность и мягкость. Распределение жировых веществ по топографическим участкам кожи и по слоям дермы нерав-

номерно. Так, например, в тонких и рыхлых местах кожи жировых веществ больше, чем в толстых и плотных, а в наружных слоях кожи их больше, чем во внутренних. В процессе хранения и эксплуатации кожи под воздействием комплекса факторов происходят процессы окисления и расщепления, в результате которых количество и характер жировых веществ изменяются.

Массовая доля гольевого вещества является важнейшей составляющей кожи. Гольевое вещество образует волокнистую структуру кожи, характеризует содержание в коже белков, которые переходят в неё из шкуры, и определяется по содержанию азота. Белки составляют основную массу сухого вещества шкуры (около 80%). В шкурах содержатся такие виды белков: волокнистые (коллаген, эластин, ретикулин, кератин); простые (альбумины, глобулины); сложные (муцины и мукоиды). Белки в шкурах в ходе технологических операций поддаются воздействию температуры, воды, химических веществ, что влияет на формирование необходимых потребительских свойств кож.

В кожах для верха обуви массовая доля гольевого вещества составляет 50-70%. Чем больше в кожу введено дубящих, жирующих, наполняющих веществ, тем меньше доля гольевого вещества в массе кожи. Высокое содержание гольевого вещества в коже предопределяет ее высокую износостойкость. Показатель массовой доли гольевого вещества является наиболее важным показателем химического состава. Это связано еще и с тем, что при сравнении состава кож, результаты химического анализа пересчитывают на 100 мас. ч. гольевого вещества.

Количество золы определяет содержание минеральных веществ в коже. Некоторое количество минеральных веществ находится в шкурах животных, но в основном их содержание в коже зависит от технологии производства, и главным образом процесса дубления или наполнения, где минеральные вещества вводятся в кожу, являясь основными компонентами применяемых материалов, и не удаляются в последующих операциях выделки кожи. Именно по содержанию минеральных веществ можно судить о правильности проведения отдельных технологических процессов (например, обеззоливания, дубления, промывки после нейтрализации и т.п.). Чрезмерное количество минеральных веществ в коже нежелательно, так как это приводит к их миграции на поверхность кожи и кристаллизации в виде солевых налетов под воздействием попеременного увлажнения и высушивания во время эксплуатации. Это приводит к ослаблению лицевого слоя кожи, появлению трещин и ухудшению внешнего вида.

В коже хромового дубления с 12% всех минеральных веществ 7% составляет оксид хрома. Содержание хрома в коже является одним из показателей интенсивности хромового дубления. С количеством оксида хрома, имеющимся в коже, тесно связаны их упругоэластические свойства, отношение к действию воды, химических реагентов и микроорганизмов, термостойкость. Количество его показывает, сколько имеется в коже хро-

мовой соли, так как минеральные вещества содержатся в коже не только в виде оксидов, а и в виде комплексных солей. Примерное количество соли равно количеству оксида хрома, умноженному на 2,29. Этот показатель нормируется, так как имеет значительное влияние на свойства. Превышение установленного значения количества окиси хрома приводит к увеличению наполненности хромовой кожи, большей растяжимости её лицевого слоя, повышению намокаемости и водопроницаемости.

Химический состав кож формирует свойства кожи. Химические и физико-химические процессы, происходящие в дерме во время выделки, сопровождаются изменением состава и внутренней структуры кожевенного сырья. Получение шкур высокого качества определяется эффективным постадийным формированием структуры дермы на различных технологических этапах. При производстве кожи происходят глубокие межмолекулярные и внутрискелетные изменения коллагена. Введение в дерму химических веществ и их взаимодействие с коллагеном способствует производству кож с заданными свойствами. Все эти изменения можно проследить благодаря проведению полного химического анализа кожи, включая показатели, которые не нормируются стандартами.

Исходя из выше изложенного, можно констатировать, что все охарактеризованные показатели химического состава кожи (массовая доля веществ, экстрагированных органическими растворителями, массовая доля гольевого вещества, массовая доля золы, массовая доля окиси хрома) оказывают значительное влияние на формирование её потребительских свойств, в том числе и кожи с гидрофобной обработкой и поэтому должны быть взяты за основу при проведении товароведческой оценки готового кожевенного полуфабриката.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗРАБОТОК ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ

Т.В. Першакова, д.т.н., профессор кафедры
инженерно-технологических дисциплин и сервиса,

Л.Н. Шубина, к.т.н., доцент кафедры
инженерно-технологических дисциплин и сервиса,

В.С. Лапшина, студентка группы 11-СОП-ТП-32
*Краснодарский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации*

К основным направлениям разработки и производства функциональных хлебобулочных изделий относятся: обогащение хлебобулочных изделий микронутриентами – витаминами, минеральными и другими веществами; обогащение хлебобулочных изделий пищевыми волокнами; повы-

шение биоусвояемости микронутриентов или снижение их потерь; снижение калорийности.

Разрабатываемые технологии производства функциональных хлебобулочных изделий должны обеспечивать улучшение потребительских свойств продукции (органолептических, физико-химических и свойств продукции (органолептических, физико-химических, технологических показателей, в том числе его объема, структуры пористости и т.д.), корректировать отрицательное влияние пищевых ингредиентов, несовместимых по своим функциональным свойствам с белково-углеводным комплексом муки, повышать микробиологическую чистоту хлеба.

Перспективным направлением расширения ассортимента функциональных хлебобулочных изделий повышенной пищевой и биологической ценности является использование натуральных пищевых обогатителей. К натуральным обогатителям хлеба относятся закваски с направленным культивированием микроорганизмов. Так, пропионовые бактерии (*Pr. sherman*) в пропионовокислой закваске синтезируют витамины, в том числе B_{12} , пропионовую кислоту и антибиотики – ингибиторы развития «картофельной болезни» хлеба. Каротинсинтезирующие дрожжи в витаминной закваске синтезируют бета-каротин; эргостериновые дрожжи в дрожжевой закваске – провитамин D.

Известны технологии повышения биологической ценности хлеба за счет внесения растительных порошков, в том числе и криопорошков, продуктов переработки фруктов, овощей, хитозана, арабоиногалактана, различных видов пектинов.

Резниковой Л.Г. обоснована и экспериментально подтверждена целесообразность применения продуктов переработки цикория корнеплодного в виде порошка цикория, цикория растворимого и цикория инстантного в технологиях хлебобулочных и мучных кондитерских изделий в целях повышения качества, пищевой ценности, а также для придания изделиям пребиотических и диетических свойств.

Представляют интерес технологии производства функциональных хлебобулочных изделий с повышенной белковой ценностью. В качестве ингредиентов, обогащающих хлебобулочные изделия белком, рекомендуется использовать: молочные продукты (сыворотка, пахта, сгущенная сыворотка, сухое обезжиренное молоко, молочно-белковый концентрат); продукты переработки сои в виде концентратов, муки, молока, сыворотки; продукты мясной и рыбной промышленности (белковые обогатители из крови и обезжиренного молока, рыбная мука).

Повышение пищевой ценности хлеба может обеспечиваться за счет внесения белков микроорганизмов, таких как хлореллы и дрожжи.

Учеными Воронежской государственной академии для обогащения рациона спортсменов разработаны порошки с повышенным содержанием

белка, получаемые путем дезинтеграционно-волнового помола из яичной скорлупы и подсолнечного жмыха.

В настоящее время ведутся работы по разработке функциональных хлебобулочных изделий с внесением соевого белка – высокопитательного, функционального и рентабельного пищевого ингредиента, дополняющего и улучшающего свойства муки, повышающего пищевую ценность хлебобулочных изделий.

Щеколдиной Т.В., Кудиновым П.И. проводились исследования в области повышения биологической ценности хлеба за счет использования белкового изолята из подсолнечного шрота.

Байбашевой Д.К. разработана технология хлеба функционального назначения с применением продуктов переработки цикория и топинамбура, содержащих инулин.

Суюнчевой Б.О. разработаны технологии производства бифидогенного концентрата из молочного белково-углеводного сырья для производства функциональных хлебобулочных изделий. Внесение бифидогенных концентратов «Лактохлеб» при производстве хлебобулочных изделий из пшеничной муки увеличивает содержание белка на 18,7 %, незаменимых аминокислот – на 19,7 %, а заменимых – на 13,7 %, а также минеральных веществ, в том числе кальция и фосфора, витаминов.

Остробородовой С.Н. разработана технология использования семян кунжута, льна, ядер кедровых орехов, белкового обогатителя – соевого изолята, жира пищевого костного, оливкового масла, персикового пюре и меда в технологии функциональных хлебобулочных изделий.

Пащенко Н.Н., Булгаковой Н.Н. в качестве функциональных ингредиентов предложены лизин гидрохлорид и композиции на его основе: лизин гидрохлорид, йодказеин; лизин гидрохлорид, «Обогатитель минеральный (кальциевый)» из скорлупы куриных яиц, пивные дрожжи, ферментный препарат «Фунгамил Супер АХ»; лизин гидрохлорид, тыквенное пюре.

Установлено положительное влияние добавления измельченного стабилизированного зародыша пшеницы на хлебопекарные свойства муки. При этом увеличиваются объемный выход хлеба и его пористость, улучшается цвет мякиша.

Кулаковой Ю.А. разработана технология пшеничного хлеба, сбалансированного по белкам и углеводам, на основе пророщенных семян нута, предложена технология закваски из нутовой муки и способ приготовления хлеба на ее основе.

Представляют интерес работы ученых Орловского государственного университета по повышению ценности хлебобулочных изделий за счет внесения в них порошка из грибов (лисичек и шампиньонов), что позволяет повысить аминокислотный скор, увеличить содержание калия, кальция, магния, серы, фосфора, железа и других минеральных веществ.

Соловьевой Е.А. в качестве перспективного направления в области разработки функциональных продуктов предложено производство хлебобулочных изделий, содержащих флавоноиды и витамины-антиоксиданты, снижающие окислительные и свободно - радикальные процессы в организме, что актуально для снижения риска развития онкологических заболеваний .

Доступным источником флавоноидов является виноград и продукты его переработки. Кондратьевым Д.В. разработаны способы получения экстрактов из виноградных выжимок и их применения в технологии хлебобулочных изделий профилактического назначения.

Использование послеспиртовой барды из топинамбура в производстве хлеба позволяет повысить его биологическую ценность.

Увеличить количество витаминов и минеральных веществ в хлебе возможно также за счет использования премиксов, содержащих минеральные вещества и витамины в оптимальном соотношении для усвоения организмом. Известны премиксы, производимые «Валетек Проимпекс», «Русской инновационной компанией».

Использование продуктов переработки амаранта при производстве пшеничного и ржано-пшеничного хлеба повышает биологическую ценность хлебобулочных изделий за счет увеличения аминокислотного скора по лизину и треонину, количества витаминов, макро - и микроэлементов.

Известны работы по созданию биологически активных добавок на основе: экстрактов и шротов семян петрушки, укропа, сельдерея, кориандра, горчицы и других культур; белково-арахисовой массы, продуктов переработки тыквы, хмеля, люцерны, риса.

На состояние организма человека в значительной степени влияют микроэлементы, в частности селен и фтор. Новиковой Ж.В. разработана технология производства хлебобулочных изделий функционального назначения, обогащенных этими эссенциальными микроэлементами, путем введения водорастворимых минеральных солей, а также за счет использования селенированных термоинактивированных дрожжей. Предложен состав на основе поваренной соли, содержащий селенат натрия и фторид натрия, предназначенный для выработки хлебобулочных изделий.

Для отдельных регионов России актуально обогащение хлебобулочных изделий йодом за счет внесения йодата и йодита калия, продуктов переработки ламинарии, пищевой добавки «Йодказеин».

Актуальным направлением совершенствования технологии хлебобулочных изделий является насыщение их пищевыми волокнами за счет выработки хлеба из цельносмолотого зерна, производства хлебобулочных изделий на основе композиционных смесей высокосортной муки и отрубей, производства хлеба с использованием зерна, прошедшего специальную механическую и/или гидротермическую обработку, в том числе зерна, подготовленного в виде крупки, экструдантов, хлопьев.

С применением цельносмолотого зерна и отрубей производится достаточно широкий ассортимент хлебобулочных изделий: хлеб «Зерновой», хлеб «Восемь злаков».

Цыпаловой И.Э. и Сотниковой О.М. было установлено, что проведение процесса биоактивации зерна пшеницы способствует повышению его биологической ценности. Также ими проводились опыты по возможности использования биоактивизированного зерна для производства хлебобулочных изделий.

Следующим направлением повышения биологической ценности хлеба является использование экструдатов зерна. Химический состав экструдатов зависит от вида зерновых культур. Они содержат белка до 11–12,7 процента; жира 1,8–5,7 процента; клетчатки 2,6–11,7 процента; минеральных веществ, в мг/100 г: кальция 55–130; фосфора около 390; железа 5,6–12,1; калия 417–460; магния 120–150. Ячмень и овес являются источником β -глюкана, ответственного за снижение холестерина в сыворотке крови. Экструдаты зерновых культур могут быть использованы в качестве комплексного источника пищевых волокон, минеральных веществ и других полезных компонентов.).

Ценным источником пищевых волокон являются фитокомпозиции, используемые для обогащения муки, разработанные УП «Унитехпром» БГУ, в состав которых входят фрукты, овощи, зерновые отруби, ламинария, лекарственные травы.

В работах Тарасовой В.В. обосновано совместное применение пищевых волокон различного строения, лецитинов и ферментных препаратов при обогащении хлебобулочных изделий. Чурилиной Н. В. разработаны способы улучшения качества пшеничного хлеба на основе биохимической модификации липидов основного и дополнительного сырья.

Костюк Т.А. разработаны технологические решения по использованию арбузного пектина при производстве функциональных хлебобулочных изделий.

Жирковой Е.В., Оробинской В.Н. разработана технология хлебобулочных изделий профилактического назначения с использованием продуктов переработки корня скорцонереры.

Обогащение хлебобулочных изделий идет через разработку технологий, повышающих биоусвояемость микронутриентов. К ним относятся технологии хлебобулочных изделий на основе проросшего (биоактивированного), диспергированного зерна ржи или пшеницы, отличающегося повышенным содержанием витаминов, внесение минеральных веществ в биоусвояемой форме, незаменимых аминокислот и др.

Разработаны технологии, повышающие усвояемость кальция за счет внесения молочной кислоты (молочной сыворотки, молочнокислой закваски), обеспечивающие переход неусвояемого кальция пищевого мела в вовлекаемый в обмен веществ лактат кальция. Для повышения биоусвояемости

железа в рецептуру изделий вводятся витаминсодержащие продукты (пшеничная зародышевая мука или хлопья) или витаминно-минеральные смеси.

В последние годы одним из способов повышения качества хлебобулочных изделий является применение ферментных препаратов направленного действия. Использование таких препаратов позволяет модифицировать структурные компоненты муки и теста, а также вносимые лецитины. Продукты ферментативной модификации последних представляют собой лизоформы фосфолипидов. Они проявляют повышенную эмульгирующую способность, вступают во взаимодействие с белками и углеводами муки.

Стальной И.А. разработана технология функциональных хлебобулочных изделий с использованием ячменной муки из зерна, подвергнутого баротермической обработке (БТО), и сиропа пищевой лактулозы (БАД «Лагаусан»), предназначенных для специального питания при дисбактериозе кишечника.

Актуальное направление расширения ассортимента функциональных хлебобулочных изделий – понижение их энергетической ценности за счет использования различных видов сырья, вводимых в рецептуру для исключения жирового продукта.

Для снижения энергетической ценности хлебобулочных изделий, профилактики ожирения, сахарного диабета разрабатываются технологии хлебобулочных изделий с пониженным содержанием углеводов. Для этого используются подсластители – ксилит, сорбит, цикламат, неогесперид, аспартам, стевиазид и т.д.

Проведенный анализ позволил сделать вывод о том, что исследования в области совершенствования технологий функциональных пищевых продуктов являются актуальными и своевременными. Создание новых комплексных биологически активных добавок, положительно влияющих на качество и содержащих широкий спектр витаминов, микро- и макроэлементов – важный путь обеспечения населения России полноценным питанием.

ЭКСПЕРТИЗА КАЧЕСТВА СЕЛЕНСОДЕРЖАЩИХ ФИТОКОМПЗИТОВ ЦИКОРИЯ

Е.А. Ракша-Слюсарева, д.б.н., профессор, профессор кафедры
товароведения и экспертизы продовольственных товаров,

А.А. Слюсарев, к.м.н., доцент, доцент кафедры микробиологии
вирусологии и иммунологии

Донецкий национальный медицинский университет им. М. Горького, Украина

Среди растений, используемых в качестве радиационных адаптогенов (радиопротекторов), одно из первых мест занимает цикорий [1 – 4]. Известно, что сочетание биологических комплексов растительного сырья с

микроэлементами или витаминами может значительно повысить эффективность его воздействия на организм [5 – 7].

Целью работы была экспертиза радиопротективного эффекта экстрактов фитокомпозиции цикория, обогащенного микроэлементом селеном (ЭФЦОС) при остром и пролонгированном облучении, для идентификации биологического действия и определения перспективности дальнейшей разработки и реализации пищевых добавок с этим веществом.

Исследования проводились на кафедре микробиологии, вирусологии и иммунологии Донецкого национального медицинского университета им. М. Горького, Лаборатории нейрофизиологии НАНУ, кафедре товароведения и экспертизы продовольственных товаров Донецкого национального университета экономики и торговли им. М. Туган-Барановского, Институте клеточной биологии и генетической инженерии НАН Украины.

В модельных экспериментах были использованы 125 самцов белых беспородных крыс весом 170-200 г, сгруппированных в 5 групп по 25 особей в каждой: 2 основных, 2 контрольных и 1 - интактного контроля. Животные содержались, согласно обычными требованиями для животных этого вида.

Животные интактной группы (группа I) представляли собой особей крыс, находившихся на обычном рационе и не подвергавшихся облучению. Животные контрольных групп также находились на обычном рационе, но при этом животные контрольной группы II (группа II) подвергались острому, а животные контрольной группы III (группа III) – пролонгированному облучению. Животные основных групп дополнительно к рациону получали ЭФЦОС и подвергались облучению. Группа животных IV (группа IV) была подвергнута острому, а группа животных V (группа V) – пролонгированному облучению. ЭФЦОС получали по оригинальной технологии, разработанной в Институте клеточной биологии и генетической инженерии НАН Украины. Фитокомпонент цикория (ЭФЦОС) вводили животным основных групп перорально с водой в виде питья в поилках в дозе 1,0 мл на одно животное ежедневно в течение 3,5-х недель, после чего они были подвергнуты острому или пролонгированному облучению в полулетальной дозе 6,5 Гр. Облучение животных проводилось на приборе Рокус М № 126 - гамма-терапевтический аппарат в радиологическом отделении Донецкого онкологического центра (г. Донецк). Острое облучение проводилось однократно в дозе 6,5 Гр. Пролонгированное облучение проводилось в течение месяца. Животные данной подопытной группы получали облучение в дозе 0,44 гр. через сутки. Суммарная доза хронического (пролонгированного) облучения составляла 6,5 Гр.

Наблюдение за животными, подвергавшимися острому облучению, продолжалось еще в течение месяца, а за животным, подвергавшимся пролонгированному облучению еще в течение 4-х месяцев после окончания введения пищевой добавки в основную группу. Перед исследованием, после курса введения в организм животных ЭФЦОС и через месяц после облуче-

ния у животных оценивали физическое состояние по показателям изменения веса, состояние кожи, слизистых, шерсти и подшерстка. Устанавливали уровень лейкоцитов периферической крови животных, определяли содержание пулов лейкоцитов. Сенсибилизацию организма животных к тканям организма регистрировали по методу собственной разработки [8]. Изучали элементы механизмов неспецифической резистентности организма по показателям биохимически обусловленной бактерицидной активности нейтрофилов с помощью НСТ-теста [9]. Полученные результаты обрабатывали методами вариационной статистики с использованием РСІ и пакета соответствующих программ измерений. Были использованы программы «Statistica Windows», и пакет соответствующих программ измерений.

Проведенные исследования показали, что у животных контрольной группы II, через месяц после острого облучения, в сравнение с исходными данными, показателями интактных животных в период исследования и показателями видовой нормы, значительно и достоверно снизилось содержание лейкоцитов периферической крови, уменьшилось содержание нейтрофилов, моноцитов и лимфоцитов ($P < 0,05$). У животных основной группы (IV), получавших перед облучением и после него ЭФЦОС, также в среднем, регистрировалось достоверное снижение содержания лейкоцитов периферической крови, по сравнению с исходной нормой и данными контрольной группы животных. Однако это снижение оставалось на уровне нижних границ видовой нормы. Содержание лейкоцитов у животных группы IV – $8,39 \pm 1,28$ Г в 1 л было достоверно выше такового у животных группы II – $5,14 \pm 0,07$ Г в 1 л ($P < 0,05$). В основном, снижение содержания лейкоцитов у этих животных происходило за счет пула нейтрофилов, количество которых было все же выше, чем у животных контрольной группы II. У животных, получавших ЭФЦОС, после острого облучения, регистрировалось достоверное, в сравнении с контрольной группой II, исходными показателями у этой группы животных и данными интактной группы, повышение содержания метамиелоцитов и палочкоядерных нейтрофилов, а также эозинофилов. Содержание моноцитов практически не отличалось от исходных данных данной группы, показателей видовой нормы и показателей интактных животных. Содержание лимфоцитов у животных группы IV имело лишь тенденцию к снижению, оставаясь в пределах нормы и достоверно отличаясь лишь от показателей интактной группы, у животных в которой оно было немного повышенным.

При пролонгированном облучении у животных контрольной группы (группа III) наблюдалась незначительная тенденция к снижению содержания лейкоцитов, в сравнении с исходными данными, показателями группы I, в период исследования, и видовой нормой. У этих животных регистрировалось достоверное, в сравнении с исходными данными, показателями интактной группы и показателями видового контроля, снижение содержания сегментоядерных лейкоцитов и повышение содержания палочкоядерных нейтрофилов ($P < 0,05$). Было выявлено значительное, но недостоверное повышение содержания эози-

нофилов. Содержание моноцитов и лимфоцитов оставалось в пределах исходных данных и видовой нормы. У животных V группы, получавших ЭФЦОС, содержание лейкоцитов оставалось в пределах нормы и не отличалось от исходных данных и показателей интактной группы. Содержание нейтрофилов было значительно выше, чем у животных обеих контрольных групп и основной группы III, но несколько ниже исходных данных и показателей интактной группы ($P > 0,05$). Зарегистрировано значительное и достоверное повышение содержания метамиелоцитов и эозинофилов ($P < 0,05$), еще более значительное, чем в группе III, но недостоверное повышение содержания палочкоядерных нейтрофилов и моноцитов. Последнее было вызвано большой вариабельностью индивидуальных изменений численности этих пулов лейкоцитов. Содержание лимфоцитов у животных III группы соответствовало исходным показателям, видовой норме и не отличалось от данных интактной группы.

Полученные результаты исследования морфологии основных пулов лимфоцитов выявили тенденцию к снижению токсико-воспалительного процесса под влиянием курса ЭФЦЗС как при остром, так и при пролонгированном облучении и большую эффективность воздействия ЭФЦЗС на позитивные изменения пула лимфоцитов при остром облучении.

Исследование сенсibilизации организма к собственным тканям под влиянием ЭФЦЗС при остром и пролонгированном облучении показало, что . при остром облучении выявлялась значительная сенсibilизация организма ко всем исследуемым тканям. Высокая степень сенсibilизации организма была обнаружена у животных контрольной группы (II) к тканям: селезенки – $0,38 \pm 0,11$ У. ед., надпочечников – $0,42 \pm 0,09$ У. ед., Семенников – $0,36 \pm 0,09$ У. ед., печени – $0,34 \pm 0,06$ У. ед., почек – $0,38 \pm 0,03$ У. ед., сердца – $0,27 \pm 0,05$ У. ед., легких – $0,34 \pm 0,12$ У. ед., и лимба – $0,32 \pm 0,06$ У. ед. Средняя степень сенсibilизации регистрировалась к тканям ствола головного мозга – $0,2 \pm 0,05$ У. ед., коры головного мозга – $0,23 \pm 0,09$ У. ед. К тканям мозжечка зарегистрирована легкая степень сенсibilизации – $0,15 \pm 0,11$ У. ед. У животных основной группы, получавших в рационе дополнительно ЭФЦЗС, сенсibilизация к тканям организма не регистрировалась. Ее показатели не превышали $0,07 \pm 0,04$ У. ед. при показателях видовой нормы до $0,09$ У. ед. и исходных показателях для разных тканей от $0,04 \pm 0,01$ У. ед. до $0,08 \pm 0,01$ У. ед. У животных контрольной группы III, подвергавшихся пролонгированному облучению, высокая степень сенсibilизации организма регистрировалась к тканям: селезенки – $0,36 \pm 0,08$ У. ед., семенников – $0,39 \pm 0,16$ У. ед., печени – $0,52 \pm 0,12$ У. ед., сердца – $0,33 \pm 0,07$ У. ед., легких – $0,37 \pm 0,08$ У. ед. и коры головного мозга – $0,56 \pm 0,21$ У. ед. Сенсibilизация организма средней степени была обнаружена к тканям: надпочечников – $0,22 \pm 0,05$ У. ед., почек – $0,27 \pm 0,16$ У. ед., а легкой степени – к тканям: лимба $0,18 \pm 0,08$ У. ед. и мозжечка – $0,19 \pm 0,09$ У. ед. У животных контрольной группы III, подвергавшихся пролонгированному облучению, высокая степень сенсibilизации организма регистрировалась к тканям: селезенки – $0,36 \pm 0,08$ У. ед., семенников – $0,39 \pm 0,16$ У. ед.,

печени – $0,52 \pm 0,12$ У. ед., сердца – $0,33 \pm 0,07$ У. ед., легких – $0,37 \pm 0,08$ У. ед. и коры головного мозга – $0,56 \pm 0,21$ У. ед. Сенсибилизация организма средней степени была обнаружена к тканям: надпочечников – $0,22 \pm 0,05$ У. ед., почек – $0,27 \pm 0,16$ У. ед., а легкой степени – к тканям: лимба $0,18 \pm 0,08$ У. ед. и мозжечка – $0,19 \pm 0,09$ У. ед. У животных основной группы V, получавших ЭФЦОС, в отличие от животных группы IV, подвергавшихся острому облучению, регистрировалась сенсибилизация организма ко всем, без исключения, исследуемым тканям. При этом уровень сенсибилизации у большинства животных группы V имел тенденцию к увеличению, в сравнении с животными контрольной группы III, не получавшими ЭФЦЗС. Высокая степень сенсибилизации регистрировалась в группе V к тканям селезенки – $0,49 \pm 0,17$ У. ед., надпочечников – $0,42 \pm 0,14$ У. ед., семенников – $0,41 \pm 0,19$ У. ед., печени – $0,32 \pm 0,21$ У. ед., почек – $0,50 \pm 0,08$ У. ед., сердца – $0,47 \pm 0,12$ У. ед., легких – $0,42 \pm 0,14$ У. ед., стволу – $0,48 \pm 0,05$ У. ед. и коры головного мозга – $0,45 \pm 0,16$ У. ед. К тканям мозжечка и лимба была зарегистрирована средняя степень сенсибилизации организма, соответственно, $0,27 \pm 0,10$ У. ед. и $0,20 \pm 0,16$ У. ед.

Исследование механизмов неспецифической резистентности организма по показателям бактерицидной биохимической активности нейтрофилов по данным НСТ - теста выявило, что у животных II, группы, подвергавшихся острому облучению, количество фармазанпозитивных нейтрофилов и индекс их активности в периферической крови значительно и достоверно снижались и составляли, соответственно, $6,1 \pm 0,06\%$ и $14 \pm 0,07$ У. ед., а у животных III, подвергнутых пролонгированному облучению – $4,0 \pm 0,04\%$ и $0,15 \pm 0,01$ У. ед. при исходных данных – $17,51 \pm 1,54\%$ и $0,19 \pm 0,014$ У. ед. и показателях нормы – $17,96 \pm 2,68\%$ и $0,17 \pm 0,25$ У. ед. ($P > 0,05$). У животных основных групп IV и V, дополнительно получавших в рационе ЭФЦОС, независимо от вида облучения, количество фармазанпозитивных нейтрофилов и индекс их активности практически не отличались от видовой нормы и исходных показателей и составили $15,0 \pm 1,90\%$ и $0,15 \pm 0,01$ У. ед. и $14,3 \pm 4,48\%$ и $0,14 \pm 0,07$ У. ед., соответственно, что свидетельствовало о значительном радиопротективном эффекте ЭФЦЗС в отношении механизмов неспецифической резистентности организма.

Проведенная экспертиза эффективности фитокомпозиций цикория, обогащенного микроэлементом селеном свидетельствуют, что введение в их рацион питания оказывает радиопротективный эффект как при воздействии острого так и пролонгированного облучения. В основе этого эффекта лежит высокая биологическая активность ЭФЦЗС, направленная на стимуляцию и регуляцию психонейроиммунной системы и механизмы неспецифической резистентности и их восстановление.

Таким образом, идентифицировано действие, направление использования и перспективность разработки пищевой добавки с использованием фитокомпозиций цикория, обогащенного микроэлементом селеном

Литература:

1. Яворський О.І., Зузук Б.М., Роговська Л.Я. Біологічно активні речовини та фармакологічна активність коренів цикорію // Фармацевт. журн. - 1993. - №1. - С.70-75.
2. Baert, J.R.A. & Bockstaele, E.L. Cultivation and breeding chicory root for inulin production. 1993. Industrial Crops and Products.
3. Яворський О.І. Ліки з цикорію - цінні та ефективні засоби в арсеналі практичного лікаря // Практична медицина. - 1997. - №1-2. - С. 48-53.
4. О.А. Ракша-Слюсарєва, О.Д. Коломієць, Н.М. Рашидов, О.А. Слюсарєв Ю.В.Шиліна, Д.Ю. Кустов, Андюшина С. Ю., Д.М. Гродзинський. Вивчення впливу екстрактів фітокомпозитів цикорію збагачених селеном на гематоімунологічний стан // Наукові праці: – Т. 102. – Вип. 89. – Серія „Екологія. Спецвипуск.– Миколаїв: Вид-во МДГУ,, ім. Петра Могили, 2008. – С. 86 – 89.
5. Рудавська Г.Б., Тищенко Є.В., Пригульська Н.В. Наукові підходи та практичні аспекти оптимізації асортименту продуктів спеціального призначення: Монографія. – К.:Київ.нац. торг.–екон. у-т, 2002. – 371 с.
6. Тутельян В.А., Новые стратегии в лечебном питании /В.А. Тутельян, Т.С. Попова. – М.: Медицина, 2002. – 144 с.
7. Підходи до оцінки якості харчових добавок, спрямованих на корекцію харчування й регуляцію систем організму: монографія / О.А. Ракша – Слюсарєва [та ін.]; М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, кафедра товарознавства і експертизи продовольчих товарів. – Донецьк : [ДонНУЕТ], 2010. – 193 с.
8. Нагоев Б.С., Шубич М.Г. Значение теста восстановления нитросинового тетразолия для изучения функциональной активности лейкоцитов//Лабораторное дело. - 1981. - N 4. - С. 195-198.
9. Слюсарєв О. А, Ракша-Слюсарєва О. А., Спосіб визначення ауто-сенсibilізації організму. Патент на корисну модель UA, № 21382 (2006), A61 B 10/10 .– . Заявка u200609985 від 18.09.2006. Позитивне врішення від 15.03.07. Опубліковано Бюл.– 2007.–№ 3.–С.–55.

ПРИМЕНЕНИЕ БЕЛКОВЫХ ДОБАВОК ЖИВОТНОГО ПРОИСХОЖДЕНИЯ В ПРОИЗВОДСТВЕ МЯСНЫХ ПРОДУКТОВ

Е.А. Хунафина, доцент кафедры товароведения и экспертизы товаров

Башкирский кооперативный институт (филиал)

Российского университета кооперации

Еще в 70-е годы XX века на специальном заседании ФАО/ВОЗ ведущими экспертами мира было сформулировано десять глобальных задач, которые человечество обязано решить до конца 20 столетия, в противном

случае дальнейшее развитие земной цивилизации становится весьма проблематичным. Второй по значимости была определена проблема дефицита пищевого белка, актуальность которой очевидна и в настоящее время.

Парадоксальность дефицита пищевого белка заключается в том, что в настоящее время человечество, располагая его значительными ресурсами, 80-90% белка использует на кормовые цели, то есть на развитие животноводства. Остальная часть – дефицитный пищевой белок – представлена на 50-56% растительным белком, 7-8% мясным, 6-7% молочным, 5% яйца и яйцепродуктов, 5-6% рыбным и 2-3% белком масличных культур.

В связи с этим следует помнить, что в соответствии с медико-биологическими требованиями человеческий организм нуждается не просто в пищевом белке, а в белке полноценном, в количестве не менее 20 кг/год, содержащемся в основном в животном сырье – мясе, молоке, рыбе, яйцах.

Одним из путей восполнения дефицита пищевого белка является производство комбинированных мясopодуктов на основе мяса и белковых добавок, полученных из различных сырьевых источников, при условии взаимообогащения их общего химического и аминокислотного состава, сочетания функционально-технологических свойств, повышения биологической ценности, улучшения органолептических показателей готовой продукции, снижения ее себестоимости.

Белковые добавки по происхождению подразделяются на растительные и животные.

Среди белковых добавок растительного происхождения наибольшее распространение в настоящее время получили соевые добавки, обладающие хорошими функциональными свойствами, однако необоснованно высокое количество добавляемых соевых белков ухудшает органолептические показатели (цвет, аромат, вкус) и понижает их биологическую ценность.

Также известно, что эмульсии с соевым изолятом не стабильны при вторичной термической обработке или при цикле «замораживание/ размораживание», а также в процессе хранения, из-за высокой ионной чувствительности при соприкосновении с солью. Это затрудняет процесс производства рубленых полуфабрикатов, начинок для пельменей и др.

Соевые концентраты, выпускаемые по стандартным технологиям, имеют низкую гидратацию, слабые эмульгирующие и жирорудерживающие свойства, и в основном используются как заменители мяса и для уплотнения структуры колбасных изделий.

В настоящее время, в связи с ужесточением требований контролирующих органов к использованию генетически модифицированных соевых белковых добавок и уровню их безопасности многие производители стали изыскивать альтернативу по их замене.

Одним из наиболее перспективных направлений в мясopерабатывающей промышленности становится применение в производстве белковых добавок животного происхождения. В настоящее время широко ис-

пользуют белковые добавки, полученные на основе молока и молочных продуктов, соединительной ткани и крови убойных животных.

Научный интерес к животным белкам объясняется уникальными свойствами этих продуктов. Животные белки – это натуральные продукты, производство которых основано исключительно на термических и механических процессах. Полноценные животные белки значительно превосходят растительные по биологической активности, в ряде случаев они лучше сбалансированы по аминокислотному составу и в большей степени отвечают потребностям организма в незаменимых аминокислотах.

Белки животного происхождения обладают нейтральным запахом и вкусом, что выгодно отличает их от соевых белков, так как исключается необходимость использования модификаторов вкуса для нейтрализации характерного «соевого» запаха.

Также животные белки существенно улучшают реологические свойства пищевых продуктов, и прежде всего их консистенцию, одновременно выполняя роль стабилизаторов, желеобразователей и студнеобразователей, улучшая внешний вид изделий.

Гелеобразующая способность денатурированных белковых препаратов, используемых в мясной промышленности, непосредственно влияет на качество готовой продукции. Они способны образовывать прочный гель и тем самым фиксировать структуру готовой продукции без специальной термической обработки. Водоудерживающие свойства животных белков, также как и соевых, резко возрастают после повышения температуры денатурации основных белковых компонентов.

При производстве мясных продуктов хорошие технологические результаты дает применение белковых добавок на основе молока и молочных продуктов, в том числе сухого молока (серия «Батер-Бадс»), белков из цельного или обезжиренного молока – казеин и казеинаты (Элит Специаль, серии смесей Белмикс, Анисомин ВЕ), белковых препаратов на основе молочной сыворотки (Феблус, Лактобел, Полисомин-Ф, Типро 800, концентрат сухих белков подсырной сыворотки, концентрат сывороточных белков).

Среди перечисленных групп молочных белковых добавок наибольшим спросом у производителей пользуются белки молочной сыворотки, обладающие высокими биологической ценностью и функционально-технологическими свойствами. Высокая биологическая ценность указанных белков обусловлена содержащимися в них белковыми азотистыми соединениями, углеводами, липидами, минеральными солями, витаминами, органическими кислотами, ферментами, иммунными телами и микроэлементами. Ученые экспериментально выявили высокие влагосвязывающие и жиросэмульгирующие показатели белков молочной сыворотки, их способность к образованию дисперсий, что подтверждает их универсальную функциональность. Применение данных белков позволяет улучшить консистенцию, сочность, товарный вид продукта, стабилизировать фаршевую

эмульсию, снизить риск бульонно-жировых опек, и, как следствие, повысить качество и выход мясной продукции.

Однако необходимо отметить, что из-за высокой стоимости широкое внедрение белковых добавок на основе молока и молочных продуктов с экономической точки зрения не всегда эффективно. Поэтому многие производители используют вместо молочных белков смеси на их основе, содержащие в своем составе дополнительные ингредиенты.

Альтернативой молочным белковым добавкам являются и белковые препараты на основе мясного сырья, обладающие более высокой пищевой ценностью и низкой себестоимостью. К белковым добавкам на основе мясного сырья относятся коллагенсодержащие и белки крови.

Сравнительно новым видом пищевых белковых добавок животного происхождения являются добавки в виде сухого порошка. Их применяют в качестве белковых обогатителей, регуляторов пищевой ценности, стабилизаторов консистенции, эмульгаторов. Кроме того, они способствуют повышению выхода готовой продукции.

Включение в рецептуру мясных изделий белков, произведенных из вторичного коллагенсодержащего сырья и на основе крови, позволяет получить продукты хорошего качества с низкой себестоимостью. Их используют для частичной замены мясного сырья при производстве колбасных изделий, мясных полуфабрикатов, которые не только улучшают их структуру, эмульгирующую способность, способствуют желированию, но и стабилизируют мясную систему.

Белки на основе коллагенсодержащего сырья обладают высокой способностью к набуханию и удерживанию влаги, что объясняется свойствами основного белка (коллагена) и продукта его гидролиза – желатина. Желатин очень хорошо растворяется в воде, причем с повышением температуры растворимость возрастает, а при охлаждении белковый раствор застудневает с образованием желе, в котором удерживается очень большое количество влаги. Кроме того, благодаря особой структуре, желатин проявляет свойства стабилизатора в системе «вода-жир» и препятствует отеканию жира при тепловой обработке. Благодаря этим качествам, белковые добавки на основе коллагенсодержащего сырья имеют большой технологический потенциал.

Вместе с тем опыты использования субпродуктов 2 категории, свиной шкурки, жилок и сухожилий, полученных при обвалке мяса и добавленные в фарш вареных колбас в виде белковых стабилизаторов в количестве до 10% к массе сырья, имеют свои негативные стороны с точки зрения органолептики.

Известно, что в коллагенсодержащих продуктах убоя в большом количестве содержится соединительная ткань, основные белки которой – коллаген и эластин – являются разбалансированными по аминокислотному составу, в том числе, по особо дефицитным, триптофану, метионину и лизину. Однако, комбинирование коллагенсодержащих белков с мышечны-

ми, избыточными по большинству незаменимых аминокислот, позволяет оптимизировать аминокислотный состав комбинированных продуктов, в состав которых введены эти белки, и повысить их пищевое качество. Поэтому белки на основе коллагена можно рассматривать и как белковые наполнители, и как белковые обогатители.

В результате многих экспериментов установлено, что частичная замена (до 20%) мышечного белка на белок соединительной ткани существенно не снижает биологическую ценность мяса. Мышечные белки в сочетании с соединительнотканными стимулируют двигательную функцию желудка и кишечника, сокоотделение, оказывают благоприятное действие на состояние полезной микрофлоры кишечника.

Известно, что биологическая ценность продукта – величина интегральная и зависит, прежде всего, от сбалансированности аминокислотного состава продукта, а не входящих в него отдельных белков. Поэтому необходимо подбирать такие варианты добавок белка из коллагенсодержащего сырья, которые не снизят, а в отдельных случаях повысят аминокислотную сбалансированность продукта. Вместе с тем, органолептические показатели являются важным фактором, сдерживающим содержание балластных веществ в продукте, поскольку, как было отмечено выше, новая продукция с добавлением соединительнотканых белков не должна уступать традиционным мясным изделиям.

Использование соединительнотканых белков позволяет вырабатывать продукты с заданными функционально-технологическими свойствами, а также продукцию с выраженно-профилактическим характером, так как коллаген относится к пищевым волокнам.

Белки, выработанные на основе коллагенсодержащего сырья, обладают высокой переваримостью, вследствие того, что перевариваемость коллагена колеблется в пределах 75-90%.

Учеными было доказано, что высокой пищевой ценностью обладают и белки крови убойных животных. Она обусловлена значительным содержанием белков, минеральных солей, ферментов, витаминов, сахара лецитина и других веществ. По содержанию белка кровь практически не отличается от мяса и содержит лишь на 5-10% больше воды.

Цельная кровь и ее фракции содержат большинство аминокислот, а по сумме незаменимых аминокислот они значительно превосходят мясо. Помимо высокой пищевой и биологической ценности белки крови обладают хорошими функциональными свойствами.

Использование пищевой цельной крови при производстве мясных продуктов имеет некоторые ограничения вследствие ее темного цвета. Наиболее оправдано применение белков, полученных из крови убойных животных путем ее комплексной переработки. На первой стадии обработки кровь центрифугированием разделяют на две фракции: плазменную (жидкую часть) и форменные элементы крови. В состав плазмы входят

альбумины, глобулины и фибриноген. Основным белком форменных элементов крови является гемоглобин. Белки, полученные из разных фракций, имеют функциональные особенности, которые объясняются составом, разной степенью очистки и технологией получения белка.

Белки плазмы крови хорошо растворимы, количество растворенного белка в охлажденной и замороженной плазме составляет около 80%. Это определяет их высокие функционально-технологические свойства, то есть гелеобразование, водосвязывающую и эмульгирующие способности.

По эмульгирующей способности белки плазмы крови превосходят даже высококонцентрированные соевые препараты – изоляты, концентрация гелеобразования для них составляет 8,4%, в то время как для изолятов 12% и выше.

Такие белки во многих странах европейского союза (ЕС) рассматриваются в качестве «мяса» и не указываются в обязательной формуле состава.

Таким образом, животные белковые добавки, полученные из коллагенсодержащего сырья и крови убойных животных, благодаря химическому составу и функциональным свойствам являются альтернативой соевым изолятам и могут использоваться при производстве мясных продуктов с целью полноценной замены мяса, повышения пищевой и биологической ценности, улучшения органолептических свойств, усиления мясного вкуса и снижения себестоимости мясных продуктов.

СФЕРА ОБСЛУЖИВАНИЯ

ТУРИСТСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Р.С. Алексеев, ассистент кафедры маркетинга и рекламы

Владимирский филиал

Российского университета кооперации

По мощности рекреационных возможностей территорий с учетом культурной составляющей Россия входит в пятерку стран мира. А вот если говорить о конкретном турпродукте, то здесь все сложнее. По разным исследованиям наша страна занимает 30-60 места. Первоочередная задача - конвертировать туристские возможности российских территорий в ликвидный продукт.

Владимирская область занимает в Центральном федеральном округе 4-е место по туристскому потоку и 3-е место по уровню оборота сферы туризма (после Москвы и Московской области). За прошедший год туристская отрасль области принесла региону 3,5 миллиарда рублей, что соответствует среднероссийскому показателю за тот же период. Развитие отрасли проходило по смешанному сценарию, что свидетельствует о её стабильном поступательном развитии. Объём услуг, оказанных туристскими организациями области, увеличился на 17%. Вместе с тем, доля туризма в областной экономике составляет 7-8% и бюджетообразующей не является.

В 2011 году Владимирская область стала правообладателем бренда «Малое Золотое кольцо» (в него входят Владимир, Суздаль, Муром, Вязники, Мстёра, Покров, Гусь-Хрустальный, Александров, Суздальский и Судогодский районы). Наличие собственного туристического бренда, в первую очередь, влияет на повышение имиджевой привлекательности региона.

Продвижение малых городов Владимирской области на всероссийском и международном туристском рынке – одно из направлений действующей в регионе программы по поддержке и развитию внутреннего и въездного туризма. Рост объёма услуг как цель развития туристской отрасли отражает общественно значимый результат, выраженный в удовлетворении потребительского спроса на туристские услуги, увеличении занятости населения и создании новых рабочих мест, удовлетворении потребностей населения в отдыхе и, в конечном итоге, направлен на повышение качества жизни населения области.

За последние годы во Владимирской области отмечено увеличение объёма туристских услуг, как в абсолютном выражении, так и относительно валового регионального продукта. На данный момент база размещения туристов (гостиницы, турбазы) в области насчитывает более 10 тысяч мест, за прошедший год было построено 11 новых мини-гостиниц и гостевых домов на 72 места. Параллельно идет развитие сферы услуг, расширение

сети предприятий общественного питания, организуются событийные мероприятия и праздники.

Количество туристов и экскурсантов, посетивших область достигло более 1,5 млн. человек в год. Поток иностранных туристов увеличился более, чем в 2 раза по сравнению с 2000 годом. Однако существуют проблемы в развитии туристического сектора, сдерживающие рост объема оказанных туристских услуг:

- недостаточно развитая туристическая инфраструктура, значительный моральный и физический износ существующей материальной базы, малое количество высококомфортабельных средств размещения, практическое отсутствие гостиничного фонда эконом-класса;

- слабый поток инвестиций в туристскую сферу, особенно ресурсов малого и среднего бизнеса;

- формирующийся спрос на туристические услуги в области опережает темпы развития сектора, который представлен узким ассортиментом предложений, недостаточно развитой материально-технической базой, низким уровнем обеспечения информационными технологиями в особенности для делового туризма;

- выявлен дисбаланс в распределении туристического потока между городами «Малого Золотого кольца», а также в высокий и низкий сезоны (туристский продукт городов Владимира, Суздаля в высокий сезон достиг предельных мощностей);

- отсутствие комплексной системы информационно-рекламных ресурсов для информирования потенциальных потребителей об услугах,

- не в полной мере реализован потенциал развития лечебно-оздоровительного, делового, интенсивного туризма, хотя такие специализированные виды отдыха пользуются спросом.

Показатели развития областного туризма не соответствуют возможностям областного туристского потенциала. По мнению специалистов отрасли потенциал Владимирской области в сфере туризма используется всего на 10%. Кроме того, конкурентоспособность межрегионального турпродукта «Золотое кольцо России» может быть снижена появлением новых туристских рынков в регионах, активно формирующих новые виды конкурентоспособного турпродукта. Это обуславливает необходимость интенсификации создания областного турпродукта «Малое Золотое кольцо». Благодаря стратегическим преимуществам транспортной составляющей и географического положения Владимирской области процесс формирования данного турпродукта может быть ускорен.

Сегодня в тройку самых популярных видов отдыха входят пляжный, деловой и культурно-познавательный. Основным видом туризма во Владимирской области является культурно-познавательный, который составляет около 70% от туризма в целом. Данные социологического опроса российских пенсионеров показывают, что наиболее предпочтительны для них под-

московные туры и поездки по Золотому кольцу (кстати, в мировой практике 40% средств от путешествий поступает от людей пенсионного возраста).

Благодаря рекламной кампании областной туристский бренд «Малое Золотое кольцо» стал узнаваем и востребован. Однако дальнейшее его продвижение необходимо проводить комплексно в соответствии с разработанной программой развития туристического продукта Владимирской области с акцентом на повышение качества и конкурентоспособности услуг.

Важнейшей задачей органов государственной власти Владимирской области является создание условий для совершенствования туристической инфраструктуры и эффективного многопланового развития туристического потенциала региона на основе:

- развития сферы образования для удовлетворения туристической сферы в квалифицированных специалистах;
- выстраивание системы взаимодействия с бизнесом на основе совместного использования объектов туристического показа, развития туристической инфраструктуры, в том числе за счет долевого инвестирования важнейших проектов («Малое Золотое кольцо»);
- лоббирование проекта «Золотое Кольцо России» на федеральном и межрегиональном уровне;
- налаживания сотрудничества между органами государственной власти регионов, на территории которых располагаются объекты «Золотого Кольца России», создание системы долевого финансирования проекта.

Стратегическая цель региона - дальнейшее комплексное развитие турпродукта «Малое Золотое кольцо», как конкурентоспособного регионального бренда наравне с турпродуктами Санкт-Петербурга и Москвы, а также с аналогичными историческими памятниками России, внедряя современные мировые стандарты качества при повышении уровня обслуживания в сфере туризма.

В числе основных стратегических задач:

- 1) повышение престижа турпродукта «Малое Золотое кольцо», сопряженных туристических услуг и увеличение информационного потока об услугах потенциальным туристам (потребителям), создание дополнительных мотиваций для целевого посещения региона туристами;
- 2) повышение качества обслуживания в сфере туризма, обеспечение развития и модернизации сферы услуг и сервиса, сопряженных с туристическим комплексом (в т.ч. развитие гостиничной инфраструктуры, развитие инфраструктуры общественного питания, развитие транспортной инфраструктуры);
- 3) вовлечение малого и среднего предпринимательства в развитие видов экономической деятельности, сопряженных с туристическим комплексом (в т.ч. развитие ремесел и народных художественных промыслов);

4) развитие местного туризма в муниципальных образованиях (районах) области (в т.ч. посредством организации тематических и событийных фестивалей и мероприятий, костюмированных ярмарок);

5) подготовка профильных кадров туриндустрии.

Ожидаемые результаты такой социально-экономической политики должны отразиться на таких показателях, как:

- повышение эффективности деятельности предприятий туриндустрии;
- увеличение потока туристов;
- увеличение объема инвестиций в туристический комплекс;
- укрепление эффективных и качественных предприятий, занятых в туриндустрии, посредством создания конкурентной среды на рынке туристских услуг;
- расширение качественного гостиничного комплекса в городах - центрах туристического интереса.

Грамотная политика органов государственной власти региона позволит осуществить перевод туристской и санаторно-курортной индустрии на инновационный путь развития, создать принципиально новые услуги в сфере организации отдыха и оздоровления населения.

ПРОБЛЕМЫ ВЪЕЗДНОГО ТУРИЗМА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

А.К. Буханова, ассистент кафедры экономики

кооперации и предпринимательства

Российский университет кооперации

Туристская индустрия обладает огромным ресурсным потенциалом. Мировой туристический поток приблизился к миллиарду человек, здесь занято более 130 млн. человек и создается около 9% мирового валового внутреннего продукта. Однако, в настоящее время рынок российского туризма развивается крайне неравномерно. Объём выездного туризма преобладает над объёмами въездного и внутреннего туризма. Несмотря на приоритет развития внутреннего, въездного и социального туризма, провозглашённый Федеральным законом «Об основах туристской деятельности в РФ» от 24 ноября 1996 года, в стране наиболее активно функционирует всё-таки рынок выездного туризма. Так, в 2011 г. в Россию въехало 2 335 977 туристов, а выехало за рубеж 14 495 894¹. Это значит, что преобладает не только выезд туристов над въездом, но и вывоз за рубеж денег (валюты) над их поступлением в национальную экономику страны.

Богатейшая культура, история и природа России - основа роста популярности туров по нашей стране. Располагая огромным туристским по-

¹ Федеральное агентство по туризму, 2012 г. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.russiatourism.ru/rubriki/-1124140228>.

тенциалом, Россия занимает весьма скромное место на туристском рынке. Однако в последние годы наметились изменения: принят закон РФ «Об основах туристской деятельности в РФ», введены лицензирование и сертификация, финансовая ответственность, в Государственной думе создан комитет по туризму и спорту. В столице реализуется программа превращения города в международный центр туризма. Переживая переходный период, отказавшись от механизмов, централизованного планирования, страна, по-прежнему нуждается в эффективной стратегии развития туризма. Тема актуальна потому, что туризм играет не последнюю роль в экономике страны. Эта отрасль экономики развивается быстрыми темпами и в ближайшие годы станет наиболее важным ее сектором. Также туризм оказывает мощное воздействие на занятость населения, является активным источником поступлений иностранной валюты и оказывает воздействие на платежный баланс страны. В свою очередь, на развитие туризма воздействуют различные факторы: демографические, природно-географические, социально-экономические, исторические, религиозные и политико-правовые. На развитие туризма оказывают влияние научно-технический прогресс, повышение качества жизни населения, увеличение продолжительности свободного времени, отпусков, экономическая и политическая стабильность и ряд других факторов. Однако рост туризма вызывает некоторые негативные последствия, например инфляцию, разрушение окружающей среды и нарушение традиций местного населения. Следовательно, своевременная и всесторонняя оценка последствий международного туризма является очень важным фактором для составления такой экономической и туристской политики, которая позволяла бы извлекать максимальную выгоду и предупреждать разрушительное воздействие туризма.

Каждая страна обладает собственными, иногда уникальными туристскими ресурсами, имеющими большую ценность для туристов. В туристском лексиконе используется также такое понятие как туристская зона. Туристская зона – это определенная территория, не имеющая четких границ, но обладающая общими специфическими туристскими ресурсами, способными вызвать устойчивый интерес со стороны определенной категории туристов. Россия обладает исключительно огромным количеством разнообразных природно-климатических, этнографических (традиции и обычаи народов) и антропогенных (культурно-историческое наследие) ресурсов, способных удовлетворить вкусы и интересы самых взыскательных туристов. Наиболее приоритетными направлениями внутреннего туризма стали средняя полоса и юг России. Разрабатываемые туры в основном отличались непритязательностью: отдых в курортных местах России и Украины (Сочи, Геленджик, Дагомыс, Ялта и др.), познавательный туризм в культурно-исторические центры («Золотое кольцо», Нижний Новгород, Москва, Санкт-Петербург и др.), экологический туризм, сафари-туры (охота, рыбалка), речные круизы по Волге, Лене, Иртышу, Енисею, отдых, ле-

чение. Приоритетные направления въездного туризма: познавательный, экологический, сафари-туры (рыбалка, охота), отдых, морские круизы на Дальнем Востоке.

Недостатки, тормозящие развитие въездного и внутреннего туризма:

- несоответствие дорожно-транспортной инфраструктуры международным стандартам (мало строится и реконструируется старых аэропортов, авто- и железнодорожных вокзалов, автостоянок с высоким сервисом обслуживания (заправка, ремонт и мойка машин);
- несоответствие гостиничной базы мировым стандартам, в частности, классности гостиниц и уровню сервиса в них;
- завышенные цены на гостиничные и ресторанные услуги в городах;
- несовершенство законодательного и экономического стимулирования российского въездного и внутреннего туризма на государственном и местном уровне;
- недостаточно квалифицированная организация обслуживания туристов, что создаёт отрицательный имидж как конкретному туристскому центру, так и стране в целом;
- недостатки в политике государства и местных властей по созданию положительного имиджа России как страны привлекательной для туризма.

Однако в последние годы наблюдается тенденция улучшения развития туризма в России: увеличивается поток желающих посетить не только зарубежные страны, но и достопримечательные отечественные места, улучшается качество обслуживания, развивается детский туризм (предлагаются всевозможные детские поездки на морские курорты, в различные лагеря (от палаточных до комфортабельных) и зарубежные страны с познавательной целью и т.д., разрабатываются новые маршруты туров.

Для успешного развития въездного туризма в нашей стране необходима адекватная туристская индустрия с хорошо развитой материально-технической базой. Иными словами, это средства производства туристских услуг и необходимая для них производственная инфраструктура, а также, безусловно, специально подготовленные профессиональные кадры и прогрессивные технологии, которые обеспечивают высокое качество обслуживания туристов, соответствующее мировым стандартам. К большому сожалению, ситуация у нас в стране складывается таким образом, что мы теряем огромные денежные средства, которые мог бы принести въездной туризм, из-за несоответствия нашего сервиса мировым стандартам. Во многих странах, например, Западной Европы, въездной туризм является высокодоходной отраслью, обеспечивающий странам огромный приток валюты.

Въездной сектор туристского рынка считается сейчас самым перспективным. Главным препятствием на пути увеличения въездного потока остается нехватка приличных гостиничных мест. Туристический потенциал России сильно вырастет, если регионы будут себя рекламировать, а также начнут строить приличные гостиницы. Активность регионов сейчас

особенно важна, потому что, прежде всего, России следует предлагать туристам сельский, экологический и приключенческий туризм. Именно эти направления особенно популярны в Европе. Спросом у иностранцев также может пользоваться организация лечебно-оздоровительных туров, которые у нас будут стоить как минимум на 30% меньше, чем за границей. Перспективы развития туризма во многом зависят от политической стабильности в мире. Туризм может развиваться только в мирных условиях. Войны, депрессии, спады в экономике и гражданские разногласия препятствуют развитию туризма. Страх туриста за свою безопасность – серьёзный сдерживающий фактор при выборе страны путешествия. Турист должен быть уверен в своей безопасности во время поездки.

В России туризм является относительно молодой отраслью, практически новой. Поэтому перед российскими профессионалами в сфере туризма стоит много проблем: возрождение внутреннего и социального туризма, реставрация действующих и открытие новых памятников культуры, истории и природы, укрепление и расширение материальной и совершенствование законодательной базы туризма, в том числе и в такой сфере взаимоотношений турфирмы и путешественников, как защита прав и интересов туристов.

МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ГОСТИНИЦЫ

М.М. Ермилов, старший преподаватель кафедры
инженерно-технологических дисциплин и сервиса
Российский университет кооперации

Здесь будет рассмотрена идеализированная модель работы гостиницы, в которой учитываются некоторые существенные особенности функционирования реального гостиничного сервиса. Заметим, что любая система обслуживания неизбежно является системой вероятностной, поскольку она имеет дело с поведением конкретных людей. Ясно, что у каждого из этих людей могут быть свои предпочтения, настроения и пожелания, и, естественно, их можно прогнозировать только в некотором усреднённом статистическом смысле. Это замечание касается как возможных клиентов, которые ещё не приняли решения снять гостиничный номер, так и людей, уже живущих в этих номерах. Первые могут принять это решение или отказаться от него; вторые могут продлить своё пребывание в гостинице или выписаться из неё.

Предположим, данная гостиница располагает n номерами. Допустим, в среднем в гостиницу заявки поступают с частотой λ . Пусть в каждом номере гостиницы клиенты в среднем меняются с частотой μ .

Будем считать все номера гостиницы качественно одинаковыми. Тогда гостиница как система может в принципе находиться в $n + 1$ состояниях, которые мы условно обозначим $S_0, S_1, \dots, S_n$, где S_k означает, что

в данный момент в гостинице снято k номеров. В соответствии с предположениями можно написать дифференциальные уравнения Колмогорова, которые для описываемой модели имеют следующий вид

$$\left\{ \begin{array}{l} \frac{\partial}{\partial t} p_0 = -\lambda p_0 + \mu p_1 \\ \dots \dots \\ \frac{\partial}{\partial t} p_k = \lambda p_{k-1} - (\lambda + k\mu) p_k + (k+1)\mu p_{k+1} \\ \dots \dots \\ \frac{\partial}{\partial t} p_n = \lambda p_{n-1} - n\mu p_n \end{array} \right. \quad (1)$$

Следуя подходу Саати, для решения системы (1) можно предварительно получить дифференциальное уравнение для производящей функции, которая определена равенством

$$\varphi(z, t) \equiv \sum_{k=0}^{\infty} p_k(t) z^k \quad (2)$$

Умножив уравнения системы (1) на z^k и просуммировав затем по всем k от нуля до бесконечности, получим дифференциальное уравнение в частных производных первого порядка, полученное Саати

$$\frac{\partial}{\partial t} \varphi = (1-z)\mu \frac{\partial}{\partial z} \varphi - \lambda(1-z)\varphi \quad (3)$$

Здесь необходимо сделать следующее замечание. Уравнение (3) было получено при суммировании по k от нуля до бесконечности; тогда как любой реальный объект конечен. Например, гостиница имеет некоторое конечное число номеров, равное n . Решить это противоречие можно, введя воображаемый объект в виде “гостиницы” с бесконечным числом номеров. Однако доход в этой воображаемой приносят только первые n номеров, а все остальные номера бесплатны, равно как и не требующие от владельца гостиницы арендной платы. Довольно ясно, что доходы от реальной гостиницы и от её таким образом идеализированной модели будут всегда совпадать; и следовательно, в чисто экономическом плане объект и его математическая модель неразличимы.

Решение уравнения (3) может быть решено с помощью обычного метода характеристик; соответствующие уравнения Лагранжа имеют вид

$$\frac{dt}{1} = -\frac{dz}{\mu(1-z)} = -\frac{d\varphi}{\lambda(1-z)} \quad (4)$$

При решении уравнений по методу Лагранжа одно из уравнений, например, первое, - используется для нахождения однопараметрического семейства поверхностей $u_1(t, z, \varphi) = C_1$, а второе - семейства. Всё множество возможных решений определяется уравнением $f(u_1, u_2) = 0$,

где $f(\cdot, \cdot)$ - произвольная функция. После нескольких преобразований общее решение принимает вид

$$\varphi(t, z) = e^{\frac{\lambda}{\mu} z} g[(1-z)e^{-\mu t}] \quad (5)$$

При $t = 0$ должно быть $\varphi = z^i$, так как было принято предположение, что в начальный момент времени система находилась в состоянии S_i . Поэтому из (5) будем иметь

$$z_i = e^{\frac{\lambda}{\mu} z} g(1-z)$$

Сделаем замену $y = 1 - z$, тогда

$$g(y) = e^{\frac{-\lambda}{\mu} z(1-y)} (1-y)^i$$

Так как $y = (1-z)e^{-\mu t}$, то после подстановки в (5) и упрощений получим

$$\varphi(t, z) = \exp[-\rho(1-z)(1-e^{-\mu t})] [1 - (1-z)e^{-\mu t}]^i \quad (6)$$

$(\rho \equiv \lambda / \mu)$

Это выражение может быть написано таким образом

$$\varphi(t, z) = e^{\rho z} \frac{\partial^i}{\partial \rho^i} \exp\{\rho[(1-z)e^{-\mu t} - 1]\} \quad (7)$$

Естественным представляется предложение Саати рассматривать начальное положение системы с некоторым номером i как случайную величину с известным распределением этого номера, то есть с известными априорными вероятностями

$$\pi_0 = P(i=0), \quad \pi_1 = P(i=1), \quad \pi_2 = P(i=2), \quad \dots$$

В таком случае требуется произвести усреднение функций (6) или (7) по априорному распределению, то есть вычислить сумму

$$\Phi(t, z) = \sum_i \pi_i \exp[-\rho(1-z)(1-e^{-\mu t})] [1 - (1-z)e^{-\mu t}]^i$$

Эта сумма, как нетрудно показать, выражается через производящую функцию априорного распределения $\varphi_a(\cdot)$

$$\Phi(t, z) = \exp[-\rho(1-z)(1-e^{-\mu t})] \cdot \varphi_a[1 - (1-z)e^{-\mu t}] \quad (8)$$

$\left(\varphi_a(s) \equiv \sum_i \pi_i s^i \right)$

Полученное выражение обобщает полученную выше формулу (6), которая для (8) является частным случаем. Что касается другого варианта той же формулы (7), то результат аналогичного усреднения так же удобно выражается с помощью $\varphi_a(s)$

$$\Phi(t, z) = e^{\rho z} \sum_i \pi_i \frac{\partial^i}{\partial \rho^i} \exp \left\{ \rho \left[(1-z)e^{-\mu t} - 1 \right] \right\}$$

или, иначе, как символическое функциональное выражение, где роль аргумента производящей функции априорного распределения играет оператор дифференцирования

$$\Phi(t, z) = e^{\rho z} \varphi_a \left(\frac{\partial}{\partial \rho} \right) e^{\rho \left[(1-z)e^{-\mu t} - 1 \right]} \quad (9)$$

Например, положим, как предлагает Саати, что априорное распределение – пуассоновское с параметром α , имеющее известную ПФ

$$\varphi_a(s) = e^{\alpha(s-1)} \quad (10)$$

В этом случае из (8) получаем

$$\Phi(t, z) = \exp \left\{ (z-1) \left[\rho + (\alpha - \rho)e^{-\mu t} \right] \right\} \quad (11)$$

Сопоставляя ПФ (10) и (11), приходим к выводу, что если априорное распределение состояний - пуассоновское с параметром α , то таким же будет и распределение и впоследствии, но его параметр равен

$$\rho + (\alpha - \rho)e^{-\mu t},$$

то есть зависит от времени. Начальное его значение равно α , а в пределе достигает значения ρ .

Для определения первых нескольких моментов числа снятых номеров удобно рассматривать логарифм производящей функции. Согласно (8)

$$\phi(t, z) = \phi_a \left[1 + (z-1)e^{-\mu t} \right] + \rho(z-1)(1 - e^{-\mu t}) \quad (12)$$

$$(\phi_a(s) \equiv \ln \varphi_a(s))$$

Можно заметить, что при $t \rightarrow \infty$ аргумент первого слагаемого стремится к единице, а, следовательно, первое слагаемое исчезает. Второе слагаемое имеет предел $\rho(z-1)$, который соответствует распределению Пуассона.

Отсюда следует, что, каким бы ни было априорное распределение, установившееся распределение будет пуассоновским.

МАРКЕТИНГ ТУРИЗМА В СЕЛЬСКИХ РАЙОНАХ (НА ПРИМЕРЕ УСТЬ-КУЛОМСКОГО РАЙОНА РЕСПУБЛИКИ КОМИ)

С.С. Кичёв, к.э.н., доцент кафедры маркетинга и рекламы
Сыктывкарский филиал Российского университета кооперации

Туристический бизнес является одним из ее быстро развивающихся секторов экономики. Согласно данным ВТО, в последние двадцать лет среднегодовые темпы роста иностранного туризма составили не менее пя-

ти процентов, а среднегодовые темпы роста валютных поступлений от международного туризма не менее пятнадцати процентов.

Такие высокоразвитые страны, как Швейцария, Австрия, Франция, Сингапур значительную долю своего благосостояния построили на доходах от туризма. В настоящее время во всех странах туризм признается доходной отраслью хозяйства, находящей поддержку государства.

Российская туристская индустрия переживает период своего становления как самостоятельный сектор хозяйствования. В условиях быстроразвивающегося российского туристического рынка важную роль играет маркетинг: маркетинговые исследования, стратегия, реклама и продвижение туристических продуктов. Однако, в российском туризме маркетингу уделяется недостаточно внимания, так как большинство предпринимателей сориентированы на традиционные, общеизвестные методы и приемы маркетинга и действуют в соответствии с имеющимся у них опытом.

Кроме этого, причиной такого положения является и тот факт, что большинство туристских компаний до недавнего времени могли без методов маркетинга и маркетинговых исследований туристического рынка постоянно увеличивать и расширять клиентуру и объемы производства туристских услуг, за счет его экстенсивного ежегодного прироста.

Не являлись стимулами в активизации маркетинговой деятельности туристических компаний и существующий в недалеком прошлом стабильный рост спроса на туристические услуги в России, обусловленный огромным количественным потенциалом, высоким уровнем образования россиян, которые с готовностью расходовали деньги на отдых и традиционной щедростью русских туристов во время отдыха.

Вместе с тем рост конкуренции среди туристических компаний, индивидуализация потребительского спроса, использование как массово-стандартизованного, так и дифференцированного предложения туристских товаров и услуг, концентрация капитала и технологические процессы в индустрии туризма, развитие внутреннего туризма и особенно в депрессивных и сельских районах страны обуславливают необходимость усиления внимания к проблемам маркетинга туристического бизнеса.

Однако в отличие от маркетинга туризма который широко применяется в развитых географических районах страны, в городах Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге и Нижнем Новгороде, маркетинг туризма применяемый в сельских районах северных регионов страны имеет свои специфические особенности, возникающие, прежде всего из-за специфического характера предлагаемых туристских услуг.

В качестве такого положительного примера можно привести маркетинговые приемы и особенности по продвижению туристического бизнеса на территории Усть-Куломского района Республики Коми.

Село Усть-Кулом известно с 1638 года. Первые письменное упоминание о селе Усть-Кулом расположенном на реке Вычегде притоке Север-

ной Двины в Коми, как погосте встречается в Переписной книге Яренского уезда в 1646 году. В книге описаны 6 селений, центром которых был «погостец Усть-Кулом на реке на Вычегде и на усть речки Куломки». С 1922 по 1929 год село было центром Усть-Куломского уезда. В 1929 году село стало центром Усть-Куломского района.

Название села Усть-Кулом происходит от гидронима Куломью – правого притока Вычегды. На коми языке село называется Кулӧмдін: село в устье реки Кулӧм. По мнению коми лингвиста А.И. Туркина, название реки этимологически восходит к обско-угорским словам: манс. хул, хант. кул в значении рыба, и переводится как рыбная река.

Село расположено на правой стороне реки Вычегда, в 189 км от столицы Республики Коми Сыктывкара, с которым связан автобусным сообщением. В Усть-Куломе проживает почти 6000 человек, из них: 1004 пенсионеров, 776 – учащиеся школ, 1364 – молодежь до 18 лет. Насчитывается порядка 1 800 личных и фермерских хозяйств.

Благодаря активности администрации района Усть-Куломский район может стать туристическим центром Республики Коми. В рамках программы развития туризма в Усть-Куломском районе здесь стал развиваться въездной туризм и прошел первый районный туристический форум участников туристического бизнеса «Биур», который принял эстафету недавно прошедшего в столице Республики Коми городе Сыктывкаре международного туристического форума «Ёж».

Необходимо отметить, что в рамках республиканской программы по развитию туристической отрасли туроператоры республики могут рассчитывать на поддержку. Региональными властями возмещается часть расходов туроператоров для привлечения туристов (в частности, расходы на создание сайта, закупке техники и другие). Предусмотрено субсидирование строительства домов отдыха, турбаз, выделение средств на обустройство туристических объектов. Кроме этого, предприниматели в сфере туризма могут получить помощь в рамках программы поддержки малого бизнеса в Республики Коми.

Участник туристического форума в Усть-Куломском районе «Биур» эксперт Программы развития ООН в РФ (ПРООН/ГЭФ) Е. Носова подтвердила, что республика выглядит привлекательно для путешественников. В Усть-Куломском районе 27 особо охраняемых природных территорий. Это комплексные, болотные, ихтиологические заказники и памятники природы. Они привлекательны для ценителей созерцательного отдыха нетронутым животным и растительным миром. Это заманчиво, как для россиян, так и для иностранцев. В той же Европе девственных уголков природы уже почти нет. Однако пользоваться рекреационным потенциалом охраняемых природных объектов района планируется рачительно, без ущерба местной флоре и фауне. В этой связи, прежде всего, необходимо провести инвентаризацию всех особо охраняемых памятников природы и

выработать правила их рационального использования в туристическом бизнесе на территории Усть-Куломского района.

В последние годы среди гостей Усть-Куломского района популярны экскурсии на озера Дон и Кадым, остатки древнего приледникового водоема неподалеку от райцентра.

На берегу Кадымского озера уже несколько лет функционирует турбаза, облюбованная прежде всего рыбаками. Часть водоема покрыта плотным растительным покровом, способным выдержать вес человека. Местные учат приезжих ловить летом рыбу необычным способом из лунки, которую делают в растительном покрове. Рыбаки палкой пробивают отверстие в нужном месте, и ведут лов с помощью зимней удочки. Поймать удастся окуня, карася, щуку и плотву.

Однако данный вид туризма выходного дня, спортивная рыбалка необычным способом должна соблюдаться с соблюдением сохранности данного памятника природы. Представительница ООО «Вилув» М. Гичева высказалась на форуме «Биур», что общество много лет борется с размыванием берегов. Постоянный поток отдыхающих туристов и рыбаков приводит к загрязнению озера и прилегающих болот.

Потенциально способными для туризма и для принесения прибыли району являются окрестности поселка Пузла, что в самой северной части муниципалитета. Там бьет неопиcуемый по красоте и в высоту природный фонтан. В 1940 году геологи при бурении разведочной скважины попали на мощный глубинный водоносный слой.

Неподалеку от Пузлы заброшенные поселки Черная и Эжвадор. В эпоху сталинских репрессий в этих поселках содержали заключенных. Рядом сохранились остатки моста, по которому пролегал знаменитый Екатерининский тракт (к райцентру другого района Троицко-Печорску).

С именем императрицы Екатерины в районе связан не менее известный канал, связывавший два крупнейших речных бассейна европейской части России реки Волги и реки Северной Двины. По ее приказу его начали строить в 1787 году. Канал протянулся на 188 километров и имел три шлюза. По задумке, водным путем товары из Сибири по данному каналу должны были попадать в порт города Архангельска. Однако послужил канал недолго в 1838 году оказался заброшен по экономическим соображениям.

Общеизвестно, что существенное влияние на туристские потоки оказывает религиозная мотивация. История религиозного туризма уходит корнями в период античности. Еще древние греки и римляне посещали святилища и храмы.

Сегодня религиозный туризм является составной частью современной индустрии туризма. Соборы, мечети, культовые музеи и духовные центры - это туристические объекты, которые пользуются все возрастающим спросом.

Религиозные убеждения являются одним из главных мотивов путешествий. Каждый год свыше 200 млн. человек в мире совершают паломничество. Религиозный туризм имеет три формы: а) паломничество; б) экскурсионные туры по религиозной тематике; в) специализированные туры, в которых объединяются паломники и экскурсанты.

Можно выделить различные виды паломничества. По числу участников и признаку семейной принадлежности различают индивидуальные, семейные и групповые паломничества. По продолжительности можно обозначить паломничества длительные и короткие.

Экскурсионные туры по религиозной тематике проходят, как правило, за один день и представляют интерес не только для взрослых туристов, но и для детей. В рамках религиозного туризма экскурсионно-познавательной направленности предполагается посещение религиозных центров, в которых туристы-экскурсанты смогут увидеть религиозные объекты - действующие культовые и памятные, побывать в музеях и на выставках.

В экскурсионно-познавательных турах туристы используют имеющиеся элементы туристской инфраструктуры - селятся в гостиницах и т.д. Экскурсионно-познавательные туры, в отличие от паломнических более короткие, они не приурочены к религиозным праздникам, и в них могут участвовать как взрослые, так и дети. Религиозные объекты туристы могут посещать и во время комбинированных туров, в которых экскурсионная составляющая является лишь частью программы. Для паломников экскурсия имеет вторичное значение по отношению к определенным культовым действиям. Тем не менее, в некоторых турах могут участвовать как паломники, так и экскурсанты.

Экскурсионным группам необходим опытный, хорошо знающий тему экскурсовод, а по прибытии на место их должен сопровождать и представитель религиозной организации.

В зависимости от числа участников путешествия выделяют туры индивидуальные и групповые. Число участников индивидуального тура 1-5 человек, группового - от шести человек и более. В зависимости от продолжительности поездки можно выделить поездки однодневные, длящиеся несколько дней и многодневные. Однодневные поездки можно подразделить на длящиеся от трех часов до однодневных (более 12 часов). Специализированные туры рассчитаны как минимум на три дня с посещением религиозных святынь и архитектурных памятников прошлого.

В Усть-Куломском районе также активно стали использовать религиозный туризм. Деревня Канава возле которой проходит канал, как и Пузла это труднодоступные места Усть-Куломского района. Потому самым привлекательным для визитов туристов является Троицко-Стефано-Ульяновский мужской монастырь. Он служит центром притяжения православных граждан и любителей православной и российской истории.

Архитектурный ансамбль обители в ее нынешнем виде воздвигнут во второй половине позапрошлого века. Из всех построек выделяется 60 мет-

ровая церковь колокольная со смотровой площадкой, с которой открывается живописнейший вид на окрестности. Монахи проводят экскурсии, потчуют паломников и обеспечивают ночлег в обители. Власти района планируют строительство смотровой площадки на окраине дороги, ведущей в Усть-Кулом, откуда хорошо просматривается монастырский комплекс Троицко-Стефано-Ульяновского монастыря.

На сайте администрации Усть-Куломского района скоро можно будет увидеть 3D изображения двадцати достопримечательностей района с возможностью совершить виртуальную экскурсию по ним.

Закончились съемки фильма каналом Russian Travel Guide с известным ведущим А.Панкратьевым об Усть-Куломском районе и его туристических достопримечательностях по заказу Минэкономразвития Республики Коми. По региональному телевизионному каналу «Юрган», который присутствует и в российских комплектах телевизионных каналов спутникового телевидения неоднократно транслировались программы о вышеуказанных достопримечательностях Усть-Куломского района с участием в качестве экскурсоводов краеведов района. Оплата данной телевизионной рекламы была оплачена за счет средств Минрегионразвития Республики Коми. Использование телевидения в качестве средства продвижения достопримечательностей района позитивно повлияло на продвижение туризма и предлагаемых туристических маршрутов Усть-Куломского района.

В рамках туристического форума «Биур» в райцентре Троицко-Печорск открыт филиал одного из региональных турагенств. Туристическая компания на территории района будет делать ставку на туры выходного дня для школьников и пенсионеров. В частности, к святому источнику Николая Чудотворца, а также в село Дон с отдыхом в гостевом доме и в Жежим для посещения краеведческого музея. Туристической компанией разрабатываются туры по святым местам Усть-Куломского района и зимние вояжи с катанием на сноуборде и лыжах.

Данный положительный опыт применения маркетинга в туристическом бизнесе Усть-Куломского района показывает, что он имеет собственные локальные особенности и обеспечивает району достижение социально-экономической стабильности и устойчивости через инициативный поиск конкурентных преимуществ района в сфере регионального туризма, занятость сельского населения района и формирование благоприятного имиджа сельских территорий и образа жизни.

Использование районными властями маркетинговых коммуникаций - интернета, телевидения, прямой маркетинг, формируют партнерские и кооперативные связи и сглаживая разнонаправленные интересы реализуют социально-просветительскую функцию, обеспечивая территориальную самоидентификацию жителей района, субъектов туристического бизнеса и общественных организаций.

ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА ДЛЯ МОДЕЛИРОВАНИЯ СИТУАЦИИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ

А.А. Красикова, магистрант

Балтийский Федеральный университет имени Иммануила Канта

Исследование составляющих экономики региона, анализ ее структуры и темпов изменения является важнейшим фактором для своевременной разработки стратегических и программных мероприятий, направленных на обеспечение стабильности функционирования субъекта, обеспечение его социально-экономической устойчивости. Особенно важно это для Калининградской области, обладающей рядом специфических черт, что требует еще более четкого планирования и применения разнообразных методов прогнозирования ситуации от региональных органов власти. Аналогичный подход может быть рекомендован для предпринимательских структур региона, ориентированных на длительную и, что не менее важно, эффективную работу на рынке.

Ситуация осложняется вступлением в ВТО, что требует ускорения адаптации деятельности региональных предпринимательских структур, поскольку в связи с этим можно ожидать усиления конкуренции, которая затронет, помимо прочих, и рынок транспортных услуг. Для разработки превентивных мер необходимо четко ориентироваться в текущей ситуации и владеть методами построения прогнозов. Сформируем базу данных, посредством ресурса: «Федеральной службы государственной статистики» www.gks.ru (данные за 2003-2012г.г.) и определим показатели динамики для построения качественных прогнозов. Результаты расчета по объему перевезенных грузов железнодорожным транспортом представим в виде таблицы 1.

Объем перевезенных грузов в 2012 гг составил 2.347 млн.т. В 2012 г по сравнению с 2011гг объем перевезенных грузов увеличился на 0.033 млн.т. или на 1.43% . Максимальный прирост наблюдается в 2008 гг (0.253 млн.т.) . Минимальный прирост зафиксирован в 2009 г (-0.359 млн.т.) Темп наращения показывает, что тенденция ряда убывающая, что свидетельствует о замедлении величины перевезенных грузов . В отношении базисных показателей ряда отметим, что объем перевезенных грузов в 2012 г составил 2.347 млн.т. В 2012 г по сравнению с 2003 г объем перевезенных грузов увеличился на 0.304 млн.т. или на 14.88% . Особое значение имеет расчет средних характеристик ряда. Средний уровень ряда у динамики характеризует типическую величину абсолютных уровней.

Средний уровень интервального ряда рассчитывается по формуле:
 $\bar{y} = \frac{\sum y_i}{n}$; $\bar{y} = \frac{21.9448}{10} = 2.19$. Среднее значение объема перевезенных грузов с 2003 г по 2012 г составило 2.19 млн.т. Средний темп роста :

$$\bar{T}_p = \sqrt[n-1]{\frac{y_n}{y_1}} ; \bar{T}_p = \sqrt[9]{\frac{2.347}{2.043}} = 1.02$$

Таблица 1- Объемы перевезенных грузов предприятиями Калининградской области и расчет показателей динамики

Год	Перевезено грузов, млн.т. (автомобильный)	Перевезено грузов, млн.т. (железнодорожный)	Абсолютный прирост	Темп прироста, %	Темпы роста, %	Абсолютное содержание 1% прироста	Темп наращения, %
2003	3,73	2,043	0	0	100	0.0204	0
2004	6,57	2,059	0.016	0.78	100.78	0.0204	0.78
2005	7,18	2,176	0.12	5.68	105.68	0.0206	5.73
2006	5,86	2,2848	0.11	5	105	0.0218	5.33
2007	6,9005	2,112	-0.17	-7.56	92.44	0.0228	-8.46
2008	9,2575	2,365	0.25	11.98	111.98	0.0211	12.38
2009	6,925	2,006	-0.36	-15.18	84.82	0.0237	-17.57
2010	6,718	2,238	0.23	11.57	111.57	0.0201	11.36
2011	7,109	2,314	0.076	3.4	103.4	0.0224	3.72

В среднем за весь период с 2003 г по 2012 г рост объема перевезенных грузов составил 1.02 . Средний темп прироста : $\overline{T_{np}} = \overline{T_p} - 1$; $\overline{T_{np}} = 1.02 - 1 = 0.02$. В среднем каждый период объем перевезенных грузов увеличивался на 2%. Средний абсолютный прирост представляет собой обобщенную характеристику индивидуальных абсолютных приростов ряда

динамики. Средний абсолютный прирост: $\overline{dy} = \frac{y_n - y_1}{n - 1}$;

$\overline{dy} = \frac{2.347 - 2.043}{9} = 0.0338$. В среднем за весь период объем перевезенных

грузов увеличивался на 0.0338 млн.т. с каждым периодом. По итогам проведенного анализа построим прогноз изменения объемов перевезенных грузов. В рамках выбора общего вида функции используем метод конечных разностей. Важным условием задействия подхода служит равенство интервалов между различными уровнями ряда. Из совокупности критериев выбирается та, которой соответствует минимальное значение критерия. Другим статистическим критерием является коэффициент множественной детерминации R^2 . Линейное уравнение для рассматриваемых показателей объемов перевезенных грузов имеет вид $y = bt + a$. Определим параметры уравнения посредством метода наименьших квадратов. Система уравнений МНК:

$$\begin{aligned} a_0 n + a_1 \sum t &= \sum y \\ a_0 \sum t + a_1 \sum t^2 &= \sum y \cdot t \end{aligned}$$

Расчет значений для построения системы уравнений представим в таблице 2

Таблица 2- Расчет значений для моделирования параметров уравнения

t	y	t ²	y ²	t•y
1	2.04	1	4.17	2.04
2	2.06	4	4.24	4.12
3	2.18	9	4.73	6.53
4	2.28	16	5.22	9.14
5	2.11	25	4.46	10.56
6	2.37	36	5.59	14.19
7	2.01	49	4.02	14.04
8	2.24	64	5.01	17.9
9	2.31	81	5.35	20.83
10	2.35	100	5.51	23.47
55	21.94	385	48.32	122.82

Для региональных данных по транспортной составляющей экономики региона (сектор железнодорожных перевозок) система уравнений примет вид:

$$10a_0 + 55a_1 = 21.94$$

$$55a_0 + 385a_1 = 122.82$$

Из первого уравнения выражаем a_0 и подставим во второе уравнение

Получаем $a_0 = 0.0257$, $a_1 = 2.05$

Уравнение тренда:

$$y = 0.0257 t + 2.05$$

Эмпирические коэффициенты тренда a и b являются лишь оценками теоретических коэффициентов β_i , а само уравнение отражает лишь общую тенденцию в поведении рассматриваемых переменных.

Коэффициент тренда $b = 0.0257$ показывает среднее изменение результативного показателя (в единицах измерения y) с изменением периода времени t на единицу его измерения. В данном примере с увеличением t на 1 единицу, y изменится в среднем на 0.0257.

Оценим качество уравнения тренда с помощью ошибки абсолютной аппроксимации.

$$\overline{A} = \frac{\sum |y_t - y_i| : y_i}{n} 100\%$$

Ошибка аппроксимации в пределах 5%-7% свидетельствует о хорошем подборе уравнения тренда к исходным данным.

$$\overline{A} = \frac{0.37}{10} 100\% = 3.67\%$$

Поскольку ошибка меньше 7%, то данное уравнение будем использовать в качестве тренда

Рассчитаем границы интервала, в котором будет сосредоточено 95% возможных значений Y при неограниченно большом числе наблюдений и $t = 6$; $(2.05 + 0.0257 \cdot 6 - 2.306 \cdot 0.28 ; 2.05 + 0.0257 \cdot 6 - 2.306 \cdot 0.28)$ (1.93; 2.49).

Интервальный прогноз. Определим среднеквадратическую ошибку прогнозируемого показателя:

$$S_y = \sqrt{\frac{\sum (y_i - \bar{y})^2}{n - m}} = \sqrt{\frac{0.11}{10 - 1}} = 0.11$$

$m = 1$ - количество влияющих факторов в уравнении тренда.

$$U_y = y_{n+L} \pm K$$

где

$$K = t_a S_y \sqrt{1 + \frac{1}{n} + \frac{3(n+2L-1)^2}{n(n^2 - 1)}}$$

L - период упреждения; y_{n+L} - точечный прогноз по модели на $(n + L)$ -й момент времени; n - количество наблюдений во временном ряду; S_y - стандартная ошибка прогнозируемого показателя; $T_{\text{табл}}$ - табличное значение критерия Стьюдента для уровня значимости α и для числа степеней свободы, равного $n-2$. По таблице Стьюдента находим $T_{\text{табл}}$: $T_{\text{табл}}(n-m-1; \alpha/2) = (8; 0.025) = 2.306$.

Точечный прогноз, $t = 11$: $y(11) = 0.0257 \cdot 11 + 2.05 = 2.34$

$$K_1 = 2.306 \cdot 0.11 \sqrt{1 + \frac{1}{10} + \frac{3(10+2 \cdot 1-1)^2}{10(10^2 - 1)}} = 0.31; 2.34 - 0.31 = 2.03; 2.34 + 0.31 = 2.65$$

Интервальный прогноз: $t = 11$: (2.03; 2.65) Аналогично можно построить прогноз для оценки развития ситуации в отношении объема перевезенных грузов по другим видам транспорта. Результатом прогноза являются ориентиры в работе на ближайшую перспективу (в зависимости от периода прогнозирования).

Моделирование предполагает использование и методов корреляционного-регрессионного анализа для более конкретного отслеживания факторов, влияющих на развитие данной сферы экономики и обеспечения четкой направленности мероприятий (в том числе и маркетинговых) на эти факторы. Для выявления показателей, определяющих уровень развития рынка транспортных услуг, целесообразно сформировать профиль основного потребителя услуг. В этом направлении отметим, что наибольшая доля перевезенных грузов приходится, прежде всего, на предприятия (юридических лиц) и индивидуальных предпринимателей. Для поэтапного моделирования определим с помощью современных ресурсов требуемый объем выборки, который обеспечит высокий уровень репрезентативности результатов. С этой целью используем информационные данные по количеству индивидуальных предпринимателей, зарегистрированных в реги-

оне: федеральная налоговая служба- <http://www.nalog.ru/> (таблица 3).

Таблица 3- Количество индивидуальных предпринимателей, зарегистрированных в регионе

Код УМНС	Наименование субъекта Российской Федерации	Количество записей, содержащихся в базе данных ЕГРИП													
		ВСЕГО	из них												
			Количество записей о регистрации с присвоением ОГРНИП										Количество записей о прекращении		
			ВСЕГО	в том числе									ВСЕГО	в том числе	
				индивидуальных предпринимателей и крестьянских (фермерских) хозяйств	из них									физическим лицом деятельности в качестве индивидуального предпринимателя	крестьянского (фермерского) хозяйства
					индивидуальных предпринимателей	крестьянских (фермерских) хозяйств									
зарегистрированных до 01.01.2004	зарегистрированных после 01.01.2004	ВСЕГО				в том числе	зарегистрированных до 01.01.2004	зарегистрированных после 01.01.2004	ВСЕГО	в том числе	зарегистрированных в качестве юридических лиц до вступления в силу	главы которых зарегистрированы в качестве индивидуальных предпринимателей			
(гр.3 + гр.4)	(гр.6 + гр.9 + гр.10)	(гр.7 + гр.11)	(гр.6 + гр.7)	зарегистрированных до 01.01.2004	зарегистрированных после 01.01.2004	(гр.9 + гр.10 + гр.11)	зарегистрированных в качестве юридических лиц до вступления в силу	главы которых зарегистрированы в качестве индивидуальных предпринимателей	зарегистрированных после 01.01.2004	(гр.13 + гр.14)					
А	Б	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
39	Калининградская область	565 203	89 158	46 663	42 495	88 097	46 156	41 941	1 061	138	369	554	55 827	55 230	597

Общее число ИП: $89\,158 + 55\,827 = 33\,331$. Число предпринимательских структур других организационно-правовых форм по состоянию на 1 января 2013 г : 50 845 единиц. Для получения достоверных данных требуемый объем выборки составит: по ИП – 380 единиц (доверительная вероятность 95 %, погрешность 5 %), по другим ОПФ- 381 единицу.

Результаты анализа, полученные посредством экономико-математических методов, позволят принимать наиболее обоснованные решения, как при разработке специальных программных продуктов, так и в повседневной хозяйственной деятельности региональных предпринимательских структур.

УРАВНЕНИЯ КОЛМОГОВОРА КАК ИНСТРУМЕНТ ОПИСАНИЯ АБСТРАКТНОЙ СЕРВИСНОЙ СИСТЕМЫ

А.Л. Лебедева, к. ф.-м.н., доцент кафедры физики
ФГБ ОУ ВПО Академия гражданской защиты МЧС России

Практически любая система, выполняющая определённые функции, может характеризоваться набором своих возможных состояний. Обозначим их $S_1, S_2, \dots$. Количество таких состояний может быть как конечным, так и бесконечным, то есть счётным. Рассмотрим более простую бинарную модель, для которой существуют только два возможных состояния. Это может быть, например, какое-либо достаточно простое устройство, о котором можно сказать лишь, находится оно в данный момент в работоспособном, либо в неисправном состоянии. Другая интерпретация – рассматриваемый прибор в данный момент занят исполнением заявки, либо находится в режиме ожидания.

Предположим, что если система находится в состоянии S_1 , то по истечении единицы времени она может либо остаться в том же состоянии с вероятностью p_{11} , либо с вероятностью p_{12} перейти в состояние S_2 . Аналогично, находясь в состоянии S_2 , она может с вероятностями соответственно p_{22} , p_{21} либо так и остаться в S_2 , либо перейти в S_1 . Если предположить, что указанная временная единица очень мала по сравнению с любыми характерными временами переходных процессов данной системы, то мы уже по существу имеем систему не с дискретным, с непрерывным временем. Как известно, такие вероятностные системы весьма эффективно описываются дифференциальными уравнениями Колмогорова. В рассматриваемом бинарном случае эти уравнения выглядят так

$$\begin{cases} \dot{p}_1 = -p_{12}p_1 + p_{21}p_2 \\ \dot{p}_2 = p_{12}p_1 - p_{21}p_2 \end{cases} \quad \left(\dot{p}_{1,2} \equiv \frac{\partial}{\partial t} p_{1,2} \right)$$

Эта система более коротко записывается в векторно-матричном виде

$$\dot{\mathbf{p}} = A\mathbf{p}$$

$$A = \begin{pmatrix} -p_{12} & p_{21} \\ p_{12} & -p_{21} \end{pmatrix}, \quad \mathbf{p} = \begin{pmatrix} p_1 \\ p_2 \end{pmatrix} \quad (1)$$

Здесь $\mathbf{p}$ - вектор, элементы которого равны вероятностям нахождения системы в первом или во втором состоянии. Матрицу A иногда называют переходной матрицей; она, в зависимости от конкретной задачи, может быть постоянной либо зависеть от времени. В любом случае, сумма строк этой матрицы есть нулевая строка; это означает, что сумма элементов вектора $\mathbf{p}$ сохраняет постоянное значение, которое для вероятностного вектора равно единице.

Докажем, что одно из собственных чисел переходной матрицы A равно нулю, а второе – меньше нуля. Запишем характеристическое уравнение для неё

$$\begin{vmatrix} -p_{12} - \lambda & p_{21} \\ p_{12} & -p_{21} - \lambda \end{vmatrix} = 0,$$

$$\lambda^2 + (p_{12} + p_{21})\lambda = 0$$

Решения этого неполного квадратного уравнения таковы

$$\lambda_1 = 0; \quad \lambda_2 = -(p_{12} + p_{21}) \quad (2)$$

Очевидно, что второй корень может быть равным только в исключительном случае, при котором обе вероятностей перехода обращаются в нуль. Но он не представляет интереса, так как соответствует постоянному нахождению системы в каком-либо одном и том же состоянии. Во всех прочих случаях второй корень строго отрицателен.

Соответствующие собственные векторы переходной матрицы равны

$$\mathbf{a}_1 = \begin{pmatrix} p_{21} \\ p_{12} \end{pmatrix}; \quad \mathbf{a}_2 = \begin{pmatrix} 1 \\ -1 \end{pmatrix} \quad (3)$$

Общее решение системы уравнений (2)

$$\mathbf{p} = c_1 \mathbf{a}_1 + c_2 \mathbf{a}_2 e^{-(p_{12} + p_{21})t} \quad (4)$$

Здесь c_1, c_2 - произвольные коэффициенты. Практически они определяются, исходя из начальных условий. Предположим, известен начальный вектор вероятностей

$$\mathbf{p}_0 = \mathbf{p}|_{t=0}$$

Тогда

$$\mathbf{c} = U^{-1} \mathbf{p}_0, \quad U = (\mathbf{a}_1 \quad \mathbf{a}_2)$$

Согласно (3) имеем (учитывая, что $p_{10} + p_{20} = 1$)

$$U^{-1} = \frac{1}{p_{12} + p_{21}} \begin{pmatrix} 1 & 1 \\ p_{12} & -p_{21} \end{pmatrix}; \quad \mathbf{c} = \frac{1}{p_{12} + p_{21}} \begin{pmatrix} 1 \\ p_{12}p_{10} + p_{21}p_{20} \end{pmatrix}$$

Отсюда из (4) следует, что искомый вектор вероятностей равен

$$\mathbf{p}(t) = \frac{1}{p_{12} + p_{21}} \left[\begin{pmatrix} p_{21} \\ p_{12} \end{pmatrix} + (p_{12}p_{10} + p_{21}p_{20}) \begin{pmatrix} 1 \\ -1 \end{pmatrix} \cdot e^{-(p_{12} + p_{21})t} \right] \quad (5)$$

При $t = 0$ выражение (5) равно начальному вектору $\mathbf{p}_0$.

При неограниченном возрастании времени, то есть при $t \rightarrow \infty$, второе слагаемое исчезает, после чего выражение (5) переходит в стационарный вектор, соответствующий установившемуся вероятностному состоянию

$$\lim_{t \rightarrow \infty} \mathbf{p}(t) = \frac{1}{p_{12} + p_{21}} \begin{pmatrix} p_{21} \\ p_{12} \end{pmatrix} \quad (6)$$

Если рассматривается система с постоянной переходной матрицей, но с произвольным конечным числом состояний, то применим тот же самый принцип решения, в основе которого – использование собственных величин этой матрицы. Обобщим полученные результаты на произволь-

ный размер квадратной матрицы A . Вид уравнений для любого числа состояний n остаётся таким же, как и в формуле (1)

$$\frac{\partial}{\partial t} \mathbf{p} = A\mathbf{p}, \quad (7)$$

$$\mathbf{p}(t) = (p_1(t), p_2(t) \dots p_n(t))^T$$

Будем рассматривать тот наиболее частый случай, когда матрица A с размером $n \times n$ имеет n попарно различных собственных чисел, обозначаемых $\lambda_1, \dots, \lambda_n$. Каждому из них соответствует свой собственный вектор, то есть $\mathbf{a}_1, \mathbf{a}_2, \dots, \mathbf{a}_n$. Для каждого из них, как известно, выполняется равенство

$$A\mathbf{a}_i = \lambda_i \mathbf{a}_i \quad (i = 1, 2, \dots, n) \quad (8)$$

Обозначим матрицу, построенную на этих векторах

$$U = (\mathbf{a}_1 \quad \mathbf{a}_2 \quad \dots \quad \mathbf{a}_n)$$

Решение системы (7) будем искать в виде

$$\mathbf{p}(t) = U\mathbf{u}(t)$$

где $\mathbf{u}(t)$ - неизвестная n - мерная функция. Подстановка в (7) приводит к равенству

$$\frac{\partial}{\partial t} \mathbf{u} = \Lambda \mathbf{u}, \quad \Lambda = \text{diag}(\|\lambda_i\|) \quad (9)$$

Решение уравнения (9) имеет следующий вид

$$\mathbf{u} = \exp(\Lambda \cdot t) \cdot \mathbf{c}$$

где $\mathbf{c}$ - произвольный вектор, выбирать который следует исходя из естественных требований, накладываемым на вероятностный вектор. Итак, имеем

$$\mathbf{p} = U \exp(\Lambda t) \mathbf{c} \quad (10)$$

Допустим, что известно начальное распределение

$$\mathbf{p}(0) = \mathbf{p}_0$$

В таком случае мы имеем задачу Коши: дифференциальное уравнение в совокупности с начальным значением. Согласно (10), учитывая, что при $t = 0$ экспоненциал превращается в единичную матрицу, имеем

$$\mathbf{c} = U^{-1} \mathbf{p}_0$$

Откуда общее решение данной задачи Коши есть

$$\mathbf{p} = U \exp(\Lambda t) U^{-1} \mathbf{p}_0 \quad (11)$$

Как известно, среди собственных чисел переходной матрицы всегда есть нулевое число; это первое число $\lambda_1 = 0$. Остальные числа отрицательные. В силу этого экспоненциал $\exp(\Lambda t)$ превращается в матрицу с еди-

ницей в левом верхнем углу, и со всеми остальными элементами, равными нулю.

Вообще, для определения установившегося распределения достаточно найти лишь один собственный вектор переходной матрицы, соответствующий нулевому собственному числу. Все остальные собственные величины, а также начальное распределение требуются для решения более сложной задачи – определения переходных процессов.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ, КАЧЕСТВА И ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УСЛУГ ПО ПЕРЕРАБОТКЕ ТВЕРДЫХ БЫТОВЫХ ОТХОДОВ

Ю.В. Сарынина, аспирант кафедры коммерции и технологии торговли
факультета предпринимательства и таможенного дела

Российский университет кооперации

Разнообразие видов отходов, которые образуются на территории муниципальных образований Московской области, диктует необходимость дифференцированного подхода к их сбору, вывозу, переработке и утилизации.

В этой связи в качестве основных мероприятий, направленных на совершенствование управления твердыми бытовыми отходами могут быть предложены следующие:

1. Внедрение комплексной механизации санитарной очистки муниципальных образований региона, повышение ее технического уровня и степени надежности.
2. Организация отдельного сбора фракций твердых бытовых отходов, подлежащих рециклингу.
3. Двухэтапная система транспортирования отходов.
4. Максимально возможное вторичное использование отходов.
5. Безопасная с экологической точки зрения переработка с последующим захоронением оставшейся части отходов, причем минимальной;
6. Формирование и развитие рынка вторичной продукции и вторичного сырья.
7. Преференциальная экономическая политика в области обращения с твердыми бытовыми отходами.
8. Разработка и внедрение системы жесткого учета и контроля сбора, транспортировки, обезвреживания и складирования твердых бытовых отходов.
9. Оптимизация и совершенствование системы тарифов, применяемых при сборе, транспортировке и при утилизации бытовых отходов.

Сбор бытовых отходов в регионе должен носить селективный характер, что позволит повысить объемы возврата в производство утильных компонентов твердых бытовых отходов и сократить количество захорани-

ваемых отходов. Организация селективного сбора отходов может осуществляться несколькими способами:

- 1) установка контейнеров для селективного сбора бумаги, стекла, пластика, металла в жилых кварталах;
- 2) создание сети комплексных приемных пунктов сбора вторичных ресурсов;
- 3) организация передвижных пунктов сбора вторичных материальных ресурсов.

Для создания сети комплексных приемных пунктов сбора вторичного сырья необходимо осуществлять выбор мест их размещения: с учетом плотности жилой застройки, наличия транспортных подъездов, складской площади, санитарной зоны и т.д. Стоит также широко использовать передвижные приемные пункты вторичного сырья, особенно в тех населенных пунктах, где организация стационарной сети невозможна. Такие пункты по заранее разработанному графику будут объезжать торговые предприятия, офисные центры, жилые кварталы и прочие места образования вторичного сырья.

При этом создание системы селективного сбора твердых бытовых отходов в регионе должно развиваться параллельно с расширением мощностей производств по переработке вторичного сырья. С целью максимального использования собираемых отходов как вторичных материальных ресурсов необходимо:

- 1) провести полную инвентаризацию всех предприятий Московской области, особенно в сфере малого и среднего бизнеса, с целью выявления производств, которые могли бы использовать отходы того или иного вида в качестве вторичного сырья;
- 2) определить потребности всех муниципальных образований Московской области тех изделий, которые могли бы изготавливаться из вторичного сырья (к примеру, тара, тарные материалы и упаковка для отходов, включая медицинские, кашпо и ящики для рассады – предприятиям, занимающимся озеленением, садоводством и т.п.);
- 3) разработать систему экономического стимулирования привлечения субъектов малого предпринимательства в сферу переработки вторичного сырья в продукцию, востребованную на региональном рынке и пользующуюся спросом у населения;
- 4) разработать схему государственного (муниципального) заказа на продукцию из вторичных материальных ресурсов и отходов производства (изготовление пляжного оборудования, парковой и садовой мебели, малых архитектурных форм для парков, скверов, садов, набережных, изготовление различного инвентаря, инструментов и т.п.).

На рисунке 1 показана традиционная одноступенчатая система ТБО, которая в настоящее время широко применяется в Московской области, когда отходы поступают непосредственно на полигоны их захоронения без какой-либо сортировки и переработки.

Применение двухступенчатой системы сбора ТБО с использованием мусороперегрузки и сортировки предусматривает создание межмуниципальных производств по переработке вторичного сырья может привести к увеличению дальности перевозки транспортируемых отходов

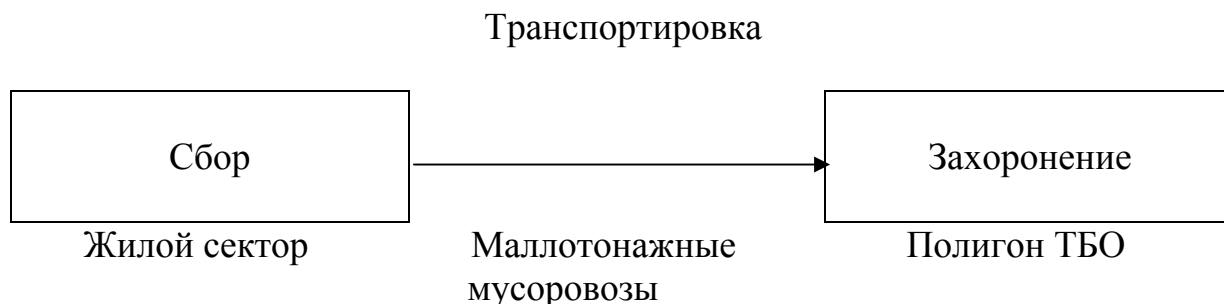


Рисунок 1 - Существующая одноступенчатая схема сбора ТБО

Предлагается внедрение в регионе более эффективной двухступенчатой системы сбора ТБО, предусматривающей предварительную их сортировку и переработки части отходов во вторсырье. Наглядно это можно проследить по схеме, представленной на рисунке 2



Рисунок 2 - Предлагаемая двухступенчатая система сбора ТБО

В качестве одного из основных показателей, определяющего эффективность системы обращения с отходами, выступает степень их утилизации. В настоящее время существует целый ряд отечественных и зарубежных технологий по первичной сортировке твердых бытовых и приравненных к ним отходов, а также ручного и механизированного разделения их на предприятиях по переработке. Это позволяет выделять такие ценные компоненты отходов, как черные и цветные металлы, бумагу, пластмассу, стекло и др. таким образом, уже на современном уровне технологии утилизации имеется возможность дальнейшего использования около 40-50% ТБО. Для значительного увеличения объемов переработки и использования вторичного сырья необходимо проведение комплекса организацион-

ных мероприятий, которые позволили бы создать эффективно действующий рынок отходов, вторичного сырья и изделий из вторичного сырья. В комплекс организационных мер, предусмотренных для создания индустрии по переработке отходов войдут:

1. организация системы центров сбора и первичной обработки отходов;
2. создание нормативно-правовой базы, побуждающей юридические и физические лица осуществлять отдельный сбор и вывоз отходов в центры сбора и первичной обработки;
3. разработка и внедрение системы государственного (муниципального) заказа на использование изделий из отходов и вторичных материалов в городском хозяйстве муниципальных образований Московской области;
4. создание системы финансовой и технологической поддержки, а также экономического стимулирования субъектов малого и среднего бизнеса в сфере обращения с отходами;
5. разработка системы стимулирующих расценок на вывоз отходов в пункты сбора в зависимости от количества отходов, их типа, степени загрязненности механическими примесями и остатками упаковочных материалов.

АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ОБСЛУЖИВАНИЯ ОПТОВЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ В ТОРГОВЛЕ

А.В. Смирнова, к.э.н., старший преподаватель
кафедры коммерции и технологии торговли,

А.М. Турков, к.э.н., доцент кафедры коммерции и технологии торговли,

И.О. Рыжова, к.э.н., доцент, доцент кафедры коммерции и
технологии торговли

Российский университет кооперации

На мировых рынках произошли изменения в силу, которых имидж «высокого качества» товара уже не оказывает влияния на покупательский спрос, то есть товары высокого качества вытеснили товары низкого качества. В результате этих изменений конкурентная борьба между торговыми организациями сместилась в сферу обслуживания покупателей.

Под торговым обслуживанием оптовых покупателей понимают совокупность функций и видов деятельности всех подсистем торговой организации, обеспечивающих связь «торговая организация - покупатель» в разрезе каждого материального и информационного потока по показателям ассортимента, качества, количества и времени поставляемых товаров в соответствии с требованиями рынка. Это определение исходит из понятия «услуги» размещенном в международных стандартах ИСО: услуга есть результат взаимодействия потребителя и исполнителя.

Следовательно, предоставление услуг становится ключевым элементом в стратегии завоевания рынка, и ни один товар не выходит на рынок

без соответствующего пакета услуг. Например, корпорация Sony покупателей видеокамеры Sony Handycam обеспечивает бесплатными уроками пользования видеокамерой, рекомендациями по быстрому устранению неисправностей и телефонным номером, по которому можно бесплатно позвонить, если возникнут какие-либо проблемы или вопросы. Корпорация Kodak и 3М разработали оборудование, которое через Интернет можно «напрямую подключать» к централизованному узлу сервисной диагностики. Узел диагностики тестирует оборудование, определяет причину неполадок и дистанционно их ликвидирует.

Сервис является элементом первостепенной важности в обеспечении конкурентной политики торговой организации. Также обслуживание является дополнительным источником прибыли.

В связи с ужесточением конкуренции, ведущим торговым организациям мира недостаточно просто оказывать те или иные услуги покупателям, опираясь на интуицию. Для привлечения внимания покупателей и создания имиджа торговой организации необходимо иметь точно определенную стратегию в области сервиса. Огромное значение имеет качество сервиса.

Под качеством обслуживания понимается степень соответствия совокупности характеристик качества условий (возможностей) обслуживания, процесса и результатов обслуживания, установленным или предполагаемым потребностям. Характеристика качества обслуживания – это отличительное свойство, описательный элемент процесса обслуживания покупателей.

Одной из важных для покупателей характеристик качества обслуживания является «срок от заказа до поставки».

Современные покупатели стали требовательными к срокам поставки товара, то есть к интервалу времени между моментом получения заказа и моментом доставки товара. Цикл поставки товара состоит из этапа получения заказа, комиссионирования (комплектации) и непосредственно доставки товара транспортом.

На первом этапе зарубежные торговые организации сокращают время обработки и выполнения заказа за счет передачи данных покупателю электронным путём. Электронный обмен данными позволяет избежать избыточного накопления информации, снизить ошибки при сборе и обработке информации, что приводит к снижению последующих затрат.

Одним из первых форматов передачи электронных данных является Electronic Data Interchange (EDI). Формат EDI, называемый также Electronic Data Interchange for Finance, Administration, Commerce and Transport (EDIFACT) позволяет упростить и ускорить операции по передаче в электронном виде различных документов. Преимуществами формата EDI является стандарт передачи данных, позволяющий совместить электронную почту, Интернет, систему электронного перевода денежных средств и т.д. с форматом передаваемых документов, информации, а также снижение времени и затрат на подготовку и передачу документов, уменьшение вероятности субъективных ошибок при оформлении документов.

Применение электронного обмена данными в торговой организации способствует повышению качества обслуживания покупателей. На сегодняшний день электронный обмен данными и Интернет используют две трети предприятий США, Европы, Японии и Юго-Восточной Азии для качественной и быстрой связи. В течение следующих пяти лет прогнозируют, что именно эти виды связи будут использовать 90% всех предприятий стран США, Европы, Японии и Юго-Восточной Азии.

Другой характеристикой качества обслуживания покупателей является «точность поставки по видам и количеству груза». На эту характеристику качества обслуживания влияет выполнение операции по комплектации (комиссионированию) заказа на складе поставщика.

В 1970 году были изготовлены для эксплуатации автоматы для комиссионирования штучного товара и мелких партий груза, но использование их ограничивалось фармацевтической отраслью в сфере оптовой торговли. Насыщение отрасли таким оборудованием произошло только в 1984 году. Использование автоматов для комиссионирования товаров привело к повышению производительности труда, снизило количество ошибок при комплектации. Одновременно применение автоматов для комплектации заказов покупателей создало предпосылки для реализации концепции «just-in-time» при комиссионировании.

Комиссионирование в зарубежной торговле выполняется точно в требуемое, но разумное время. То есть комплектация заказа покупателя не должна выполняться в каждом случае в минимально короткое время. Например, при пополнении товарами полок магазина зарубежной оптовой организацией наименьшее время прохождения заказа является необходимостью и, соответственно, срочное выполнение заказа окажет влияние на затраты. В случае, когда покупатель не требует быстрой поставки товара, можно запланировать более длительное время комиссионирования заказа, что приведет к надлежащему выполнению комплектации заказа покупателя и к снижению затрат на обслуживание покупателей. Необходимо верно выбирать условия комиссионирования заказа.

Существенное влияние на характеристику обслуживания «срок от заказа до поставки» оказывает срок транспортирования товара. В области грузоперевозок в Европе используют телематические системы. Телематика не может предупредить пробки на дорогах, однако этот метод позволяет рассчитать плотность движения, составить статистику движения транспорта и прогнозировать пробки на дорогах, на основе которых можно составить расчеты расстояний, времени движения и получить надежные данные относительно времени транспортировки.

Данные, полученные с помощью телематики, передаются дополнительно к собственным данным погрузки на центральный компьютер, который направляет транспортные процессы, указывает свободную рампу грузовому автомобилю при его прибытии.

Основой телематических решений является сеть мобильных радиоприборов, а также системы спутниковой связи и позиционирования (GPS). Система GPS (Global Positioning System) – автоматизированная глобальная спутниковая система, предназначенная для определения широты и долготы местонахождения транспортного средства (судна, самолета, грузового автомобиля и т.п.). Система связана с искусственными спутниками Земли. Каждый спутник непрерывно передает в эфир сигналы времени и координаты своего местонахождения. Транспортное средство должно быть оснащено специальным приемным устройством, которое принимает сигналы с трех спутников одновременно, обрабатывает их и выводит координаты точки местонахождения на дисплей.

Система GPS связывает транспортные средства с диспетчерским пунктом и позволяет определить с точностью до 100 метров место нахождения. Основываясь на полученной информации, получатель может более точно спланировать использование средств механизации, персонала и складских площадей.

В настоящее время в мире наблюдается революционное движение за всеобщее качество обслуживания покупателей. Сравнительное исследование деятельности торговых организаций, заслуживших как высокие, так и низкие оценки покупателей по качеству услуг, показало, что торговые организации с более высоким качеством предоставляемых услуг имеют возможность запрашивать более высокую цену за свой товар, быстрее развиваются и получают более высокую прибыль.

В последние годы были разработаны многочисленные стандарты, позволяющие контролировать качество услуг, а также всевозможные премии. Среди них – международный стандарт BS 750/ISO 9000, Американская национальная премия качества имени Малькольма Балдриджа (Malcolm Baldrige), Премия европейского фонда контроля качества и другие. Правительство Швеции возглавляет движение контроля посредством таких инициатив, как Шведский барометр покупательского удовлетворения. Решение состоит в том, чтобы превзойти ожидания покупателей о качестве обслуживания. Как заметил руководитель American Express Харви Голуб: «Обещайте только то, что можете предложить, и делайте больше, чем обещаете!».

Современные тенденции в развитии и совершенствовании деятельности транспортно-экспедиторских компаний и фирм за рубежом проявляются в расширении пакетов предоставляемых услуг. Они принимают на себя услуги по упаковке и пакетированию грузов, их доставке различными видами транспорта и в смешанных сообщениях, складскому хранению, грузопереработке, страхованию, таможенному оформлению перевозок, сбыту продукции, информационному обеспечению.

Одной из мировых тенденций в области сервиса является специальный отдел consumer service или call-центр, который ведет обратной связью с покупателями. Иностранные бизнесмены считают, что consumer service

лучше рекламы работает на имидж компании и помогает получить информацию о запросах потребителей. Такие отделы актуальны не только для предприятий производящих потребительские товары, но и для посредников-оптовиков, которым очень важно обеспечить информативность связи с покупателями, а также знать мнение непосредственных покупателей о продаваемых оптовой организацией товарах. Также подобные службы в оптовых организациях могут информировать покупателей о предлагаемых услугах.

Consumer service представляет собой отдел торговой организации, в котором работают несколько квалифицированных операторов и оснащенный телефонами и компьютерной техникой. Например, в службах компании «Нестле Фуд» в среднем занято по 10 человек, каждый из которых может ответить на 8-10 звонков в час. Также со службой можно связаться посредством электронной почты. Адреса и телефоны call-центра фирмы «Нестле» указаны на упаковке всех товаров выпускаемых под этой маркой. В случае если организация является оптовиком-посредником адрес и телефон может быть указан на документах (на бланке накладных), транспортной таре, рекламном проспекте и других носителях.

В call-центр поступают звонки от покупателей, которые могут задать любые вопросы о товаре и обслуживании, а также высказать своё мнение об их качестве. Например, в службах «Nestle» можно узнать даже рецепты приготовления различных блюд из производимых предприятием продуктов и получить советы по питанию. С помощью call-центров невозможно за короткое время поднять уровень продаж, как это можно сделать рекламной или информационной кампанией в прессе, но такое общение с покупателями помогает поддерживать продажи товара и качество обслуживания на достаточно высоком уровне. Оператор службы «обратной связи» должен быть готов к ответу на любой вопрос, для этого его необходимо обеспечить специальной информацией как обо всех товарах и услугах организации, так и о самой компании. Такие службы оправдывают свое существование, не смотря на то, что при работе с покупателями невозможно оценить эффективность деятельности сотрудников и прибыльность отдела.

С целью повышения конкурентных преимуществ, торговые организации ведущих стран мира стремятся снизить затраты на обслуживание, которые оказывают влияние на рентабельность обслуживания покупателей. Услуги, выполнявшиеся промышленными и торговыми организациями собственными силами, передают третьей стороне. Например, в сфере грузовых перевозок многие торговые организации за рубежом распустили собственные парки транспортных средств. Функции по доставке товаров покупателям и на склад организации передали экспедиторским организациям, что представляет собой простейшую форму аутсорсинга.

Сегодня под аутсорсингом понимается использование внешней организации для передачи некоторых функций предприятия при осуществлении коммерческих сделок с целью снижения затрат. Такими внешними организациями стали видоизмененные транспортно-экспедиционные пред-

приятия, которые не просто осуществляют доставку груза вместо поставщика, а также оказывают другие услуги покупателям.

Ещё в начале 90-х годов промышленность за рубежом отдавала 2,6% оборота на ведение складского хозяйства. При этом затраты на хранение запасов не учитывались. С передачей этих задач внешнему агенту впервые возник спрос на услуги по аутсорсингу, которые не входили ранее в сферу деятельности традиционных транспортных предприятий. Результатом подобного развития является тот факт, что центральные складские функции, управление запасами и содержание внешних снабженческих складов всё чаще передаются специальной организации, которая предоставляет эти услуги.

Транспортные предприятия превратились в логистические предприятия, которые в настоящее время подразделяются на сетевых и логистических провайдеров. Сетевые провайдеры располагают закрытыми транспортными сетями и осуществляют снабжение всей территории страны (и/или Европы, и/или крупных экономических районов мира). Логистические провайдеры организуют логистические цепочки по снабжению и сбыту. Для этого они создают логистические центры для консолидации и складирования грузов нескольких клиентов или специально для одного клиента. Для перевозки товаров они используют сетевых провайдеров в качестве сервисного предприятия или партнера.

Сегодня, кроме функций складирования и перевозки, к сфере деятельности третьей стороны (аутсорсингу) относят: коммиссионирование и этикетирование, упаковку, сборку, фактурирование, инкассацию, а также сопровождение потока документации.

Большинство предприятий всё же ограничивают аутсорсинг передачей классических функций, то есть складированием и перевозкой, для сохранения контроля за цепочкой поставок и обслуживанием покупателей.

Четкая и прибыльная работа торговой организации привлекает внимание инвесторов, поэтому от применения аутсорсинга ожидают поступления капиталовложений и, соответственно, разделения рисков.

ХАРАКТЕРИСТИКА ПОНЯТИЯ «КАЧЕСТВО И ЭФФЕКТИВНОСТЬ» ТЕХНИЧЕСКОГО СЕРВИСА АВТОМОБИЛЕЙ

М.А. Шаронов, к.т.н., доцент, профессор кафедры
инженерно-технологических дисциплин и сервиса,

В.Е. Панасенко, к.т.н., доцент, доцент кафедры
инженерно-технологических дисциплин и сервиса,

В.П. Шаронова, к.э.н., доцент кафедры
инженерно-технологических дисциплин и сервиса

Российский университет кооперации

В настоящее время на предприятиях технического сервиса получила развитие концепция ориентации на клиента, которая успешно функционирует в условиях жесткой конкуренции между различными предприятиями в экономически развитых странах США, Европы и Азии.

Философия маркетинга, ориентированного на клиента, предусматривает персонализацию клиента, установление и поддержание доверительных отношений с ним в течение всего жизненного цикла услуг.

При этом деятельность предприятий технического сервиса нацелена на изучение потребностей клиентов в товарах/услугах и, следовательно, ориентирование возможностей предприятий технического сервиса на наиболее полное их удовлетворение.

Как показывает практика, потребности клиентов с каждым годом растут и являются практически безграничными. В связи с этим можно утверждать, что лучше всего их удовлетворение обеспечивается лишь за счет наибольшей эффективности оказания услуг.

Эффективность – это ключевая проблема всех предприятий.

Правильное понимание эффективности, умение точно ее определять и рассчитывать, изыскивать все новые резервы ее повышения – основное назначение каждого игрока в сфере бизнеса, в т.ч. и технического сервиса автомобилей.

Эффективность оказания услуг – это прежде всего хорошая результативность деятельности. В широком понимании эффективность обозначает постоянное совершенствование деятельности предприятия, а также постоянные попытки поиска возможностей работать лучше. Повышение эффективности оказания услуг влечет за собой повышение прибыльности от бизнеса в связи с чем, является весомым показателем экономического роста предприятия в целом. Об эффективности услуг можно судить по удовлетворенности клиентов.

Согласно классическому определению, удовлетворенность клиентов (Customer Satisfaction) – это общая оценка опыта клиентов компаний по приобретению и использованию продуктов, сервисов или услуг, предоставляемых этими компаниями.

Удовлетворенность клиента – это ключевая составляющая их лояльности, его приверженности именно к данному предприятию технического сервиса. Удовлетворенность клиента услугой (-ми) – это тот главный фактор, который определит, совершит ли он в будущем повторное обращение на предприятие технического сервиса. От удовлетворенности клиентов, их лояльности напрямую зависит успех услуг на рынке, стабильность бизнеса и будущая прибыль (в худшем случае – убытки) предприятий технического сервиса.

Ключевыми факторами, определяющими степень удовлетворенности клиента и его готовность совершить повторное обращение на предприятие технического сервиса являются:

- качество продукта/услуги и его соотношение с ценой;

- соответствие ожиданиям клиента от функциональности и прочих характеристик продукта/услуги;
- сервис, уровень обслуживания, географическое удобство при совершении обращения.

Неотъемлемой частью – базовой составляющей удовлетворенности клиента и, соответственно эффективности технического сервиса, является качество.

То есть, удовлетворенность клиента и, соответственно эффективность технического сервиса, есть результат повышения качества услуг технического сервиса.

Термин «качество» широко применяется в практике технического сервиса автомобилей и, казалось бы, всем понятен.

Однако, как показывает практика, дать однозначное определение этому понятию оказывается не так просто. Определений качества достаточно много, но большинство из них не отражают всех точек зрения, разные определения касаются множества аспектов качества и множества требований, предъявляемых к услугам.

В литературе встречается огромное количество дискуссий и споров по поводу понятий «качество услуги» и «удовлетворенность».

Качество относится к разряду таких понятий, о которых все неоднократно слышали и каждый имеет свое представление. Вместе с тем это представление лишь подчеркивает субъективную трактовку содержания термина, в который каждый вкладывает свой смысл, полученный на личном опыте.

До последнего времени в большинстве случаев применительно к продукции качество определяли как «совокупность свойств, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением», используя рекомендации действующего ранее ГОСТ 15476 - 79.

В международной практике существует множество различных трактовок термина «качество». Уильям Эдварде Деминг считал, что «качество нацелено на требования потребителя, настоящие и будущие».

Тем самым, Деминг ставил во главу цели любой компании удовлетворение требований клиентов, которые и дают окончательную оценку качеству. Джозеф Джуран определил качество продукта как «пригодность для определенной цели и использования».

Согласно Джурану, улучшение качества – это превышение уже достигнутых результатов работы в области качества, связанное со стремлением установить новый рекорд.

Филипп Кросби считал, что качество определяется «согласованностью с требованиями», при этом он имел в виду не только нормы, установленные в законах и стандартах, но и желания клиентов.

Кросби высказал знаменитый афоризм: «Качество – бесплатно» (Quality is Free), подразумевающий, что предприятиям приходится платить

не за качество, а за его отсутствие, поэтому качество должно быть предметом постоянного контроля и анализа.

Более детальное определение качества сформулировано Армандом Фейгенбаумом: «качество есть обобщенные комплексные характеристики рыночного исследования, проектирования, производства и обслуживания, в результате которых определяется степень соответствия производственной продукции или услуги ожиданиям потребителя».

Отсюда вытекают следующие:

- только клиент может решить, насколько хорошо реализованы в услуге его нужды, требования и ожидания;
- клиент будет судить о качестве услуги не только во время покупки, но и в процессе их эксплуатации;
- необходимые характеристики услуги, ожидаемые клиентами, могут быть, как четко установлены, так и не до конца известны производителю;
- характеристики качества услуги могут быть четко сформулированы только клиентом.

А. Фейгенбаум показал так же, как трудно определить качество применительно ко всем услугам сразу. Характеристики качества различны, как и люди.

В компании FORD в 70-х годах XX века при традиционном подходе к управлению деятельностью была принята формулировка

«Качество – это соответствие всем необходимым техническим требованиям, которые определены в рабочих чертежах, технических условиях и других подобных документах».

В конце 80-х годов при современной философии менеджмента качества принимается формулировка «Качество определяется покупателем; покупатель хочет иметь изделия и услуги, которые в течении всего срока их службы удовлетворяют его или ее потребностям и ожиданиям по цене, соответствующей ценности» .

В 2000 г. международная организация по стандартизации ISO (International Standard Organization) ввела в действие стандарт на термины в области качества ISO 9000:2000 (его российский эквивалент ГОСТ Р ИСО 9000-2001).

Согласно стандарту современная трактовка качества – «способность совокупности собственных характеристик продукции, системы или процесса удовлетворять требования потребителей и других заинтересованных сторон».

О.Д. Марков определяет качество как «способность удовлетворить потребности потребителей, связанные с использованием, эксплуатацией, поддержанием и восстановлением работоспособности автомобиля». Там же он говорит о качестве услуг станций технического обслуживания); как о способности удовлетворить потребности потребителя, связанные с поддержанием работоспособности и восстановлением автомобиля.

Как отмечалось выше, технический сервис сегодня не только производственный процесс, но и комплекс всевозможных услуг.

Поэтому взгляд на качество и эффективность технического сервиса должен быть иным.

Качество и эффективность технического сервиса должно рассматриваться не столько с точки зрения оценки конечного продукта какого-либо процесса, сколько с позиции удовлетворенности клиентов этим процессом или услугой.

К качеству конечного продукта технического сервиса добавляется качество обслуживания, которое включает :

- своевременную и достоверную информацию и рекламу о составе, стоимости и особенностях выполнения услуг;
- достоверность получения услуг (удобное время);
- гарантия качества;
- выполнение требований или заказа точно в срок;
- информацию об изменении состава и стоимости работ и согласие на это клиента;
- предоставление клиенту отчета о фактическом содержании выполненных работ;
- предоставление клиенту во время выполнения заказа дополнительных услуг (размещение, отдых, питание, связь, развлечение, покупки, транспортные услуги и т.п.);
- льготное обслуживание (скидки, удобное для клиента время обслуживания, дополнительные услуги и т.п.).

Деятельность предприятий технического сервиса должна сегодня в значительной мере направляться на планирование процессов технического сервиса и включать определение требований клиентов и, соответственно этому, постановку целей предприятия в области качества.

Это предусматривает:

- определение предполагаемого круга клиентов;
- определение приоритетов по группам клиентов;
- сбор пожеланий клиентов;
- организацию обработки пожеланий;
- определение рейтинга параметров качества технического сервиса для клиентов.

Как показывает практика, взгляды производителя и клиента на вопросы качества могут различаться.

Предприятия технического сервиса стараются сделать продукт идеальным с точки зрения имеющейся в их распоряжении информации. Но окончательная оценка качества процесса технического сервиса произойдет конкретным клиентом.

Причем, на его решение помимо качества исполнения самого продукта могут оказать влияние следующие факторы:

- уверенность в производителе (имидж станций технического обслуживания);
- доверие к качеству продукта на основании информации (рекламы) производителя;
- информация, получаемая от других потребителей этого (или подобного) продукта;
- опыт использования подобного продукта, имеющийся у потребителя.

Обобщая сказанное выше и основываясь, на наш взгляд, на достаточно удачной трактовке понятия, качество технического сервиса можно определить как «совокупность внутренних и внешних характеристик процессов, направленных на удовлетворение клиентов с позиций технической готовности автомобилей, уровня обслуживания и оптимальности стоимости».

ОСОБЕННОСТИ СЕРВИСНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ОБСЛУЖИВАНИЯ

М.А. Шаронов, к.т.н., доцент, профессор кафедры
инженерно-технологических дисциплин и сервиса,

В.П. Шаронова, к.э.н., доцент кафедры
инженерно-технологических дисциплин и сервиса,

Л.В. Ицкова, ассистент кафедры
инженерно-технологических дисциплин и сервиса

Российский университет кооперации

Совокупность взаимосвязанных между собой целесообразных действий работника, выполнение им стандартных приемов труда, а также нахождение творческих решений, осуществляемых с помощью технических средств и вспомогательных материалов для производства услуги или сервисного продукта является сервисной технологией.

В любой технологии условно можно выделить тесно переплетающиеся между собой узко-производственные аспекты – связанные со следующими умениями и навыками: умением персонала организовывать процесс обслуживания; навыками конкретного работника обращаться со вспомогательными материалами, использовать инструменты и технику, задействованные в обслуживании; сервисные аспекты – нацелены на непосредственные отношения с потребителем, на учет его запросов.

Новичок легче овладевает производственными аспектами, сервисное мастерство приходит позже вместе с опытом.

Основная масса сервисных технологий представляет собой совокупность различных по форме и содержанию приемов обслуживания.

Освоение сервисной технологии включает в себя:

- изучение описания технологии в методических документах;
- наглядное обучение по формуле: «делай, как я»;

- передачу теоретических представлений, связанных с данной технологией;

- освоение методик выполнения технологий формирования и предоставления сервисных продуктов, в производстве которых задействована сложная техника и большое число специалистов (банковское дело, транспортные услуги, жилищно-коммунальное хозяйство).

Форма обслуживания – определенный способ предоставления или оказания услуг, состоящий из набора конкретных сервисных технологий.

В рамках одной и той же разновидности услуг могут быть задействованы неодинаковые технологии, а, следовательно – разные формы обслуживания, которые вырабатываются для удобства клиентов, для сближения процесса обслуживания с запросами потребителей.

В разных направлениях сервисной деятельности формируются свои традиционные формы обслуживания. Стремительное развитие сервиса стимулирует внедрение новых технологий и более удобных форм обслуживания клиентов.

Современные (прогрессивные) формы обслуживания:

- индивидуальное обслуживание (парикмахерские, услуги косметолога, спортивно-оздоровительные услуги, услуги по созданию модельной одежды, медицинские, риэлтерские, юридические, репетиторские услуги, услуги по домашнему хозяйству, услуги по уходу за ребенком);

- абонементное обслуживание (ремонт бытовой техники, банно-прачечные услуги, парикмахерские, бассейны и т. п.);

- бесконтактное обслуживание (через контейнеры-накопители – услуги стирки, химчистки и т. п.);

- обслуживание на дому (ремонт крупногабаритной техники, заказные блюда предприятия питания, обслуживание клиентов на дому юристами, врачами, ветеринарами);

- прием заказов по месту работы (химчистка, стирка, ремонт бытовых приборов, обуви);

- самообслуживание (использование технического оборудования для самостоятельной стирки вещей, приготовления пищи, чая и т. п.);

- выездное обслуживание (оказание услуг населению в сельской местности);

- комбинированное обслуживание (максимальное количество услуг на одном месте при обеспечении минимального расхода времени потребителей).

Устаревшие формы обслуживания: мелкая розничная торговля не только на улицах, но и в городском и пригородном транспорте, на стихийных рынках, в учреждениях, предприятиях, простейшие туристские услуги; простейшие услуги связи; «устаревшие» услуги в сфере культуры и развлечений.

Рассмотрим особенности социально-культурных услуг. Социально-культурные услуги – это разновидность услуг, в отличие от материаль-

ных услуг, связанных с удовлетворением духовных, интеллектуальных потребностей и поддержанием нормальной жизнедеятельности потребителя.

Данный вид услуг обеспечивают взаимодействие исполнителя и потребителя с целью поддержания, восстановления здоровья, духовного и физического развития личности, повышения профессионального мастерства потребителя.

К социально-культурным услугам относят медицинские услуги, услуги культуры, туризма, образования и др.

Особое место занимают услуги: туристические, экскурсионные, санаторно-оздоровительные, гостиничные

Сервисная деятельность по оказанию туристических и экскурсионных услуг обеспечивает потребителям возможность отдыха в регионах с наиболее привлекательными геоклиматическими условиями или в процессе путешествий.

Туризм – временные выезды (путешествия, поездки) граждан из мест постоянного проживания в оздоровительных, познавательных, профессионально-деловых, спортивных и иных целях без занятия оплачиваемой деятельностью в стране (месте) временного пребывания.

Туристом является гражданин, посещающий страну временного пребывания в оздоровительных, познавательных, профессионально-деловых, спортивных и иных целях без занятия оплачиваемой деятельностью в период от 24 ч. До 6 месяцев подряд или осуществляющий не менее одной ночевки.

Экскурсия – это временные выезды граждан из мест постоянного проживания в оздоровительных, познавательных, профессионально-деловых, спортивных и иных целях без занятия оплачиваемой деятельностью в период менее 24 ч. и без ночевки в посещаемой стране временного пребывания.

Экскурсантом – является гражданин, посещающий страну временного пребывания в оздоровительных, познавательных, профессионально-деловых, спортивных и иных целях без занятия оплачиваемой деятельностью в период менее 24 ч. и без ночевки. Размещение занимает центральное место в комплексе услуг, предоставляемых туристам во время путешествия, и является неотъемлемой частью каждого тура. Средства размещения, под которыми понимают любой объект, регулярно или эпизодически предоставляющей места для ночевки, составляют основу туристской индустрии. Именно этой компоненте посвящены наши исследования.

Так уж сложилось исторически, что первые потребности человека – это ночлег и питание, поэтому индустрия туризма включает в себя и предприятия, предоставляющие услуги по удовлетворению потребностей туристов в пище. При организации питания туристов используются различные методы обслуживания.

Важнейшим элементом туристской инфраструктуры, который входит в основной комплекс услуг, включаемых в состав туристского продукта, является транспортное обеспечение.

Транспортные предприятия включают: авто– и авиационные предприятия, железнодорожные ведомства, предприятия речного и морского транспорта и др. Применяемый для целей туризма транспорт классифицируется на три вида: сухопутный, водный, воздушный.

Просто ночевать, кушать и передвигаться на транспорте – не интересно. Сеем утверждать, что на сегодняшний день, как в прочем и ранее, люди хотят больше узнавать о других странах, и для этого появилось ответвление в туриндустрии – экскурсионная деятельность.

Экскурсионная деятельность организует и оказывает услуги, удовлетворяющие потребности человека в приобщении к духовным и нравственным ценностям, в накоплении знаний, в том числе и профессиональных, в режиме свободного выбора объектов, методов и средств познания.

Немаловажным является и то, что кроме всего выше перечисленного человек хочет удовлетворить свои духовные потребности, развлечься, и поэтому туризм не представляет себя без индустрии развлечений.

Предприятия сферы досуга и развлечений включают тематические парки, киноконцертные залы, клубы по интересам, залы игровых автоматов и др.

Приведенный перечень является далеко не полным. В индустрию туризма также включают предприятия торговли (магазины по реализации туристского снаряжения и сувениров), органы управления туризмом (государственные учреждения, общественные туристские организации), учебные, научные, проектные учреждения, банки, страховые компании, лечебные и медицинские учреждения, организации связи и многое другое.

Направляющая сторона – организация и индивидуальный предприниматель, направляющие туристов в страну их временного пребывания, и действующие при этом на основании договоров, заключенных с туристом и принимающей стороной.

Принимающая сторона – организация и индивидуальный предприниматель, принимающие туристов, прибывших в страну их временного пребывания, и действующая при этом на основании договоров, заключенных с туристом или направляющей стороной, предоставляющей услуги.

Внутренний туризм – путешествия в пределах государства лиц, постоянно проживающих в этом государстве.

Выездной туризм – путешествия лиц в другую страну.

Въездной туризм – путешествия в пределах государства лиц, не проживающих постоянно в этом государстве.

Самостоятельный туризм – путешествия с использованием активных способов передвижения, организуемые туристами самостоятельно.

Туристический продукт – комплекс услуг, предлагаемых потребителям – туристический тур.

Туристическая услуга – результат деятельности организаций или индивидуальных предпринимателей по удовлетворению потребностей туристов в организации и осуществление тура или его отдельных составляющих.

Туристическо-экскурсионное обслуживание – удовлетворение потребностей населения и иностранных граждан в туристических и экскурсионных услугах.

Экскурсионная услуга – туристическая услуга по удовлетворению познавательных интересов туристов, включая разработку и внедрение программ экскурсионного обслуживания или отдельных экскурсий, организацию и проведение экскурсий.

Туроператор – организация или индивидуальный предприниматель, осуществляющие на основании лицензии деятельность по формированию, продвижению и реализации тура.

Турагент – организация или индивидуальный предприниматель, осуществляющие на основании лицензии деятельность по продвижению и реализации тура.

Трансфер – услуга по перевозке туриста до места его прибытия в страну временного пребывания до места размещения и обратно, а также любой другой перевозке в пределах страны временного пребывания, предусмотренной программой путешествия.

Сервисная деятельность включает оказание следующих видов услуг:

- услуги туроператора по организации внутреннего, выездного, въездного туризма;

- услуги турагента;
- услуги при самостоятельном туризме;
- экскурсионные услуги.

Отдельные услуги туроператора включают в себя:

- услуги по организации проживания туристов;
- услуги по организации питания туристов;
- услуги по организации перевозок туристов различными видами транспорта;

- услуги по организации спортивных, развлекательных, познавательных, оздоровительных, экскурсионных и других мероприятий;

- услуги гидов-переводчиков.

Услуги при самостоятельном туризме:

- предоставление информационных материалов, туристических схем, описаний маршрутов естественных препятствий, объектов;

- консалтинговые услуги, включающие вопросы организации туризма, обеспечения безопасности на туристических маршрутах и др.

- посреднические услуги по обеспечению безопасности на туристических маршрутах;

- обучение основам туристических и альпинистских навыков.

Факторы туристской мотивации, от которых зависит выбор клиентов того или иного тура (по В.А. Квартальному): возраст, образование, социальная принадлежность, менталитет, конфессия (верующие отрицают некоторые услуги – варьете и т.п.); доход, семейное положение, численность туристской группы, географическое направление, сезонность и т.д.

Основной особенностью сервисного обслуживания на наш взгляд является необходимость выполнения в максимальной степени соответствия качества предоставляемых услуг (сервисного продукта) и уровня ожидания клиентов – потребителей этих услуг (сервисного продукта).

Кроме того, существует реальная необходимость учета социальных, национальных, региональных, этнических, демографических и природно-климатических факторов для различных групп клиентов-потребителей.

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ РЕАЛИЗАЦИИ ПРАВ ДЕТЕЙ В РОССИИ

Е.А. Певцова, д.ю.н., д.п.н., профессор, проректор
Российский университет кооперации

Обеспечение защиты прав детей является важным направлением деятельности любого цивилизованного демократического государства. Дети нуждаются в особой защите со стороны государства и международного сообщества. Однако, прежде чем разобраться в тех правах, которые закреплены действующим законодательством, важно понять суть дефиниций, используемых при анализе прав детей.

Права ребенка (Rights of children) – это те права и свободы, которыми должен обладать каждый ребенок (ребенком признается каждый человек до 18 лет) вне зависимости от каких-либо различий: расы, пола, языка, религии, места рождения, национального или социального происхождения, имущественного, сословного или иного положения.

Определение прав ребенка логически вытекает из основных идей *Всеобщей декларации прав человека*. Ее отдельная статья посвящена детям. В ней указывается, что «Материнство и детство дают право на особое попечение и помощь». Таким образом, признавая равные права детей на все свободы, провозглашенные в декларации, международное сообщество признает необходимость дополнительной помощи и поддержки детям.

Для гармоничного развития личности ребенок должен расти в атмосфере любви и добра, в семье, среди близких и любящих людей. Задача взрослых – помочь ребенку подготовиться к самостоятельной жизни, стать полноправным членом общества, создать ребенку условия для нормального физического и интеллектуального развития.

Развитие концепции прав человека привело к тому, что права ребенка были выделены в особую категорию. В начале XX века права детей, как правило, рассматривались в контексте существующих проблем использования детского труда, торговли детьми и проституции несовершеннолетних. Необходимость законодательно обеспечить охрану здоровья детей, защиту их прав побудила Лигу Наций принять *Женевскую декларацию прав ребенка* в 1924.

Следующим важным шагом стало принятие ООН в 1959 *Декларации прав ребенка*, в которой были провозглашены социальные и правовые принципы, касающиеся защиты и благополучия детей. В ней отмечалось, что «ребенок, ввиду его физической и умственной незрелости, нуждается в специальной охране и заботе, включая надлежащую правовую защиту, как до, так и после рождения». Документ состоит из 10 положений (прин-

ципов, как они назывались в Декларации), признание и соблюдение которых должно позволить «обеспечить детям счастливое детство».

К концу 1970-х уровень развития общества, положение детей, новые проблемы - показали, что одних декларативных принципов недостаточно. Требовались документы, в которых бы на основе юридических норм были закреплены меры и способы защиты прав детей. В этих целях в 1974 была принята *Декларация о защите женщин и детей в чрезвычайных обстоятельствах и в период вооруженных конфликтов*, в 1986 – *Декларация о социальных и правовых принципах, касающихся защиты и благополучия детей, особенно при передаче детей на воспитание и их усыновлении на национальном (принимающая семья – соотечественники) и международном (принимающая семья – иностранцы) уровнях*.

В течение 10 лет (с 1979 по 1989) специалисты многих стран мира, участвовавшие в Комиссии ООН по правам человека, разрабатывали текст нового положения о правах ребенка, в котором бы максимально учитывались все стороны жизни ребенка в обществе. Этот документ получил название *Конвенции о правах ребенка*, и был принят Генеральной Ассамблеей ООН 20 ноября 1989 года.

Согласно Конвенции, основным принципом защиты прав детей является признание приоритета интересов детей. Особенно выделяется требование особой заботы общества о социально уязвимых группах детей: сиротах, инвалидах, беженцах, и т.п.

В соответствии с этими принципами:

1. Ребенок имеет право на жизнь и здоровое развитие.
2. Ребенок имеет право на сохранение своей индивидуальности, включая гражданство, имя и семейные связи.
3. Ребенок имеет право на свободу личности, свободу мысли, совести и религии. Это право включает в себя свободу выражать свое мнение в устной, письменной или печатной форме, в форме произведений искусства или с помощью других средств по выбору ребенка.
4. Ребенок имеет право на защиту от всех форм физического или психологического насилия, эксплуатации, оскорбления, небрежного или грубого обращения как со стороны родителей, так и законных опекунов или любого другого лица, заботящегося о ребенке.
5. Ребенок, лишенный своего семейного окружения, имеет право на особую защиту и помощь, предоставляемые государством.
6. Ребенок имеет право на уровень жизни, необходимый для его физического, умственного, духовного, нравственного и социального развития. Неполноценный в умственном или физическом отношении ребенок должен вести полноценную и достойную жизнь в условиях, которые обеспечивают его достоинство, способствуют его уверенности в себе и облегчают его активное участие в жизни общества.

7. Ребенок имеет право на здравоохранение и социальное обеспечение, включая социальное страхование.

8. Ребенок имеет право на образование, которое должно быть направлено на развитие личности, талантов и умственных и физических способностей ребенка в их самом полном объеме.

9. Ребенок имеет право пользоваться родным языком, исповедовать религию своих родителей, даже если он принадлежит к этнической, религиозной или языковой группе, которая в данном государстве составляет меньшинство.

10. Ребенок имеет право на отдых и досуг, право участвовать в играх и развлекательных мероприятиях, соответствующих его возрасту, свободно участвовать в культурной жизни и заниматься искусством.

11. Ребенок имеет право на защиту от экономической эксплуатации и от выполнения любой работы, которая может представлять опасность для его здоровья, либо наносить ущерб физическому, умственному, духовному, моральному и социальному развитию.

12. Ребенок имеет право на защиту от всех форм сексуальной эксплуатации и сексуального совращения.

13. Государства-участники обеспечивают, чтобы ни один ребенок не был подвергнут пыткам или другим жестоким, бесчеловечным или унижающим достоинство видам обращения или наказания; ни один ребенок не был лишен свободы незаконным или произвольным образом; каждый лишенный свободы ребенок имел право на незамедлительный доступ к правовой и другой соответствующей помощи.

14. Государства обязуются принимать меры для борьбы с незаконным перемещением и невозвращением детей из-за границы.

15. Государства обязуются уважать и соблюдать нормы международного гуманитарного права в отношении детей, попавших в зону вооруженного конфликта. Государства принимают все возможные меры для того, чтобы лица младше 15 лет не принимали прямого участия в военных действиях.

Признавая ребенка самостоятельным субъектом права, Конвенция ставит перед государствами задачу подготовки ребенка к самостоятельной жизни в обществе, воспитания его в «духе мира, достоинства, терпимости, свободы равенства и солидарности».

В отличие от Декларации прав ребенка, которая просто провозглашала определенные принципы, Конвенция установила минимальные нормы в области морали и права. Эти нормы обязательны для соблюдения всеми странами, ратифицировавшими Конвенцию. Конвенция стала первым международным документом, в котором наиболее полно излагались права детей: не только экономические, социальные и культурные, но и гражданские и политические права. Другой важной особенностью Конвенции являлось то, что впервые права детей приобрели силу международного права.

К 2002 документ ратифицировало 191 государство. Все они каждые 5 лет предоставляют в Комитет ООН по правам ребенка отчеты о том, какие шаги предпринимаются в их странах для обеспечения защиты прав ребенка, какие сложности возникают при реализации тех или иных положений Конвенции, каковы пути решения этих проблем. На основе предоставленной информации Комитет по правам ребенка готовит экспертную оценку и рекомендации для каждой страны: на что стоит обратить особое внимание, какие проблемы необходимо решать в первую очередь, какие существуют методы их решения и т.п.

Помимо этого, диалог между международным экспертным сообществом, международными и национальными организациями по защите прав детей ведется за рамками ООН – на специальных международных встречах.

Так представительная международная встреча на высшем уровне прошла 29–30 сентября 1990 в Нью-Йорке. На ней была принята *Всемирная декларация об обеспечении выживания, защиты и развития детей в 1990-е годы*. Кроме того, был выработан План действий по осуществлению этого документа. Он включил в себя практические мероприятия, направленные на:

- улучшение условий жизни детей и повышение их шансов на выживание путем расширения доступа к медицинскому обслуживанию для женщин и детей;
- сокращение распространения поддающихся профилактике заболеваний;
- создание более широких возможностей для получения образования;
- решение продовольственной проблемы; защита детей, оказавшихся в зонах чрезвычайных ситуаций.

В мае 2002 в Нью-Йорке состоялась специальная сессия Генеральной Ассамблеи ООН по проблемам детей. В ней принимали участие члены правительств 150 стран мира, а также около 3000 представителей международных детских правозащитных организаций. На этой сессии были подведены итоги 11 лет действия Конвенции по правам ребенка. Около 155 стран подготовили доклады о действиях по выполнению положений *Всемирной декларации об обеспечении выживания, защиты и развития детей*.

При подведении итогов были отмечены положительные сдвиги в решении проблем, обозначенных на встрече 1990. Например, одной из основных целей, поставленных *Всемирной декларацией 1990*, было сокращение к 2000 коэффициента смерти детей младше 5 лет на одну треть. В целом в мире этот коэффициент сократился лишь на 14%, однако более 60 стран по этому показателю достигли желаемого результата. На 17% сократилось число регистрируемых случаев недоедания детей в развивающихся странах. Улучшилась ситуация с питьевой водой: с 1990 по 2000 еще 816 млн. детей получили возможность использовать качественную

питьевую воду. Был достигнут существенный прогресс в области образования: возросло число учащихся в начальных школах, многие страны увеличили срок базового школьного образования, а чем дольше срок получения обязательного образования, тем выше минимальный возраст, с которого детям разрешается работать.

Вместе с тем, участники сессии отметили, что важнейшие проблемы в области защиты прав детей до сих пор остаются нерешенными. Ежегодно более 10 миллионов детей умирают, хотя в большинстве случаев их можно было бы спасти; 100 миллионов детей (из них 60% – девочки) все еще не имеют возможности посещать школу; 150 миллионов детей страдают от недоедания; вирус СПИДа среди детей распространяется с катастрофической быстротой. Все еще распространены нищета и дискриминация; социальные службы не получают достаточного финансирования. Миллионы детей по-прежнему страдают от эксплуатации их труда, детской работорговли и других форм злоупотреблений, эксплуатации и насилия.

Для успешного решения этих проблем на Генеральной сессии Ассамблеи ООН в мае 2002 года была принята декларация *Мир, пригодный для жизни детей*, где определены основные принципы дальнейшего развития системы защиты прав детей во всем мире, а также план действий по ее реализации.

Основные положения декларации можно условно разделить на три группы:

- создание наиболее благоприятных условий на начальном этапе жизни для всех детей (сюда входят проблемы детской смертности, питания, медицинской помощи, развитие системы социальных услуг и т.п.). Особое внимание отводится проблеме ВИЧ-инфицированных детей и профилактике распространения этого вируса среди детей и молодежи;
- обеспечение качественного базового образования для всех детей;
- предоставление всем детям, особенно подросткам, возможностей для деятельного участия в жизни их общин (возможности активного участия в жизни общества детей-инвалидов, создание в государствах систем и программ, позволяющих им получать образование, профессию, посещать общественные места, участвовать в культурной и социальной жизни общества).

Конвенция о правах ребенка является основополагающим международным документом, регулирующим права детей в современном мире.

В российской Федерации также уделяется немалое внимание вопросам обеспечения защиты прав детей. В России в соответствии с международными документами созданы основы национального законодательства, направленного на защиту интересов детей. Так, был принят Федеральный закон от 24 июля 1998 г. N 124-ФЗ "Об основных гарантиях прав ребенка в Российской Федерации", разработаны Основные направления государственной социальной политики по улучшению положения детей в Российской Федерации до 2000 г. (Национальный план действий в интересах

детей), утвержденные Указом Президента РФ от 14 сентября 1995 г. N , а также План действий по улучшению положения детей в Российской Федерации на 1998-2000 гг., утвержденный постановлением Правительства РФ от 18 декабря 1997 г. N 1565.

Вместе с действующими федеральными законами принимаются специальные акты, закрепляющие права ребенка. В частности, Указом Президента РФ от 1 июня 2012 г. N 761 была принята Национальная стратегия действий в интересах детей на 2012 - 2017 годы. В этом документе представлен подробный анализ ситуации о положении детей в стране и указаны задачи, требующие своего незамедлительного разрешения. В частности, подчеркнуто, что Конституция Российской Федерации гарантирует государственную поддержку семьи, материнства и детства. Подписав Конвенцию о правах ребенка и иные международные акты в сфере обеспечения прав детей, Российская Федерация выразила приверженность участию в усилиях мирового сообщества по формированию среды, комфортной и доброжелательной для жизни детей.

Главная цель Национальной стратегии - определить основные направления и задачи государственной политики в интересах детей и ключевые механизмы ее реализации, базирующиеся на общепризнанных принципах и нормах международного права.

В последнее десятилетие обеспечение благополучного и защищенного детства стало одним из основных национальных приоритетов России. В посланиях Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации ставились задачи по разработке современной и эффективной государственной политики в области детства. Проблемы детства и пути их решения нашли свое отражение в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, Концепции демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года.

Инструментом практического решения многих вопросов в сфере детства стала реализация приоритетных национальных проектов «Здоровье» и «Образование», федеральных целевых программ. Принят ряд важнейших законодательных актов, направленных на предупреждение наиболее серьезных угроз осуществлению прав детей. Созданы новые государственные и общественные институты: учреждена должность Уполномоченного при Президенте Российской Федерации по правам ребенка, в ряде субъектов Российской Федерации создан институт уполномоченного по правам ребенка, учрежден Фонд поддержки детей, находящихся в трудной жизненной ситуации. Увеличился объем финансирования социальных расходов из федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации, приняты новые меры социальной поддержки семей с детьми. Впервые в России проведена широкомасштабная общенациональная информационная кампания по противодействию жестокому обращению с детьми, введен в практику единый номер телефона доверия.

В результате принятых мер наметились позитивные тенденции увеличения рождаемости и снижения детской смертности, улучшения социально-экономического положения семей с детьми, повышения доступности образования и медицинской помощи для детей, увеличения числа устроенных в семьи детей, оставшихся без попечения родителей.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРОЦЕССУАЛЬНОГО КОНТРОЛЯ В ДОСУДЕБНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ В УГОЛОВНОМ ПРОЦЕССЕ РОССИИ

И.К. Азнаурова, старший преподаватель кафедры публичного права
Российский университет кооперации

С начала XXI века динамичное развитие российской государственности предопределило необходимость реформирования различных государственно-правовых институтов, совершенствования направлений и механизмов их деятельности.

Данная тенденция обусловила преобразование одного из важнейших государственных органов, стоящих на страже законности и правопорядка государства, – прокуратуры.

Все те кардинальные преобразования, которые коснулись органов прокуратуры за истекшие несколько лет, без сомнения, можно назвать реформой прокуратуры Российской Федерации. Этому предшествовал ряд редакций УПК РФ в 2007 г., когда в условиях относительной стабильности и консолидации политических сил удалось принять федеральные законы от 5 июня 2007 г. № 87-ФЗ «О внесении изменений в Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации и Федеральный закон «О прокуратуре Российской Федерации»¹ и федеральный закон от 6 июня 2007 г. № 90-ФЗ «О внесении изменений в Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации»². В соответствии с этими нормативными правовыми актами из компетенции прокурора были исключены полномочия по процессуальному руководству следствием. Однако самым главным новшеством было то, что следственный аппарат органов прокуратуры стал относительно самостоятельным ведомством. Перечисленные меры создали условия для дальнейшей полной организационной и функциональной независимости следственного органа.

¹Федеральный закон от 05.06.2007 N 87-ФЗ (ред. от 28.12.2010) «О внесении изменений в Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации и Федеральный закон "О прокуратуре Российской Федерации" // Собрание законодательства РФ, 11.06.2007, N 24, ст. 2830. См. также: Федеральный закон РФ от 17.01.1992 № 2202-1 «О прокуратуре Российской Федерации» (с изменениями от 17 ноября 1995 г., 10 февраля, 19 ноября 1999 г., 2 января, 27 декабря 2000 г., 29, 30 декабря 2001 г., 28 июня, 25 июля, 5 октября 2002 г., 30 июня 2003 г., 22 августа 2004 г., 15 июля, 4 ноября 2005 г., 2 марта, 5 июня, 24 июля 2007 г.).

²Федеральный закон от 06.06.2007 N 90-ФЗ «О внесении изменений в Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ, 11.06.2007, N 24, ст. 2833.

Июнь 2007 г. ознаменовался созданием Следственного комитета при прокуратуре Российской Федерации, который в 2010 г. стал существовать в качестве самостоятельного органа – Следственного комитета Российской Федерации¹. По словам А.И. Бастрыкина, создание Следственного комитета РФ «развивает идею правового государства, соответствует принципу разделения следствия и прокурорского надзора»².

Обращение к петровской модели организации следствия и контроля за ним произошло 15 января 2011 г., когда вступил в силу Федеральный закон от 28 декабря 2010 г. № 403-ФЗ «О Следственном комитете Российской Федерации»³. Как отмечалось в пояснительной записке к проекту данного закона, функционирование Следственного комитета вне системы прокуратуры Российской Федерации создаст необходимые условия для эффективной реализации полномочий прокуроров по надзору за процессуальной деятельностью органов предварительного следствия, усилению взаимодействия следственных органов с органами прокуратуры, позволит повысить объективность следствия, тем самым обеспечивая законность в сфере уголовного судопроизводства и неукоснительное соблюдение конституционных прав граждан.

В Указе Президента Российской Федерации от 14.01.2011 № 38 «Вопросы деятельности Следственного комитета Российской Федерации»⁴ содержится прямое указание на то среди основных задач Следственного комитета - осуществление процессуального контроля деятельности следственных органов Следственного комитета и их должностных лиц (ст. 4).

В итоге, сегодня в значительной степени преобразован статус прокурора в ходе досудебного производства по уголовному делу, причем особенно изменились объем и характер полномочий прокурора в предварительном следствии. В частности, прокурор утратил полномочия по санкционированию производства следственных и иных процессуальных действий следователя, по даче следователю указаний о направлении расследования и производстве процессуальных действий, по изъятию уголовного дела у следователя и принятию его к своему производству. Изменен объем полномочий прокурора при применении мер процессуального принуждения, полномочий, связанных с

¹Указ Президента РФ «Вопросы Следственного комитета Российской Федерации» от 27 сентября 2010 г. № 1182 // Рос. газ. – 28.09.2010. – № 218. См.: Медведев В. А. Правовой статус Следственного комитета Российской Федерации в реформируемой системе правоохранительных органов: Автореферат дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.11. – М., 2011; Ануфриев В. П. Правовой статус Следственного комитета при прокуратуре Российской Федерации, следователей и других прокурорских работников его следственных органов: Дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.11. – М., 2009, а также информацию на официальном сайте СК РФ.

²Ямшанов Б. Неприкасаемым предъявят счет // Рос. газ. – 11.11.2010. – № 255.

³Федеральный закон от 28.12.2010 г. № 403-ФЗ «О Следственном комитете Российской Федерации» // Российская газета. № 5375. от 30 декабря 2010 г.

⁴Указ Президента РФ от 14.01.2011 г. № 38 «Вопросы деятельности Следственного комитета Российской Федерации». См. также: Указ Президента РФ от 27.09.2010 г. № 1182 «Вопросы Следственного комитета Российской Федерации».

прекращением уголовного дела и уголовного преследования, а также с приостановлением предварительного следствия. Введен механизм урегулирования разногласий, возникающих при несогласии следователя с требованиями прокурора об устранении нарушений федерального законодательства. Значительным объемом полномочий прокурор наделен при заключении досудебного соглашения о сотрудничестве.

Несмотря на существенную реорганизацию как системы прокуратуры, так и объема полномочий прокурора в отдельных отраслях надзора, идею реформирования прокуратуры нельзя назвать новой, так как она соответствует идеалам, которые были провозглашены еще в Концепции судебной реформы РСФСР¹. Согласимся с мнением о том, что создание Следственного комитета при прокуратуре Российской Федерации «стало последовательным шагом на пути реформирования органов прокуратуры и следствия – одного из основных направлений судебно-правовой реформы в Российской Федерации»².

Таким образом, функция надзора в досудебном производстве уголовного судопроизводства приобрела приоритетный характер, а в предварительном следствии стала единственной функцией прокуратуры. Уголовное преследование не следует рассматривать как самостоятельную функцию прокуратуры в предварительном следствии, такой характер она приобретает при участии прокурора в рассмотрении уголовных дел в суде. Вместе с тем следует учитывать, что уголовное преследование является основой досудебного производства и составляет содержание деятельности органов предварительного следствия. Соответственно прокуратура, выступая в качестве надзирающего органа за процессуальной деятельностью органов предварительного следствия, связана с осуществлением деятельности по уголовному преследованию. Поэтому уголовное преследование служит осуществлению надзорной деятельности прокурора и выступает его задачей в предварительном следствии.

В целом, по результатам исследования мнений ведущих представителей юридической науки прийти к выводу, что изменение объема полномочий прокурора и функциональной направленности его деятельности в ходе предварительного следствия, а также в целом реформирование органов прокуратуры оправдали себя. Об этом свидетельствует повышение качества предварительного следствия и прокурорского надзора. Данная тенденция обусловлена тем, что проводимая реформа определила новые акценты в деятельности прокуратуры. В частности, в уголовном судопроизводстве прокурор ориентирован на приоритетное осуществление надзорной функции.

¹ Постановление Верховного Совета РСФСР от 24 октября 1991 г. № 1801-1 // Ведомости ВС РСФСР. – 1991. – № 44. – Ст. 1435.

² Бастрыкин А.И. Выступление // Вестник Следственного комитета при прокуратуре РФ. – 2008. – № 1(1). – С. 13.

Итак, анализ показывает, что функции контроля над деятельностью органов предварительного следствия в разные периоды возлагались на органы судебного надзора и органы судебного управления, на органы прокурорского надзора или аппараты управления соответствующими органами исполнительной ветви власти. Причем, в целом, можно сказать, что существовавшие в истории России взгляды на функцию контроля в досудебном производстве предопределяли превалирование тех или иных субъектов, а также организационную структуру, сущность и содержание института процессуального контроля.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1. Необходимо опираться на комплексный подход к процессуальному контролю и надзору в досудебном производстве как к: 1) виду уголовно-процессуальной деятельности, уголовного судопроизводства и этапу реализации уголовно-процессуальной ответственности; 2) функциональному единству действий а) руководителя следственного органа, который должен выступать руководителем подчиненных ему следователей, б) прокурора, который осуществляет надзор за процессуальной деятельностью органов предварительного расследования, в) суда, обеспечивающего соблюдение конституционных прав участников уголовного судопроизводства, а также рассматривающего жалобы на незаконные и необоснованные действия и решения, предпринимаемые на досудебном производстве (О.В. Химичева).

2. Процессуальный контроль за деятельностью органов предварительного следствия можно определить как правовой институт, являющийся структурной частью механизма государственного контроля, действующего в досудебном производстве, которая основана на базовых принципах системности и законности процессуальной деятельности и представляет собой взаимосвязанный комплекс действий участников (суд, прокурор, начальник следственного отдела, следователь), наделенных в соответствии с законом, определенными процессуальными полномочиями.

3. Современная система процессуального контроля за деятельностью органов предварительного следствия сложилась не сразу и претерпела значительные изменения в течение определенного исторического периода – как в общей структуре, так и в распределении отдельных полномочий между участниками. Причем в дореволюционный период преобладала модификация судебного контроля, а в советский период – прокурорского контроля и надзора.

ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫМИ ФИНАНСАМИ «ЭЛЕКТРОННЫЙ БЮДЖЕТ» КАК ОДНО ИЗ СРЕДСТВ РЕАЛИЗАЦИИ ПРИНЦИПА ПРОЗРАЧНОСТИ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА

Л.И. Алиева, к.ю.н., доцент кафедры
административного и финансового права
*Поволжский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации*

В бюджетном послании на 2013-2014 годы¹ Президент РФ назвал обеспечение большей прозрачности и открытости бюджетного процесса одним из ключевых условий повышения эффективности госинвестиций, всей бюджетной политики, одновременно отметив необходимость продолжения дальнейшей работы в этом направлении.

Исходя из смысла ст. 36 БК РФ принцип прозрачности (открытости) означает:

- обнародование через средства массовой информации утвержденных бюджетов и отчетов об их исполнении, полноту представления информации о ходе исполнения бюджетов, а также доступность иных сведений;
- обязательную публичность и открытость процедур рассмотрения и принятия решений в бюджетной сфере;
- обеспечение доступа к информации, размещенной в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» на едином портале бюджетной системы Российской Федерации.

Прозрачность бюджетов ограничивается введением при формировании бюджетов секретных статей бюджета, сведения о которых не могут быть доступны общественности. Настоящее положение не касается местных бюджетов, в связи с тем, что секретные статьи могут утверждаться только в составе федерального бюджета.

Необходимо отметить, что полнота реализации принципа прозрачности (открытости) на разных стадиях бюджетного процесса в различных муниципальных образованиях существенно отличается. Прежде всего, это связано с недостатками нормативного закрепления названного принципа в Бюджетном кодексе РФ.

Рассматривая нормативные предписания, образующие принцип прозрачности, можно отметить, что лишь в одном случае (абз. 2 ст. 36 БК РФ) они содержат четкое требование, предусматривающее меру должного поведения участников бюджетного процесса – обязательное опубликование утвержденных бюджетов в средствах массовой информации и отчетов об их исполнении. Остальные положения статьи используют только оценочные понятия, такие как «полнота представления информации», «доступность иных

¹ Бюджетное послание Президента РФ Федеральному собранию от 13 июня 2013 года «О бюджетной политике в 2014 - 2016 годах» //Солидарность. 2013. Июнь. №23.

сведений», что затрудняет реализацию принципа прозрачности на практике. «Оценочные понятия дают правоприменительному органу возможность свободного усмотрения и открывают некоторый простор для субъективной оценки тех или иных явлений. Следовательно, в этом случае ст. 36 БК РФ фактически не действует, поскольку применяется произвольно»¹.

Такая позиция находит свое подтверждение при рассмотрении абз. 2 ст. 36 БК РФ, который предусматривает доступность иных сведений о бюджетах. Их перечень на муниципальном уровне устанавливают представительные органы муниципальных образований. Иными словами, им предоставлено право определять границы открытости бюджетного процесса муниципального образования.

Анализ правовых актов, касающихся организации бюджетного процесса на местном уровне, показывает, что зачастую в них отсутствует указание представлять для обсуждения общественностью одновременно с проектами решений о бюджетах приложения к ним и другие сопутствующие материалы, что весьма затрудняет анализ самих проектов. Так, к примеру, согласно Положению о бюджетном процессе в Воскресенском муниципальном районе² на публичные слушания выносятся только проект решения о бюджете. Такой же порядок установлен и в муниципальном образовании «Город Саратов»³. В этой связи закрепление на федеральном уровне минимального перечня бюджетной документации, обязательной для опубликования одновременно с проектом бюджета, позволит сделать бюджет более понятным, а, следовательно, и прозрачным для граждан.

Помимо прочего, принцип прозрачности (открытости) устанавливает обязательную открытость для общества и средств массовой информации процедур рассмотрения и принятия решений по вопросам, вызывающим разногласия либо внутри представительного органа муниципального образования, либо между представительным органом муниципального образования и местной администрацией. С этой целью в муниципальных образованиях создаются согласительные комиссии и определяется порядок их деятельности⁴.

Серьезным недостатком является, тот факт, что зачастую при разработке соответствующих правовых актов, регулирующих бюджетный процесс на муниципальном уровне, представительные органы муниципальных

¹ Игнатюк Е.В. Правовое регулирование прозрачности бюджетного процесса // Журнал российского права. 2009. № 10. С.42-51.

² Решение Совета депутатов Воскресенского муниципального района Московской области от 29 октября 2010 года № 214/24 «О Положении о бюджетном процессе в Воскресенском муниципальном районе»//Газета Воскресенского муниципального района Московской области «Наше слово», 2010 г. 18 ноября.

³ Решение Саратовской городской Думы от 27 марта 2008 г. N 26-271 «О Положении о бюджетном процессе в муниципальном образовании «Город Саратов» // «Саратовская панорама – спецвыпуск», 2008. 3 апреля.

⁴ См., например, Решение Совета депутатов городского поселения Талдом Талдомского муниципального района Московской области от 29 января 2010 г. N 01-04/07 «Об утверждении Положения о бюджетном процессе в муниципальном образовании городское поселение Талдом»//Газета Талдомского муниципального района Московской области «Заря», 2010. 11 февраля.

образований слепо дублируют положения статей Бюджетного кодекса РФ, касающиеся организации бюджетного процесса, не заботясь об их конкретизации и адаптации к особенностям местного устройства.

Большинство названных проблем призвано решить принятие Концепции создания и развития интегрированной информационной системы управления общественными финансами «Электронный бюджет»¹, основными целями которой обозначены повышение открытости, прозрачности и подотчетности финансовой деятельности публично-правовых образований, а также обеспечение доступности и достоверности информации для всех заинтересованных пользователей.

Для достижения этих целей необходимо обеспечить решение следующих задач:

- повышение доступности информации о финансовой деятельности и финансовом состоянии публично-правовых образований, об их активах и обязательствах;

- создание инструментов для взаимоувязки стратегического и бюджетного планирования, проведения мониторинга достижения конечных результатов реализации государственных программ и непосредственных результатов, характеризующих объемы и качество оказания государственных услуг;

- обеспечение публикации в открытом доступе информации о плановых и фактических результатах деятельности организаций сектора государственного управления в сфере управления общественными финансами;

- обеспечение интеграции процессов составления, исполнения бюджетов, ведения бухгалтерского учета и подготовки финансовой и иной регламентированной отчетности публично-правовых образований;

- усиление взаимосвязи бюджетного процесса и процедур планирования закупок товаров, работ и услуг для нужд публично-правовых образований, размещения заказов на их поставку и исполнения государственных (муниципальных) контрактов, заключаемых по итогам размещения заказов;

- обеспечение взаимосвязи реестров расходных обязательств с закрепленными в соответствии с законодательством Российской Федерации полномочиями публично-правовых образований².

Основными направлениями создания и развития системы «Электронный бюджет» являются:

- создание и внедрение единой системы формуляров в сфере управления общественными финансами;

- переход на юридически значимый документооборот;

¹ Распоряжение Правительства РФ от 20 июля 2011 № 1275-р «О Концепции создания и развития государственной интегрированной информационной системы управления общественными финансами «Электронный бюджет» // Собрание законодательства РФ. 2011. № 31. Ст. 4773.

² Распоряжение Правительства РФ от 20 июля 2011 № 1275-р «О Концепции создания и развития государственной интегрированной информационной системы управления общественными финансами «Электронный бюджет» // Собрание законодательства РФ. 2011. № 31. Ст. 4773.

- автоматизация учетной деятельности, а также интеграция и обеспечение взаимосвязи всех видов учета и отчетности публично-правовых образований;

- интеграция процессов управления общественными финансами публично-правовых образований;

- обеспечение взаимосвязи информации о финансовых показателях публично-правовых образований с показателями результативности их деятельности;

- обеспечение прозрачности и публичности информации о деятельности публично-правовых образований в сфере управления общественными финансами.

Представляется, что «электронный бюджет» создаст условия для наиболее эффективного использования бюджетных средств и активов публично-правовых образований за счет формирования единого информационного пространства. По заявлению Президента РФ¹ «в этих целях необходимо ввести в эксплуатацию единый портал бюджетной системы, на котором будет размещаться систематизированная актуальная информация о формировании и исполнении всех бюджетов - от федерального до поселенческих».

Среди результатов создания и функционирования системы «Электронный бюджет» следует назвать повышение значения показателя прозрачности информации о государственных финансах (Open Budget Index); переход на юридически значимый электронный документооборот; сокращение времени обработки финансовой и управленческой документации федеральных организаций сектора государственного управления, а также сроков формирования всех видов финансовой и управленческой отчетности федеральных организаций сектора государственного управления; доведение доли информации, размещаемой на едином портале бюджетной системы Российской Федерации (www.budget.gov.ru) в режиме реального времени до 100 процентов; обеспечение возможности доступа к работе в системе «Электронный бюджет» всем субъектам Российской Федерации и не менее половины муниципальных образований Российской Федерации.

Однако следует иметь в виду, что реализация этого проекта будет достаточно затруднительна на муниципальном уровне, прежде всего, потому что далеко не во всех муниципальных образованиях возможен доступ к всемирной компьютерной сети и имеется достаточная для этого материальная база.

Подводя итоги, можно сделать вывод о том, что в рамках усиления контроля за расходованием бюджетных средств «электронный бюджет» позволит контролировать исполнение бюджета и повысит прозрачность бюджетного процесса в целом, в том числе и на муниципальном уровне, но только в том случае, если вплоть до поселенческого уровня будет возможен доступ к сети Интернет.

¹ См. Бюджетное послание Президента РФ Федеральному собранию от 13 июня 2013 года «О бюджетной политике в 2014 - 2016 годах» //Солидарность. 2013. Июнь. № 23.

ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ ПРАВИЛ ПОДСУДНОСТИ ПРИ ПРОЦЕССУАЛЬНОМ СОУЧАСТИИ

М.С. Галиев, старший преподаватель кафедры частного права
Камчатский филиал Российского университета кооперации

Согласно ст. 46 Конституции РФ от 12 декабря 1993 г., каждому гарантируется судебная защита его прав и свобод. Решения и действия (или бездействие) органов государственной власти, органов местного самоуправления, общественных объединений и должностных лиц могут быть обжалованы в суд.

Судебная защита прав и свобод человека и гражданина – одно из великих достижений цивилизации.¹ Е.А. Борисова указывает, что гарантирование государством судебной защиты означает его обязанность обеспечить осуществление права на судебную защиту, которая должна быть справедливой, компетентной, полной и эффективной².

Согласно ч. 1 ст. 40 Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации от 14 ноября 2002 г. № 137-ФЗ³ (далее ГПК РФ), иск может быть предъявлен в суд совместно несколькими истцами или к нескольким ответчикам (процессуальное соучастие).

Основания для процессуального соучастия закреплены в ч. 2 ст. 40 ГПК РФ, к ним относятся: предмет спора - общие права или обязанности нескольких истцов или ответчиков; права и обязанности нескольких истцов или ответчиков имеют одно основание; предмет спора - однородные права и обязанности.

М.С. Шакарян отмечала, что процессуальное соучастие – участие в одном деле нескольких истцов или нескольких ответчиков, интересы и требования которых не исключают друг друга.⁴

Поскольку существует такое понятие как процессуальное соучастие, то соответственно должно быть урегулировано и правило определения подсудности в такой ситуации.

В соответствии с ч. 1 ст. 31 ГПК РФ иск к нескольким ответчикам, проживающим или находящимся в разных местах, предъявляется в суд по месту жительства или месту нахождения одного из ответчиков по выбору истца.

Так, например, Камчатский краевой суд рассматривал в открытом судебном заседании в г. Петропавловске-Камчатском 29 октября 2009 года материал по частной жалобе АКБ «РОСБАНК» ОАО на определение судьи Елизовского районного суда Камчатского края от 30 сентября 2009 года,

¹ Сахнова Т.В. О сущности судебной защиты в гражданском процессе // Российское правосудие. № 7. 2006. С. 22.

² Борисова Е.А. Теоретические проблемы проверки судебных актов в российском гражданском, арбитражном процессах: Дис. ... д-ра юрид. наук: 12.00.15. М.: РГБ, 2005. С. 20.

³ Российская газета, № 220 от 20.11.2002.

⁴ Гражданское процессуальное право России: Учебник для вузов / Под ред. М.С. Шакарян. – 1998. С. 82.

которым постановлено возвратить Акционерному коммерческому банку «РОСБАНК» открытое акционерное общество в лице Камчатского филиала заявление к Х.К., Х.А.К., Х.Г.К., Обществу с ограниченной ответственностью «Страховая компания «СОГЛАСИЕ» о взыскании задолженности по кредитному договору, за неподсудностью дела Елизовскому районному суду Камчатского края.¹

В своем кассационном определении от 29 октября 2009 года по делу № 33-1118/2009, установил следующее.

Возвращая исковое заявление, судья исходила из того, что между заемщиком Х.В.М. и Росбанком имелось соглашение о рассмотрении возникших из заключенного кредитного договора споров в суде по месту нахождения банка или его филиала. Учитывая, что Росбанк располагается в г. Москве, а его Камчатский филиал - в г. Петропавловске-Камчатском, данный спор Елизовскому районному суду неподсуден.

Однако этот вывод судьи нельзя признать правильным, поскольку он сделан без учета изложенных в исковом заявлении обстоятельств, перечня указанных истцом ответчиков, основан на неправильном применении норм процессуального права.

Как следует из представленных материалов, Росбанк предъявил иск к наследникам заемщика, проживающим в г. Елизово, и страховой компании, находящейся в г. Петропавловске-Камчатском. Между заемщиком Х.В.М. и Росбанком имелось соглашение о договорной подсудности возникших между ними споров. Между тем истец обратился в суд с иском к наследникам заемщика, с которыми соглашения об изменении территориальной подсудности заключено не было.

Кроме того, иск предъявлен истцом не только к наследникам заемщика, но также и к страховой компании, соглашения о подсудности споров с которой у Росбанка не имелось. В связи с чем подсудность данного иска также не может быть определена на основании соглашения, заключенного между заемщиком и банком, поэтому при принятии иска суду следовало руководствоваться общими правилами территориальной подсудности.

Учитывая, что место жительства ответчиков Х. находится в г. Елизово, место нахождения страховой компании - в г. Петропавловске-Камчатском, истец в силу ст. 31 ГПК РФ вправе обратиться по своему выбору в Елизовский районный или Петропавловск-Камчатский городской суд.

Приведем пример из судебной практики Европейского Суда, в которой по делу обжалуется длительное неисполнение и отмена в порядке надзора вступивших в законную силу судебных решений по искам заявителей к военному комиссариату о перерасчете пенсий. Нарушено требование ст. 6 Конвенции о защите прав человека и основных свобод и ст. 1

¹ Определение Камчатского краевого суда от 29.10.2009 № 33-1118/2009 // Консультант плюс [Дата обращения 18 июня 2011 г.].

Протокола № 1 к Конвенции о защите прав человека и основных свобод. И указывается на сущность нормы права закрепленной в ч. 1 ст. 31 ГПК РФ.

Так, в своем постановлении ЕСПЧ от 29.07.2010 «Дело «Стрельцов и другие «новочеркасские военные пенсионеры» (Streltsov and others «novocherkassk military pensioners») против Российской Федерации» (жалобы № 8549/06, 17763/06, 18352/06, 18354/06, 18835/06, 18848/06, 18851/06, 18856/06, 18916/06, 18952/06, 19350/06, 19352/06, 19353/06, 20423/06, 20904/06, 20906/06, 20907/06, 21081/06, 21123/06, 21124/06, 21179/06, 21189/06, 24041/06, 24048/06, 24055/06, 24058/06, 24816/06, 25029/06, 25043/06, 25044/06, 25442/06, 25717/06, 25721/06, 25827/06, 25831/06, 25920/06, 25922/06, 25923/06, 26440/06, 26654/06, 26706/06, 26709/06, 26766/06, 26972/06, 26981/06, 26983/06, 27709/06, 27710/06, 27714/06, 27716/06, 27718/06, 27833/06, 27840/06, 28105/06, 28231/06, 28886/06, 28888/06, 30481/06, 30494/06, 31422/06, 31424/06, 31436/06, 31410/06, 31411/06, 31414/06, 31427/06, 31429/06, 31433/06, 31419/06, 31309/06, 31324/06, 31439/06, 32419/06, 32421/06, 34443/06, 40256/06, 41560/06, 42694/06, 42695/06, 42696/06, 42697/06, 42701/06, 5648/07, 6167/07, 6902/07, 7869/07, 39423/07)¹, Европейский Суд обращает внимание на утверждения властей Российской Федерации о нарушении правил подсудности при производстве в национальных судах. Как ими было справедливо отмечено, нарушение правил подсудности, а также серьезные процессуальные нарушения, в принципе, могут быть расценены как фундаментальные нарушения и, таким образом, оправдать отмену постановления суда.

Более того, Европейский Суд обращает внимание на доводы президиума о том, что иски против Военного комиссариата Ростовской области должны были быть поданы в районный суд г. Ростова-на-Дону. В то же время Европейский Суд установил, что изначально все иски были поданы против двух ответчиков с разными адресами, в частности, Городского военного комиссариата и Областного военного комиссариата. Иски на действия Городского военного комиссариата были впоследствии отклонены как необоснованные. Представляется, что, согласно ст. 31 ГПК РФ, подобные иски могут быть поданы в суд по месту нахождения одного из ответчиков по выбору истца, *inter alia*², в Новочеркасский городской суд. Европейский Суд напоминает о своей неизменной позиции, согласно которой обязанность по толкованию и применению национального законодательства, включая процессуальные нормы, возлагается, прежде всего, на национальные суды. Тем не менее, Европейский Суд считает, что президиумом суда при принятии решения об отмене постановлений нижестоящего суда не было приведено никаких доводов, в силу которых положения ст. 31 ГПК РФ неприменимы к делам заявителей.

¹ Бюллетень Европейского Суда по правам человека, 2011, № 4 [неофициальный перевод].

² *Inter alia* (лат.) - в числе прочего, в частности (прим. переводчика).

Таким образом, правила определения подсудности дела в данном случае, т.е. если в деле участвует несколько ответчиков, предоставляется истцу. В свою очередь последний по своему усмотрению, независимо от количества ответчиков в деле, выбирает место рассмотрения и разрешения дела по месту нахождения или жительства одного из ответчиков. Следовательно, «по усмотрению истца» или «по выбору истца», это своего рода существенный признак который определяет альтернативную территориальную подсудность (дискреционную) подсудность или подсудность по выбору истца.

И как верно и справедливо указывает Г.А. Жилин, этот случай подсудности по связи требований к нескольким ответчикам может быть отнесен к разновидности альтернативной подсудности¹.

Следовательно, в целях оптимизации и унификации законодательства о гражданском судопроизводстве, считаем возможным ч. 1 ст. 31 ГПК РФ исключить. При этом в ст. 29 ГПК РФ добавить следующую часть: «Иск к нескольким ответчикам, проживающим или находящимся в разных местах, предъявляется в суд по месту жительства или месту нахождения одного из ответчиков по выбору истца».

КАТЕГОРИЯ «СПЕЦИАЛЬНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ» В СИСТЕМЕ ЮРИДИЧЕСКИХ КАТЕГОРИЙ

Е.В. Задорожная, соискатель кафедры теории и истории
государства и права

Российский университет кооперации

Актуальность рассматриваемой темы обусловлена рядом объективных факторов. Во-первых, недостаточной разработанностью в современной российской юридической литературе понятия «специальные мероприятия», наличием правовых коллизий норм о проведении специальных мероприятий.

Во-вторых, необходимостью совершенствования и развития законодательства и разработки правовых механизмов, позволяющих осуществлять специальные мероприятия в условиях действия особых правовых режимов, направленных на сохранение территориальной целостности государства, утверждения единства государственной власти.

Большинство исследований прошлых лет проводилось в области правового регулирования и практики использования режимов военного и чрезвычайного положения в целом. Примером может служить монография, предметом которой был избран режим чрезвычайного положения, а именно, работа В.М. Гессена «Исключительное положение», изданная в 1908 г. в Санкт-Петербурге. В этой работе исследуется природа, основания и сущность исключительного положения. Так, «Исключительное положение вводится для

¹ Жилин Г.А. Правосудие по гражданским делам: актуальные вопросы: монография. М.: Проспект, 2010. С. 414.

защиты государственного и общественного строя от угрожающих его существованию посягательств изнутри». «Предметом исключительного положения является не упразднение гражданской свободы, вообще, а ограничение ее отдельных проявлений в тех случаях, когда это необходимо для охраны общественного спокойствия и государственного порядка.» Однако Гессен подчеркивает, что «...как бы ни были широки полицейские полномочия чрезвычайной власти, эти полномочия не должны выходить за пределы той цели, ради которой объявляется исключительное положение»¹.

Затем в СССР, в силу целого ряда причин, вопросы чрезвычайного положения не исследовались. Режим чрезвычайного положения был объявлен не свойственным для социалистического права². Однако на практике чрезвычайные меры применялись. Они нашли отражение в утвержденном ЦИК и СНК СССР 3 апреля 1925 г. «Положении о чрезвычайных мерах охраны революционного правопорядка»³, которое различало три вида чрезвычайных мер:

- 1) исключительное положение;
- 2) военное положение не на театре военных действий;
- 3) военное положение на театре военных действий.

Изучению правовой категории «специальные мероприятия» не уделялось должного внимания.

В конце XX века интерес к исследованиям в области особых правовых режимов возрос. Анализ обозначенных проблем встречается в работах В.М. Барынькина, А.П. Короткова, В.Л. Манилова, В.К. Собакина, М.М. Оманидзе, В.Г. Стрекозова, Н.Г. Янгола и других современных ученых⁴. Значительный вклад в исследовании особых режимов внесли такие ученые, как Д.Н. Бахрах, В.В. Лозбинев, С.С. Маилян, А.В. Малько, А.В. Мелехин, Н.И. Матузов, И.Ш. Килясханов, Н.Ф. Попова, Б.В. Россинский, И.С. Розанов, М.А. Рыльская, Э.Т. Сидоров, Ю.А. Тихомиров и др.

Из работ современных авторов внимание заслуживает А.А. Фомин. Он анализирует весьма богатый и разносторонний опыт, накопленный нашим государством в деле формирования конституционного порядка на

¹ См.: Гессен В.М. Исключительное положение СПб., 1908. 410 с.

² Федоров Валерий Анатольевич Правовой институт исключительного (военного и чрезвычайного) положения в Российской Федерации: автореферат дисс...канд. юрид. наук/ 20.02.03 / Федоров Валерий Анатольевич; [Место защиты: Москва]. – Москва, 2003. – 231 с.

³ См.: Собрание законов и распоряжений Рабоче-крестьянского Правительства Союза ССР. 1925. № 25. Ст. 166 - 167.

⁴ См., напр.: Барынькин В.М. Проблемы развития военной инфраструктуры в интересах разрешения военных конфликтов // Военная мысль. - 1995. - № 6. - С. 22-25; Короткое А.П., Соковых Ю.Ю. Правовые средства управления кризисными ситуациями: сравнительный анализ международно-правового и внутригосударственного регулирования // Государство и право. - 1997. - № 10. - С. 65-72; Манилов В.Л. Национальная безопасность: • ценности, интересы и цели // Военная мысль. - 1995. - № 6. - С. 24-40; Собакин В.К. Коллективная безопасность - гарантия мирного сосуществования. - М., 1962. - 312 с.; Оманидзе М.М. Об определении понятия агрессии // Правоведение. - JL, 1975. - № 2; Стрекозов В.Г. Правовые основы обороны страны и военного строительства // В сб.: Юридический справочник для военнослужащих / Под ред. А.И. Муранова. - М.: БЕК, 1997. - С. 6-7; Янгол Н.Г. Чрезвычайное законодательство и исключительные правовые режимы: история и современность / Ун-т МВД России. - СПб., 2000.

своей территории, разрешения межнациональных, межконфессиональных, региональных конфликтов, преодоления последствий природно-техногенных аварий на протяжении XX века¹. Однако приведенные нами исследования касались особых режимов в общем.

А теперь рассмотрим, в каких действующих нормативных правовых актах упоминается термин «специальные мероприятия».

Федеральный закон «О противодействии терроризму» содержит определение, в соответствии с которым контртеррористическая операция - комплекс специальных, оперативно-боевых, войсковых и иных мероприятий с применением боевой техники, оружия и специальных средств по пресечению террористического акта, обезвреживанию террористов, обеспечению безопасности физических лиц, организаций и учреждений, а также по минимизации последствий террористического акта².

Статья 18 Федерального закона «Об оперативно-розыскной деятельности» предусматривает, что в целях обеспечения безопасности лиц, сотрудничающих с органами, осуществляющими оперативно-розыскную деятельность, и членов их семей допускается проведение специальных мероприятий по их защите в порядке, определяемом законодательными и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации³.

Статья 11 Федерального закона «О статусе военнослужащих» отсылает нас к приказу Минобороны РФ «Об утверждении Перечня мероприятий, которые проводятся при необходимости без ограничения общей продолжительности еженедельного служебного времени военнослужащих», устанавливающему Перечень мероприятий, которые проводятся при необходимости без ограничения общей продолжительности еженедельного служебного времени военнослужащих, в том числе выполнение мероприятий в зонах чрезвычайного положения, участие войск в обеспечении режима чрезвычайного положения, а также выполнение мероприятий по ликвидации аварий, катастроф и стихийных бедствий, проведение карантинных мероприятий⁴.

Показателен следующий пример. Документ под названием «Безопасность в чрезвычайных ситуациях. Чрезвычайные ситуации на акваториях. Термины и определения. ГОСТ 22.0.09-97/ГОСТ Р 22.0.09-95» содержит перечисление различных мероприятий, таких, как предотвращение чрез-

¹ Фомин А.А. Исторические этапы развития чрезвычайного законодательства в России (конец XIX - XX вв.) // История государства и права, 2006, №3.

² О противодействии терроризму: Федеральный закон от 6 марта 2006 г. № 35-ФЗ (в ред. от 08.11.2011): принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 26 февраля 2006 года, одоб. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 1 марта 2006 года // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2006. - №11. - Ст. 1146.

³ Об оперативно-розыскной деятельности: Федеральный закон от 12.08.1995 № 144-ФЗ (ред. от 29.11.2012) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 14.08.1995. - № 33. - ст. 3349.

⁴ Об утверждении Перечня мероприятий, которые проводятся при необходимости без ограничения общей продолжительности еженедельного служебного времени военнослужащих: Приказ Минобороны РФ от 10.11.1998 № 492 (ред. от 14.02.2010) // Рос. газета, № 26. - 09.02.2002.

вычайных ситуаций на акваториях; предотвращение ЧС на акваториях: комплекс правовых, организационных, технических и специальных мероприятий, направленных на организацию наблюдения и контроля за состоянием окружающей природной среды и потенциально опасных морских (речных) объектов, прогнозирования и профилактики возникновения источников чрезвычайной ситуации, а также на подготовку к чрезвычайным ситуациям на акваториях¹. Тем не менее, в приложении к документу, где содержатся термины и определения понятий, необходимых для понимания текста стандарта, сама категория «специальные мероприятия» отсутствует.

На сегодняшний день лишь в одном диссертационном исследовании встречается дефиниция «специальные мероприятия», которая дана в рамках рассмотрения режима контртеррористической операции. Итак, по мнению Слепцова Р. Н. *специальные мероприятия* – это совокупность отдельных действий осуществляемых специальными подразделениями федеральных органов исполнительной власти и иных подразделений в силу обстоятельств решающих специальные задачи по обеспечению силового прикрытия сил общего назначения выполняющих свои обязанности, как в обычных, так и в чрезвычайных условиях².

На наш взгляд, определение довольно емкое, но не бесспорное. Чтобы сформулировать наиболее общее понятие, нужно определиться по ряду моментов. Итак, что значит, «в обычных или в чрезвычайных условиях»? В федеральном законе «О защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера» изложены варианты функционирования органов управления и сил единой государственной системы предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций³. Целесообразно использовать данную схему. Текст получится следующий: «...в условиях повседневной деятельности, т.е. при отсутствии угрозы возникновения обстоятельств, приводящих к введению одного из особых режимов; повышенной готовности, при угрозе возникновения таких обстоятельств; в условиях одного из введенных особых режимов».

Кроме того, необходимо внести пункт, что специальные подразделения федеральных органов исполнительной власти и иных подразделений выполняют свои обязанности по осуществлению мер и временных ограничений, вводимых на соответствующей территории законодательными актами РФ.

¹ Безопасность в чрезвычайных ситуациях. Чрезвычайные ситуации на акваториях. Термины и определения. ГОСТ 22.0.09-97/ГОСТ Р 22.0.09-95: утв. Постановлением Госстандарта РФ от 25.05.1995 № 268. (ред. от 31.05.2000) М., ИПК Издательство стандартов, 2000.

² Слепцов Руслан Николаевич. Административно-правовой режим на территории (объекте) проведения контртеррористической операции : диссертация ... кандидата юридических наук : 12.00.14 / Слепцов Руслан Николаевич; [Место защиты: Моск. ун-т МВД РФ]. - Москва, 2008. - 211 с. РГБ ОД, 61:08-12/520.

³ О защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера: Федеральный закон от 21.12.1994 № 68-ФЗ (ред. от 11.02.2013)\\ Собр. законодательства Рос. Федерации. - 26.12.1994 - № 35. - ст. 3648.

Таким образом, предлагаемое определение звучит следующим образом: **специальные мероприятия** - это совокупность отдельных действий осуществляемых специальными подразделениями федеральных органов исполнительной власти и иных подразделений в силу обстоятельств решающих специальные задачи по обеспечению силового прикрытия сил общего назначения, выполняющих свои обязанности по осуществлению мер и временных ограничений, вводимых на соответствующей территории законодательными актами Российской Федерации, в условиях повседневной деятельности, (при отсутствии угрозы возникновения обстоятельств приводящих к введению одного из особых режимов); повышенной готовности (при угрозе возникновения таких обстоятельств); в условиях одного из введенных особых режимов.

Все вышеизложенное позволяет сделать вывод, что изучать особые правовые режимы и специальные мероприятия в качестве их неотъемлемой части начали сравнительно недавно. В действующих нормативных правовых актах термин «специальные мероприятия» используется широко, однако нет единого толкования данного понятия. Предложенная дефиниция отражает сущность специальных мероприятий, указывает условия и конкретизирует рамки их осуществления.

О НАУЧНЫХ ПРЕДПОСЫЛКАХ ОБУСЛОВЛЕННОСТИ КРИМИНОЛОГИИ, СОЦИОЛОГИИ И УГОЛОВНОГО ПРАВА В ИССЛЕДОВАНИИ СЛУЖЕБНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРЕСТУПНОСТИ

М.Г. Иванов, к.ю.н., доцент, заведующий кафедрой
уголовного права и судопроизводства
*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации*

Научная статья подготовлена при финансовой поддержке
Российского гуманитарного научного фонда
по проекту №12-13-21009

Безусловно, для законодателя более приемлемым и наиболее эффективным явилось бы социологическое направление криминологии, поскольку его исследователи, применяя диалектический метод познания реальной действительности, пришли бы к выводу о неизбежности внесения существенных изменений и дополнений в действующее уголовное законодательство России. Тем не менее, еще в середине XX века известный ученый И.И. Карпец указывал, что криминология, не поглощая все другие отрасли уголовно-правовых наук, ограничена строгими пределами, поэтому и предложения, вносимые в результате проведения криминологических ис-

следований, не всеобъемлющи, а нуждаются в дальнейшей разработке и детализации, связанной с полным использованием данных тех наук и областей знания, в сферу которых «вторгается» криминология¹.

Не менее известный ученый Б.В. Здравомыслов в рамках предлагаемой темы писал, что криминология имеет своим предметом изучения преступность, причины ее порождающие, и меры ее предупреждения, а также личность преступника. При изучении этих явлений и понятий она исходит из основных положений и понятий науки уголовного права. В свою очередь, наука уголовного права опирается на данные криминологических исследований и на их основе разрабатывает наиболее эффективные пути борьбы с преступностью².

В более поздние времена указывалось, в частности, проф. Г.А. Кригером, что наука уголовного права тесно связана с криминологией и использует выводы криминологии при анализе отдельных уголовно-правовых институтов, отдельных видов преступлений, решения проблем социальной обусловленности и социальной эффективности уголовного закона³.

Интересным с этой точки зрения представляется высказывание Н.Ф. Кузнецовой о том, что особо надо выделить связи криминологии с социологией уголовного права, т.е. с той частью уголовно-правовой науки, которая изучает социальную обоснованность уголовного закона и практики его применения. Полученные в социологии уголовного права материалы используются криминологами для характеристики места уголовно-правовых норм в системе предупреждения преступности, их соотношения с чисто профилактическими мерами⁵. Достаточно близки к данному пониманию точки зрения известных ученых Г.А. Аванесова и А.И. Алексеева⁶.

Небезынтересными для настоящего научного исследования представляют достаточно весомые размышления Ю.Д. Блувштейна. В частности, он отметил, что если согласиться с тем, что единого предмета социологии уголовного права не существует, а есть, следовательно, только отдельные вопросы, охватываемые предметом теории уголовного права. Вряд ли удастся убедительно объяснить, почему между этими вопросами (закономерностями процесса криминализации, механизма действия уголовно-правовых норм, эффективности уголовной политики и т.д.) прослеживается столь тесная связь, точнее - органическое внутреннее единство. Продолжая, далее, свои рассуждения Ю.Д. Блувштейн отмечает, что все становится на свои места, если принять во внимание, что социология уго-

¹ Советская криминология / Отв. ред. А.А. Герцензон, И.И. Карпец, В.Н. Кудрявцев. - М., 1966. - С.5.

² Советское уголовное право. Часть Общая / Под ред. М.А. Гельфера, П.И. Гришаева и Б.В. Здравомыслова. - М., 1972. - С.21

³ Советское уголовное право. Общая часть / Под ред. Г.А. Кригера, Б.А. Куринова, Ю.М. Ткачевского. - М., 1981. - С.12.

⁵ Криминология / Отв. ред. В.К. Звирбуль, Н.Ф. Кузнецова, Г.М. Миньковский. - М., 1979. - С.5-6.

⁶ Аванесов Г.А. Криминология и социальная профилактика. - М., 1980. - С.96-97. Криминология и профилактика преступлений / Под ред. А.И. Алексеева. - М., 1989. - С.5.

ловного права как частная социологическая теория не может быть целиком включена в рамки правовой науки. Дело тут не только в самой специфике предмета, но и в порожденной ею специфике методологического аппарата. Обращаясь к исследованиям по социологии уголовного права, мы почти каждый раз встречаемся с использованием таких типичных для социологии методов, как интервьюирование, анкетирование, экспертные оценки, моделирование, которые не применяются в теории уголовного права, и в которых эта теория вряд ли испытывает нужду⁷.

Вместе с тем, замечает другой исследователь, фактическое исключение социологических проблем из предмета ведения уголовного права имело наряду с положительными и сугубо отрицательные последствия, поскольку социология уголовного права не вошла в рамки криминологии⁸. Отсюда очевидно и то, что это не могло не повлиять на степень и уровень научно-практических разработок по наиболее актуальным, значимым для науки, а также законодательной и правоприменительной практики уголовно-правовым и криминологическим проблемам.

Практически все исследователи, указывал Б.В. Волженкин, давая характеристику действующему уголовному законодательству о преступлениях в сфере экономической деятельности, отмечали в нем наличие явно устаревших норм и в то же время очевидную пробельность уголовного законодательства, не соответствовавшего реалиям современного этапа развития общества, поскольку слом старой экономической системы, развитие рыночных отношений привнесли в экономику факторы, создавшие для совершения новых, не известных экономике общественно опасных деяний, затрагивающих интересы собственников, нарушающих принципы свободного, честного и безопасного предпринимательства, экономические интересы государства⁹. В подтверждение своих выводов ученый приводит данные социологического опроса, проведенного ВНИИ МВД РФ по фактам возможного установления уголовной ответственности за отдельные преступления в сфере экономики¹⁰, что, на наш взгляд, несомненно, должны были повлиять на решение законодателя и учтены при формировании соответствующего комплекса уголовно-правовых норм. Вместе с тем, как показывает законодательная практика, не все указанные моменты были сформулированы, существенные стороны социологической, криминологической и уголовно-

⁷Блувштейн Ю.Д. О предмете социологии уголовного права // Проблемы социологии уголовного права. Сб. научн. трудов / Под ред. А.М. Яковлева, Ю.Д. Блувштейна и др. - М., 1982. - С.28

⁸Милоков С.Ф. Российское уголовное законодательство. Опыт критического анализа. - СПб., 2000. - С.20.

⁹Волженкин Б.В. Преступления в сфере экономической деятельности. - СПб., 2002. - С.73.

¹⁰ Там же. С.73. Посчитали необходимым установить уголовную ответственность за ложное банкротство - 68 и 100 %, за противоправное использование кредитов - 43,3 и 81,3 %, за преднамеренное нарушение порядка ведения бухгалтерского учета - 51,7 и 81,3% опрошенных. / Банковский бизнес в России: криминологические и уголовно-правовые проблемы. Рук.авт. кол. Г.А. Тосунян. - М., 1994. - С.103-104.

правовой характеристик весьма общественно опасных деяний остались без внимания, в том числе и служебно-экономическая преступность.

Совершенно неправильно было бы с нашей стороны, если бы мы не указали на наличие достаточно серьезных попыток объединения правового и социологического подходов, предпринятыми учеными-правоведами в конце XX и в начале XXI веков, и на этой криминологической основе проведены весьма глубокие исследования норм уголовного законодательства вообще¹¹ и применительно к отдельным группам преступлений в частности¹². Следует указать на ряд диссертационных исследований аналогичного порядка, проведенных в отношении преступлений экономической направленности¹³. Вместе с тем, по содержанию указанных работ можно проанализировать и указать, что «авторам далеко не всегда удавалось добиться органического единства уголовно-правовых и криминологических глав (разделов). Содержащиеся в них предложения по совершенствованию уголовного закона, порой не вытекали из криминологической характеристики рассматриваемых явлений и потому, в частности, так и не были востребованы законодателем»¹⁴.

Таким образом, по результатам проведенного небольшого сравнительного анализа эволюции научной мысли о содержательном единстве наук уголовного права, криминологии и социологии можно было бы указать на следующие обстоятельства.

¹¹ Филимонов В.Д. Криминологические основы уголовного права. - Томск, 1981. - 214с. Спиридонов Л.И. Социология уголовного права. - М., 1986. - 240 с.

¹² Побегайло Э.Ф. Умышленные убийства и борьба с ними (уголовно-правовое и криминологическое исследование). - Воронеж., 1965. Герцензон А.А. Уголовное право и социология (Проблемы социологии уголовного права и уголовной политики) - М., 1970.

¹³ Рогов И.И. Проблемы борьбы с экономической преступностью. (уголовно-правовое и криминологическое исследование). Автореф. дисс.. докт. юр. наук. - Алма-Ата. 1991. Гладышев Ю.А. Обман как способ совершения преступлений в сфере торговли (уголовно-правовые и криминологические аспекты). Автореф. дисс... канд. юр. наук. - Н. Новгород. 1993. Волков Г.Л. Уголовно-правовые и криминологические аспекты охраны валютной системы Российской Федерации. Автореф. дисс... канд. юр. наук. - СПб, 1994. Квициния А.К. Должностные преступления: уголовно-правовые и криминологические аспекты. Автореф. дисс.. канд. юр. наук. - Тбилиси. 1988. Асланов Р.М. Уголовно-правовая и криминологическая характеристика взяточничества. Автореф. дисс... канд. юр. наук. - Л., 1988. Абрамов В.Ю. Уголовно-правовые и криминологические проблемы борьбы с преступлениями в сфере банковского кредитования. Автореф. дисс... канд. юр. наук. - М., 1998. Аникиец С.Г. Обман потребителей : уголовно-правовые и криминологические аспекты. Автореф. дисс... канд. юрид. наук. - Н. Новгород. 2001. Аслаханов А.А. Проблемы борьбы с преступностью в сфере экономики (криминологический и уголовно-правовой аспекты). Автореф. дисс... докт. юрид. наук. - М., 1997. Ванцев В.А. Борьба с кредитными преступлениями (криминологические и уголовно-правовые проблемы). Автореф. дисс... канд. юрид. наук. - М., 2001. Грязнов А.В. Контрбанда (ст. 188 УК РФ): историко-правовое, социологическое, уголовно-правовое исследование. Автореф. дисс... канд. юрид. наук. - М., 2000. Иванов М.Г. Служебно-экономическая преступность: криминологические и уголовно-правовые аспекты. - Н. Новгород, 2002. Кучеров И.И. Налоговая преступность: криминологические и уголовно-правовые проблемы. Автореф. дисс... докт. юрид. наук. - М., 1999. Лопашенко Н.А. Преступления в сфере экономической деятельности: понятие, система, проблемы квалификации и наказания. Автореф. дисс.. докт. юрид. наук. - Саратов. 1997. Талан М.В. Преступления в сфере экономической деятельности: вопросы теории, законодательного регулирования и судебной практики. Автореф. дисс. докт. юрид. наук. - Казань, 2002. Яни П.С. Актуальные проблемы уголовной ответственности за экономические и должностные преступления. Автореф. дисс... докт. юрид. наук. - М., 1996 и др.

¹⁴ Милюков С.Ф. Российское уголовное законодательство. Опыт критического анализа. - СПб., 2000. - С.24.

Во-первых, в середине XX века развитие криминологии и уголовного права в целом происходит относительно в параллельных пространствах как совершенно самостоятельные науки.

Во-вторых, ближе к концу XX века на основе объективно существующих реалий предпринята достаточно удачная попытка сближения указанных наук, результатом реализации которого явилось принятие Уголовного кодекса РФ (1996 г.).

В-третьих, достаточно прогрессивные по своему содержанию социально-экономические, политические процессы, происходящие в Российском государстве в начале XXI века, говорят об актуальности вопросов криминологической экспертизы ряда групп несовершеннолетних по своему содержанию и законодательной конструкции уголовно-правовых норм, в том числе о служебно-экономических преступлениях.

В-четвертых, активное преодоление узко научных подходов при формировании уголовной законодательной базы имеет не только строго научное, теоретическое, а, прежде всего сугубо прикладное значение.

В-пятых, только на основе комплексного социологического, криминологического и уголовно-правового подходов возможно правильно построить уголовную политику Российского государства. Высказывание П.С. Дагеля о том, что «только наука уголовной политики может охватить всю систему государственных и общественных мер борьбы с преступностью как единый комплекс и тем самым решить проблему единства уголовной политики, ее координированности, плановости и эффективности»¹⁵ не потеряло на сегодняшний момент своей актуальности.

ПРОБЛЕМЫ ОГРАНИЧЕНИЯ СУВЕРЕНИТЕТА РОССИИ В УСЛОВИЯХ ПРИСОЕДИНЕНИЯ К ВТО

А.А. Ивлев, аспирант кафедры теории и истории государства и права
Российский университет кооперации

В условиях изменяющегося мира государству необходимо приспособиться к современным реалиям и угрозам.

Основной из главных угроз для государства в целом и общества в частности является проблема ограничения суверенитета в условиях интеграции с внешнеэкономическими союзами.

Председатель Конституционного суда Валерий Зорькин пишет: «Какие бы новые соблазнительные возможности ни предоставляла глобализация человечеству, она одновременно является для него одним из наиболее серьезных вызовов. Об этом, к сожалению, не любят говорить те, кто воспевают лишь преимущества глобализации. Мне такой подход кажется,

¹⁵ Дагель П.С. Проблемы советской уголовной политики. -Владивосток, 1982. -С.17.

мягко говоря, не вполне честным. В мире никогда нельзя было получить что-либо новое, не заплатив за это весьма высокую цену».¹

Рассматривая этот вопрос необходимо понимать, как те или иные факторы влияют на формирование суверенитета в России и странах СНГ. Одним из основных факторов ограничения суверенитета в России является ее интеграция с Всемирной Торговой Организацией, которая обеспечивает преимущество в формировании внешнеэкономического рынка, а также формировании инвестиционного потенциала в стране.

Однако, несмотря на подписание соглашений о присоединении России к ВТО возникает ряд проблем, которые необходимо решить научному сообществу и политическим элитам.

Основная проблема для России состоит в ограничении суверенитета при входе в ВТО, прежде всего это заключается в том, что Россия берет на себя обязательства ограничения в той или иной части импорта и экспорта товаров и приведения в соответствие таможенных пошлин и платежей, а также условие, при котором все споры связанные с деятельностью внешне-экономических организация рассматривались бы в надгосударственных судебных органах, которые создавались согласно стандартам ВТО.

Россия в этом случае оказывается в ситуации, когда она не может самостоятельно вести таможенную политику и судебную деятельность в рамках своей территории. Кроме того учитывая, что таможенные платежи, а также те или иные акцизы на алкогольную и иную продукцию формируют налоговую систему страны, которая обеспечивает внутреннее единство и содержание экономики это может нанести значительный ущерб при формировании бюджета страны.

Тем не менее, в постановлении от 9 июля 2012 г. N 17-П² о соответствии Конституции РФ ратифицируемого протокола о присоединении России к Марракешскому соглашению об учреждении ВТО в части создания надгосударственных органов по рассмотрению споров в рамках договора с ВТО Конституционный суд РФ пришел к выводу, что данный протокол в части создания надгосударственных органов по рассмотрению споров в рамках договора с ВТО не нарушает принцип суверенитета России указывая при этом на то что:

Суверенитет Российской Федерации, предполагающий, по смыслу статей 3, 4, 5, 67 и 79 Конституции Российской Федерации, верховенство, независимость и самостоятельность государственной власти, полноту законодательной, исполнительной и судебной власти государства на его территории и независимость в международном общении, представляет собой необходимый качественный признак Российской Федерации как государства, характеризу-

¹ Зорькин В. Современное государство в эпоху этносоциального многообразия" // URL: Российская газета /<http://www.rg.ru/2011/09/07/zorkin-site.html>.

² Постановление Конституционного Суда РФ от 09.07.2012 N 17-П / Собрание законодательства РФ. – 2012. - N 29. - Ст. 4169.

ющий ее конституционно-правовой статус (Постановление Конституционного Суда Российской Федерации от 7 июня 2000 года N 10-П). Вместе с тем Конституция Российской Федерации предусматривает возможность участия России в межгосударственных объединениях и передачи им части своих полномочий в соответствии с международными договорами, если это не влечет ограничения прав и свобод человека и гражданина и не противоречит основам конституционного строя Российской Федерации (статья 79).

Кроме того Конституционный суд указал на то, что закрепленный статьей 26 Венской конвенции о праве международных договоров принцип добросовестного выполнения международных обязательств не устраняет возможность создания международным договором органа по разрешению споров в случае их возникновения в связи с осуществлением государствами - участниками международного договора вытекающих из него прав и обязанностей. Решения такого органа могут иметь обязательный для государств-участников характер, что, по общему правилу, само по себе не является ущемлением суверенитета, если государство на условиях взаимности допустило осуществление в отношении самого себя такого рода полномочия. Принцип уважения государственного суверенитета в данном случае, проявляет свое действие в том, что подобное международное обязательство принимается посредством согласования позиций суверенных государств, воли которых юридически равноправны. В связи с чем международный договор не создает обязательств или прав для третьего государства без его на то согласия (преамбула и статья 34 Венской конвенции о праве международных договоров).

С этой позицией Конституционного суда РФ можно согласиться отчасти так, как не смотря на то, что существование надгосударственных органов предусмотренных ВТО может быть легитимно в рамках Конституции РФ, данные органы будут являться квазисубъектными институтами не подчиняющиеся российской системе права, которые могут рассматривать споры не с точки зрения российского права, а в рамках соглашений, правил и правовых систем Европы.

Учитывая это, все императивные решения которые будут приниматься данным органом будут обязательными по отношению к экономическим субъектам в России что вызывает тревогу относительно экономической суверенности и самостоятельности, в соответствии с ст. 8 п.1 Конституции РФ¹.

По смыслу данной статьи все государственные и негосударственные экономические субъекты обладают экономической независимостью, которая обеспечивается РФ в рамках действующей Конституции РФ. В этом случае экономическая независимость подрывается так, как экономические субъекты, находящиеся на территории РФ теряют ту защиту, которую дает

¹ Конституция Российской Федерации // Российская газета. - N 7. - 21.01.2009.

им государство. В свою очередь государство которое не может обеспечить экономическую свободу действия в рамках своих границ не может, является полностью суверенным.

Кроме вышеописанной проблемы необходимо сказать, что несмотря на определенные позитивные тенденции при вступлении России в ВТО, можно видеть негативную тенденцию трансформации суверенитета и ее влияние на внешнюю политику по отношению к другому внешнеэкономическому союзу такому, как Таможенный союз.

Прежде всего, это выражается в том, что соглашения, подписанные между Россией и ВТО имеют приоритет над нормами Таможенного союза, что в свою очередь препятствует полноценному функционированию последнего.

На эту проблему указывает Валентина Ионичева, которая пишет что, согласно договору, положения соглашения об учреждении ВТО становятся частью правовой системы ТС, и стороны принимают все меры по приведению ее в соответствие с этим соглашением.¹

Таможенный союз согласно уже ратифицированным соглашениям между Россией и странами ВТО не может проводить независимую экономическую политику в отношении тех или иных товаров, а также должен привести все ратифицированные соглашения в соответствие с теми договоренностями и протоколами, которые взяла на себя страна участница ВТО.

Делая выводы из данной статьи можно указать на тенденцию, когда государство обладающее суверенитетом идет с одной стороны на не противоречащее Конституции РФ соглашение о вступлении в внешнеэкономический союз, а с другой стороны согласно этой же конституции добровольно ограничивает свои права на защиту экономических организаций на собственной территории, а также ограничивает влияние собственной правовой системы на своей территории.

Кроме того все большее значения находят тенденции, когда одно государство состоящее в ВТО влияет на внешнюю экономическую политику государств в Таможенном союзе делая уязвимыми суверенитеты этих стран.

Прежде всего, это выражается в приоритете международных правил ВТО над правилами Таможенного союза, что по своей юридической природе не легитимно так, как и в первом и во втором случае они классифицируются как международные нормы права и имеют одинаковую юридическую силу. В этом случае мы наблюдаем доминирование одних международных норм над другими что само по себе является не допустимым.

¹ Ионичева В. Вступление России в ВТО повлияет на экономику Таможенного союза // URL: <http://www.rg.ru/2012/08/21/souyz.html>

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ОСАГО В РОССИИ

Ю.А. Мокеева, аспирант

Саранский кооперативный институт (филиал)

Российского университета кооперации

Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств - это вид страхования ответственности, появившейся в России с вступлением в силу Федерального закона № 40-ФЗ от 25 апреля 2002 года «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств».

Объектом ОСАГО являются имущественные интересы, связанные с риском гражданской ответственности владельца автотранспортного средства по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда жизни, здоровью или имуществу потерпевших при использовании автотранспортного средства на территории Российской Федерации. К страховому риску по ОСАГО относится наступление гражданской ответственности при ДТП.

Изначально закон об ОСАГО предусматривал только один способ организации выплат: потерпевшая сторона обращалась к страховщику лица, причинившего вред. Однако, после поправок в закон об ОСАГО от 1 декабря 2007 года, с 1 марта 2009 года начало действовать прямое возмещение убытков. При такой организации выплат, застрахованный потерпевший может обращаться за выплатами к своему страховщику, если вред нанесён только имуществу и если оба участника ДТП застрахованы по ОСАГО.

Пленум Верховного суда РФ 8 июня 2012 г. своим постановлением разрешил применять нормы законодательства по защите прав потребителей в сфере имущественного и личного страхования. Расширенное толкование этого постановления позволило судам распространить практику защиты прав потребителей и на сферу страхования ответственности. Клиенты получили возможность взыскивать со страховых компаний и пени в размере до 3% от стоимости товара или услуги за каждый день просрочки с возмещением вреда, и 50-процентный штраф в свою пользу, если были нарушены их права, и даже компенсацию за нанесенный моральный вред. Стоит страховщику затянуть с выплатой, понизить, по мнению клиента, стоимость ущерба или просто вступить с ним в процессуальный спор, как тут же на него подают в суд. Такая практика делает данный вид страхования не привлекательным для страховых компаний. Поэтому Российский союз автостраховщиков (РСА) предлагает применять закон о защите прав потребителей к страховщикам ОСАГО только в том случае, если они, вовремя не осуществили выплату. С такой инициативой выступил на конференции, посвященной обязательным видам страхования, президент РСА Павел Бунин. Глава РСА считает возможным «применять положения закона о защите прав потребителей после истечения срока, отведенного законом об ОСАГО на выплату, то есть спустя 30 дней после подачи документов на выплату».

Страховщики ОСАГО, не оспаривая правомерности применения закона о защите потребителей на страховом рынке, сомневаются в обоснованности такого решения именно в сегменте ОСАГО. Они ссылаются на штрафные санкции к страховщикам ОСАГО, предусмотренные статьями собственно закона об ОСАГО, ведь действующим законом об ОСАГО уже предусмотрены специальные штрафные санкции к страховщику за неисполнение денежного обязательства по осуществлению страховой выплаты в виде неустойки в размере 1/75 от страховой суммы выплат за каждый день просрочки. Доля выплат в ОСАГО по судебным решениям увеличилась с 5% до 18% за период с 2010 года по середину 2013 года.

Таблица 1 – Данные по ОСАГО за 6 месяцев 2013 года

Компания	Пре- мии(млрд руб.)	Доля (%)	Заключе- но дого- воров, вступ. в силу (шт.)	Кол-во урегули- рованных страховых случаев	Выпла- ты (млрд руб.)	Уровень выплат (%)	Ср. Пре- мия (руб.)	Ср. выпла- та (руб.)
Всего по РФ	62,066	100	20041478	1367998	36,607	59	3097	26760
Росгосстрах (ООО)	17,441	28	6 232 025	438 220	11,890	68	2799	27133
РЕСО- Гарантия	5,767	9	1 565 471	105 723	2,889	50	3684	27324
Ингосстрах	5,193	8	1 311 914	123 877	3,677	71	3959	29682
СГ МСК	3,753	6	1 408 663	109 876	2,670	71	2665	24302
ВСК	3,677	6	1 221 325	86 795	2,008	55	3011	23137
Аль- фаСтрахо- вание	3,194	5	1 022 155	54 480	1,464	46	3125	26867
Согласие	2,974	5	885 210	64 380	1,521	51	3360	23623
УралСиб	1,918	3	648 246	43 114	1,101	57	2958	25534
Альянс	1,739	3	444 883	31 105	0,879	51	3909	28259
МАКС	1,610	3	557 031	37 720	0,994	62	2891	26345
ИТОГО по 10-ти ком- паниям	47,266	76	15296923	1095290	29,093	62	3090	26562

Десятка крупнейших в РФ страховщиков ОСАГО в первом полугодии 2013 года собрала 47,266 миллиардов рублей страховых премий, что составило 76% общероссийских сборов по данному виду страхования. Коэффициент выплат 10 лидеров оказался выше общерыночного, он составил 62%. Лидером по сбору страховых премий является Росгосстрах с долей рынка 28%. Однако выплаты компании выросли более чем на 50%, по сравнению с 2012 годом. На втором месте со сборами 5,8 млрд рублей находится страховая компания «РЕСО-Гарантия». Замыкает тройку лидеров ОСАО «Ингосстрах». Выплаты компании выросли на 67% и составили 3,7 млрд рублей. Далее в десятке лидеров по сборам в ОСАГО в первом полугодии 2013 года следуют компании СГ МСК и «ВСК» со сборами 3,8

млрд рублей и 3,7 млрд рублей. На шестом месте находится компания «АльфаСтрахование», сборы которой за первое полугодие 2013 года по сравнению с аналогичным периодом прошедшего года выросли на 60% и достигли 3,2 млрд рублей. При этом выплаты компании увеличились на 65% - до 1,46 млрд рублей. Далее следует компания «Согласие» с премиями 2,97 млрд рублей. Замыкают десятку лидеров компании «Уралсиб», «Альянс» и «МАКС», собравшие 1,9 млрд рублей, 1,7 млрд рублей и 1,6 млрд рублей соответственно.

На сегодняшний день ситуация на рынке ОСАГО складывается следующим образом: из-за увеличения объема выплат, компании-лидеры проводят политику снижения доли рынка по ОСАГО. Большинство компаний заключают договор страхования ОСАГО только совместно со страхованием жизни и здоровья. Такой договор можно заключить, но только в добровольном порядке. Автовладелец имеет полное право отказаться от дополнительного договора страхования, а агент, в этом случае, не имеет права отказать клиенту в оформлении полиса ОСАГО. В случае отказа страховщиков в заключение основного договора ОСАГО сотрудники прокуратуры рекомендуют обратиться к руководству страховой компании с письменным заявлением (претензией). В ней следует потребовать мотивировать в письменном виде причины отказа. Этот документ необходимо направить заказным письмом с уведомлением о вручении на юридический адрес страховой организации (ее филиала). Если требования потребителя в досудебном порядке не будут удовлетворены, то дальнейшее разрешение спора возможно непосредственно в суде.

Закон об ОСАГО существует уже десять лет, однако до сих пор нет единой методики оценки ущерба. Если методикой займется РСА, то удастся снять основную причину конфликтов на рынке. Больше всего споров возникает именно по суммам, которые выплачиваются пострадавшим. А суммы отличаются именно из-за отсутствия единой методики расчета (сейчас много методик: они все справедливые, но разные). В апреле 2013 года был принят в первом чтении проект закона о внесении изменений в Закон об ОСАГО. Проект предусматривает существенное увеличение страховых сумм и назначение фиксированных выплат при причинении вреда здоровью потерпевшего. Если будет принято решение об увеличении лимитов ответственности, то для страховщиков принципиально важно, чтобы законодатели предусмотрели необходимость увеличения тарифов по ОСАГО. Если будут разработаны единые правила по определению суммы ущерба по ОСАГО, то удастся обеспечить применение единого подхода к оценке ущерба, основная масса судебных споров будет исключена. Тогда уже нельзя будет у разных экспертов по одному и тому же страховому случаю получать оценки, сильно отличающиеся по сумме. Соответственно, большая часть спорных вопросов в урегулировании по ОСАГО, и как следствие, связанных проблем с судами и налагаемыми штрафами на страховые компании, будет решена.

ПЕРВЫЕ ИТОГИ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПЕРЕВОЗЧИКОВ

Ю.А. Мокеева, аспирант

Саранский кооперативный институт (филиал)

Российского университета кооперации

С 1 января 2013 года вступил в силу закон № 67-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности перевозчика». Однако оформление договоров обязательного страхования ответственности с перевозчиками стало возможным с 14 марта 2013 года.

Охват страхованием в сегменте обязательного страхования гражданской ответственности перевозчиков (ОСГОП) достиг 53% к концу сентября, объем премий по обязательному страхованию ответственности перевозчиков (ОСГОП) в первом полугодии 2013 года составил 3,107 млрд. рублей, следует из материалов Службы Банка России по финансовым рынкам (СБРФР). Выплаты страховщиков по ОСГОП составили 10,1 млн. рублей.

Таблица 1 - Топ 10 Страховщиков по сбору премий по ОСГОП по итогам I полугодия 2013 года

	Наименование	Премии, тыс. руб.	Доля, %	Выплаты, тыс. руб.	Доля, %	Уровень выплат, %
	Итого по РФ:	3 107 880	100,0	10 137	100,0	0,33
1	СОГАЗ	521 413	16,8	4 539	44,8	0,87
2	Ингосстрах	493 605	15,9	288	2,8	0,06
3	Росгосстрах	315 549	10,2	0	0,0	0,00
4	Согласие	224 652	7,2	35	0,3	0,02
5	Страховая группа МСК	186 408	6,0	11	0,1	0,01
6	ВСК	186 314	6,0	10	0,1	0,01
7	Уралсиб	147 536	4,7	0	0,0	0,00
8	АльфаСтрахование	142 724	4,6	4 208	41,5	2,95
9	ЖАСО	126 510	4,1	17	0,2	0,01
10	Альянс	102 654	3,3	0	0,0	0,00
	Итого по 10 Ком- паниям	2 447 365	78,7	9 108	89,8	0,37

Лидирующее положение занимает СОГАЗ с долей рынка 16,8%, сумма премий 521 413 тыс. рублей. На втором месте Ингосстрах с долей рынка 15,9%. Тройку лидеров замыкает Росгосстрах, сборы которого составили 315 549 тыс. рублей.

Несмотря на то, что страхование ответственности перевозчиков стало обязательным видом страхования, не более 40% всех перевозчиков страхуют свою ответственность с общей суммой перевозимых пассажиров менее 50%.

Можно сказать, что более 50% пассажиров в настоящее время не имеют гарантий по выплате страхового возмещения в случае причинения им физического или имущественного ущерба. Однако в случае причинения этими перевозчиками вреда жизни и здоровью пассажира все выплаты они будут осуществлять самостоятельно, причем, в тех же объемах, которые установлены законом - 2,25 млн. рублей за каждого погибшего, в пределах 2 млн. рублей за причинение вреда здоровью». Так, некоторые перевозчики уже осознали, что лучше отдать деньги страховщику, чем нести самостоятельную ответственность перед пассажирами в случае аварии, которая может оцениваться в десятки миллионов. К тому же, штрафы за отсутствие полисов страхования - довольно внушительные: от 0,5 до 1 млн. руб. Но как это часто бывает, контроль за наличием договоров страхования недостаточен. Некоторые эксперты считают, что действенной мерой в этом случае могло бы стать лишение права заниматься деятельностью по перевозке пассажиров.

Размер выплаты потерпевшим пассажирам рассчитывается по специально разработанной таблице. В соответствии с постановлением Правительства РФ установлены фиксированные выплаты за каждую травму. Так, например, за перелом ноги пострадавший может получить компенсацию в размере до 240 тысяч рублей. Для сравнения: до 1 января 2013 года выплата за такую же травму, как правило, не превышала 50 тысяч рублей и компенсировала только утраченный заработок и расходы на лечение. На сегодняшний день уровень информированности населения о своих правах в случае происшествия остается достаточно низким. По данным СМИ на 01.10.13, с начала 2013 года произошло 720 аварий с участием общественного транспорта. В авариях погибло 175 человек и получили травмы 2557 человек. Статистика говорит о том, что в страховые компании заявляется лишь о трети происшествий.

Наиболее опасным видом транспорта считаются городские маршрутные такси, так как с их участием происходит наибольшее количество ДТП. Причиной тому являются остановки по требованию, езда по тротуарам, нарушение ПДД. Но попасть в аварию можно на любом виде транспорта, именно поэтому пассажиру нужно четко знать свои права и в случае нанесения ущерба здоровью незамедлительно обращаться в страховую компанию за выплатой.

В законе сказано, что «потерпевший должен подать страховщику письменное заявление о выплате страхового возмещения, составленное в произвольной форме, и представить документы, которые должны содержать сведения о потерпевшем, произошедшем случае причинения вреда и его обстоятельствах, а также о характере и степени повреждения здоровья и имущества. Страховщик же, в свою очередь, обязан выплатить страховое возмещение или направить ему мотивированный отказ в течение 30 календарных дней со дня получения всех документов. Если в месте жительства выгодоприобретателя отсутствует страховщик, заключивший договор обязательного страхования, выгодоприобретатель вправе подать заявление и документы любому страховщику, осуществляющему деятельность в регионе и отвечающему требованиям закона».

Для возмещения ущерба здоровью необходимо предоставить в страховую компанию следующий пакет документов: заявление, справка о ДТП из ГИБДД или документ о произошедшем событии и его обстоятельствах, оформленный самим перевозчиком, а также медицинская справка с описанием характера полученных повреждений. С этими документами нужно идти в ту страховую компанию, где застрахована ответственность перевозчика. Если пострадавший не может лично обратиться в страховую компанию, то получить компенсацию может по доверенности его представитель. Информацию о страховщике можно увидеть на сертификате, который рекомендован к размещению в салоне каждого транспортного средства, перевозящего пассажиров. Если сертификата не оказалось, то можно обратиться к представителю транспортной компании либо по регистрационному номеру транспортного средства получить информацию о наличии договора страхования перевозчика на сайте Национального союза страховщиков ответственности.

Есть и другие формальные трудности, в частности, не определен документ, который должен оформляться в случае ДТП, что затрудняет взаимодействие потерпевших, перевозчиков и страховщиков, а также увеличивает сроки возмещения. У страховщиков же сложности появляются при расчетах количества перевезенных пассажиров. Когда перевозчик должен представить страховщику либо статистическую отчетность по форме Росстата о количестве перевезенных пассажиров, которую он сдает без подписей и печатей, либо справку из органов местного самоуправления, которые к всеобщему удивлению этими органами не выдаются.

Подводя итоги, можно с уверенностью сказать, что обязательное страхование гражданской ответственности перевозчиков, является важным элементом социальной защиты граждан. Действие системы обязательного страхования ответственности перевозчиков распространено на все виды перевозок: междугородные, пригородные, городские, и все виды транспорта. Теперь каждый пассажир может быть уверен, что на любом этапе перевозки и на любом виде транспорта любой ущерб, причиненный его жизни, здоровью и имуществу, будет возмещен.

ЗНАЧЕНИЕ ПРОКУРАТУРЫ В ДЕМОКРАТИЧЕСКОМ ПРАВОВОМ ГОСУДАРСТВЕ

Н.В. Павлова, старший преподаватель кафедры
права и правоохранительной деятельности
*Поволжский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации*

В действующей Конституции Российской Федерации (ст. 11) при определении перечня государственных органов, осуществляющих государственную власть в Российской Федерации, прокуратура вообще не называ-

ется. Система прокурорских органов в Конституции РФ рассматривается с позиции организации прокурорской деятельности. В связи с этим неопределенность правового статуса прокуратуры на уровне конституционных установлений не позволила выстроить стройную конституционно-правовую теорию прокуратуры и выявить ее соотношение с другими ветвями власти. Это повлияло и на изученность данного вопроса в науке конституционного права, вследствие чего конституционный аспект прокуратуры в правовой теории остался неразработанным. Такая точка зрения уже высказывалась в юридической науке, и с ней следует согласиться¹.

В современной юридической литературе споры о роли и месте прокуратуры России в системе российской государственности не прекращаются и не теряют своей актуальности. Среди практически и теоретически значимых проблем выделяют вопросы о необходимости прокуратуры России, ее качественных характеристиках, о возможности выделения ее в отдельную ветвь власти в государстве, отнесения к законодательной, исполнительной или судебной власти, органы которой самостоятельны и независимы друг от друга.

Прокуратура как орган власти имеет исключительно только ей принадлежащие полномочия и присущие методы деятельности. Прокурорская власть не подчиняется какой-либо другой ветви власти, что позволяет говорить об определенной обособленности в механизме разделения властей.

Прокуратура Российской Федерации является одним из важнейших государственных институтов, обеспечивающих утверждение правовых начал в жизни общества и государства в целом. По своим функциям и социальному предназначению она обладает сходством с прокуратурами других стран, но отличается от них значительным своеобразием, связанным с историческим путем развития.

Европейская и мировая практика государственного строительства прошедшего периода свидетельствует о создании и успешном функционировании большого числа институтов, в ряду с которыми стоит, конечно, и прокуратура.

В демократическом правовом государстве значение и роль прокуратуры определяется как необходимый и действенно работающий государственный институт в системе разделения властей, выступающий системой уравновешивания всех ветвей власти, не допускающих вмешательства одного органа государственной власти в деятельность другого и принимающих в случаях нарушения закона меры по устранению любых правонарушений.

Вопросы организации и деятельности прокуратуры в Российском государстве предусмотрены в первую очередь Конституцией Российской Федерации², Федеральным законом Российской Федерации «О прокурату-

¹ Мельников Н. В. Прокуратура России и ее роль в обеспечении конституционных прав и свобод граждан: Автореф. дис.... д-ра юрид. наук. Ростов н/Д, 2001. С. 16-17.

² См.: СЗ РФ. 2009. № 1. Ст. 1,2; № 4. Ст. 445.

ре Российской Федерации»¹, указами Президента, ведомственными нормативно-правовыми актами Генерального прокурора Российской Федерации.

Согласно ст. 76 Конституции Российской Федерации по предметам ведения Российской Федерации принимаются федеральные конституционные законы и федеральные законы, имеющие прямое действие на всей территории Российской Федерации. В связи с тем, что основы правового статуса прокуратуры РФ определены Конституцией Российской Федерации, на наш взгляд, представляется наиболее правильным цели, задачи, основные направления деятельности, полномочия, организацию и систему прокуратуры Российской Федерации закрепить Федеральным конституционным законом, обладающим более высоким статусом по сравнению с обычным федеральным законом и, несомненно, более высокой стабильностью, крайне необходимой при установлении ее статуса с учетом возлагаемых на нее функций и предоставляемых ей полномочий.

Представляется целесообразным согласиться с мнением А.А. Белкина, считающим, что функциональность прокуратуры выпала из конституционного пространства, и эта ситуация чревата тем, что функции прокуратуры вполне способны варьироваться текущим законодательством, то есть прокуратура как публичная структура остается недостаточно стабильной².

В соответствии со статьей 1 Федерального закона «О прокуратуре Российской Федерации» целями деятельности прокуратуры Российской Федерации является обеспечение верховенства закона, единства и укрепления законности, защита прав и свобод человека и гражданина, а также охраняемых законом интересов общества и государства.

Также отметим, что главной обязанностью государства согласно Конституции Российской Федерации (ст. 2) является признание, соблюдение и защита прав и свобод человека и гражданина, а человек, его права и свободы являются высшей ценностью.

Совпадение определенных конституционными нормами обязанностей государства и главных целей деятельности прокуратуры Российского государства подтверждает ее важную роль в обеспечении стабильности конституционно-правовых отношений.

По-нашему мнению, для реализации установленных Конституцией обязанностей совершенно очевидным представляется наличие и функционирование самостоятельного, независимого ни от какого либо иного органа государственной власти надзорного органа, целой системы, обладающей необходимым объемом прав и полномочий, но в тоже время конституционно поставленной под контроль общества.

Важнейшим атрибутом самостоятельности прокуратуры как вида государственной деятельности выступает надзор за строгим и неуклонным

¹ См.: СЗ РФ. 1995. № 47. Ст. 4472.

² Белкин А.А. Конституционная законность и прокурорский надзор / НИИ проблем укрепления законности и органы правопорядка Генеральной прокуратуры Российской Федерации. – М., 1997. С. 36.

соблюдением и исполнением действующего законодательства. Указанный факт служит подтверждением самостоятельности прокуратуры как органа государственной власти. Значение данной деятельности прокуратуры состоит в том, что она также выступает своеобразным помощником суда в процессе отправления правосудия, ограждая закон от нарушения и гарантируя правильное его применение.

При осуществлении надзора, прокурор защищает и отстаивает общественные интересы не от имени отдельного органа, субъекта Федерации или иной представительной, исполнительной, судебной власти, а в совокупности от всех, объединяемых общей системой государства, приводя таким образом интересы многих организаций, учреждений, должностных или физических лиц в соответствие с интересами государства в целом.

Также законодателем определено выполнение и иных функций, установленных федеральными законами, для осуществления которых установлены полномочия, детально прописанные в Федеральном законе «О прокуратуре Российской Федерации», а также в соответствующих отраслевых кодексах, определяющих процессуальный порядок осуществления судопроизводства по уголовным, арбитражным, гражданским и административным делам.

На основании вышеизложенного представляется необходимым сделать следующие выводы о том, что наделение органов прокуратуры властными полномочиями позволяет влиять на текущую деятельность должностных лиц организаций всех форм собственности, освободить лиц, незаконно подвергнутых административному задержанию на основании решений несудебных органов. По-нашему мнению, это способствует правомерному поведению объекта, своевременному устранению и недопущению нарушений законов, защите прав и свобод человека и гражданина.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАССМОТРЕНИЯ СУДАМИ ЖАЛОБ НА РЕШЕНИЯ И ДЕЙСТВИЯ (БЕЗДЕЙСТВИЯ) ДОЛЖНОСТНЫХ ЛИЦ В ДОСУДЕБНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ. ЧАСТЬ 1

Л.А. Подосинникова, к.ю.н., доцент кафедры публичного права
Российский университет кооперации

Несмотря на достаточно длительное существование института судебной защиты прав и свобод граждан в уголовном судопроизводстве, выражающегося в праве на обжалование решений и действий (бездействий) должностных лиц в досудебном производстве – с момента принятия последнего Уголовно-процессуального кодекса РФ в 2001 году, споры и дискуссии по поводу правоприменения соответствующих норм не утихают. И даже принятие Пленумом Верховного суда РФ долгожданного Постановления № 1 от 10.02.2009 г. "О практике рассмотрения судами жалоб в по-

рядке статьи 125 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации" не разрешило всех проблем в этой области. До настоящего времени как теоретиками уголовно-процессуального права, так и практикующими юристами высказывается большое количество мнений, суждений относительно спорных моментов, возникающих при рассмотрении судами жалоб в порядке ст.125 УПК РФ. Причем, единой, сложившейся и устоявшейся судебной практики по рассмотрению подобных материалов не существует, как и не существует единого теоретического взгляда на эту проблематику.

Безусловно, большую роль в разрешении ряда спорных позиций по данному вопросу играют акты Конституционного Суда РФ, который при проверке соответствия нормативно-правового акта или его отдельного положения Конституции РФ, при рассмотрении жалоб граждан на нарушение их конституционных прав и свобод, принимает соответствующие постановления или определения, подлежащие учету правоприменительными органами с момента вступления их в силу. Например, Определением Конституционного Суда РФ от 25.01.2005 N 42-О¹ была установлена обязанность судов при рассмотрении жалобы участника уголовного судопроизводства исследовать и оценивать все приводимые в ней доводы, а также мотивировать свои решения путем указания на конкретные, достаточные с точки зрения принципа разумности, основания, по которым эти доводы отвергаются рассматривающим соответствующую жалобу судом.

Но мой взгляд, первым из самых спорных и проблемных моментов при рассмотрении судами жалоб в порядке ст.125 УПК РФ является вопрос определения круга лиц, имеющих право на такое обжалование. Уголовно-процессуальный кодекс РФ определяет два вида субъектов такого обжалования:

- участники уголовного судопроизводства;
- иные лица, чьи интересы затронуты обжалуемыми производимыми процессуальными действиями и принимаемыми процессуальными решениями.

Как правило, круг участников уголовного судопроизводства, имеющих право обжалования, не вызывает серьезных коллизий в силу нормативного его закрепления в Разделе II УПК РФ – это участники уголовного судопроизводства со стороны обвинения и защиты, а также иные участники уголовного судопроизводства, к которым закон относит свидетеля, эксперта, специалиста, переводчика и понятого.

Однако, имеются серьезные сомнения в правовой возможности обращения в суд с жалобой в порядке ст.125 УПК РФ таких участников уго-

¹ Определение Конституционного Суда РФ от 25.01.2005 N 42-О "По жалобам граждан Астахова Павла Алексеевича, Замошкина Сергея Дмитриевича, Карцевой Веры Константиновны и Костанова Юрия Артемовича на нарушение конституционных прав и свобод положениями статей 7 и 123, части третьей статьи 124, статей 125, 388 и 408 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации". Правовая система «Консультант Плюс». Интернет-версия. <http://www.consultant.ru/>

ловного судопроизводства со стороны обвинения, как орган дознания и соответствующие его должностные лица, следователь, начальник следственного органа или прокурор. А ведь теоретически возможность обжалования перечисленными лицами в суд действий (бездействий) и решений перечисленных в ч.1 ст.123 УПК РФ лиц существует.

Так, в силу п.3 ч.2 ст.37 УПК РФ прокурор вправе в ходе досудебного производства по уголовному делу требовать от органов дознания и следственных органов устранения нарушений федерального законодательства, допущенных в ходе дознания или предварительного следствия. Или в силу п.6 ч.2 ст.37 УПК РФ прокурор вправе отменять незаконные или необоснованные постановления нижестоящего прокурора.

Могут ли в таких случаях, например, орган дознания или следственный орган в лице соответствующих должностных лиц обратиться в суд с жалобой в порядке ст.125 УПК РФ на требование прокурора об устранении нарушений федерального законодательства, допущенных в ходе дознания или предварительного следствия? Очевидно, что ответ отрицательный в первую очередь в связи с тем, что действующим уголовно-процессуальным законом установлен иной порядок несогласия с требованиями прокурора.

Так, в соответствии с ч.3 ст.38 УПК РФ: «В случае несогласия с требованиями прокурора об устранении нарушений федерального законодательства, допущенных в ходе предварительного следствия, следователь обязан представить свои письменные возражения руководителю следственного органа, который информирует об этом прокурора.»¹ Руководитель же следственного органа вправе на основании письменных возражений подчиненного следователя и на основе собственного видения дела вынести в силу ч.4 ст.39 УПК РФ мотивированное постановление о несогласии с требованиями прокурора. Дознаватель же вправе обжаловать вышеуказанные требования прокурора вышестоящему прокурору в силу ч.4 ст.41 УПК РФ.

Что касается прав прокурора по обжалованию действий(бездействий) или решений не согласившихся с его требованиями об устранении нарушений федерального законодательства, допущенных в ходе предварительного следствия, следователя или руководителя следственного органа, то тут все предельно ясно и понятно. Часть 6 статьи 37 УПК РФ устанавливает четкий порядок такого обжалования, который исключает возможность обращения прокурора с соответствующей жалобой в суд в порядке ст.125 УПК РФ.

Также действующий уголовно-процессуальный закон определяет и порядок обжалования следователем следующих процессуальных решений прокурора: об отмене постановления о возбуждении уголовного дела; о возвращении уголовного дела следователю для производства дополнительного след-

¹ Уголовно-процессуальный кодекс РФ от 18.12.2001 N 174-ФЗ. Правовая система «Консультант Плюс». Интернет-версия. <http://www.consultant.ru/>

ствия; об изменении объема обвинения либо квалификации действий обвиняемых; о пересоставлении обвинительного заключения и об устранении выявленных недостатков. В силу ч.4 ст.221 УПК РФ такие жалобы следователь вправе подавать вышестоящему прокурору, а при несогласии с его решением - Генеральному прокурору Российской Федерации(при наличии соответствующего согласия руководителя следственного органа).

Однако, ни в действующем УПК РФ, ни в Федеральном законе от 17.01.1992 N 2202-1 «О прокуратуре Российской Федерации» не указано, как вправе обжаловать нижестоящий прокурор постановление вышестоящего прокурора об отмене вынесенных им в ходе досудебного производства по делу постановлений. Может быть в этом случае нижестоящий прокурор вправе обратиться с соответствующей жалобой в суд в порядке ст.125 УПК РФ? Вот именно здесь следует сказать о втором очень важном моменте, запрещающем таким процессуальным лицам, как дознаватели, следователи, руководители органов дознания и следственных органов, и прокуроры, обращаться с жалобами в суд в порядке ст.125 УПК РФ.

Как следует из смысла закона решения и действия (бездействия) должностных лиц в досудебном производстве могут быть обжалованы только в том случае, если они способны причинить ущерб конституционным правам и свободам участников уголовного судопроизводства. Конституционные (основные) права и свободы человека и гражданина – это его неотъемлемые права и свободы, принадлежащие ему от рождения или в силу гражданства, закреплённые в Конституции, составляющие основы правового статуса личности. А такие участники уголовного судопроизводства со стороны обвинения, как дознаватель, следователь или прокурор в ходе осуществления ими своих процессуальных полномочий действуют не как человек или гражданин, а как должностное лицо, наделенное специальным законом, подзаконными нормативно-правовыми актами, должностными регламентами и т.д. соответствующими полномочиями. Кроме того, при осуществлении таких полномочий указанные процессуальные лица преследуют не личные интересы человека и гражданина, а реализуют интересы государства и общества в ходе уголовного преследования (процессуальная деятельность, осуществляемая стороной обвинения в целях изобличения подозреваемого, обвиняемого в совершении преступления). Следовательно, такие участники уголовного судопроизводства со стороны обвинения, как дознаватель, следователь, начальник подразделения дознания, руководитель следственного органа и прокурор не могут быть субъектами обжалования в порядке ст.125 УПК РФ в силу своего процессуального статуса. Эти же лица не вправе обжаловать и вынесенные судами постановления по результатам рассмотрения жалоб в порядке ст.125 УПК РФ. По этому поводу В.А. Шипилук в своей научной статье «Некоторые процессуальные проблемы рассмотрения судом жалоб в порядке, предусмотренном ст.125 УПК РФ» совершенно верно указал: «Так, руководитель

следственного органа, следователь, дознаватель являются должностными лицами, представляющими сторону обвинения и осуществляющими уголовное преследование, и не имеют собственного «материального» интереса по существу уголовного дела. Прокурор так же относится к лицам, осуществляющим уголовное преследование на досудебной стадии, и как представитель стороны обвинения именно он наделяется правом оспаривания судебных решений. Руководитель следственного органа, следователь и дознаватель имеют право на обжалование процессуальных решений лишь в случаях, прямо предусмотренных УПК РФ».¹

Отнесение же вышеуказанных категорий лиц к иным лицам, чьи интересы затронуты обжалуемыми производимыми процессуальными действиями и принимаемыми процессуальными решениями, также является невозможным. Во-первых, в п.5 Постановления Пленума Верховного суда РФ № 1 от 10.02.2009г. «О практике рассмотрения судами жалоб в порядке статьи 125 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации»² достаточно понятно разъяснено, кого можно отнести к числу таких лиц. Это, например, поручитель, которому несовершеннолетний отдан под просмотр; залогодатель; заявитель, которому отказано в возбуждении уголовного дела; лицо, чье имущество изъято или повреждено в ходе обыска или выемки и т.п. А во-вторых, в данном случае речь идет о личных интересах заявителя жалобы, к которым могут быть отнесены, например, такие интересы, как интересы прав собственника, арендатора; предпринимательские интересы; интересы неприкосновенности частной жизни; семейные интересы и т.д. Так, скажем если в ходе обыска по делу о злоупотреблении полномочиями лицом, выполняющим управленческие функции, у юридического лица были изъяты все компьютеры, содержащие бухгалтерские программы и данные налоговой отчетности, нарушаются различные интересы такого юридического лица, связанные со своевременной сдачей налоговой отчетности, с правильным ведением бухгалтерии и т.д. А вот процессуальные интересы должностных лиц, осуществляющих от имени государства и общества уголовное преследование, не могут быть отнесены к основаниям жалобы, подаваемой в порядке ст.125 УПК РФ.

Что же касается таких процессуальных лиц, как свидетель, эксперт, специалист, переводчик и понятой, отнесенных законом к категории иных участников уголовного судопроизводства, то возможность их обращения с жалобами в порядке ст.125 УПК РФ прямо закреплена в соответствующих нормах, определяющих их правовой статус.

¹ В.А. Шипилук. «Некоторые процессуальные проблемы рассмотрения судом жалоб в порядке, предусмотренном ст.125 УПК РФ». Научно-практический журнал «Криминалист» №1(8). 2011.

² Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 10.02.2009 N 1(ред. от 09.02.2012) "О практике рассмотрения судами жалоб в порядке статьи 125 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации". Правовая система «Консультант Плюс». Интернет-версия. <http://www.consultant.ru/>.

Вторым моментом, вызывающим частые споры у практиков и теоретиков, является вопрос о том, какие же именно действия(бездействия) и решения должностных лиц в досудебном производстве могут являться предметом обжалования.

Уголовно-процессуальный закон устанавливает два вида таких действий(бездействий) и решений:

- постановления дознавателя, следователя, руководителя следственного органа об отказе в возбуждении уголовного дела, о прекращении уголовного дела, а равно иные решения и действия (бездействие) дознавателя, следователя, руководителя следственного органа и прокурора, которые способны причинить ущерб конституционным правам и свободам участников уголовного судопроизводства;

- постановления дознавателя, следователя, руководителя следственного органа об отказе в возбуждении уголовного дела, о прекращении уголовного дела, а равно иные решения и действия (бездействие) дознавателя, следователя, руководителя следственного органа и прокурора, которые могут затруднить доступ граждан к правосудию.

Постановлением Пленума Верховного суда РФ №1 от 10.02.2009г. правоприменителям были даны разъяснения относительно того, что следует считать «иными решениями и действиями (бездействиями), способными причинить ущерб конституционным правам и свободам участников уголовного судопроизводства». Это, например, «...постановления дознавателя, следователя и руководителя следственного органа о возбуждении уголовного дела в отношении конкретного лица, о производстве выплат или возврате имущества реабилитированному, об отказе в назначении защитника, в допуске законного представителя, об избрании и применении к подозреваемому, обвиняемому мер процессуального принуждения, за исключением залога, домашнего ареста и заключения под стражу, которые применяются по решению суда».¹ А затрудняющими доступ граждан к правосудию, по мнению Пленума, следует считать «...такие действия (бездействие) либо решения должностных лиц, ограничивающие права граждан на участие в досудебном производстве по уголовному делу, которые создают гражданину препятствие для дальнейшего обращения за судебной защитой нарушенного права. К ним относятся, например, отказ в признании лица потерпевшим, отказ в приеме сообщения о преступлении либо бездействие при проверке этих сообщений, постановление о приостановлении предварительного следствия и другие».²

Несмотря на вроде бы детальное разъяснение упомянутого Постановления Пленума Верховного суда РФ, на практике нередко суды испы-

¹ Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 10.02.2009 N 1(ред. от 09.02.2012) "О практике рассмотрения судами жалоб в порядке статьи 125 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации". Правовая система «Консультант Плюс». Интернет-версия. <http://www.consultant.ru/>.

² Там же.

тывают затруднения при определении возможности или невозможности обжалования того или иного действия (бездействия) или решения.

Так, В.А. Шиплюк в своей научной статье совершенно верно указал: «Критерием отнесения решений, действий (бездействия) должностных лиц к категории обжалуемых является то, что такие решения принимаются, действия (бездействие) осуществляются в связи с полномочиями данных должностных лиц по осуществлению уголовного преследования».¹

Но, на мой взгляд, одного этого критерия не достаточно. К примеру, возникает вопрос о возможности обжалования постановления о возбуждении уголовного дела не в отношении конкретного лица, а по признакам какого-либо преступления, как говорят практики – «по факту совершения преступления». Так, например, возбуждаются уголовные дела при обнаружении трупов с признаками насильственной смерти, или большинство краж, когда похититель неизвестен. В таких случаях, отсутствуют лица, конституционным правам и свободам которых может быть причинен ущерб; а также отсутствуют граждане, чей доступ к правосудию затрудняется путем принятия подобного постановления. Следовательно, можно сделать вывод о наличии второго обязательного критерия отнесения решений, действий (бездействия) должностных лиц к категории обжалуемых. Это объективный, существующий ущерб, причиненный конкретным конституционным правам и свободам участника уголовного судопроизводства, либо конкретные факты затруднения доступа граждан к правосудию. По этому поводу подробно в своем автореферате к диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук на тему «Производство по рассмотрению и разрешению судом жалоб в порядке статьи 125 УПК РФ» высказалась Е.В. Носкова: «...обжалуемые решения, действия (бездействие) причиняют ущерб конституционным правам, а не «способны его причинить», так как наличие оценочных категорий в законодательстве при регламентации предмета обжалования и отсутствие легального определения понятиям «способность причинить ущерб» и «затруднение доступа к правосудию» создаёт серьёзные проблемы для правоприменения».²

Следующей серьезной, на мой взгляд, проблемой при рассмотрении судами жалоб в порядке ст.125 УПК РФ является запрет на предрешение вопросов, которые впоследствии могут стать предметом судебного разбирательства по существу уголовного дела. Этот запрет содержится в п.1 Постановления Пленума Верховного суда РФ №1 от 10.02.2009г.³ Так, судам

¹ В.А. Шиплюк. «Некоторые процессуальные проблемы рассмотрения судом жалоб в порядке, предусмотренном ст.125 УПК РФ». Научно-практический журнал «Криминалист» №1(8). 2011.

² Е.В. Носкова. Автореферат к диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук на тему «Производство по рассмотрению и разрешению судом жалоб в порядке статьи 125 УПК РФ». ООО «Позитив-НБ». Томск.2011.

³ Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 10.02.2009 N 1(ред. от 09.02.2012) "О практике рассмотрения судами жалоб в порядке статьи 125 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации". Правовая система «Консультант Плюс». Интернет-версия. <http://www.consultant.ru/>.

запрещено делать выводы о фактических обстоятельствах дела, об оценке доказательств и квалификации деяния. Однако, именно эти вопросы зачастую ставятся заявителем жалобы перед судом при обжаловании, например, постановления о возбуждении уголовного дела в отношении конкретного лица. Так, в большинстве подобных жалоб заявители указывают на отсутствие основания для возбуждения уголовного дела – отсутствие достаточных данных, указывающих на признаки преступления. А к признакам преступления теория уголовного права относит: наличие самого деяния в форме действия или бездействия, его общественную опасность, его противоправность, наказуемость и вину лица его совершившего. Следовательно, именно фактические обстоятельства дела и могут характеризовать все вышеуказанные признаки преступления. Без их установления суду невозможно определить, имелись ли на момент вынесения обжалуемого постановления о возбуждении уголовного дела к тому основания. Это совсем не означает, что суд при рассмотрении подобной жалобы вправе самостоятельно устанавливать фактические обстоятельства дела, суд лишь дает оценку уже установленным в ходе проведения доследственной проверки в рамках ст.144 УПК РФ фактам и проверяет, явились ли эти факты достаточными, чтобы следователь (или иное процессуальное лицо) мог сделать вывод о совершенном преступлении и возбудить уголовное дело.

В настоящей статье мной были рассмотрены лишь несколько наиболее часто встречающихся проблем озвученной тематики. Далее мной будут проанализированы и другие не менее казуальные моменты, с которыми сталкиваются суды при рассмотрении жалоб в порядке ст.125 УПК РФ.

ВЛИЯНИЕ ВТО НА АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС РОССИИ

А.В. Попова, к.ю.н., к.ф.н., профессор кафедры
теории и истории государства и права
Российский университет кооперации,

А. Навроцкая, студентка юридического факультета
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Вопрос о присоединении к ВТО вызвал много дискуссий и противоречивых оценок, как в профильных структурах государственной власти, так и у независимых экспертов, которые продолжаются по настоящий момент. Вызвано это, прежде всего тем фактом, что на момент вступления в ВТО российскую промышленность, за исключением ряда сырьевых отраслей, трудно назвать конкурентоспособной. Если посмотреть на структуру экспорта и импорта России в 2011 г., то очевидно, что доминирует преимущественно вывоз сырья, а ввозится по целому ряду позиций готовая продукция. Основную часть российского экспорта составляют топливно-

сырьевые товары (более 80%). В большей части импорта преобладают продукция легкой и химической промышленности, транспортные средства и оборудование, продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье для их производства, ряд потребительских товаров¹.

<u>Экспорт 2011</u>	<u>Импорт 2011</u>
Общий размер, 2011: <u>516,04 млрд.долл.</u> Наибольшие объемы по товарам (группам товаров): 1. Нефть сырая – 179 140 млн. долл. 2. Газ природный – 63 782 млн.долл. 3. Продукция химической промышленности, каучук – 30 950 млн.долл. 4. Черные металлы – 26 404 млн.долл. 5. Машины и оборудование – 23 230 млн.долл. 6. Цветные металлы – 18 711 млн.долл. 7. Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье – 11 964 млн.долл. 8. Древесина и целлюлозно-бумажные изделия – 10 727 млн.долл.	Общий размер, 2011: <u>305,3 млрд.долл.</u> Наибольшие объемы по товарам (группам товаров): 1. Машины и оборудование – 1464 млн.долл. 2. Продукция химической промышленности, каучук – 45 411 млн.долл. 3. Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье для их производства – 42 476 млн.долл.

Бесспорно, вступление России в ВТО – это вызов современному состоянию экономики России, но одновременно и стимул задействовать имеющиеся резервы повышения национальной конкурентоспособности.

Учитывая реальные экономические показатели, прогнозы ведущих экономистов и отраслевых экспертов, итоги парламентских слушаний Государственной Думы Российской Федерации, Минэкономразвития России разработало Стратегию защиты национальных интересов России в ВТО (базовые позиции страны по определенным направлениям международного экономического сотрудничества), Программу защитных мер для отдельных отраслей промышленности² и совместно с Агентством стратегических инициатив и Правительством РФ Дорожную карту «Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта»³. В результате двусторонних, с 57 членами ВТО, и многосторонних переговоров по доступу на рынок товаров был разработан Перечень уступок и обязательств России по товарам и Перечень ее специфических обязательств по услугам.

В ходе переговоров по сельскому хозяйству были достигнуты договоренности по объему внутренней поддержки сельского хозяйства в рамках так называемого «янтарного ящика». Эти Обязательства фиксируются

¹ Данные Федеральной службы государственной статистики (Росстата) // http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/fttrade/.

² Агентство стратегических инициатив//<http://www.asi.ru/initiatives/npi/export/>.

³ Агентство стратегических инициатив//<http://www.asi.ru/initiatives/npi/export/>.

для каждого члена ВТО в виде мер поддержки. Для России в области сельского хозяйства достигнуты Обязательства, отличающиеся от стандартных обязательств, которые принимались другими странами, присоединявшимися к ВТО. В соответствии со стандартным подходом, присоединяющаяся страна «связывает» общий объем поддержки на уровне трехлетнего периода, предшествующего присоединению, и сокращает этот объем в течение короткого периода после присоединения. По стандартным правилам ВТО уровень субсидирования фиксируется на той отметке, которая была в стране три последних года до присоединения. В России три последних года сумма поддержки не выходила за пределы 4,4 млрд долларов в год. Россия же получила 9 млрд. долл., т.е. максимальный объем разрешенной государственной поддержки превышает текущий уровень почти в два раза¹.

В области таможенно-тарифного регулирования агропромышленного сектора достигнуты следующие договоренности:

- не будут снижены пошлины ни по одному виду сельскохозяйственной продукции, производимой в России в количествах, достаточных для насыщения внутреннем рынка.

- импортные таможенные пошлины останутся достаточно высокими, но на некоторые товары они вообще отменяются, например, на соевые бобы, шрот, не произрастающие у нас овощи и фрукты.

- Россия добилась права использовать тарифные квоты на три вида мяса (говядину, свинину и мясо птицы), что будет способствовать дальнейшему развитию мясного животноводства и обеспечению населения качественной отечественной продукцией. Условия доступа на рынок мяса птицы и свинины ужесточатся, говядины останутся на существующем уровне.

- В целом, после завершения переходных периодов для либерализации доступа на рынок снижение средневзвешенной ставки импортного тарифа от текущего уровня составит в части сельскохозяйственных товаров – 4,4 процентных пункта.

По оценке Министерства сельского хозяйства РФ достигнутые договоренности и Обязательства России в ВТО по поддержке сельского хозяйства достаточно комфортны для развития и модернизации отечественного сельского хозяйства. В результате переговоров удалось добиться беспрецедентных для развитой страны исключений из стандартных обязательств членов ВТО в области сельского хозяйства. В таможенно-тарифном регулировании - приемлемого уровня защиты аграрного рынка.

Прогнозы большинства независимых экспертов агропромышленного комплекса и представителей отраслевых профильных бизнес объединений на сегодняшний момент не оптимистичны, а в ряде случаев оценки крайне отрицательны. По данным Минсельхоза России сейчас в России действует

¹ Справка Минэкономразвития РФ по обязательствам России в качестве члена ВТО. http://www.wto.ru/ru/content/documents/docs/spravka_mert.doc (дата обращения 31.01.2013).

порядка 300 тыс. крестьянско – фермерских хозяйств (КФХ) и индивидуальных предпринимателей (ИП-фермеров). Это преимущественно малые предприятия, которые в сложившихся условиях наименее защищены и находятся в неравных условиях с зарубежными компаниями. Экспертами прогнозируется прекращение деятельности КФХ и ИП до 30 % .

А.Л. Даниленко, Председатель Агропромышленной ассоциации Таможенного союза, отмечает, что «технология нашего вступления в ВТО выглядит так, как если бы мы, проснувшись с утра, решили пробежать марафон...но если ни разу в жизни марафон не бежали, то результат забега известен заранее. Так же и с ВТО: самые сильные справятся с дистанцией, а кто-то сойдет с дорожки»¹. Такую же позицию поддерживает Президент Российского зернового Союза А.Л. Злочевский и ряд других экспертов.

Детальный анализ ситуации в отрасли на сегодняшний момент представил Президент Ассоциации крестьянских (фермерских хозяйств) и сельскохозяйственных кооперативов России (АККОР) В.Н. Плотников в своем докладе на Съезде Ассоциации 16 февраля 2013 года. Он выделил следующие негативные факторы:

1. Вступление в ВТО состоялось на фоне неблагоприятных природных факторов в течении последних 3 лет - засухи. В результате образовались долги по кредитам. Положение усугубилось ростом цен на топливо и горюче смазочные материалы (ГСМ), удобрения, средства защиты растений, технику и запчасти, электричество, газ, транспортные услуги и т.д.

2. Снижение таможенных пошлин привело к росту продовольственного импорта по всем основным продовольственным группам. В среднем по Евросоюзу на один га выделяется 365 евро. Это - более 14 тыс. рублей на га.² В итоге в 2012 г. завезли на сумму порядка 1,5 трлн. рублей, т.е., наш потребитель (главный инвестор) вкладывает деньги не в отечественное производство, а в иностранное. А это в 10 раз превышает федеральные расходы на сельское хозяйство за целый год.

3. Отечественные производители сельскохозяйственных товаров испытывают колоссальные трудности со сбытом своей качественной продукции: 70% фермеров назвали реализацию своей продукции главной проблемой.

Сложившаяся ситуация требует кардинальных решений и мер поддержки на государственном уровне. Стратегическую цель и задачи определил Президент В.В. Путин в Послании к Федеральному Собранию в 2012 г.: «В ближайшие четыре-пять лет мы должны полностью обеспечить свою независимость по всем основным видам продовольствия, а затем Россия должна стать крупнейшим в мире поставщиком продуктов питания»³.

¹ Россия в ВТО. Стратегия успеха. Мнение экспертов// <http://wto.wtcmoscow.ru/jeksperty/>.

² Мясо: за 2012 год завезено больше 1 млн. тонн свинины, говядины - 700 тысяч тонн, птицы - 500 тыс. тонн. (более 15 %); молоко и молочные продукты: рост импорта - на 20%. Завезено 8 млн.т.; овощи: завезено 3 млн. тонн. (картошка, морковь, помидоры, яблоки).

³ Российская газета. Стенограмма Послания В.Путина Федеральному Собранию// <http://www.rg.ru/2012/12/12/stenogramma-poln.html>.

Для выполнения этой задачи необходим совершенно иной уровень господдержки, совершенно другие финансовые ресурсы. Например, необходимый уровень господдержки в таких странах, как Германия и Финляндия (официальные данные из Немецкого крестьянского союза и Союза сельхозпроизводителей Финляндии). Поддержка европейским фермерам идет по четырем каналам: 1) прямые дотации Евросоюза на га., 2) дотации Евросоюза на га по целевым программам, 3) дотации стран, их регионов или Евросоюза для ограничения ведения сельского хозяйства, 4) поддержка от своего государства¹.

Для преодоления негативных последствий вступления в ВТО были предложены следующие меры по поддержке агропромышленного комплекса в Российской Федерации:

1. Поднять уровень господдержки отечественного производителя на 1 га до 2 тыс. руб., а в течение 3 лет удвоить ее, доведя до 4-х тысяч. Это тот минимум, который необходим для реализации стратегической задачи, поставленной Президентом.

2. Такой уровень поддержки укладывается в согласованные с ВТО лимиты финансирования сельского хозяйства в 9 млрд. долларов. Но в этом году на сельское хозяйство выделено лишь 4 млрд. долларов, т.е. менее половины необходимого лимита.

3. Необходимо развивать сельскохозяйственную кооперацию: Минсельхозом России разработана ведомственная целевая программа по развитию сельскохозяйственной потребительской кооперации.

4. Совершенствовать законодательно правовую базу в отрасли, внести изменения и дополнения в Федеральный закон «О крестьянском (фермерском хозяйстве)» о сроке сохранения статуса юридического лица для КФХ до 1 января 2021 года.

5. В части налогового регулирования отменить страховые выплаты в Пенсионный Фонд, которые резко возросли с 1 января 2013 года (за каждого члена хозяйства фермер должен платить 36 000 руб. в год). Это ведет к сокращению фермерских хозяйств.

6. Модернизировать отрасль, провести техническое перевооружение.

7. Обеспечить реализацию Госпрограммы развития сельского хозяйства до 2020 года и подпрограммы «Поддержка малых форм хозяйствования»².

Такой комплекс мер государственной поддержки необходим для переходного периода. Если внутренняя политика не будет нацелена на мо-

¹ Данные по некоторым странам Европейского Союза: Польша – 226 евро на 1 га, Эстония – 337, Франция – 387, Германия – 444, Нидерланды – 544, Финляндия – 954 евро. В среднем по Евросоюзу на один га выделяется 365 евро. Это - более 14 тыс. рублей на га. Польша – 226 евро на 1 га, Эстония – 337, Франция – 387, Германия – 444, Нидерланды – 544, Финляндия – 954 евро.

² Доклад Президента Ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России (АККОР) В.Н. Плотникова на 24 Съезде АККОР 16 января 2013 г.. <http://akkor.ru/documents/dokumenty-s-24-sezda-akkor> (дата обращения 23.01.2013)

дернизацию экономики, на формирование промышленной стратегии, на поддержку отечественного, в том числе сельскохозяйственного производителя и не будут созданы соответствующие условия, открытие рынков не приведет к увеличению экспорта наших товаров и повышению конкурентоспособности на мировом рынке.

ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОГРАНИЧНОЙ ПОЛИТИКИ ДРЕВНЕРУССКОГО ГОСУДАРСТВА

А.А. Седов, аспирант кафедры теории и истории государства и права
Российский университет кооперации

Период с конца IX по начало X веков стал своеобразным рубежом в истории, когда практически все европейские народы обрели свою государственность, как правило, в форме феодальных монархий. В это же время переходят к феодальной монархии и восточнославянские племена, связанные единой сетью речных коммуникаций и сплоченные в совместной борьбе против постоянной военной угрозы.

Объединение Новгородских и Киевских земель в 882 году принято считать началом образования древнерусского государства (Древней Руси).

На важную особенность формирования древнерусского государства обратил внимание И.Н. Данилевский, отметивший, что соединенные государственной властью новгородские и киевские земли не имели общей границы: «... их разделяло несколько сот километров непроходимых лесов и болот. Сюда следует прибавить... различия в культуре, языке, антропологическом типе и этнической принадлежности населения этих территорий... Но существовало нечто, реально соединявшее указанные земли, а именно торговые пути между Востоком и Западом, европейским Севером и Югом, проходившие по землям восточных славян». ... Цепочка рек и переволок, по которым шли торговые пути, стала связующей нитью между северными и южными землями, населенными восточными славянами, балтами и фино-уграми, — отметил И.Н. Данилевский. — Именно вокруг нее начало оформляться ядро тех земель, которые по прошествии недолгих лет составили Древнюю Русь¹.

Исходя из возникших условий, основными целями пограничной политики Древней Руси были расширение и защита своей территории, путем присоединения новых земель (в основном между Новгородом и Киевом) и охрана от разграблений торговых путей (особенно на дальних рубежах). Следует заметить, что эти задачи были успешно решены, не смотря на сложные внутренние и международные условия.

¹ Данилевский И.Н. Русь глазами современников и потомков (IX - XII вв.): Курс лекций: Учебное пособие для студентов вузов. — М.: Аспект Пресс, 1998. — 145-147.

Со второй трети IX и до начала XI в.в. территория древнерусского государства постоянно изменялась. На процесс формирования государственной территории и проведение пограничной политики влияли различия в укладах восточнославянских племен. Покоренные первыми киевскими князьями племена при первой возможности отказывались подчиняться, их приходится покорять снова и снова. Согласно летописного свода, древляне после покорения Олегом были вторично покорены Игорем, а третий раз их вынуждена была покорить Ольга, вдова Игоря. Владимир дважды совершал походы в землю вятичей, уже покоренных в свое время его отцом Святославом. Часто новому князю приходилось начинать свое правление с того, что он приводил в подчинение племена, входившие при его предшественниках в состав государства¹.

Еще одной особенностью, влиявшей на проведение пограничной политики Древней Руси, были агрессивные устремления сопредельных государств. Помимо киевских князей, объявлявших о своей власти над многими славянскими племенами (что выражалось в праве сбора дани в местах проживания племен в обмен на их защиту от внешнего врага и отправление «правильного» суда), на эти же земли претендовали и порой совершали набеги и другие даннические отряды (норманнские, хазарские и др.).

В рассматриваемый период вопрос об установлении государственной границы, как предела государственного суверенитета, не стоял. Представление о границе, имеющей межгосударственное признание и оформление, а также находящейся под защитой международного права, появится в Европе в рамках «системы политического равновесия», определенной решениями Вестфальского мирного конгресса 1648 года.

Отрадно отметить, что первые международные договоры «русских с греками» 907 (911) и 944 (945) годов помимо торговых, уголовных и уголовно-процессуальных норм уже включали также и правовые нормы, касающиеся пограничной сферы:

- закреплялись новые правила пограничного режима: «русские не творят никакого зла Херсонцам, ловящим рыбу в устье Днепра; да не зимуют там, ни в Белобережье, ни у Святого Еферия; но при наступлении осени да идут в дома свои, в Русскую землю»;

- вводились элементы обеспечения режима государственной границы в виде:

- требований о порядке визитов в Византию русских кораблей с послами и гостями (купцами), которым обеспечивалась защита прав и интересов.

- необходимости наличия «проезжих грамот» - своеобразных заграничных паспортов для лиц, прибывающих из Руси, а также предусматривалась юридическая ответственность для нарушителей режимных мер:

¹ Бахрушин С.В. Держава Рюриковичей. // Вестник древней истории. – 1938. – № 1. – С. 95.

«Если же придут без грамоты, да содержаться под стражею, доколе известим о них Князя Русского. Если станут противиться, да лишаться жизни, и смерть их да не взыщется от Князя Русского».

В названных договорах имеются ссылки на «закон русский», являвшийся, по-видимому, сводом устных норм обычного права.

Древние государственные рубежи (их называли «чурь», «межины», «украины») были условными, подвижными. Скорее можно было говорить о пограничных зонах, чем о государственной границе в виде контура территории. Только позднее государственная граница упоминается как линия («грань», «межа», «сумежье»).

С усилением княжеской власти и расширением межгосударственных отношений государственная граница, помимо этнических и сакральных функций все больше приобретала политическую, экономическую значимость и правовую определенность.

Под руководством Владимира I Святославовича был издан первый из известных правовых актов об охране древнерусской границы. В «Повести временных лет» упоминается распоряжение Великого князя от 988 года об устройстве укрепленных городов по пограничным рекам и наборе «лучших мужей» от славянских племен для «обережения земли русской».

Благодаря продуманной государственной политике состав древнерусских земель и их границы расширялись вплоть до первой трети XII столетия. В результате понятие «Русская земля» стало охватывать огромную территорию от Ладожского озера до Черного моря и от Карпат до средней Волги.

Вследствие активизации процесса феодального дробления, проходившего в XII-XIII веках, древнерусское государство начинает делиться на самостоятельные земли-княжества, которые в свою очередь также не избегали процесса деления.

Возникновение большого количества мелких самопровозглашенных государств привело к раздроблению единой государственной границы, что не способствовало ни развитию торговых связей, ни укреплению обороны страны. Со второй трети XIII столетия большая часть русских земель оказывается в зависимости от ордынских ханов, власть которых будет опрокинута в 1480 году в результате длительной обороны («стояние на реке Угре») государственной границы уже нового, воссозданного государства.

Важной особенностью указанного периода было сохранение единого конфессионального и правового пространства, истоки формирования которых уходят в древнерусский период.

На всем пространстве «Русской земли», разделенном на земли-княжества, сохранилось христианство, которое не только снимало этнические разногласия и племенные различия, но и боролось с местническим сепаратизмом, поддерживало веру в национальное освобождение. Следует подчеркнуть, что именно формирование взаимного доверия между обществом (восточные славяне начали именовать себя «православными христианами») и

государством (великий князь считался помазанником Божиим) стало основой для объединения восточно-европейских земель против общего врага.

Широкая источниковая база позволяет судить о достаточно высокой степени развития права в Древней Руси:

правовые обычаи местных племен (есть основания полагать, что во второй половине IX – начале X вв. нормы местных обычаев были объединены в «Законе Русском»; текст документа не сохранился, но на него есть ссылки, в том числе в договорах Руси с Византией («славян с греками»);

княжеские акты – решения княжеских съездов – сномов (в Любече в 1097 г. князья закрепили за собой уделы отцов и поклялись не отнимать земли друг у друга, в Витиче (Уветичеве) в 1100 г. и с. Долобске близ г. Киева в 1103 году были объединены силы для защиты южных рубежей Древней Руси), княжеские уставы (Ольги, Владимира I Святославовича, Владимира Мономаха), а также княжеские духовные, договорные грамоты и др.;

церковные акты, сборники канонических норм («Изборник» 1073 года, Кормчие книги и др.), а также каноническая практика (Возможно, первым из дошедших до нас упоминанием о древнерусских пограничниках является майская служебная минея, песнопение во славу Святых, XII века, где прямо указывается: «Тебе на межахъ положи есть стража и хранителя верьнеи чядислужебная минея»¹);

международные договоры (легендарный договор «о призвании варягов» от 862 г., договоры «славян с греками» (от 907 (911), 944 (945) и 971 гг. и др.).

Первой систематизацией древнерусского права стал сборник под названием «Русская Правда», составленный в XI в. и прошедший несколько редакций до XIV – XV вв. («Правда Ярославичей»)².

Можно утверждать, что Древнерусское право соответствовало требованиям раннефеодального общества.

Один из первых исследователей истории отечественного права И.Д. Беляев отмечал, что в древнерусском законодательстве большое внимание уделялось поземельным отношениям. Переход от обычного права к государственному происходил одновременно с приданием территориальным пределам (межам) политического значения. Впоследствии защищаемые нормами «Русской Правды» межевые знаки (ямы, зарубки на деревьях и разные естественные признаки) начинают использоваться для обозначения государственных границ³.

¹ Срезневский И.И. Материалы для словаря древнерусского языка по письменным памятникам. В 3-х т. - СПб.: Тип. Имп. Акад. наук, 1902. - Т. 2. - С 123.

² Один из вариантов текста «Русской Правды» был обнаружен В.Н. Татищевым и введен в научный оборот в 1738 г.

³ Беляев И.Д. Лекции по истории русского законодательства. Изд. 2-е. – М.: Тип. А.А. Карцева, 1888. – С 239.

Зарождавшаяся традиция правового регулирования общественных отношений не могла обойти отношения по поводу государственной территории и её границы. Существует мнение, что в мировой практике понятие «государственная граница» как линия, определяющая целостность государства и суверенитет в пределах его территории, возникло на рубеже X – XI вв., хотя и получило современное понимание позднее, с развитием международного права и картографии. Следует отметить, что практика международно-правового оформления государственной границы нарабатывалась в древнерусском обществе одновременно с передовыми странами Западной Европы. Уже в 1047 году соглашением с польским королем Болеславом II было определено прохождение линии границы на северо-западном и западном участках.

Традиция международного признания права государств на суверенитет в рамках национальных границ будет продолжена и развита уже в период формирования единого централизованного (Московского) государства. Так, в 1323 г. был заключен Ореховский мирный договор, ставший своего рода прообразом современных «пограничных» договоров, который правовыми средствами установил границу между Новгородом и Швецией. Можно полагать, что практика заключения подобных соглашений до середины XIII в. (до подчинения большей части русских земель ордынским ханам) была не единичной. Известны ссылки на договоры самостоятельных русских княжеств с сопредельными государствами: от 1221 года о границе в Галиции, от 1224 года, устанавливающий западный участок границы новгородской земель по Чудскому озеру¹ и др.

Представленный материал позволяет считать, что правовое обеспечение древнерусской пограничной политики позволяло успешно решать вопросы обеспечения национальной безопасности в пограничной сфере.

К ВОПРОСУ О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ МУНИЦИПАЛЬНОГО БЮДЖЕТНОГО КОНТРОЛЯ В СВЕТЕ ПОСЛЕДНИХ ИЗМЕНЕНИЙ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

И.А. Силантьева, старший преподаватель кафедры
административного и финансового права
*Поволжский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации*

На протяжении многих лет в научной литературе поднимаются вопросы повышения эффективности бюджетного контроля в целом и на муниципальном уровне в частности, а также совершенствования его правового регулирования на всех стадиях бюджетного процесса.

¹ Карамзин Н.М. История государства Российского: в 6-ти книгах / в 12-ти авторских томах. Книга 1 / Т I - II. – М.: Изд-во «Книжный сад», 1993. – С 107-109, 112.

В настоящее время в этой сфере достигнуты некоторые успехи, среди которых следует отметить принятие Федерального закона «Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований»¹; Федеральным законом от 23 июля 2013 г. № 252-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс РФ и отдельные законодательные акты Российской Федерации» дополнены нормы бюджетного законодательства в части регулирования финансового контроля.

Однако следует констатировать, что, несмотря на постоянное совершенствование бюджетного законодательства в указанном направлении, по-прежнему остаются актуальными некоторые проблемы.

В новой редакции Бюджетного кодекса Российской Федерации выделен специальный раздел IX «Государственный (муниципальный) финансовый контроль», посвященный основам бюджетного контроля. Однако название раздела представляется недостаточно точным. Думается, что название раздела «Государственный и муниципальный бюджетный контроль» более соответствует его содержанию, исходя из того, что наряду с налоговым, банковским, валютным и другими видами бюджетный контроль является одним из составляющих финансового контроля. Такой позиции придерживаются многие авторы².

Принимая во внимание, что органы местного самоуправления в РФ не входят в систему государственных органов и наделены собственными полномочиями по решению вопросов местного значения, можно сделать вывод о том, что муниципальный бюджетный контроль является самостоятельным звеном общегосударственного бюджетного контроля, имеющим свои объект, цель, задачи и методы его организации. Об этом же говорит И.Б. Лагутин, называя необходимым условием функционирования муниципального бюджетного контроля «четкую правовую регламентацию всех аспектов контрольной деятельности: определение ее границ, видов, форм и методов ее осуществления, нормативное закрепление правового статуса контрольных органов, объема их прав и обязанностей»³.

До недавнего времени отсутствие нормативного закрепления вышеуказанных аспектов финансового контроля на практике зачастую приводило к противоречивости трактовки таких понятий как «ревизия, проверка,

¹ Федеральный закон «Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований» от 07 февраля 2011 г. № 6-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2011. № 7. Ст. 903.

² См., например, Болтинова О.В. Проблемы развития бюджетного контроля в Российской Федерации // Финансовое право. 2011. № 7. С. 10 – 15; Соколова Э.Д. Правовое регулирование финансовой деятельности государства и муниципальных образований - М.: Юриспруденция, 2009. С. 109 и др.

³ Лагутин И.Б. Муниципальный финансовый контроль в Российской Федерации: организационно-правовые основы // Конституционное и муниципальное право. 2008. № 23.

обследование, экспертиза». Так, одни муниципальные образования¹ относили их к комплексу контрольных действий, другие² – к формам финансового контроля; третьи³ – к методам осуществления муниципального контроля. В этой связи следует отметить, что лишь позиция последних соответствует действующему законодательству⁴, остальные до настоящего времени не привели муниципальные правовые акты, регулирующие вопросы муниципального бюджетного контроля, в соответствие с БК РФ.

Федеральным законом от 23.07.2013 № 252-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации»⁵ в БК РФ введены ст.ст. 265, 266.1, 267.1, 268.1, 269.1, 269.2, 270.2, которые устранили вышеназванные противоречия и уточнили такие понятия, как «объекты государственного (муниципального) финансового контроля, виды и методы его осуществления». Также определены полномочия органов внешнего и внутреннего государственного муниципального финансового контроля.

В новой редакции БК РФ к видам финансового (а фактически – бюджетного) контроля отнесены внешний и внутренний, предварительный и последующий контроль (ст. 265).

Выделение в действующей редакции внешнего и внутреннего контроля, представляется вполне обоснованным и закономерным. Само понятие внешнего финансового контроля упоминается в нормативно-правовых актах⁶, однако его определение законодательно закреплено не было. В юридической литературе уже высказывались мнения относительно подразделения финансового контроля на внутренний и внешний. Так, И.Б. Лагутин определил: «Внутренний контроль осуществляется органами исполнительной власти, а внешний - органами законодательной (представительной) власти путем создания специальных структур - контрольно-счетных палат»⁷.

Вместе с тем, законодатель также выделяет предварительный и последующий контроль, исходя из целей и времени его осуществления, указы-

¹ См., например, Постановление администрации Чеховского муниципального района МО от 30 января 2012 № 69/8-1 «Об утверждении Порядка осуществления муниципального финансового контроля» //Чехов сегодня. 2012. № 29.

² См., например, Решение Совета депутатов Щелковского муниципального района МО от 11 декабря 2012 № 381/62-148-НПА «Об утверждении Положения о бюджетном процессе в Щелковском муниципальном районе» //Информационный вестник Совета депутатов и Администрации Щелковского муниципального района. 2013. Январь. №1.

³См., например, Постановление администрации городского поселения Красногорск Красногорского муниципального района МО «О бюджетных полномочиях органов муниципального финансового контроля администрации городского поселения Красногорск» от 18 мая 2010 г. № 782//Красногорские вести. 2010. 5 июня.

⁴ См. Ст. 267.1 БК РФ.

⁵ СЗ РФ. 2013. № 31. Ст. 4191.

⁶ См. например, Федеральный закон «Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований» от 07 февраля 2011 г. № 6-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2011. № 7. Ст. 903.

⁷ Лагутин И.Б. Виды, формы и методы финансового контроля: общие вопросы теории и практика правового регулирования на региональном уровне // Российская юстиция. 2012. № 6. С. 10 - 14.

вая при этом, что предварительный контроль осуществляется в целях предупреждения и пресечения бюджетных нарушений в процессе исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, а последующий - по результатам исполнения бюджетов в целях установления законности их исполнения, достоверности учета и отчетности.

Думается, названная позиция законодателя недостаточно полно отражает сущность бюджетного контроля, который должен сопровождать все стадии бюджетного процесса. Исходя из смысла статьи ст. 265 БК РФ, он касается только стадии исполнения бюджета и так называемой «отчетной» стадии, что не соответствует действительности.

Вместе с тем, следует иметь в виду, что определение бюджетного контроля до настоящего времени законодательно не закреплено. В научной литературе неоднократно высказывались мнения о необходимости внесения изменений в БК РФ и предлагались следующие определения.

Так, А.Н. Романько, определяет бюджетный контроль «как осуществляемую на всех стадиях бюджетного процесса деятельность представительных и исполнительных органов государственной власти, местного самоуправления и специализированных контрольных органов по проверке законности, эффективности образования и использования средств бюджета, а также сбалансированности их распределения»¹.

Муниципальный бюджетный контроль О.В. Болтинова² определяет как «деятельность представительных и исполнительных органов местного самоуправления, а также специализированных контрольных органов по проверке законности, своевременности, правильности, эффективности и результативности образования, распределения и использования основного финансового плана - бюджета, осуществляемая на всех стадиях бюджетного процесса в муниципальных образованиях». Настоящее определение представляется достаточно точным.

Подводя итоги, следует отметить, что правовое регулирование бюджетного контроля по-прежнему нуждается в дальнейшем совершенствовании.

Обращаясь к исследованию муниципальных правовых актов о бюджете на 2013 г. и на плановый период, можно сделать вывод о том, что в отдельных муниципальных образованиях муниципальные правовые акты, регулирующие бюджетный процесс³, в том числе вопросы муниципально-

¹ Романько А.Н. Правовое регулирование бюджетного процесса в субъектах российской федерации: дис. ... канд. юрид. наук. Саратов, 2011. С.184.

² Болтинова О.В. Проблемы развития бюджетного контроля в Российской Федерации // Финансовое право. 2011. № 7. С. 10 - 15.

³ См., например, Постановление администрации Чеховского муниципального района МО от 30 января 2012 № 69/8-1 «Об утверждении Порядка осуществления муниципального финансового контроля» //Чехов сегодня. 2012. №29; Решение Совета депутатов Щелковского муниципального района МО от 11 декабря 2012 № 381/62-148-НПА «Об утверждении Положения о бюджетном процессе в Щелковском муниципальном районе» //Информационный вестник Совета депутатов и Администрации Щелковского муниципального района. 2013. Январь. №1; Постановление администрации Луховицкого муниципального района МО от 22 октября 2009 № 97 «Об утверждении Порядка осуществления муниципального финансового контроля в Луховицком муниципальном районе» //Луховицкие вести. 2009. № 94 и др.

го бюджетного контроля, не приведены в соответствие с федеральным законодательством, что, несомненно, сказывается на качестве организации бюджетного процесса в муниципальных образованиях.

ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ УГОЛОВНО-ПРАВОВОЙ ОХРАНЫ КОНСТИТУЦИОННОГО ПРАВА НА НЕПРИКОСНОВЕННОСТЬ ЖИЛИЩА

М.В. Толстенко, консультант отдела информатизации и
материально-технического снабжения

Управление Судебного департамента в Камчатском крае

Конституционные права и свободы человека и гражданина охраняются любым современным государством и мировым сообществом, и охрана этих прав – есть приоритетная задача.

Российская Федерация входит в число таких государств, где «человек, его права и свободы являются высшей ценностью. Признание, соблюдение и защита прав и свобод человека и гражданина – обязанность государства».¹

Широкий перечень прав и свобод человека и гражданина был провозглашен и закреплен в Конституции Российской Федерации в 1993 году. В российском государстве данная Конституция была сформирована под влиянием многих факторов, таких как демократическое законодательство зарубежных государств, где превыше всего – права и свободы человека; и международные нормы в области прав человека.²

Говоря о последнем, не возможно не упомянуть о таком нормативно-правовом акте, впервые закрепившем перечень как гражданских и политических, так и экономических, социальных и культурных прав и свобод личности, – Всеобщей декларации прав человека, принятой Генеральной Ассамблеей ООН 10 декабря 1948 года.³

Статьей 7 данный документ установил, что «все люди равны перед законом и имеют право, без всякого различия, на равную защиту закона», а ст. 12, что «никто не может подвергаться произвольному вмешательству в его личную и семейную жизнь, произвольным посягательствам на неприкосновенность его жилища, тайну его корреспонденции или на его честь и репутацию. Каждый человек имеет право на защиту закона от такого вмешательства или таких посягательств».

¹ Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 // Собрание законодательства РФ от 26.01.2009 г., №4, ст. 445.

² Серебренникова А.В. Уголовно-правовое обеспечение конституционных прав и свобод человека и гражданина по законодательству Российской Федерации и Германии: Дис. ... д-ра юрид. наук. М.: РГБ, 2008.

³ Российская газета, №67, 05.04.1995.

Российское государство признает нормы международного права, и соответственно, закрепляя в Конституции Российской Федерации охрану прав и свобод человека, принимает на себя обязательства по осуществлению такой охраны не запрещенными законами способами, средствами и методами.

Казалось бы, есть право человека на неприкосновенность жилища, оно охраняется государством и не должно быть преступных посягательств, так как нарушение права на неприкосновенность жилища влечет за собой уголовную ответственность, а впоследствии – наказание. Однако, преступления совершаются постоянно и нередко действия лиц, ведущих антиобщественный образ жизни, сопряжены с нарушением нескольких конституционных прав в рамках одного преступного посягательства.

Анализ судебной практики позволяет нам увидеть и сделать вывод о том, что довольно часто виновные совершают нарушение неприкосновенности жилища, а затем, проникнув в жилище, совершают хищение. Однако, независимо от формы и хищения имущества из жилища и степени его общественной опасности, хищение, сопряженное с незаконным проникновением в жилище – не единственное нарушение общественных отношений, охраняемых Уголовным законодательством России.¹ Зачастую, при незаконном проникновении в жилище также совершаются такие преступления, как убийства, изнасилования и другие.

Так, при совершении убийства с проникновением в квартиру, преступление нарушает несколько конституционных прав – право на жизнь (ст. 20 Конституции РФ) и право на неприкосновенность жилища (ст. 25 Конституции РФ).

Жилищный кодекс РФ² в ч. 3 ст. 3 закрепил, что проникновение в жилище без согласия проживающих в нем на законных основаниях граждан допускается в случаях и в порядке, которые предусмотрены федеральным законом, только в целях спасения жизни граждан и (или) их имущества, обеспечения их личной безопасности или общественной безопасности при аварийных ситуациях, стихийных бедствиях, катастрофах, массовых беспорядках либо иных обстоятельствах чрезвычайного характера, а также в целях задержания лиц, подозреваемых в совершении преступлений, пресечения совершаемых преступлений или установления обстоятельств совершенного преступления либо произошедшего несчастного случая.

Если действия лиц не подпадают под перечень действий, разрешающих проникать в жилище без согласия проживающих в нем лиц, по умолчанию лицо подлежит уголовной ответственности за незаконное проникновение в жилище в соответствии с Уголовным кодексом РФ.

¹ Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 №63-ФЗ // Собрание законодательства РФ, 17.06.1996, №25, ст. 2954.

² Собрание законодательства РФ, 03.01.2005, № 1 (часть 1), ст. 14.

С позиции уголовного закона (примечание к ст. 139 УК РФ) жилищем признается индивидуальный жилой дом с входящими в него жилыми и нежилыми помещениями, жилое помещение независимо от формы собственности, входящее в жилищный фонд и пригодное для постоянного или временного проживания, а равно иное помещение или строение, не входящие в жилищный фонд, но предназначенные для временного проживания.

Данное определение также закреплено в Уголовно-процессуальном кодексе Российской Федерации.¹

Вместе с тем, к жилищу нельзя отнести надворные постройки, погреб, амбары, гаражи и другие помещения, отделенные от жилых построек и не используемые для проживания людей. К жилищу, даже временному, не может быть отнесено купе поезда, каюта теплохода, поскольку поезд и теплоход являются транспортными средствами.²

Кроме того, ч. 1 ст. 12 УПК РФ установлено, что осмотр жилища производится только с согласия проживающих в нем лиц или на основании судебного решения, за исключением случаев, когда производство осмотра жилища не терпит отлагательства и указанные следственные действия могут быть произведены без получения судебного решения. Положения данной статьи также отражены в ч. 2 ст. 3 Жилищного кодекса РФ «Никто не вправе проникать в жилище без согласия проживающих в нем на законных основаниях граждан иначе как в предусмотренных настоящим Кодексом случаях и в предусмотренных другим федеральным законом случаях и в порядке или на основании судебного решения».

Содержание ч. 1 ст. 12 УПК РФ также имеет международно-правовую и конституционную основы. Согласно статье 17 Международного пакта о гражданских и политических правах от 16.12.1966³ года никто не может подвергаться произвольным или незаконным посягательствам на неприкосновенность его жилища. К тому же, ст. 25 Конституции РФ гласит: «Жилище неприкосновенно. Никто не вправе проникать в жилище против воли проживающих в нем лиц иначе как в случаях, установленных федеральным законом, или на основании судебного решения».

В развитие данного положения УПК РФ (пункты 4 и 5 ст. 29) устанавливает, что только суд, в том числе в ходе досудебного производства, правомочен принимать решения о производстве осмотра жилища при отсутствии согласия проживающих в нем лиц, о производстве обыска и (или) выемки в жилище. Таким образом, с уголовно-процессуальной стороны речь идет не о том, что в уголовном судопроизводстве вообще не допускается проникновение в жилище против воли проживающих в нем лиц, а как раз об обратном – о ситуациях, когда такое проникновение допускается в

¹ Собрание законодательства РФ, 24.12.2001, № 52 (ч. I), ст. 4921.

² Воробьев С.М. Конституционные основы ограничений личных неимущественных прав в деятельности органов внутренних дел: Дис. ... канд. юрид. наук. Екатеринбург, РГБ, 2001.

³ Бюллетень Верховного Суда РФ, №12, 1994.

целях правосудия по уголовным делам, и о судебно-правовых гарантиях против произвольного, необоснованного проникновения.

Рассматривая проведение осмотра в жилище, не терпящего отлагательства, указанные следственные действия могут быть произведены без получения судебного решения, но с обязательным уведомлением в течение 24 часов прокурора и судьи для определения законности и обоснованности проведения такого следственного действия. Поэтому, проведение осмотра без решения судьи также впоследствии может быть признано судьей незаконным. Таким образом, и в этом случае с законодательной стороны присутствует норма, охраняющая право граждан на неприкосновенность жилища от неправомерных действий правоохранительных органов.

Несмотря на то, что законодатель всячески старается защитить право человека на неприкосновенность жилища, санкция, предусмотренная уголовным законом, в настоящий момент является недостаточно «жесткой». Если лицо незаконно проникло в жилое помещения (например, дожидаться собственника жилья для дальнейшего причинения ему вреда здоровью), но по независящим от него обстоятельствам (наличие камеры при входе в квартиру) не довело свой умысел до конца, вменять указанному лицу будут только незаконное проникновение в жилище и максимальной мерой наказания, предусмотренный УК РФ, является арест, сроком до трех месяцев.

За подобные преступления зарубежные государства привлекают лиц к лишению свободы и поэтому нарушения в этих государствах таких прав, как неприкосновенность жилища проявляется значительно реже, нежели в России.

Хочется верить, что законодатель пересмотрит свое мнение насчет максимальной меры наказания за незаконное проникновение в жилище и в санкцию ч. 1 ст. 139 УК РФ будет добавлено «лишение свободы».

ВЛИЯНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СДЕЛОК НА УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ КООПЕРАТИВНОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

И.В. Усачев, преподаватель кафедры
административного и таможенного права
Российский университет кооперации

В связи с переходом России к рыночной экономике особенно остро перед страной стояла задача создания системы регулирования внешнеэкономических связей, соответствующей принятой в настоящее время в мире. Сложность решения этой проблемы состояла в том, что к 90-м годам прошлого века Россия подошла, не имея сложившейся системы внешнеэкономической политики. В результате следствием принятых в то время законодательных актов о либерализации внешнеэкономических связей стало воз-

никновение неуправляемой торговли, что не способствовало решению стоявших перед страной задач реформирования внутренней экономики, ее адаптации к требованиям современного рынка.

В то же время практика многих стран мира доказала непосредственную связь осуществления макроэкономических реформ с реформами внешнеэкономической политики. Для повышения конкурентоспособности и динамики экономического развития необходимо использование максимально эффективных средств регулирования внешнеэкономической деятельности, а также достижение большей открытости национальной экономики. Недостатки в системе регулирования внешнеэкономических связей, неадекватная структура капиталовложений, слабость институциональной структуры - все это отрицательно влияет на показатели макроэкономической стабильности.

Внешнеэкономическая политика предполагает целенаправленные действия государства и его органов по определению режима регулирования внешнеэкономических связей и оптимизации участия страны в международном разделении труда. Основными составляющими ВЭП являются: внешнеторговая политика (включая экспортную и импортную политику), политика в области привлечения иностранных инвестиций и регулирования национальных капиталовложений за рубежом, валютная политика. Кроме того, ВЭП предполагает решение важных задач по географической сбалансированности внешнеэкономических операций с отдельными государствами и регионами, что связано с обеспечением экономической безопасности страны.

В последние десятилетия развитие внешнеэкономического сотрудничества сопровождается изменениями не только экономического, но и юридического характера договорных отношений, которые возникают в сфере кооперативных отношений. На смену международно-правовому центризму, когда основой нормотворчества были государства, заключавшие международные конвенции, приходит полицентризм и появляются частные участники (предприниматели). Речь идет о переходе от государственно-правового регулирования частноправовых внешнеэкономических отношений к саморегулированию. Вопрос саморегулирования внешнеэкономических отношений является актуальным как для российских, так и для зарубежных кооператоров.

В качестве правовой основы международных экономических отношений традиционно выступает институт внешнеэкономической сделки, который представляет собой совокупность гражданско-правовых норм, регулирующих порядок и формы совершения сделок с участием иностранных кооператоров, их содержание, условия действительности сделки и правовые последствия ее недействительности и т.п.

Действительно, внешнеэкономическая сделка является гражданско-правовым соглашением, однако ее внешнеэкономический аспект и влияние на кооперативный сектор экономики означает, что она подпадает под специфический режим регулирования.

Между тем, в российском законодательстве, отсутствуют какие-либо критерии для разграничения сделок на внешнеэкономические и невнешнеэкономические. Это побуждает исследователей обращаться к иным нормативным актам, большинство из которых относятся к сфере публичного права.

В чем же проявляется специфичность внешнеэкономических сделок и каково их влияние на кооперативный бизнес.

Во-первых, характерные черты внешнеэкономической сделки: 1) значительное увеличение номенклатуры и изменение характера продукции, поступающей в международный товарооборот, обновление и частая смена изделий, расширение ассортимента и поставок промежуточной продукции; 2) комплексный характер сделок на поставку оборудования для целых предприятий (комплексного оборудования); 3) рост масштабов сделок; 4) расширение практики поставок «под ключ», когда продавец берет на себя обязательство на весь комплекс работ по строительству предприятия от разработки проектной документации до ввода в эксплуатацию предприятия и достижения им всех намеченных показателей; 5) осуществление крупномасштабных сделок совместно компаниями разных стран.

Во-вторых, кроме правил национального законодательства, важнейшим регулятором внешнеэкономических сделок выступают нормы международных договоров. Несмотря на то, что международные договоры Российской Федерации являются составной частью ее правовой системы, их регулятивные способности различны и зависят от многих факторов, что не всегда учитывается в отечественной литературе. В настоящее время отсутствует комплексная и всесторонняя характеристика многих международных договоров, подпадающих под действие ст. 7 Гражданского кодекса Российской Федерации. Существующие комментарии положений указанной статьи фрагментарны и дают лишь самое общее представление о состоянии проблемы, которая требует настоятельной теоретической и методологической проработки.

В-третьих, в отличие от сделки, в которой оба участника имеют принадлежность к одному государству (национальная сделка), внешнеэкономическая сделка подпадает под сферу регулирования гражданского (торгового) права нескольких государств, поскольку речь идет об участниках различной национальной принадлежности. В данном случае возникает проблема применимого национального права для регулирования такой сделки.

В-четвертых, государства, в том числе Российская Федерация, стремятся к унификации процесса заключения, исполнения и прекращения внешнеэкономических сделок. Проблема заключается в том, что существующие в национальных правовых системах различия в регулировании внешнеэкономических сделок осложняют процесс заключения и исполнения международных коммерческих договоров.

В-пятых, на содержание внешнеэкономических сделок оказывают влияние международные торговые обычаи, а также акты неправитель-

ственных организаций, носящих характер международных деловых обыкновений: к ним относятся различные типовые общие условия заключения и исполнения договоров, рекомендации и практические руководства. В качестве примера можно привести Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ 1976 г., Правовое руководство ЮНСИТРАЛ по встречной торговле 1994 г., Арбитражный регламент ЕЭК ООН 1966 г., Правила международного коммерческого арбитража Экономической комиссии ООН для Азии и Дальнего Востока 1966 г. и др.

В-шестых, на содержание внешнеэкономических сделок огромное влияние оказывает ее полисистемный характер (внешний и внутренний).

- внешний характер, проявляется в том, что сделка может быть заключена как на территории РФ, когда в субъектном составе присутствует «иностранный элемент», так и на территории иностранного государства-публично-правовой элемент;

- участники сделки имеют принадлежность к различным государствам (наличие так называемого иностранного элемента)- частноправовой и публично-правовой характер;

- объект сделки всегда пересекает границы государств-участников ее участников (прохождение так называемой таможенной очистки)- частноправовой и публично-правовой характер;

- осуществление платежей за указанные товары, работы, услуги и пр. в иностранной валюте, хотя этот признак может присутствовать не всегда, поскольку законодательством Российской Федерации допускается производство платежей и в рублях (кроме бартера)- публично-правовой характер.

- риск срыва сделки, ее неисполнения или ненадлежащего исполнения в силу чрезвычайных (форс-мажорных) обстоятельств- частноправовой характер;

- специфика рассмотрения споров из внешнеэкономических сделок-частноправовой и публично-правовой характер.

- сделка заключается как между физическими и юридическими лицами, так и между теми и другими в отдельности - частноправовой и публично-правовой характер;

- в правовом регулировании внешнеэкономических сделок важную роль играют международные договоры- публично-правовой характер.

В-седьмых, влияние внешнеэкономических сделок на кооперативный бизнес заключается в следующем:

- повышение конкурентоспособность отдельных предприятий и надежность их работы за счет взаимной поддержки кооперированных предприятий и сокращения их затрат на единицу продукции;

- повышение имиджа кооперированных предприятий;

- объединение финансовых средств для закупок крупных партий товаров по более низким ценам;

- объединение усилий для рекламирования реализуемой продукции;

- формирование единой ассортиментной политики и установление унифицированных требований к качеству покупаемых товаров.

ПРАВА НА УЧАСТКИ НЕДР КОНТИНЕНТАЛЬНОГО ШЕЛЬФА РОССИИ

А.В. Хайбуллина, доцент кафедры частного права

Камчатский филиал

Российского университета кооперации

Максимального учета особенностей континентального шельфа как природного объекта требует правовое регулирование отношений, возникающих по поводу собственности на участки его недр, предоставления участков недр в пользование, пользования участками недр шельфа и т.п. Каждое универсально применимое для регулирования отношений в области освоения недр континентального шельфа понятие, нуждается во взвешенной оценке при применении отдельных норм.

Так, п. «н» ст. 71 Конституции Российской Федерации (далее - РФ) указывает на то, что «определение статуса и защита государственной границы континентального шельфа РФ» - ведение Российской Федерации. ФЗ от 30 ноября 1995 г. № 187-ФЗ «О континентальном шельфе» (далее - Закон о шельфе) только в ст. 5 упоминает о правах Российской Федерации на континентальный шельф и указывает на их исключительность. В Законе РФ от 21 февраля 1992 г. № 2395-1 «О недрах» применяется и категория собственность (государственная собственность на недра (ст. 1.2), лицензия и ее части должны содержать право собственности на добытое минеральное сырье (ст. 12)), и понятие «исключительное право» - пользователь недр, получивший горный отвод имеет исключительное право осуществлять в его границах пользование недрами (ст. 7), регулярные платежи за пользование недрами взимаются за предоставление пользователям недр исключительных прав (ст. 43). В соответствии со ст. 77 Конвенции ООН по морскому праву 1982 г. (далее - Конвенция) прибрежное государство осуществляет над континентальным шельфом суверенные права в целях его разведки и разработки его природных ресурсов. Из представленных положений видно, что вопросы взаимосвязи или, напротив, разграничения, исключительного права и права собственности не получили системного представления в законодательстве. Более того, в большинстве случаев идет речь не праве собственности (только в Законе «О недрах» и не к участкам недр федерального значения), а об исключительных правах, причем не только Российской Федерации, но и пользователя недр.

Не ставя перед собой задачу более глубокого рассмотрения понятия «исключительное право», за основу возьмем толкование слова «исключительный» - являющийся исключением, не распространяющийся одинаково

на всех (Ожегов С.И. Словарь русского языка / Под ред. Н.Ю. Шведовой. - М.: Рус. яз., 1981. - с. 225). Такое значение исключительного права в нашем случае еще раз указывает на возможность только Российской Федерации предопределять возникновение, изменение и прекращение отношений по освоению участков недр континентального шельфа. Исходя из норм национального и международного законодательства (п. 2 ст. 5 Закона о шельфе, п. 2. ст. 77 Конвенции), эти права являются исключительными в том смысле, что если прибрежное государство не производит разведку континентального шельфа или не разрабатывает его природные ресурсы, никто не может делать этого без согласия прибрежного государства.

Труднее обстоит дело с определением правомочий лиц, которые непосредственно осуществляют освоение участков недр, основаниями их возникновения, возможностями их реализации в конкретном отношении. Согласно ст. 9 Закона РФ «О недрах» пользователями недр на участках недр федерального значения в пределах континентального шельфа РФ, а также на участках недр федерального значения, расположенных на территории РФ и простирающихся на ее континентальный шельф, могут быть

юридические лица, которые созданы в соответствии с законодательством РФ,

имеющие опыт освоения участков недр российского континентального шельфа не менее чем в течение 5 лет,

доля (вклад) РФ в уставный капитал таких юридических лиц составляет более чем 50 % и (или) в отношении которых РФ имеет право прямо или косвенно распоряжаться более чем 50 % общего числа голосов, принадлежащих на голосующие акции (доли), составляющие их уставные капиталы, т.е. должны быть подконтрольны государству.

Если право пользования участками недр предоставляется на условиях раздела продукции, то его участниками выступают Правительство Российской Федерации или уполномоченные им органы и инвесторы.

Таким образом, субъектами отношений по освоению участков недр континентального шельфа могут быть только субъекты, предусмотренные Законом «О недрах». Это объясняется рядом обстоятельств, прежде всего, целями правового регулирования - обеспечение обороны страны и безопасности государства.

С другой стороны, государство заинтересовано в получении прибыли - платы за пользование природными ресурсами, взимание налоговых платежей и т.п., оно также как и пользователь недр ориентировано на достижение общественно значимого результата, состоящего из общественного интереса населения и интереса государства как носителя публичной власти. Последний в соответствии со ст. 5. ФЗ «О континентальном шельфе» на континентальном шельфе осуществляет:

- суверенные права в целях разведки континентального шельфа и разработки его минеральных ресурсов и водных биоресурсов;

- исключительное право разрешать и регулировать буровые работы на континентальном шельфе для любых целей, равно как сооружать, разрешать и регулировать создание, эксплуатацию и использование искусственных островов, установок и сооружений;

- юрисдикцию в отношении морских научных исследований, защиты и сохранения морской среды в связи с разведкой континентального шельфа, разработкой его минеральных ресурсов и водных биоресурсов и т.д.

Следуя логике законодателя исключительное право - это право конкретного субъекта отношения, точнее - управомоченного лица, состоящее в предоставлении возможности совершения действий в отношении участков недр континентального шельфа, а также возможности требовать от обязанного лица исполнения возложенных на него обязанностей. В нашем случае согласно п. 5 Положения о Федеральном агентстве по недропользованию от 17 июня 2004 г. № 293 управомоченным лицом выступает агентство по недропользованию, которое принимает решения о предоставлении права пользования участками недр в установленном законодательством Российской Федерации порядке; осуществляет выдачу, оформление и регистрацию лицензий на пользование недрами и др., а обязанным лицом - пользователь участком недр континентального шельфа.

Исключительный характер исследуемым отношениям придают предусмотренный Законом РФ «О недрах» перечень видов пользования недрами,

отнесение участков недр континентального шельфа к участкам недр федерального значения (ст. 2.1. Закона РФ «О недрах»),

компетенция федеральных органов государственной власти на континентальном шельфе (ст. 5 ФЗ «О континентальном шельфе», ст. 3 Закона РФ «О недрах»),

возможность владения, пользования и распоряжения используемыми участками недр (государственный фонд недр) только в интересах народа, удовлетворения энергетических и иных потребностей (ст. 2 Закона РФ «О недрах»),

невозможность отчуждения участков недр, а только прав на них (ст. 2 Закона РФ «О недрах»),

строго определенные основания возникновения права пользования участками недр (ст. 10.1. Закона РФ «О недрах»), равно как и прекращения права пользования участком недр (ст. 20, 21 Закона РФ «О недрах»),

наличие правоустанавливающего документа на освоение углеводородного сырья, необходимость его регистрации в порядке, установленном законодательством Российской Федерации о недрах (ст. 11, 12 Закона РФ «О недрах»),

его связанность не с абсолютностью, а необходимостью соблюдения требований законодательства обязанным лицом, условий лицензионного соглашения, порождая относительные обязательственные отношения (ст. 22 Закона РФ «О недрах»).

По сути, субъективное право в рассматриваемых отношениях сводится не к дозволенности действий управомоченного лица, а к обеспечению возможности совершения действий обязанным лицом. Содержание таких действий представлено правом пользования с целью изучения, разведки или добычи углеводородного сырья, а объем - условиями пользования недрами, определяемыми лицензионным соглашением - выполнение комплекса работ и обеспечение их финансирования и направлено на реализацию правомочий, составляющих исключительное право.

Как отмечалось выше, в рассматриваемых отношениях важна цель, ради которой это правоотношение устанавливается. В соответствии с указанной целью государство наделено рядом исключительных прав (например, разрешать и регулировать буровые работы на континентальном шельфе, создание, эксплуатацию и использование установок и сооружений). Данные права носят целевой, ограниченный характер (используются в целях разведки и разработки природных ресурсов шельфа), а уполномоченный государственный орган, владея, пользуясь и распоряжаясь (как собственник) должен действовать в строгом соответствии с действующим законодательством.

С позиций сказанного правильным будет полагать, что нецелесообразно противопоставлять правомочия государства-собственника и правомочия, составляющие исключительное право Российской Федерации, где способность передаваться определяет способность участия в гражданском обороте участков недр континентального шельфа. Такая способность достигается, прежде всего, путем непосредственного пользования ими и распоряжения только добытым из недр углеводородным сырьем, являющегося уже собственностью не государства, а пользователя участками недр. Условность использования понятий «право собственности» и «исключительное право» состоит в том, что ими обозначаются не сами права государства как субъекта права, а только лишь возможность быть участником, которая, в свою очередь, предопределена обязанностями пользователей участков недр континентального шельфа.

ОБРАЗОВАНИЕ И ПЕДАГОГИКА

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМ ПРОЦЕССОМ В ВУЗЕ

Н.В. Акамова, к.п.н., доцент кафедры
информационных технологий и математики,
Н.А. Гудулина, лаборант кафедры
информационных технологий и математики
*Саранский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации*

Широкое развитие информационных технологий и их проникновение во все сферы жизни общества является глобальной тенденцией мирового развития последних десятилетий. Они открывают большие возможности в различных отраслях профессиональной деятельности. Их внедрение способствовало возникновению и развитию глобального процесса информатизации. Одним из приоритетных направлений этого процесса является информатизация образования. С использованием информационных технологий в обучении во всем мире связаны надежды повысить эффективность учебного процесса.

В настоящее время в развитии процесса информатизации образования проявляются следующие тенденции:

- 1) формирование системы непрерывного образования как универсальной формы деятельности, направленной на постоянное развитие личности в течение всей жизни;
- 2) создание единого информационного образовательного пространства;
- 3) активное внедрение новых средств и методов обучения, ориентированных на использование информационных технологий.

Сегодня во многих учебных заведениях частично решены задачи достижения определенного уровня аппаратного и программного обеспечения, но главная задача руководителя учебного заведения – обеспечить эффективность данных средств для управления образовательным процессом, остается актуальной.

Отличительной особенностью современной системы образования является резкое возрастание прямых и обратных связей по всей вертикали управления. Традиционные способы работы с информацией практически изжили себя.

Поэтому одной из приоритетных задач Саранского кооперативного института – филиала Российского университета кооперации, является внедрение информационных технологий не только в образовательный процесс, но и систему управления учебным заведением в целом. Российский университет кооперации является одним из главных учебно-научных

центров системы кооперативного образования России. Около 50 тысяч студентов в настоящее время обучаются в университете и его филиалах. В региональную сеть Российского университета кооперации входят еще 23 филиала, в том числе Чебоксарский, Поволжский, Волгоградский, Казанский, Краснодарский, Башкирский кооперативные институты (филиалы).

Для эффективного взаимодействия между филиалами используется «Корпоративный портал» (<http://portal.ruscoop.ru/>). Здесь можно просмотреть всю структуру Российского университета кооперации: институты, их подразделения (деканаты, кафедры и другие отделы), а также сотрудников и преподавателей.

На портале у каждого сотрудника университета имеется свой профиль, в котором отображается информация доступная каждому зарегистрированному пользователю, а именно: должность, структурное подразделение, руководство, личная информация, рабочий телефон и действующий e-mail.

В режиме реального времени в ленте новостей фиксируются все изменения в работе головного ВУЗа, Ученого совета Университета, других структурных подразделений и отдельных сотрудников.

Портал дает возможность ознакомиться с официальной информацией, новостями Министерства образования и науки. В нем систематизирована и объединена документация всех филиалов: учебно – методические комплексы, документы Системы менеджмента качества, личные документы сотрудников, а также архив документов по годам.

Легкий доступ и быстрая обработка информации позволяет сотрудникам эффективно организовать свою работу. На корпоративном портале организована обратная связь с сотрудниками, реализованная через опросы и анкеты в разделе «Выскажи мнение» («Опросы»). В разделе «Обучение» представлены курсы по различным направлениям. Каждый учебный курс состоит из цикла уроков, некоторые уроки могут быть объединены в главы. В курс также могут быть включены тесты для самопроверки и итоговые сертификационные тесты. Каждый пользователь портала может вступить в любую интересующую его группу: в рабочую группу филиалов, рабочую группу подразделений, рабочую группу кафедр, рабочие группы проектов (например, «IT служба университета», «Обучение 2013», «Приемная комиссия», «Саранский филиал» и т. д.).

Для автоматизированной работы между подразделениями доступна опция «Задачи», с помощью которой можно оставить заявку на выполнение работы и отслеживать ее состояние (выполнение).

Опция «Календарь» позволяет сотрудникам университета наглядно планировать свое рабочее время (добавлять события, их участников, отображать занятость пользователя (занят, под вопросом, свободен, отсутствующий), создавать и распечатывать свое расписание.

Все сотрудники филиала имеют доступ к корпоративной почте, которая позволяет организовать почтовый ящик индивидуально для каждого сотрудника и формировать высокоэффективное рабочее место.

Корпоративная почта «Pronto!» (<http://mail.rucoop.ru/Pronto/>) построена на клиент – серверной платформе CommuniGatePro. С помощью «Pronto!» возможно обмениваться электронными письмами с любыми почтовыми серверами. Автоматизированные правила CommuniGatePro предоставляют широкий спектр автоматизированных «реакций» на входящие сообщения: авто – ответ, сортировка сообщений, уведомление через клиент мгновенных сообщений, с помощью SMS, и т.д.; предоставляет стандартные функции программного обеспечения коллективной работы, такие как составление календарного плана, плана задач и контактов. Данная платформа позволяет сотрудникам университета обмениваться информацией через клиенты мгновенных сообщений или же статусом присутствия с другими пользователями или системами. Также возможно использование голосовой связи по IP протоколу.

Использование корпоративной почты в Саранском кооперативном институте (филиале) РУК повысило эффективность взаимодействия между сотрудниками, преподавателями и студентами во много раз.

Сайт служит визитной карточкой любого учебного заведения, ведь доступ к этому электронному ресурсу имеют все пользователи компьютерной глобальной сети. Российский университет кооперации – не исключение.

На интернет – сайте университета (<http://ruc.su>) и филиала (<http://saransk.ruc.su>) содержится информация как для студентов (графики учебных процессов, расписание звонков и занятий, вопросы к зачетам и экзаменам по учебным дисциплинам, материалы по интересующим видам практик, творческие проекты, спортивные достижения и многое другое), так и для абитуриентов (программы собеседования для поступающих, контрольные цифры приема на первый курс, контактная информация и т.д.). Кроме вышеперечисленной информации на сайте размещаются новости, анонсы и события университета.

Также сайт предоставляет возможность студентам и преподавателям работать с электронной библиотекой университета (<http://jold.biblioclub.ru>) и электронно – библиотечными системами, с которыми университет заключил договоры: Универсальной базой данных EastView(<http://ebiblioteka.ru>), Научной электронной библиотекой Elibrary.ru (<http://elibrary.ru>), Электронной библиотекой Издательского дома «Гребенников» (<http://grebennikon.ru>), Электронной библиотечной системой IPRbooks (<http://iprbookshop.ru>), Электронной библиотечной системой books (<http://book.ru>), Электронной библиотекой диссертаций (<http://diss.rsl.ru>).

При стремлении к подготовке высококвалифицированных кадров университет использует систему «Антиплагиат. ВУЗ» (<http://ruc.antiplagiat.ru>) для

проверки уникальности курсовых и дипломных работ студентов и как следствие повышения их качества.

За счет внедрения информационных технологий учебный процесс становится более индивидуализированным и дифференцированным, следовательно, более эффективным. Навыки работы на компьютере, умение искать нужную информацию в сети Internet повышает мотивацию к учебе, ее результативность. Информационные технологии позволяют по-новому организовать взаимодействие преподавателей и студентов. Информационная среда повышает уровень активности студентов, развивает способности альтернативного мышления. Формируется умение разрабатывать стратегию поиска решений как учебных, так и практических задач, прогнозировать результаты своей деятельности. Информатизацию следует считать перспективным направлением для всей системы образования.

О ФОРМИРОВАНИИ УСТОЙЧИВОЙ МОТИВАЦИИ К ЗАНЯТИЯМ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРОЙ СТУДЕНТОВ КРАСНОДАРСКОГО КООПЕРАТИВНОГО ИНСТИТУТА (ФИЛИАЛА РУК)

С.Г. Александров, к.п.н., доцент кафедры гуманитарных дисциплин

Краснодарский кооперативный институт (филиал)

Российского университета кооперации

Современное состояние отечественного вузовского образования, уровень физического, психологического и социального здоровья учащейся молодежи, а также дефицит двигательной активности студентов вузов не физкультурного профиля диктует необходимость поиска путей и механизмов вовлечения их в активные занятия физкультурой и спортом.

Одну из приоритетных ролей в этом процессе играет изучение интересов, мотивов и потребностей студенчества в занятиях физической культурой.

Цель исследования - выявление условий для успешного формирования мотивационно – значимого отношения студентов 1-2 курсов очной формы обучения Краснодарского кооперативного института (филиала Российского университета кооперации) к занятиям по физической культуре.

Формирование интересов, мотивов и потребностей в регулярных занятиях физической культурой – комплексный целенаправленный психолого-педагогический процесс, объединяющий теоретический, методический, практический и контрольный уровни.

Анализ научно-теоретических источников и программно-методической литературы, интервьюирование экспертов в области педагогики спорта, опрос и анкетирование 211 студентов 1-2 курсов экономического факультета и факультета управления вуза позволили выявить основные группы мотивов к занятиям физической культурой студентами вуза.

Рейтинг доминирующих мотивов следующий:

1. коммуникативные;
2. соревновательные;
3. статусные;
4. психолого – педагогические;
5. кинезо-терапевтические;
6. административно – принудительные;
7. оздоровительно-рекреационные;
8. образовательно – развивающие;
9. эстетические.

Результаты социологического обследования студентов подтверждают, что большая их часть с преобладающей «статусной» и «административно – принудительной» мотивацией, не на должном уровне будут осваивать учебный предмет «Физическая культура»; доминирующие у них мотивы к занятиям физическими упражнениями и активной двигательной деятельностью не соответствуют задачам физического воспитания в вузе.

Существует необходимость модернизации программы занятий по физической культуре в вузах данного профиля. Это позволит более дифференцировано и качественно подходить к формированию у студенческой молодежи устойчивой потребности в активных занятиях по данному направлению.

В настоящее время работа в данном направлении уже начата. Обеспечено повышение функциональной и двигательной подготовленности студентов, уровня здоровья и физического развития. Значительно расширен, в рамках учебной программы, арсенал физических упражнений, подвижных игр, состязаний и других элементов, призванных повысить интерес студентов к занятиям. Помимо этого, им предложены 2-часовые занятия три раза в неделю (3 пары) в спортивных кружках и секциях спортивного клуба при вузе по видам спорта: футбол, волейбол, баскетбол, фитнес, атлетическая гимнастика, армрестлинг, настольный теннис. Увеличение времени, отведенного студентам на занятия физическими упражнениями, положительно повлияет на личность студентов в образовательном, воспитательном и оздоровительном аспектах.

Запланировано проведение внутривузовских научно-практических конференций на тему «Формирование физической культуры личности студента», «Педагогические технологии физкультурного воспитания учащейся молодежи», «Олимпийские игры: история и современность», мастер-классы, «круглые столы», обучающие курсы и методические семинары по профессионально-прикладной физической культуре, подготовка инструкторов по спорту из числа студентов. На этих мероприятиях демонстрируются современные популярные методики занятий физическими упражнениями, активно обсуждаются современные подходы и существующие системы формирования личности студенческой молодежи средствами физической культуры.

Таким образом предполагается, что использование в занятиях по физической культуре студентов обозначенных новаций окажет позитивное влияние

на мотивационно-потребностную сферу обучающихся, а в дальнейшем и на показатели их физических качеств, двигательных умений и навыков. Данные воздействия на теоретических и практических занятиях, тренировках в спортивных секциях, научных семинарах и конференциях, мастер-классах и обучающих курсах активизируют у студентов переоценку прежнего мотивационного отношения к занятиям физической культурой. Посредством расширения диапазона знаний о физкультурно-спортивной деятельности, ее ценностного предназначения для личности и общества, а также вызывающих выраженный интерес практических занятий возможно смещение акцентов у студентов с административно – принудительной мотивационной направленностью личности на психолого – педагогическую, кинезо-терапевтическую, оздоровительно-рекреационную, образовательно – развивающую.

ДОРОЖНАЯ КАРТА КАК МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Б.У. Байхожаева, д.т.н., профессор,
начальник отдела мониторинга реализации стратегии
Департамент по развитию и академической политике
Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева,
Республика Казахстан

Высшее образование в Казахстане стремится выйти на мировой уровень. Для этого принята «Государственная программа развития образования на 2011-2020 годы», утвержден Стратегический план Министерства образования и науки Республики Казахстан (РК) на 2011-2015 годы. Основной целью этих программных документов является определение стратегических приоритетов в развитии высшего образования для формирования национальной модели многоуровневого образования, удовлетворяющей потребности общества и интегрированной в мировое образовательное пространство.

Стратегическими приоритетами высшего образования в Республике Казахстан являются обеспечение доступности качественного образования, научное обеспечение ускоренной диверсификации экономики, создание условий для развития молодежи, вовлечения её в социально-экономическое развитие страны. Для достижения указанных целей Государственной программой развития образования РК до 2020 года запланировано решение следующих основных задач:

- обеспечение интеграции в европейскую зону высшего образования;
- обеспечение интеграции образования, науки и производства, создание условий для коммерциализации продуктов интеллектуальной собственности и технологий;
- подготовка высококвалифицированных научных и научно-педагогических кадров;

- создание условий для обучения в течение всей жизни, образования для всех;

- реализация комплекса мер по патриотическому воспитанию и формированию гражданской активности, социальной ответственности и механизма раскрытия потенциала молодежи.

Как известно, качество высшего образования можно рассматривать через три основных аспекта: качество профессорско-преподавательского состава, качество студентов, качество образовательных программ и инфраструктуры вуза. Другими словами, качественными должны быть все функции высшего учебного заведения: преподавание, обучающие технологии, научные исследования, материальная база, методическое обеспечение и др. Важным параметром качественного высшего образования является разработка стратегии развития вуза на долгосрочную перспективу.

Существует широкий спектр целей и задач, включаемых в стратегический план вуза. Различия в структуре стратегических целей можно объяснить различиями в общих подходах к путям развития вуза. Вуз может выбрать экстенсивный путь, когда его основной стратегической целью становится увеличение числа обучающихся. Интенсивный путь развития вуза предполагает высокое качество преподавания, уникальность научных исследований, инновационную ориентированность обучающихся.

Стратегические планы вузов содержат количественные целевые показатели, которые подразделяются на статистические (число обучающихся, количество научных публикаций в высокорейтинговых цитируемых журналах и др.), показатели, характеризующие результаты образовательной деятельности (доля студентов, окончивших данный вуз, и трудоустроенных по специальности и др.), показатели удовлетворенности студентов и сотрудников (по данным опросов), показатели научной деятельности (доля ППС, участвующего в фундаментальных и прикладных исследованиях, доля НИОКР и др.), показатели интернационализации (количество иностранных студентов, число зарубежных преподавателей и др.), показатели обеспеченности ресурсами (оснащенность лабораторий, обеспеченность компьютерами) и т.д.

Стратегические планы вузов включают и конкретные мероприятия, направленные на достижение поставленных целей и задач.

Одним из механизмов реализации стратегии развития вуза и повышения качества высшего образования является Дорожная карта.

Для начала поясним, что представляет собой дорожная карта. Дорожная карта - это наглядный пошаговый сценарий развития определенного объекта, в данном случае университета. Дорожное картирование увязывает между собой видение, стратегию и план развития объекта и выстраивает «шаги» по принципу «прошлое-настоящее-будущее». Дорожные карты позволяют выбирать оптимальный путь с точки зрения экономической эффективности и минимизации затрат ресурсов.

Дорожные карты включают прогноз развития объекта на долгосрочную перспективу. При этом будущее состояние объекта уже задано, дорожная карта лишь отображает путь его достижения. По сути, это инструмент, позволяющий немедленно вносить какие-либо изменения и уточнять ход развития объекта.

Процесс создания Дорожной карты начинается с исследования и анализа внутренней и внешней среды университета. Анализ среды помогает выявить новые возможности и угрозы.

Реализация Дорожной карты предполагает её периодический контроль и актуализацию. Процесс мониторинга дорожной карты позволяет реализовывать стратегию при изменяющихся условиях (появление новых конкурентов, смена тенденций на рынке, изменений потребностей и т.д.)

Стратегические приоритеты по реализации основных направлений ГПРО заложены в Стратегии развития ЕНУ им. Л.Н.Гумилева до 2020 года: функционирование ЕНУ в соответствии с основными параметрами Болонского процесса, подготовка кадров с высшим и послевузовским образованием для отраслей экономики, в том числе проектов индустриально-инновационного развития страны, обеспечение качества образовательных услуг, создание условий для гражданского становления обучающихся.

Действенным механизмом реализации Государственной программы развития образования РК является разработанная в университете «Дорожная карта: Стратегия развития ЕНУ им. Л.Н.Гумилева -2020».

Дорожная карта Стратегии ЕНУ им. Л.Н.Гумилева основана на принципах создания национального исследовательского университета, деятельность которого основана на тесной интеграции науки и образования, и заключается во взаимосвязи стратегических целей университета с ежедневными задачами по их достижению. Мониторинг реализации Дорожной карты осуществляется через целевые показатели и показатели прямых результатов. Целевыми показателями, к примеру, являются доля выпускников, обучившихся по госзаказу, и трудоустроенных по специальности, от общего числа выпускников, место ЕНУ в мировом рейтинге вузов QS, доля студентов, участвующих в реализации социально-значимых республиканских и университетских проектов и др. К показателям прямых результатов отнесены доля модульных образовательных программ высшего и послевузовского образования, разработанных с учетом Дублинских дескрипторов, от общего числа реализуемых образовательных программ, доля научной компоненты в содержании образовательных программ всех уровней – бакалавриата-магистратуры-докторантуры и др.

По сути, Дорожная карта Стратегии ЕНУ им. Л.Н.Гумилева до 2020 года - это механизм поэтапных действий по реализации стратегических направлений развития университета в соответствии с новыми требованиями к высшему образованию.

Ожидаемыми результатами реализации «Дорожной карты Стратегии ЕНУ им. Л.Н. Гумилева до 2020 года» являются:

- кадровое и научно-инновационное обеспечение экономики нашей страны;
- развитая система фундаментальных и прикладных научных исследований по приоритетным направлениям Государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития РК;
- интеграция в мировое научно-образовательное пространство;
- высокая степень коммерциализации в сфере исследований;
- модернизация и совершенствование материально-технической базы и социально-культурной инфраструктуры вуза;
- высокий уровень профессиональных компетенций выпускников университета;
- эффективное использование современных образовательных технологий;
- высокий спрос на подготовку кадров в университете;
- финансовая устойчивость университета.

Таким образом, результатом успешной реализации Дорожной карты является выполнение целевых показателей Стратегии ЕНУ им. Л.Н. Гумилева до 2020 года, что позволит повысить качество образовательных услуг и конкурентоспособность университета.

ПРИОРИТЕТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА СПЕЦИАЛИСТОВ ПО СТАНДАРТИЗАЦИИ И СЕРТИФИКАЦИИ В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Б.У. Байхожаева, д.т.н., профессор,
начальник отдела мониторинга реализации стратегии
Департамент по развитию и академической политике
Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева,
Республика Казахстан

Новый век поставил перед высшим образованием новые требования. В Государственной программе развития образования Республики Казахстан (РК) на 2011-2020 годы отмечается: «... Большинство работодателей не удовлетворены качеством подготовки специалистов, выпускаемых вузами. Образовательные программы не всегда отвечают ожиданиям работодателей и не соответствуют потребностям экономики». В обществе, где огромное внимание уделяется инновационным процессам, востребован новый тип выпускника вуза, обладающего собственным стилем мышления и оригинальным подходом к решению поставленных задач.

Потребность человека адаптироваться к изменениям в обществе поставил требует перехода от педагогических усилий (знаниевый подход) к педагогическим инновациям (компетентностный подход) при подготовке специалистов.

Современная «Концепция образования Республики Казахстан до 2015 года», основанная на идеях гуманистической педагогики предполагает такую организацию системы образования, которая исходила бы из стремления помочь каждому человеку выявить свои возможности, способности реализоваться как личность, а также адаптироваться в окружающей среде, подготовиться к будущей жизнедеятельности.

Ориентация на приобретение новых знаний и умений, способность к прогнозированию, креативный подход к решению профессиональных задач, умение смотреть на проблему с разных точек зрения, инновационно-ориентированный подход к разработке новых видов продукции и услуг являются определяющими характеристиками для нового поколения специалистов по стандартизации и сертификации в XXI веке. В Казахстане спрос на специалистов в области стандартизации и сертификации вырос в последние годы в связи с тем, что в национальной системе технического регулирования произошло много изменений, связанных с нормативной базой этой деятельности. В частности, это связано с адаптацией отечественного бизнеса к новым нормативным документам. Разработаны новые технические регламенты Таможенного Союза, в который входит и наша страна. Компании (предприятия) вынуждены быстро реагировать на происходящие изменения в законодательстве и нормативной базе по вопросам безопасности и качества продукции.

Разработана и утверждена Концепция Развития систем менеджмента в Республике Казахстан до 2015 года, согласно которой внедрение современных систем менеджмента качества должно решить проблему обеспечения конкурентоспособности отечественной продукции, безопасности отечественной продукции, расширения экспорта казахстанской продукции на зарубежные рынки. Специалисты в области технического регулирования должны оказывать помощь предприятиям в разработке и внедрении современных систем менеджмента, в совершенствовании системы подготовки и аттестации экспертов аудиторов по системам менеджмента, разработке механизмов поощрения достижений в области качества и конкурентоспособности отечественной продукции.

Согласно Государственной программе форсированного индустриально-инновационного развития на 2010-2014 г.г., сфера стандартизации будет развиваться по следующим приоритетным направлениям: развитие фармацевтики, медицинских технологий и техники, повышение экозащитности и энергоэффективности, развитие космических, ядерных, информационных, телекоммуникационных технологий, развитие технологий и техники в строительстве, горнорудной и нефтегазовой отраслях, разви-

тие транспортной отрасли, АПК, органического сельского хозяйства, развитие мероприятий в области охраны труда и др.

Казахстанские ученые провели мониторинг отечественного рынка труда и пришли к выводу, что из всех сфер деятельности, которые будут актуальны для Казахстана в ближайшие 10-15 лет, значительная часть профессий связана с вопросами обеспечения качества продукции и услуг, создания инновационной продукции. В соответствии с этим, данные профессии требуют соответствующего инновационно-ориентированного кадрового потенциала. Эксперты отмечают отсутствие на казахстанском кадровом рынке специалистов, обладающих необходимыми компетенциями в области инновационной (опережающей) стандартизации. Требуется большого внимания вопрос подготовки инженеров по качеству – специалистов широкого профиля, востребованного на пищевых и промышленных предприятиях, предприятиях сферы услуг, в строительных организациях, на предприятиях здравоохранения и др. В обязанности такого специалиста входит обеспечение выполнения заданий по повышению качества выпускаемой продукции, выполняемых работ (услуг), участие в разработке, совершенствовании и внедрении системы управления качеством, создании стандартов и нормативов качественных показателей, а также контроль за их соблюдением. Нужны специалисты, способные проанализировать информацию, полученную на различных этапах производства продукции, способные рассмотреть и проанализировать рекламации и претензии к качеству продукции, изучить причины, вызывающие ухудшение качества продукции, имеющие навыки разработки и внедрения мероприятий по их устранению и др.

Как показал анализ, в процессе подготовки специалистов в области стандартизации и сертификации имеет место недостаточное использование инновационных технологий, обеспечивающих формирование ряда профессиональных компетенций, способствующих формированию и развитию потенциала выпускников.

По мнению М.В. Кларина, в области высшего образования наиболее актуальными инновациями являются следующие:

- переориентация целей высшего образования на получение образования, ориентированного на развитие личности, её способности к инновационной деятельности на основе социального заказа; конструирование учебного процесса как системы, способствующей саморазвитию личности;
- обновление содержания обучения, предполагающее: исключение из программ материала, имеющего только историческое значение или носящего описательный характер; интеграцию знаний, приобретаемых в ходе изучения смежных дисциплин и создающих предпосылки для проблемно-модульного изучения ряда дисциплин; проведение в процессе обучения инновационной и экспериментальной работы;
- перемещение акцента с процесса преподавания на процесс «самосовершенствования» ими знаний на основе увеличения внеаудиторной самостоятель-

ной работы за счет сокращения аудиторной, сведения последней к разумному минимуму. Это позволит студентам высвободить время для научной и изобретательской работы.

Большое значение для формирования необходимых компетенций будущего специалиста, по мнению ученых-педагогов, имеет профессионально-творческая направленность обучения. Обучение студентов основам методологии и опыта НИР и НИОКР должно быть обусловлено не только характером их будущей работы, но и требованиями, предъявляемыми к будущим специалистам в рыночных условиях. К ним можно отнести: высокий уровень умений реализовать свои интеллектуальные возможности, использовать весь свой творческий потенциал для проявления инициативы и предприимчивости; необходимость непрерывного повышения уровня научно-технических знаний; решение задач в условиях жестких механизмов рыночной экономики. В рамках профессиональной деятельности научное и техническое творчество становится эффективным средством сформированности конкурентоспособности будущего специалиста. Вот почему технологии обучения в вузах должны активно использовать методы развития опыта творческой деятельности, например, методы с применением затрудняющих условий, методы группового решения творческих задач, методы коллективного поиска творческих решений и др.

Основными критериями оценки инновационного потенциала современного специалиста в области стандартизации и сертификации являются:

- знания и умения в области инновационной (опережающей) стандартизации;
- инновационное мышление в области стандартизации и сертификации;
- навыки в создании конкурентоспособной продукции и услуги;
- патентоведения;
- навыки проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;
- личностные качества.

Перечисленные критерии требуют использования определенных обучающих технологий и методик.

Так, знания при разработке стандартов на новую продукцию или услугу приобретаются посредством использования в учебном процессе кейс-ситуаций, видеокейсов, деловых игр, ситуационных задач, специальных тестов.

Обучение с помощью кейс-метода способствует формированию компетенций специалиста по стандартизации и сертификации в вопросах анализа проблем, производственных ситуаций, нахождению правильного решения. Приведению его в действие и осуществлении контроля. Особое значение в формировании инновационного потенциала специалистов по стандартизации и сертификации приобретают такие кейсы, как «Разработ-

ка стандарта на инновационную продукцию», «Разработка и постановка инновационной продукции на производство», «Разработка стандарта на испытания и приемку инновационную продукцию», «Разработка показателей качества инновационной продукции» и др.

Умения и навыки в области инновационной стандартизации формируются в процессе использования деловых игр, тренингов, видеотренингов.

Опыт в создании инноваций приобретается в процессе участия в круглых столах в форме дискуссий с привлечением представителей практики и работодателей, разработки соответствующих документов, необходимых в будущей практической деятельности.

Инновационное мышление у специалистов по стандартизации и сертификации формируется в процессе использования мозгового штурма, методов систематизированного поиска, методов направленного поиска. К примеру, применение метода функционально-стоимостного анализа при разборе ситуации с внедрением новых методов испытаний и инновационных технологий.

Важное значение для формирования у будущих специалистов инновационной ориентированности играет участие их в проектах «Лучший инновационный проект», «Лучшая НИРС», участие в конкурсах на грантовое финансирование совместно с преподавателями.

Согласно Стратегическому плану МОН РК на 2011-2015 гг. в настоящее время политика высшего образования определяется необходимостью обеспечения условиями профессиональной подготовки компетентных и конкурентоспособных специалистов для всех отраслей экономики республики, усиления интеллектуального потенциала и практикоориентированной деятельности высшей школы, её интеграции с наукой и производством. Совершенствование подготовки инновационно-ориентированных специалистов в области стандартизации и сертификации будет способствовать решению задачи кадрового обеспечения приоритетных отраслей экономики нашей страны.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНТЕРАКТИВНЫХ МЕТОДОВ В ПРЕПОДАВАНИИ ДИСЦИПЛИНЫ «ЭКОНОМИКА ОТРАСЛИ» В КООПЕРАТИВНОМ ВУЗЕ

Е.Г. Воробьева, к.э.н., доцент кафедры
экономики кооперации и предпринимательства
*Саранский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации*

Одним из важных условий повышения качества образования, эффективности преподавания в кооперативном вузе, является использование в учебном процессе интерактивных методов обучения.

Под интерактивными методами обучения понимаются методы, цель которых – донести необходимые дидактические единицы дисциплины в наиболее интересной, доступной и приближенной к практической деятельности студента - будущего профессионала, форме.

Проблема сегодня заключается в том, что не всегда преподаватели, в кооперативном вузе, в частности, могут и хотят в учебном процессе применять интерактивные методы обучения, до конца еще не осознавая их пользу и эффективность; не желая тратить дополнительное время и силы на их подготовку и проведение. Это может быть связано со многими факторами, в частности, с недостаточностью квалификации преподавателя, его незнанием интерактивных методов и технологий обучения, с его творческой пассивностью, и др. факторами.

Как отчается в Положении об интерактивном обучении в Российском университете кооперации (далее-РУК), утвержденном Приказом РУК от 08.06.2011 г. № 304-од, интерактивные формы и методы обучения могут использоваться и на лекциях и на практических (семинарских) занятиях при обучении на любом уровне подготовки, а также при повышении квалификации. Обязательное для использования в учебном процессе количество интерактивных занятий для каждой дисциплины указывается в Учебном плане в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом и выделяется преподавателем в рабочей программе учебной дисциплины. Интерактивное обучение может проходить в разных формах: в виде: индивидуальной, парной, групповой работы. Используется также проектная работа, деловые игры, работа с информацией из различных источников, моделирование, ситуации, дискуссии.

Экономика отрасли – специальная дисциплина, преподаваемая для студентов специальности 080502.65 «Экономика и управление на предприятии (торговля и общественное питание)», и направления 080100.62 «Экономика». Преподается на 4 курсе очной формы обучения и на 5 курсе заочной формы обучения в соответствии с образовательным стандартом.

Опыт преподавания дисциплины «Экономика отрасли» у студентов экономических специальностей в Саранском кооперативном институте показал, что наиболее эффективной формой преподавания на лекционных занятиях являются: проблемная лекция, лекция с элементами беседы, лекция - презентация, а на семинарских (практических) - деловая игра.

Опыт проведения деловой игры заслуживает особого внимания.

Деловая игра, как бы много о ней не писали и не говорили, остается одним из наиболее действенных способов обучения, и одновременно, наиболее сложным в плане подготовки преподавателя к занятию, так как требует от него: хорошего знания темы, всей дисциплины, внутри- и меж - предметных связей, методики проведения деловой игры, психологии студентов; организационных способностей, активности и опытности, навыков

ведущего, и во много раз большей отдачи, чем на обычном семинарском или практическом занятии.

Лучше выбирать для деловой игры ту тему курса, которая содержит наибольшее количество межпредметных и внутрипредметных связей, тема может быть завершающей изучение всего курса или модуля. В этом случае она является наилучшей формой проверки знаний по дисциплине или модулю, мобилизуя весь накопленный за время изучения преподаваемого курса, потенциал студентов.

Аудиторному этапу деловой игры, который можно назвать «сама деловая игра» - предшествует огромная подготовительная работа преподавателя, направленная на организацию как «самой деловой игры», так и самостоятельной работы студента по подготовке к деловой игре.

Это могут быть заранее заданный перечень вопросов, на которые студенты – будущие «игроки» - должны подыскать ответы, это может быть конспектирование по заданным вопросам или тематике, составление логических схем, таблиц; изучение нормативно-правовых, программных, инструктивных документов, и т.д. В помощь преподавателю выделяется студент с лидерскими качествами, которого желательно, чтобы сама группа выбрала организатором игры, помощником преподавателя - ведущего семинарские занятия, который затем выступит и в роли «ведущего деловой игры». Настрой на игровой, демократический, командно-соревновательный дух должен происходить постепенно, а также задолго до «самой деловой игры» - на первых этапах подготовки к ней: при выборе организатора игры от группы, разбивке на команды, выборе капитанов команд, а также других ролей, предусмотренных деловой игрой.

Рекомендуется (и стало традиционным при проведении деловой игры по дисциплине «Экономика отрасли») предусмотреть участие следующих ролей в деловой игре: в первую очередь, это капитаны команд. Исходя из того, что лучше иметь нечетное количество команд, соответственно, оптимальное число капитанов может быть «три»: три команды и «три капитана».

В каждой команде выбираются, а еще лучше, если участники игры сами изъявляют желание играть ту или иную роль: эксперт, оппонент, представитель от команды в жюри, аналитик, и т.д. Жюри состоит из представителей от каждой команды. Всем подготавливаются бейджики и названия (или номера) команд. Заранее также готовится необходимый раздаточный материал: статистические данные, программный, инструктивный, цифровой материал, таблицы для заполнения, оценочный лист для жюри.

Для деловой игры по дисциплине «Экономика отрасли» хорошо подходит тема «Сценарии развития отрасли». Студенты с интересом разрабатывают и допускают различные варианты развития отрасли. Этому предшествует большая самостоятельная работа студентов, организованная преподавателем. В данном конкретном случае студентам поручается выполнить два конспекта: один на тему «Проблемы и перспективы развития тор-

говли в Российской Федерации» по «Стратегии развития торговли в Российской Федерации на 2011 – 2015 годы и период до 2020 года», утвержденной приказом Минпромторга России от 31 марта 2011 г. № 422 и второй на тему: «Проблемы и перспективы развития торговли в Республике Мордовия» по «Концепции развития торговли в Республике Мордовия на 2012-2017 годы, утвержденной распоряжением Правительства Республики Мордовия от 25.06.2012 г. №371-Р».

В результате качественной подготовке к проведению деловой игры как со стороны студентов, так и преподавателя, процедура игры проходит интересно, творчески, активно и очень познавательно. Вырабатываются навыки совместного принятия решения, коллективной стратегии, цивилизованно вести научный спор, коллективную беседу, умение слушать не только себя, но и других, отстаивать свое мнение.

Как показывает опыт, подготовка к таким занятиям всегда максимальная не только для преподавателя, но и для студентов, как и явка на занятия. Такие занятия студенты не пропускают. Самые как казалось-бы безнадёжные студенты, никак не проявляющие себя на обычных семинарских и лекционных занятиях, презентуют себя неожиданно, раскрываются как личности, показывают хорошую подготовку к деловой игре.

Проводящий занятие в форме деловой игры преподаватель должен понимать, насколько важно, чтобы студенты почувствовали себя «хозяевами» игры, ее полноценными участниками. Чтобы они поняли, как важен их голос, мнение, при решении каждого вопроса, обсуждаемого в процессе деловой игры и проработке общей стратегии.

Наиболее рекомендуемые РУК в соответствии с Положением об интерактивном обучении в РУКе, утвержденного Приказом РУК от 08.06.2011 г. № 304-од, интерактивные методы обучения следующие: обсуждение в группах; творческое задание; публичная презентация проекта; дискуссия; деловая игра; анализ конкретных ситуаций (кейс-метод); интерактивная лекция; разработка проекта; просмотр и обсуждение видеofilмов; тренинг; круглый стол; коллоквиум; «Дерево решений»; «Мозговой штурм». Все они успешно применяются преподавателями кафедры экономики кооперации и предпринимательства в преподавании экономических дисциплин в Саранском кооперативном институте.

Проведенный в процессе исследования анкетный опрос среди студентов 5 курса экономических специальностей показал, что занятия в интерактивной форме проходят интересней, лучше запоминается материал, такие занятия нравятся студентам больше, чем обычные занятия. Однако не по всем дисциплинам и не все преподаватели вуза пока используют интерактивные методы в преподавании.

Необходимо, чтобы интерактивные методы заняли свое достойное место в преподавании всех дисциплин, без исключения и использовались всеми работниками высшей школы, преподающими в кооперативном вузе.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ

Т.Б. Гуськова, аспирант кафедры валютно-кредитных
и финансовых отношений

*Саранский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации*

Результаты анализа современного состояния республиканской системы образования свидетельствуют о том, что при достижении определенных положительных результатов по целому ряду системообразующих направлений, а также, несмотря на демонстрацию внешней целостности, в образовании сохраняются проблемы и противоречия. Уровни системы образования не согласованы между собой, эффективные связи между ними выражены слабо. К общесистемным проблемам развития республиканской системы образования относятся:

- недофинансирование системы образования при недостаточной эффективности бюджетных расходов на образование;
- «старение» кадров в системе образования;
- слабая материально-техническая база образовательных учреждений;
- отсутствие успешной социализации детей с ограниченными возможностями здоровья, детей-инвалидов, детей, оставшихся без попечения родителей, а также детей, находящихся в трудной жизненной ситуации.

«Республиканская целевая программа развития образования в Республике Мордовия на 2011-2015 годы» является одним из приоритетов в деятельности Министерства образования РМ и направлена на решение вышеперечисленных проблем. Целями Программы являются обеспечение доступности качественного образования, соответствующего требованиям социально ориентированного инновационного развития Республики Мордовия, повышение роли образования в социальной консолидации общества.

Задачами Программы являются модернизация образования как института социального развития, развитие системы оценки качества образования и востребованности образовательных услуг. Программа будет реализована в 2011 - 2015 годах в три этапа, при этом на всех этапах будет обеспечена преемственность Программы по отношению к Программе развития образования Республики Мордовия на 2007 - 2010 годы. Программа реализуется за счет средств республиканского бюджета Республики Мордовия и средств местных бюджетов. Общий объем финансовых средств на реализацию Программы составит 2083292,44 тыс. руб., в том числе по источникам финансирования: республиканский бюджет Республики Мордовия - 2068522,67 тыс. руб.

Министерство образования Республики Мордовия является ответственным за подготовку и реализацию Программы, осуществляет управленческие и контрольные функции, в установленном порядке обеспечивает

целевое эффективное использование финансовых средств, выделяемых на реализацию Программы за счет всех источников финансирования. Реализация Программы позволит обеспечить улучшение качества и условий получения образовательных услуг, тем самым повысить доступность качественного образования в соответствии с современными стандартами и требованиями инновационного социально-ориентированного развития Республики Мордовия для всех категорий граждан независимо от места жительства, социального и имущественного статуса, состояния здоровья. При этом будет обеспечено:

- создание и внедрение новых образовательных программ на всех уровнях образования и для различных категорий граждан;
- взаимодействие и интеграция учреждений дополнительного образования детей, общеобразовательных учреждений и детско-юношеских общественных объединений по реализации требований федерального государственного образовательного стандарта;
- создание условий для развития школьной инфраструктуры, обеспечивающей обучение школьников в современных условиях;
- внедрение и эффективное использование в системе образования новых информационных сервисов, систем и технологий обучения, электронных образовательных ресурсов нового поколения для различных категорий граждан;
- внедрение процедур независимой оценки учреждений и процессов системы образования;
- создание ресурсов и программ для талантливой молодежи и одаренных детей;
- предоставление части государственных услуг в области образования в электронном виде.

При выполнении Программы особое внимание будет уделено вопросам повышения экономической эффективности системы образования. Средства, высвобождаемые за счет экономии, можно будет использовать на модернизационные процессы в системе образования. Распространение элементов частно-государственного партнерства обеспечит приток дополнительных инвестиций в систему образования.

При этом будет обеспечено:

- внедрение и поддержка механизмов частно-государственного партнерства, обеспечивающих эффективное расходование бюджетных средств;
- внедрение и поддержка механизмов и моделей хозяйственной самостоятельности учреждений;
- подготовка кадров для экономики по приоритетным направлениям развития науки, техники и технологий.

Программой предусмотрены следующие мероприятия: развитие и поддержка сети учреждений и организаций, работающих с детьми-инвалидами, нуждающимися в обучении на дому; заработная плата учите-

лям, трафик учителям и обучающимся, приобретение, ремонт и обслуживание техники, организационно-методические семинары и повышение квалификации дистанционных учителей, обучение детей-инвалидов и их родителей технологиям дистанционного образования; поддержка на конкурсной основе муниципальных моделей, обеспечивающих успешную социализацию детей, индивидуальных программ развития здоровья школьников в муниципальных районах и городском округе Саранск; разработка модели дополнительного образования, включающего обеспечение занятости обучающихся через формирование государственных (муниципальных) заданий на реализацию досуговых и образовательных программ по месту жительства, организацию трудовой и иной общественно полезной деятельности; оснащение центра дистанционного обучения детей-инвалидов.

Программа направлена на реализацию мероприятий по пропаганде и внедрению различных форм семейного устройства детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, в том числе на: проведение республиканских мероприятий по популяризации семейного устройства детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей (создание видеороликов, телевизионных репортажей, подготовка и размещение в средствах массовой информации социальной рекламы по вопросам устройства детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, на воспитание в семье); обеспечение жилыми помещениями детей-сирот, детей, оставшихся без попечения родителей, и лиц из их числа; обеспечение функционирования кадетских классов; разработка и внедрение в практику работы образовательных учреждений программ и методик, направленных на законопослушное поведение несовершеннолетних.

В процессе совершенствования учительского корпуса будут созданы: стажировочные площадки для обучения и повышения квалификации педагогических и руководящих работников системы образования в области модернизации муниципальных систем образования, а также для распространения моделей образовательных систем, обеспечивающих современное качество общего образования;

площадки для обучения и повышения квалификации работников системы образования в целях распространения моделей государственно-общественного управления образованием.

Повышение квалификации педагогических и руководящих работников системы образования будет, в том числе, включать повышение квалификации специалистов для реализации федеральных государственных образовательных стандартов общего образования и предполагать внедрение персонифицированных моделей повышения квалификации с развитием системы переподготовки и повышения квалификации учителей информатики общеобразовательных учреждений в соответствии с едиными требованиями. На базе стажировочных площадок запланировано создание центров справочно-методической и технической поддержки общеобразовательных

учреждений по использованию информационных технологий и электронных образовательных ресурсов в учебном процессе.

Министерство образования РМ организует проведение мониторинга хода выполнения и управление реализацией Программы, осуществляет подготовку и направление в Министерство экономики Республики Мордовия годовых отчетов. Эффективность реализации Программы будет обеспечена за счет синергетического эффекта от внедрения новых подходов, методик и технологий на всех уровнях системы образования путем инвестиций в научно-исследовательские проекты и проекты по внедрению данных работ, а также за счет использования принципов программно-целевого подхода и «управления, направленного на результат».

Эффективность Программы определяется на основе системы целевых индикаторов и показателей, позволяющих оценить ход и результативность решения поставленных задач по ключевым направлениям развития образования и определить его влияние на социально-экономическое развитие Республики Мордовия.

СУЩНОСТЬ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ И ПСИХОЛОГО-ДИДАКТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЕЕ КЛАССИФИКАЦИИ

Р.М. Давлетбаева, к.п.н., доцент,
доцент кафедры инженерно-технических дисциплин и сервиса
*Казанский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации*

Образование, в особенности высшее не может оставаться неизменным, так как прогресс науки и техники заставляет специалиста любой области постоянно осваивать новые, порой далекие от сферы его деятельности вопросы. В связи с этим от высшего учебного заведения требуется, чтобы каждый его выпускник владел рациональными методами умственного труда, а именно:

- научился с наименьшими временными затратами разыскивать и усваивать необходимую информацию, систематизировать и классифицировать факты, теории, концепции, разбираться в сложных дискуссионных вопросах;
- вести дискуссию, четко формулировать свою точку зрения и убедительно аргументировать ее, искать в научном споре истину;
- разбираться в производственных ситуациях и творчески разрешать возникающие вопросы на основе самостоятельно приобретенных знаний.

К наиболее эффективным средствам развития познавательной активности студентов и формирования у них самостоятельности в процессе обучения в вузе относится самостоятельная работа – один из главных резервов повышения качества обучения и подготовки специалистов.

По данным высшей школы проблема самостоятельной работы изучается в следующих направлениях:

- исследование форм и методов активизации самостоятельной работы студентов;
- анализ объема и структуры внеаудиторной самостоятельной работы студентов за период теоретического обучения в вузе;
- исследование и разработка способов управления, планирования и организации внеаудиторной самостоятельной работы в бюджете времени студентов;
- рассмотрение физиологических и гигиенических основ научной организации самостоятельной работы студентов;
- создание методики формирования у студентов культуры умственного труда;
- разработка методики привития студентам навыков работы со специальной литературой.

Организация самостоятельной работы студентов на аудиторных и внеаудиторных занятиях часто имеют целью произвольное запоминание усваиваемых понятий и применение их для закрепления соответствующих навыков практического характера.

Трактовка основных понятий курса, систематизация, обобщение и определение путей выделения познавательной задачи, осознание ее структуры и элементов, которыми необходимо оперировать в процессе самостоятельной работы, не становятся предметом поисково-познавательной деятельности обучающегося, так как конкретные виды заданий, самостоятельно выполняемые студентами, составляются с учетом предметной стороны, но без соотнесения ее с процессуальной стороной деятельности. В результате интерес студента к выполнению подобного рода работ постепенно падает.

Самостоятельная работа, практикуемая в вузе, предполагает поэтапное усвоение материала, его закрепление, применение, повторение и т.д. Фактически единый и неделимый процесс индивидуального учебного познания искусственно расчленяется, что тормозит развитие мышления студента или не позволяет приобрести такие знания, которые способствовали бы его развитию. В процессе такой деятельности по существу не происходит накопления опыта творческого их применения.

Эффективность самостоятельной деятельности студента зависит от ее организации, содержания и характера знаний, логики учебного процесса, взаимосвязи наличных и предполагаемых знаний в данном виде самостоятельной работы, результатов ее выполнения и т.д.

Структурными элементами самостоятельной деятельности являются:

- выделение цели деятельности;
- определение предмета деятельности;
- выбор средств деятельности.

Звенья самостоятельной деятельности и ее структурные элементы

взаимообусловлены. В процессе реализации решения студент постоянно соотносит моделируемый результат с условиями и предметом деятельности, благодаря чему отбирает средства деятельности, соответствующие способы выполнения действий и устанавливает последовательность их применения. Цель-следствие, таким образом, превращается в цель-основание, определяющую исполнительную стадию самостоятельной деятельности. Поскольку цель выступает и как следствие, и как основание самостоятельной деятельности, выполняя одновременно функцию управления деятельностью, предметное содержание каждого действия как единицы самостоятельной деятельности актуально осознается обучающимися, становится его непосредственной целью. Цель выполняет по отношению к предметному содержанию регулятивную функцию и способствует дальнейшему самостоятельному продвижению студента в процессе познания, усвоения им новых знаний и опыта деятельности. Однако реализация такой познавательной деятельности студента в процессе обучения предполагает, что любая самостоятельная работа, предлагаемая обучающемуся, включает применение и вновь формирующихся способов выполнения действий, и уже сформированных ранее безотносительно к виду учебного или внеаудиторного занятия, но исходя из нового материала.

Самостоятельная работа как средство организации учебного или научного познания студента выступает в своем двуедином качестве. С одной стороны, она представляет собой учебное задание, т.е. объект деятельности студента, предлагаемый преподавателем или программированным пособием; с другой – форму проявления определенного способа деятельности по выполнению соответствующего учебного задания. Именно способ деятельности приводит человека либо к получению совершенно нового, ранее не известного ему, а порой и обществу, знания, либо к углублению и упорядочению уже имеющихся знаний.

И в том и в другом случае происходит кумуляция знаний и опыта творческого их применения, а следовательно, умственное развитие студента и совершенствование его профессиональной подготовки.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ КОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК СРЕДСТВО УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ОБРАЗОВАНИЯ

С.В. Зыбенко, к.э.н., доцент, доцент кафедры информационных технологий
Российский университет кооперации

Активное и масштабное разворачивание институциональных реформ в образовании в последние годы натолкнулось на ограничения системы, неготовой их воспринять и «переварить». Это усиливает риски имитации деятельности на уровне образовательных учреждений и выше. Прежде все-

го, речь идет о незавершенности трансформации механизмов управления, оценки качества и регулирования содержания образования.

Риски для стабильности системы образования заключаются в том, что содержание и объем социальных обязательств государства в образовании недостаточно конкретизированы. В обществе возникают неадекватные представления о правах в сфере образования, границах платности и бесплатности. Эти мифы перерастают в социальные напряжения.

Опыт реформ последних лет показывает, что проведение преобразований «сверху» не оставляет места для инициатив «снизу». Усиление внешнего контроля и подотчетности приводит к перенапряжению и имитации (в том числе и при реализации федеральных инициатив). Все это может выступать барьером для необходимых изменений.

Чтобы избежать этих рисков, необходимо использовать новые подходы к модернизации образования, среди которых:

- потенциал педагогов образовательных учреждений, их вовлечение в процессы преобразования;
- стимулирование рефлексивности системы, ее способности к самокорректировке;
- расширение возможностей для вариативных решений, обеспечение реальной самостоятельности образовательных организаций.

В условиях сокращения численности населения именно качество человеческого потенциала может позволить России быть конкурентоспособной и адекватно ответить на вызовы постиндустриальной эпохи. Один из ключевых факторов качества человеческого капитала – образование. Сегодняшняя молодежь – это наиболее социально-активная часть российского общества и кадровый потенциал экономики следующих десятилетий. В то же время образование – весьма ценный ресурс для самого человека, его самореализации.

Для обеспечения качественного образования, его равной доступности для всех граждан необходима институциональная перестройка системы образования на основе эффективного взаимодействия образования с рынком труда, в частности:

- внедрение моделей непрерывного профессионального образования, обеспечивающего каждому человеку возможность формирования индивидуальной образовательной траектории для дальнейшего профессионального, карьерного и личностного роста;
- внедрение новых образовательных технологий и принципов организации учебного процесса, обеспечивающих эффективную реализацию новых моделей и содержания непрерывного образования, в том числе с использованием современных информационных и коммуникационных технологий;
- организация сетевого взаимодействия образовательных учреждений для развития мобильности в сфере образования, совершенствования информационного обмена и распространения эффективных решений.

Задачи повышения и оценки качества разнообразных аспектов деятельности и результатов образования на всех его ступенях являются сегодня одним из самых актуальных. Проблема негибкости и инерционности системы образования требует развитие кадрового потенциала, способного обеспечить современное содержание образовательного процесса и работать, используя современные образовательные технологии.

Многочисленные международные исследования в области качества образования показывают, что качество системы образования напрямую зависит от качества подготовки работающих в этой системе педагогов.

Качество подготовки преподавателей, строгость отбора кадров для преподавательской деятельности и статус педагога - ключевые цели кадровой политики лучших образовательных систем мира.

Содержание и направленность педагогической деятельности сегодня меняется на глазах.

1) Во-первых, расширяется само поле профессиональной педагогической деятельности. Жизнь ставит перед педагогами новые задачи, не снимая привычные, ставшие традиционными. В этом отношении идёт поиск новых форм, способов и форматов работ.

2) Во-вторых, происходит и увеличение типов работ, добавляются новые, ранее известные только по текстам и экспертным обсуждениям.

3) В-третьих, внедрение новых технологий, обеспечивающих учебный процесс, постепенно приводит к снижению удельного веса привычных форм работы, таких как преподавание, «стояние» у доски и т.п.

То есть требования к качеству подготовки современного преподавателя постоянно растут. При этом вопрос непрерывного (а не фрагментарного) образования педагогов в настоящее время становится актуальным как никогда. Профессионализация преподавателя – это специфическая форма трудовой активности человека в течение всего профессионального этапа жизненного пути, отражающая процесс его социализации и профессионального развития.

Серьезные результаты в области качественного преподавания, согласно международным исследованиям, происходят в образовательных учреждениях, использующих информационные коммуникационные технологии (ИКТ) и цифровые образовательные ресурсы (ЦОР) в образовательном процессе.

Под информационными технологиями часто понимается только лишь узкая часть технологий этого класса, сопряженных с компьютерными технологиями обработки и хранения информации, в то время как информационные технологии – это большой спектр технологий, усиливающих, модернизирующих прежде всего интеллектуальные функции человека: синтез, поиск, обработка, отбор информации и т.п. В этом смысле информатизация – это не столько тотальная компьютеризация и проникновение образования в глобальные информационные резервы и сети, сколько изме-

нение способностей человека для участия в информационном обществе и экономике знаний. Так что информатизация образовательного учреждения – это, прежде всего, трудный процесс изменения содержания, методов и организационных форм подготовки студентов на этапе перехода к жизни в условиях информационного общества, обретение информационной культуры и создание институтов ее воспроизводства.

Информационные коммуникационные технологии стали обычной частью жизни. За последние годы произошли существенные изменения в плане использования мультимедиа и Интернет-ресурсов педагогами образовательных учреждений. Если несколько лет назад с удивлением смотрели на тех, кто предлагает использовать цифровые образовательные ресурсы, а самих ресурсов было крайне мало и они были труднодоступны, то сегодня все больше педагогов образовательных учреждений чувствуют себя обязанными «применять ИКТ». И сегодня главное не в том, чтобы использовать ИКТ, а в том, чтобы обеспечить новое качество образования (в том числе, с помощью ИКТ). Нужно менять акценты с процесса на результат, с использования ЦОР в учебном процессе на способность наших выпускников успешно жить и трудиться в информационном обществе.

В настоящее время принято выделять следующие основные направления внедрения компьютерной техники в образовании:

- использование компьютерной техники в качестве средства обучения, совершенствующего процесс преподавания, повышающего его качество и эффективность;
- использование компьютерных технологий в качестве инструментов обучения, познания себя и действительности;
- рассмотрение компьютера и других современных средств информационных технологий в качестве объектов изучения;
- использование средств новых информационных технологий в качестве средства творческого развития обучаемого;
- использование компьютерной техники в качестве средств автоматизации процессов контроля, коррекции, тестирования и психодиагностики;
- организация коммуникаций на основе использования средств информационных технологий с целью передачи и приобретения педагогического опыта, методической и учебной литературы;
- использование средств современных информационных технологий для организации интеллектуального досуга;
- интенсификация и совершенствование управления учебным заведением и учебным процессом на основе использования системы современных информационных технологий.

Глобальные вызовы образованию завтрашнего дня: система образования не успевает обновляться, чтобы отвечать на технологические, культурные и социальные изменения, на новые потребности молодого поколения.

Целями нового этапа развития образования должны стать: обеспечение позитивной социализации и учебной успешности каждого, усиление

вклада образования в инновационное развитие России, ответ на вызовы изменившейся культурной, социальной и технологической среды.

Чтобы решить острые проблемы сегодняшнего образования и ответить на вызовы завтрашнего дня необходимо завершить начатые институциональные преобразования и не запускать новые. В среднесрочной перспективе развития системы образования акцент должен быть перенесен с реформы институтов и укрепления инфраструктуры на достижение нового качества образовательных результатов.

КОММУНИКАТИВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ИНОЯЗЫЧНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

И.В. Лаврова, доцент кафедры гуманитарных дисциплин,
Л.Д. Якименко, ст. преподаватель кафедры гуманитарных дисциплин
*Краснодарский кооперативный институт (филиал)
Российский университет кооперации*

Высокие требования стандартов третьего поколения к качеству профессиональной подготовки будущих специалистов обусловлены сложным динамичным развитием современного мира, требующим обновления языкового образования. В этих условиях возрастает актуальность исследований эффективности методик преподавания языковых дисциплин с позиций «чтение – говорение – текстовая деятельность». Повышается значимость учебной дисциплины «Иностранный язык», важной особенностью которого являются не столько приобретенные знания о самом предмете, сколько формирование способности осуществлять иноязычное и межличностное общение с носителями языка, развитие навыков и умений в разных видах речевой деятельности. На своих занятиях мы стремимся к тщательному и продуманному отбору языкового и речевого материала, достаточного для практического его использования с учетом потребностей современной кооперации.

Очевидно, что чтение является для студентов одним из важнейших источников, позволяющих находиться в курсе последних достижений и ориентироваться в широком потоке информации, ведь чтение – это интерактивный процесс, несущий, по мнению многих исследователей, таких, как Т.М. Дридзе, М.С. Глазман, высокую активность читателя.

В силу такого свойства текста, как диалогичность, он, по мнению Т.М. Дридзе, «включен в сложный коммуникативный механизм, который осуществляет как хранение знания в виде текстов, так и общение людей, создающих это знание». Адресация любого текста, в т.ч. учебного текста, читателю обуславливает активную роль студента в речевой процесс. Обучающийся создает вторичный текст (текст-пересказ, текст-ответ, текст-аннотацию, текст-рецензию, текст-реферат, текст-эссе и т.п.) и тем самым

становится равноправным участником коммуникативного процесса. Коммуникативная функция языка побуждает студента учитывать прагматические, психолингвистические, модальные аспекты речи адресата, а также его стилистические особенности, что находит выражение в характере высказывания и в его речевых особенностях, то есть адресант точно разговаривает с собеседником, в результате чего монологическая по форме речь приобретает признаки диалогичности. В связи с этим очень важна роль преподавателя, актуализирующего мотивации студента к чтению как к коммуникативному виду деятельности на высоком уровне.

Как и любой объект действительности, чтение текста рассматривается в современной науке системно, с различных позиций. При его изучении методика опирается на данные лингвистики, психолингвистики, социальной и возрастной психологии, из чего следует, что чтение текста – это явление речевого характера. Текст создается для реализации цели общения и всегда связан с актом коммуникации между автором и его читателем. Чтение текста – это коммуникативный акт, в котором зафиксирована определенная информация. Понимание текста предполагает идентичность выводов, сделанных читателем и совпадающих с замыслом автора, и коммуникативный акт будет иметь место только тогда, когда понимание будет включать одинаковую интерпретацию содержащихся в тексте единиц значения.

По мнению Е.Ф. Тарасова, понимание текста – это восстановление структуры общения, то есть реального коммуникативного акта, создание экстралингвистического контекста для однозначного понимания текста. Эта задача и возлагается на преподавателя иностранного языка, который должен играть большую роль в процессе коммуникативного обучения чтению, которое обязательно включает экстралингвистические факторы – знание и глубокое понимание описываемого в тексте предмета, его информативного содержания. И.В. Арнольд подчеркивает, что «разные люди, в зависимости от своего жизненного, читательского и социального опыта, могут воспринимать один и тот же текст по-разному. Искусство быть читателем надо развивать».

Преподавателю необходимо для образования у будущих специалистов целостного семантического комплекса постоянно обращаться к опыту, знанию, не содержащемуся непосредственно в тексте, поэтому в процессе коммуникативного чтения он опирается на личностные качества студента, его готовность к восприятию данного текста.

Коммуникативное единство текста – это последовательное развертывание информации по теме с актуальным членением текста, то есть чередованием данного и нового, темы и ремы при развертывании информации, содержащейся в тексте. На наш взгляд, текст, в частности иноязычный, отражает определенную мысль и написан на определенную тему, которая затрагивает основные понятия и предполагает дальнейшее деление его на подтемы разных уровней. Таким образом, преподаватель иностранного языка раскрывает систему предметных отношений посредством системы заданий и упражнений в разных видах чтения и понимания текстов.

Очевидно, что понимание текста в результате чтения – это раскрытие главных связей между предметами и явлениями действительности. Только коммуникация как обмен, деление информации, мыслей, идей, знаний, общим в процессе взаимодействия, является, по мнению Л.С. Выготского [2], причиной и основой формирования новых понятий, а значит, новых знаний и нового сознания субъекта.

Многое зависит от культуры коммуникации, то есть способности читать и понимать автора текста. Главной является возможность обмениваться с ним мыслями, знаниями, информацией и использовать понятое и принятое для решения задач в целях формирования собственного нового знания.

Каждый преподаватель иностранного языка должен понимать, что иноязычная речевая деятельность, в частности, коммуникативное чтение студента, будет более эффективной, если он сможет научить студентов обмениваться мыслями в ходе обсуждения прочитанного. В связи с этим педагогу необходимо относиться с полной ответственностью к проблеме, связанной с полезностью полученной информации. Чем больше информация способствует достижению поставленной цели, тем она ценнее и информативнее для конкретного студента.

Следовательно, будущих специалистов необходимо научить воспринимать свое отношение к явлениям, фактам, событиям, описанным в тексте, и только это даст возможность оценивать текст с точки зрения новизны и актуальности содержащейся в нём информации. Деятельность преподавателя иностранного языка в использовании такой методики обучения чтению может служить средством получения студентом новых знаний, и возникший интерес последнего оказывается мощным стимулом в преодолении смысловых и языковых трудностей при чтении иноязычного текста.

Преподаватель иностранного языка вводит своего студента в проблему, которой будет посвящен последующий иноязычный текст. Ответ на поставленный им вопрос может вообще отсутствовать, если автор формулирует проблему, не делая попыток разрешить ее. В этом случае преподаватель акцентирует необходимость постановки самой проблемы, обозначая целый ряд вопросов, используемых для перечисления имеющихся по этой проблеме мнений, из числа которых он выбирает, как предпочтительную какую-либо точку зрения.

Таким образом, цель коммуникативного обучения чтению – это анализ иноязычного текста, направленный на выделение конкретных ориентиров, необходимых для решения смысловых задач, так как эффективность извлечения информации из текста во многом зависит от того, какими ориентирами располагает текст. При таком подходе преподаватель может прогнозировать вероятные интерпретации прочитанного и формировать у студентов соответствующие стереотипы текстов, на базе которых у них складываются критерии для оценки поступающей информации.

Быстрое и полное понимание иноязычного текста – это умение опираться на определенные параметры текста, главным образом его композиционно-смысловой организации, которая служит ориентиром для извлече-

ния информации. Учитывая важное влияние этого процесса, преподавателю сначала необходимо проанализировать иноязычный текст, чтобы определить специфику и представить его модель, релевантную для системы обучения студентов в умении работать с текстом.

Чтение, как разновидность информационной поисковой, познавательной деятельности, занимает особое место в образовании, обучении, воспитании и развитии человека. Задача максимальной рационализации и интенсификации процесса принятия и обработки информации возлагается на современного преподавателя. Анализ основных характеристик чтения позволяет увидеть, что его можно рассматривать как специфический вид речевой деятельности, как целостный процесс коммуникативной деятельности и, следовательно, этот процесс необходимо включить в коммуникативно-общественную и учебно-познавательную деятельность студента.

Чтение как сложная коммуникативная деятельность позволяет преодолевать пространственные и временные барьеры в деятельности студента. Через общение, осуществляемое путем чтения, он активизирует творческий способ мышления, анализирует, критически перерабатывая информацию, и преобразует появление новых идей. Эффект чтения как коммуникативной деятельности требует не просто быстрой ориентации в теме текста и поиска необходимой информации, но и оценки полноты и новизны, значимости и актуальности информации на основе сравнения с собственным опытом.

Следует отметить и еще одну особенность чтения как коммуникативного процесса, ведь деятельность студента с окончанием процесса работы над текстом не заканчивается, так как это процесс открытый и неисчерпаемый, и роль современного преподавателя – направить деятельность студентов в сторону осознания необходимости обмена мыслями и идеями друг с другом. В связи с этим чтение становится центром коммуникативного акта и понимается как сложная речевая деятельность. В деле формирования навыков и умений чтения как коммуникативной деятельности необходимо отметить важную роль преподавателя, который умеет научить студентов самостоятельно приобретать необходимые знания и умело применять их на практике, критически мыслить, творчески анализировать тексты и выдвигать на основе этого анализа собственные идеи.

Проблема взаимосвязанного обучения чтению и говорению находится сегодня в поле внимания как отечественных, так и зарубежных методистов, преподавателей и учителей иностранного языка и приобретает социально-коммуникативное значение как новый подход к овладению иностранным языком. «Психологическую основу умения читать и говорить составляет сочетание представлений в том особом акте мышления, который имеет целью сообщение другим людям состоявшегося в мышлении сочетания представлений. Следовательно, коммуникацию как акт в данном понимании характеризуют три момента:

1) это акт мышления, простейшая единица мышления;

2) коммуникация состоит из двух представлений, простых или сложных;

3) это связь двух представлений – предикативная и причинная, генетическая.

Таким образом, мы приходим к выводу, что коммуникация – «психолингвистический акт», который предшествует внутренней речи. Одним из перспективных путей повышения эффективности взаимосвязанного обучения чтению и говорению на иностранном языке является применение концепции управления усвоением. Для максимальной эффективности обучения иностранному языку необходимо дополнение двух условий:

1) осуществление обучения чтению и говорению на обобщенной и полной системе ориентиров;

2) проведение поэтапной отработки действий.

Из первого условия вытекает необходимость создания модели объекта обучения, что обычно понимают как необходимость создания корректной модели изучаемого языка, или модели тех языковых явлений, которые отличают изучаемый язык от родного. Отсюда и предъявляются требования к разработке инновационных методик обучения иностранным языкам, в частности, методики взаимосвязанного обучения чтению и говорению.

На наш взгляд, для создания методики взаимосвязанного обучения чтению и говорению необходим учет не только лингвистических, но и психологических и психолингвистических характеристик, а также динамики речевого процесса, его специфической деятельности и анализа речевого механизма. Как показывает опыт работы со студентами, без этого невозможно построение учебного процесса на основе концепции управления усвоением.

Подводя итог вышеизложенному, отметим, что при коммуникативном обучении чтению текст должен стать основой для коммуникации. Именно коммуникативное чтение позволяет провести обмен мыслями в связи с прочитанным текстом, а содержащийся в тексте иноязычный материал вызывает большую встречную активность обучающихся, в результате которой происходит овладение языком как средством общения.

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДИСТАНЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ ИЗУЧЕНИИ ТЕХНИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН

Е.В. Калашник, к.т.н., доцент кафедры экспертизы и таможенного дела,

Л.В. Полищук, к.т.н., доцент, доцент кафедры
экспертизы и таможенного дела

Высшее учебное заведение Укоопсоюза

«Полтавский университет экономики и торговли», Украина

В современном мире информационные технологии развиваются динамично, так же динамично должно происходить внедрение их в учебный

процесс. Необходимо определиться, при каких условиях использование этих методов, средств и дистанционных технологий будет наиболее эффективным. К современным информационно–коммуникационным технологиям обучения относятся Интернет–технологии, мультимедийные программные средства, офисное и специализированное программное обеспечение, электронные пособия и учебники, системы дистанционного обучения (системы компьютерного сопровождения обучения).

Исходя из мирового опыта внедрения и использования дистанционных технологий, преподаватели Высшего учебного заведения Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли» убеждены, что создание информационной среды (компьютерные информационные источники, электронные библиотеки, видео- и аудиотеки, книги, учебные пособия, методические разработки) дает возможность эффективного обучения студентов. Систему такой информационной среды создают как студент, так и преподаватель, взаимодействие которых происходит с помощью современных телекоммуникационных средств. Такая учебная среда предоставляет уникальные возможности студентам для получения современных знаний, как самостоятельно, так и под руководством преподавателя. Кроме этого, студент не привязан к жесткому расписанию, так как может сам выбирать время обучения, а также определять его интенсивность и продолжительность. И при этом эффективность дистанционного обучения достигается путем наиболее полного и точного согласования требований и возможностей студента.

В Высшем учебном заведении Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли» в 2012 году преподавателями кафедры экспертизы и таможенного дела был разработан дистанционный курс «Материаловедение и основы технологии производства товаров» на платформе Moodle.

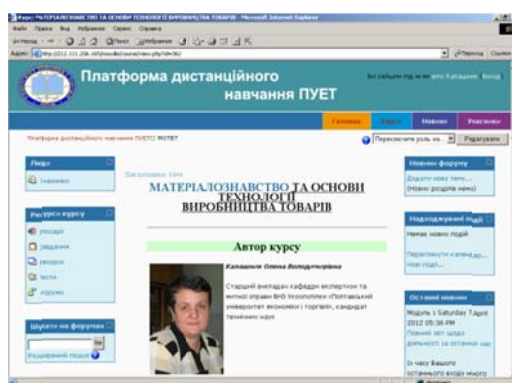


Рисунок 1 - Фрагмент главной страницы дистанционного курса

Содержание модуля дисциплины «Материаловедение и основы технологии производства товаров» в платформе Moodle включает следующие элементы: теоретический учебный материал с обязательными учебными

ресурсами, перечень лабораторных работ в виде отдельных ресурсов, задания для самостоятельных работ и т.п.

Теоретический учебный материал с обязательными учебными ресурсами включает структурированные электронные материалы, содержание которых отражает логику обучения и предоставляет студенту теоретические сведения из модуля в полном объеме; мультимедийные презентации лекций; дополнительные электронные учебные материалы: электронные конспекты лекций, аудио- и видеоматериалы; справочные и нормативные документы (рис. 2).

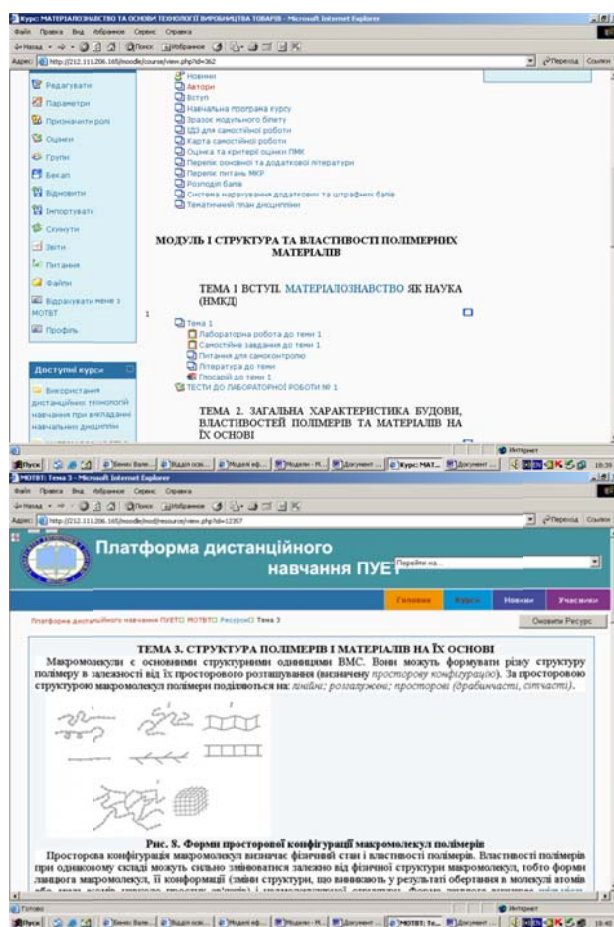


Рисунок 2 - Фрагмент раздела теоретического учебного материала дистанционного курса «Материаловедение и основы технологии производства товаров»

В материалах курса обязательно подается перечень лабораторных работ в виде отдельных ресурсов. К каждой работе нужно сформулировать цели и задачи, которые обеспечивают формирование умений и навыков, необходимых для усвоения темы, предоставить методические рекомендации по их выполнению, форму представления результатов проделанной работы, критерии оценки каждой работы, список индивидуальных заданий.

Результаты выполнения лабораторных работ студенты присылают преподавателю в электронной форме. После проверки и оценивания выполненных заданий, преподаватель выставляет баллы в электронный журнал.

Значительная часть учебных часов на изучение дисциплины отводится на самостоятельную проработку. В материалах электронного учебного курса размещаются дополнительные теоретические материалы, задания для самостоятельного выполнения и методические материалы, которые обеспечат их качественное выполнение студентами. Результаты выполнения заданий студенты отправляют преподавателю в электронной форме. Оценивание самостоятельной работы также отражается в электронном журнале.

Кроме этого, платформа Moodle позволяет создавать тестовые задания 10 различных типов. Каждый модуль содержит тесты для самоконтроля.

Во время разработки и реализации дистанционного учебного курса «Материаловедение и основы технологий производства товаров» возникли проблемы для воплощения его практической составляющей. Формирование умений и навыков для идентификации материалов различного состава и происхождения, определение способа их производства, выполнение исследований, которые являются важными задачами в товароведной, экспертной, контрольной деятельности и таможенном деле, сопровождается познавательный процесс через чувственное познание. Оно формируется с помощью органов чувств и связано непосредственно с выполнением определенных заданий в лабораторных условиях.

Достаточно привести пример с усвоением характеристик свойств туше текстильного материала, которые познаются и усваиваются благодаря ощущению тактильного аппарата человека. Только сформированное и познание ощущение путём прикосновения дает возможность отличать материал: мягкий - твердый; гибкий – жесткий; пластичный – упругий; рыхлый – наполненный; вялый – плотный. То же касается и структуры материала и его характеристик (фактура, текстура, мерца). Без созерцательного восприятия и анализа натуральных образцов материалов невозможно сформировать специфические навыки распознавания и отнесения к соответствующему типу, классу, группе, подгруппе материала. Таких примеров можно привести множество.

По нашему мнению, важно определить общий перечень лабораторных работ, которые являются обязательными для подготовки специалиста по своему направлению. Из этого перечня целесообразно выделить лабораторные работы, для выполнения которых необходимо специальное лабораторное оборудование и реальные натуральные образцы, и рекомендовать студентам их выполнить до начала зачета или экзамена. Остальные лабораторно-практические занятия могут быть виртуальными, дистанционными в вопросах классификации материалов, технологии их производства,

анализа нормативных документов и других. То есть, важно разумно сочетать непосредственное выполнение лабораторных работ на реальном оборудовании с натуральными образцами в аудитории с имитацией технологического процесса и виртуальными моделями отдельных учебных задач, где можно применять такие формы практических задач как тренажеры, эмуляторы, дискуссии, деловые игры.

При этом необходимо отметить, что разработка качественных дистанционных курсов обучения невозможна без привлечения профессиональных программистов, особенно при разработке проблемных задач, возможного упрощения или усложнения учебной задачи в процессе обучения, разработки программ регистрации достижений и неудач студента.

Таким образом, организация дистанционного обучения требует создания оптимального лабораторного практикума по курсу «Материаловедение и основы технологий производства товаров», без которого глубина усвоения материала, способность его применения на практике не могут быть признаны удовлетворительными.

НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ КАЧЕСТВА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ: РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ ОБЗОР ОБЩЕМИРОВЫХ ПОДХОДОВ

Е.Ю. Корнева, к.т.н., начальник отдела менеджмента качества,
Г.Ю. Мясникова, главный специалист отдела менеджмента качества
Российский университет кооперации

На современном этапе качество образования рассматривается как комплексный показатель, учитывающий индивидуальный подход к проблеме становления личности, условия и результаты учебно-воспитательного процесса. Основным критерием эффективности деятельности образовательного учреждения становится соответствие реально достигаемых результатов нормативным требованиям, социальным и личностным ожиданиям. В то же время для профессионального образования все более значимой становится ориентация на запросы работодателя. Оценка качества образования в этом случае представляет не самостоятельный интерес, а рассматривается как ключ к решению назревших практических проблем в экономике страны, а также в каждом отдельном образовательном учреждении.

На международном и отечественном уровне очередная волна внимания к данной проблеме обусловлена в первую очередь тем, что, согласно положениям Болонской декларации, европейские страны связывают взаимное признание документов об образовании с наличием систем независимой оценки его качества¹.

¹ Болонский процесс: проблемы и перспективы / под ред. М.М. Лебедевой. – Москва: Оргсервис-2000, 2006.

После присоединения России в 2003 г. к Болонским соглашениям, система отечественного образования, как и образовательные системы других стран, претерпела значительные изменения. Существенному пересмотру подвергается структура и содержание образования, формируется независимая система оценки качества образования в целом¹.

В концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года в разделе «Развитие образования» сформулирована стратегическая цель государственной политики в области образования как повышение доступности качественного образования, соответствующего требованиям инновационного развития экономики, современным потребностям общества и каждого гражданина².

В статье Председателя Совета Центросоюза РФ Е.Н.Кузнецова, посвященной столетнему юбилею Российского университета кооперации, в качестве одного из ведущих направлений деятельности университета называется «непрерывное совершенствование системы менеджмента качества...», посредством которой обеспечивается устойчивое развитие университета как лидера кооперативного образования в условиях повышенной конкуренции на рынке высшего профессионального образования, и соответствие его образовательных услуг современным международным требованиям³.

Качество высшего образования причисляется к числу наиболее актуальных проблем, которой очень активно занимаются в развитых странах более двух десятков лет. Создание эффективной системы управления качеством образования, как общий стратегический приоритет, предполагает активное взаимодействие субъектов образовательной политики всех уровней. Решение данной проблемы на мировом уровне координируют ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития)⁴ и ЮНЕСКО (Организация Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры)⁵.

На организованной ЮНЕСКО в 1998 г. Всемирной конференции по высшему образованию была принята «Всемирная декларация о высшем образовании для XXI века», где, в частности, было заявлено: «Качество в сфере высшего образования является многомерной концепцией, которая должна охватывать все его функции и виды деятельности: учебные и академические программы; научные исследования и стипендии; укомплектование кадрами; учащиеся; здания; материально-техническую базу; оборудование; работу на благо общества и академическую среду. Важнейшее

¹ Федеральный закон Российской Федерации "Об образовании в Российской Федерации" N 273-ФЗ от 29.12.2012.

² Государственная программа Российской Федерации "Развитие образования" на 2013 - 2020 годы. Утверждена распоряжением Председателя Правительства Российской Федерации от 15 мая 2013 г. № 792-р. – С.688.

³ Кузнецов Е.Н. К столетнему юбилею // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики, № 5, 2012, с. 3.

⁴ Организация экономического сотрудничества и развития http://oecd.ru/oecd_i.html.

⁵ Организация Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры <http://www.unesco.org/new/ru/education/>.

значение для повышения качества имеет внутренняя самооценка наряду с внешней оценкой силами независимых специализированных международных экспертов, по возможности с соблюдением гласности. Следует учредить независимые национальные инстанции и определить сравнительные нормы качества, пользующиеся международным признанием. Должное внимание следует уделять конкретным институциональным, национальным и региональным условиям с тем, чтобы учитывать многообразие и избегать унификации».

Качество жизни и качество образования декларировались и ранее как главные ориентиры глобальной политики ЮНЕСКО и ООН. Так, в программном документе ЮНЕСКО «Реформа и развитие высшего образования» (1995 г.) качество образования определяется как важнейший девиз деятельности ООН в области образования. Из 151 содержащегося в программном документе положения непосредственно качеству образования посвящены 18. В документе отмечается, что «деятельность в области высшего образования и условиях происходящих в мире изменений должна осуществляться под тремя девизами, которые определяют ее роль и функции на местном, национальном и международном уровнях: соответствие требованиям современности, качество и интернационализация»¹.

Новый уровень интернационализации высшего образования обнаруживает новые проблемы, связанные, в том числе, с ограниченной правовой компетенцией национальных аккредитационных систем, а также с отсутствием единой международной системы информации о качестве предоставляемых образовательных услуг. Решение о разработке «Совместных ЮНЕСКО/ОЭСР принципов по обеспечению качества трансграничного высшего образования» («Совместные принципы» (Joint Guidelines), было принято в ходе 32-й сессии Генеральной конференции ЮНЕСКО и встречи правления Центра исследований и инноваций в образовании ОЭСР, прошедших в октябре 2003 г.²

Основными целями разработки Совместных принципов являлись:

- Защита преподавателей и студентов от рисков получения низкогокачественного образования и квалификаций, не признаваемых на широком международном уровне, а также от рисков получения недостоверной информации о предоставляемых образовательных услугах.
- Повышение сопоставимости и конвертируемости присваиваемых степеней и квалификаций, обеспечивающих их международное признание.
- Повышение прозрачности, связанности, открытости процедур признания квалификаций и распознавания дипломов, в максимальной степени облегчающих академическую мобильность.

¹ Сенашенко В., Ткач Г. Болонский процесс и качество образования//ALMA MATER Вестник высшей школы. 2003 №8. С.8.

² Информационно-справочный портал поддержки систем управления качеством <http://www.quality.edu.ru/quality/sk/req/262/>.

– Усиление международного сотрудничества национальных агентств, участвующих в разработке образовательных стандартов, аккредитации и сертификации образовательных учреждений и услуг.

Правительственным органам рекомендовалось:

– совместно разрабатывать нормы аккредитации и лицензирования деятельности зарубежных вузов с учетом требований как экспортера, так и импортера образовательных услуг;

– координировать деятельность специализированных агентств, обеспечивая ее эффективность не только в национальном, но и в международном масштабе;

– создавать национальные информационные центры, деятельность которых направлена на уточнение и распространение информации, касающейся работы вузов и качества преподавания в них.

Среди выработанных рекомендаций специализированным органам, ответственным за обеспечение качества образования, можно выделить следующие: всемерно способствовать сближению стандартов оценки качества и выработке общего методологического консенсуса в отношении процедур такой оценки.

Усилия ЮНЕСКО направлены на обеспечение соответствия образования реальным потребностям как отдельных людей, так и общества в целом. Так, всеобъемлющая цель, установленная в Среднесрочной стратегии ЮНЕСКО на 2008-2013 гг.: обеспечение качественного образования для всех и обучения на протяжении всей жизни.

В документе выделены следующие главные направления деятельности:

- от младшего возраста к взрослой жизни: создание эффективных систем образования;

- содействие правительствам в вопросах планирования и управления в сфере образования;

- координация международных усилий в области образования и отслеживание тенденций.

Основы действующей стратегии ЮНЕСКО по вопросам образования (вплоть до 2015 г.) заложены на Всемирном форуме по образованию в Дакаре (Сенегал) в апреле 2000 г., принявшем документ «Дакарские рамки действий. Образование для всех: выполнение наших общих обязательств», в котором государства подтвердили намерение добиться реализации стратегии «Образования для всех» к 2015 г. и заявили о своей приверженности достижению следующей цели: повышение качества образования во всех его аспектах и обеспечение хорошей успеваемости для всех с тем, чтобы каждый мог достичь признанных и поддающихся оценке результатов обучения, особенно в отношении грамотности и важнейших жизненных навыков.

Ежегодно ЮНЕСКО публикует Всемирный доклад по мониторингу ОДВ (образование для всех), в котором отражается состояние дел по достижению странами одной из Дакарских целей. «Всемирный доклад по об-

разованию», публикуемый на русском языке, предоставляет в распоряжение правительственных ведомств России, вузов, неправительственных организаций и исследователей в области образования надежную информацию и статистические данные, необходимые для формирования национальной стратегии и политики в этой сфере.

На Всемирной конференции по высшему образованию «Новая динамика развития высшего образования и исследований в целях социальных изменений и развития», прошедшей в Париже, 5-8 июля 2009 года, в частности было отмечено: «Обеспечение качества является важнейшей функцией современной системы высшего образования и должно охватывать всех заинтересованных участников. Качество образования требует как создания систем его контроля и разработки методологии оценки, так и содействия развитию культуры обеспечения качества внутри учреждений. В рамках всего сектора высшего образования необходимо создавать механизмы регулирования и обеспечения качества, которые содействовали бы расширению доступа и создавали условия для завершения обучения. Критерии качества должны отражать общие цели высшего образования, в частности обучение студентов навыкам критического и независимого мышления и способности обучаться на протяжении всей жизни. Они должны содействовать инновациям и разнообразию. Обеспечение качества высшего образования требует признания важности привлечения к работе квалифицированных, талантливых и любящих свое дело преподавателей и исследователей и удержания их на работе»¹.

Принятые документы встреч на международном уровне, указанные авторами выше, послужили основой развития представлений о гарантиях качества высшего образования в странах-участниках как совокупности условий, которые образовательная организация обеспечивает слушателям программы для достижения ими предполагаемых результатов обучения. Так, общеевропейское представление о гарантиях качества высшего образования прошло ряд этапов:

- Пилотный проект Европейского союза по обеспечению качества высшего образования (1994-1995 г.);
- Рекомендации о Европейском сотрудничестве в обеспечении качества высшего образования (98/561/ЕС);
- Сорбонская декларация от 25 мая 1998 г. – 4 страны;
- Болонская декларация 19 июня 1999 г. – 29 стран и создание в 2000 г. Европейской сети гарантий качества в высшем образовании – European Network for Quality Assurance in Higher Education (сокращенно ENQA);
- Саламанкская декларация (Саламанка, Испания), 29-30 марта 2001 г.;

¹ Всемирная конференция по высшему образованию: новая динамика высшего образования и научных исследований для изменения и развития общества (ЮНЕСКО, Париж, 5-8 июля 2009 года) Коммюнике (8 июля 2009 года) - С.6. п.21.

- Коммюнике министров, отвечающих за высшее образование в странах-участницах Болонского процесса,
- Берлинская декларация, принятая 19 сентября 2003 года – 40 стран (в т.ч. Россия) и разработка документа "Стандарты и Директивы для гарантии качества Высшего образования в Европейском регионе";
- Бергенское коммюнике (сентябрь 2005 г.) – 45 стран (присоединились Азербайджан, Армения, Грузия, Молдова, Украина);
- Лондонское коммюнике (май 2007 г.) – 46 стран (присоединилась Черногория);
- Лёвенское коммюнике (Левен - Левьен-ла-Ньев (Бельгия)) 28-29 апреля 2009 г.;
- Будапештско-Венская декларация (Будапешт-Вена 12 марта 2010 г.) – 47 стран (присоединился Казахстан);
- Бухарест (Румыния) – 26-27 апреля 2012 г.

Следующая встреча состоится в 2015 г. в Армении, другие встречи намечены на 2018 г. и 2020 г.

Анализ принятых решений перечисленных документов, их влияния на развитие подходов к обеспечению и оценке качества образования авторами проведен и представлен в других публикациях.

Таким образом, в мире сложилось и развивается представление о гарантиях качества высшего образования. Первоочередная роль в их обеспечении отведена самим вузам и внутривузовским системам качества, осуществляющим самооценку своей образовательной деятельности. В последующем, экспертиза качества образовательной деятельности вуза должна осуществляться в виде внешней оценки со стороны государственных и независимых национальных и международных организаций с опорой на признанные международным сообществом стандарты, процедуры и рекомендации в области качества. Причём соответствие стандартам ни коей мере не исключает национальной самобытности высшего образования каждой отдельной страны, участвующей в общепринятом процессе обеспечения гарантии качества высшего образования.

ОБЗОР ЕВРОПЕЙСКИХ ПОДХОДОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГАРАНТИЙ КАЧЕСТВА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Е.Ю. Корнева, к.т.н., начальник отдела менеджмента качества,
Г.Ю. Мясникова, главный специалист отдела менеджмента качества
Российский университет кооперации

Проблема качества образования – ее “европейский” региональный аспект решения – имеет более чем двадцатилетнюю историю, постановка этой проблемы и основные этапы ее разработки хронологически совпадают с основными этапами интеграции западноевропейских стран.

Так, до 1980-х гг. в европейских странах проблема качества образования признавалась, но не находила формализованного решения. Первыми европейскими странами, инициировавшими процессы по обеспечению качества в высшем образовании, были Великобритания, Франция и Нидерланды. Они начали проводить формальную оценку качества примерно в 1985 г.

В 1991 г. Комиссия Европейского сообщества опубликовала Меморандум о высшем образовании, в котором в развернутой форме была определена его роль в подготовке будущих граждан Европы, укреплении идеи общеевропейского гражданства, создании Европейского союза. Уже тогда были сформулированы приоритеты развития и преобразований высшей школы европейских стран, созвучные положениям Сорбонской и Болонской деклараций.

Своеобразным стимулом для распространения систем обеспечения качества в Европе оказался Пилотный проект Европейского союза по обеспечению качества высшего образования (1994–1995), следствием которого стало принятие в 1998 г. Советом министров по образованию Евро-союза Рекомендаций о Европейском сотрудничестве в обеспечении качества высшего образования (98/561/ЕС). Эти Рекомендации призывали государства-члены ЕС создавать системы обеспечения качества, а агентства-посредники – сотрудничать и обмениваться опытом.

Сорбонская декларация о гармонизации архитектуры европейской системы ВПО от 25 мая 1998 г. подчеркнула центральную роль университетов в развитии европейских культурных ценностей. Через год после опубликования Сорбонской декларации, 19 июня 1999 г., министры, отвечающие за высшее образование в 29 странах Европы, подписали Болонскую декларацию, в которой сформулирован ряд важнейших общих целей, достижение которых позволило бы создать в течение последующих 10 лет единое и взаимосвязанное Европейское пространство высшего образования.

В дальнейшем межправительственные встречи проходили в Праге (2001), Берлине (2003), Бергене (2005), Лондоне (2007), Левене (2009), Будапеште–Вене (2010), Бухаресте (2012). В настоящее время Болонский процесс объединяет 47 стран. Россия присоединилась к Болонскому процессу в сентябре 2003 г. на берлинской встрече министров образования европейских стран.

Одним из семи ключевых положений Болонской декларации является внедрение внутривузовских систем контроля качества образования и привлечение к внешней независимой оценке деятельности вузов всех заинтересованных сторон: представителей академического сообщества, государства, студентов и работодателей.

Одна из ключевых целей Болонского процесса – интегрировать все европейские стандарты качества в высшем образовании, создать систему общеевропейского сотрудничества в области обеспечения гарантий качества образования как совокупности условий, которые образовательная организация обеспечивает слушателям программы для достижения ими

предполагаемых результатов обучения. Для этих целей в 2000 г. странами-участниками Болонского соглашения была создана Европейская сеть гарантий качества в высшем образовании – European Network for Quality Assurance in Higher Education (сокращенно ENQA). В марте 2000 г. Генеральная Ассамблея ENQA приняла нормативные акты и план действий и с этого момента стала основной организацией в Европе, координирующей работу по обеспечению качества и гарантий качества высшего образования в рамках Болонского процесса. В настоящее время ENQA включает в себя 45 агентств-членов и 36 аффилированных организаций.

Следует обратить внимание, что именно в рамках Болонского процесса появились новые смыслы понятия качества образования: в рамках мероприятий и встреч Болонского процесса оно не только уточняется, но и существенно дополняется, актуализируется, трансформируется, обогащается новым содержанием. Об этом свидетельствует встреча представителей более 300 европейских вузов и их основных представительских организаций на Конференции в Саламанке 29-30 марта 2001 г. (Саламанка, Испания, Саламанкская Конвенция), на которой проблема качества образования и его оценки стала центральной в повестке дня.

Действительно, оценка качества должна учитывать цели и миссию вузов и программ, соблюдение баланса между новшествами и традициями, академическими преимуществами и социально-экономической необходимостью, связностью программ и свободой выбора учащихся. Она охватывает сферы преподавания и научных исследований так же, как управление и администрирование, восприимчивость к потребностям учащихся и обеспечение внеучебных услуг. В принятой по итогам встречи Конвенции качеству отведена ключевая роль в ряду фундаментальных академических ценностей, без которых невозможно создание Европейского образовательного пространства.

Помимо того, в этой Конвенции вновь было отмечено многомерное всеобъемлющее значение понятия качества и подчеркнуто, что оно не является неизменной категорией для сохранения признания высшей школы и доверия к ней, нуждается в постоянном подтверждении. В Конвенции европейских вузов сформулировано определение качества применительно к современным задачам построения единого образовательного пространства, и в этом контексте качество образования рассматривается как «непременное условие установления доверия, соотносительности, мобильности, сопоставимости и привлекательности в Европейском пространстве высшего образования». В Европе обеспечение качества не может основываться на единственном воззрении по использованию общего набора стандартов. Путь в будущее будет состоять в разработке на европейском уровне механизмов для взаимного принятия результатов обеспечения качества, с «аккредитацией» как одной из возможных форм. Высшие учебные заведения подтверждают свою способность и готовность инициировать и поддержи-

вать прогресс в совместных попытках принимать взаимоприемлемые механизмы для оценки, гарантии и подтверждения качества.

Так, через три года после Сорбонской и два года после подписания Болонской деклараций на конференции 19 мая 2001 года в Праге европейские министры подтвердили намерение стремиться к созданию общеевропейского образовательного пространства к 2010 г. и расширили перечень целей и задач. Была отмечена жизненно важная роль, которую играют системы обеспечения качества в обеспечении стандартов высокого качества и в облегчении сравнимости квалификаций по всей Европе и подчеркнута потребность близкого европейского сотрудничества и доверия в принятии национальных систем обеспечения качества.

Следующим этапом была Берлинская декларация, принятая 19 сентября 2003 г., где представители стран-участниц еще раз подчеркнули, что «качество высшего образования является краеугольным камнем в создании общеевропейского пространства высшего образования» и взяли на себя «обязательство поддерживать дальнейшее развитие систем гарантии качества образования на уровне вуза, национальном и европейском уровне».

В соответствии с решением Берлинской декларации ENQA разработала «Стандарты и Директивы для гарантии качества Высшего образования в Европейском регионе» (ESG). Этот документ является основой для построения систем внутренней и внешней оценки и гарантии качества образования и аккредитации Европейских агентств по оценке качества образования.

Развитие механизмов обеспечения качества перешло на новый этап – этап международной интеграции, объединения специализированных агентств стран одного региона в сети. Для введения предложенной ENQA модели качества предполагалось использовать оценку агентств гарантии качества образования на национальной основе, при этом подразумевалось уважение принимаемых всеми руководящих принципов и критериев. В настоящее время ENQA активно выходит с инициативами на уровень национальных правительств, обсуждает возможность пересмотра законодательства с тем, чтобы помочь агентствам достичь более высокого уровня в работе по обеспечению и совершенствованию качества высшего образования в своих странах. Предполагалось составить единый Европейский регистр агентств гарантии качества образования. Именно поэтому в Бергенском коммюнике (2005 г.) особые надежды возлагались на развитие сетей, объединяющих подобные национальные органы. Принятые Стандарты ESG задают единый европейский формат разработки и внедрения систем внутреннего мониторинга и оценки качества образования учебными заведениями и систем независимой внешней оценки качества образования. Стандарты ESG направлены на то, что рекомендовать учебным заведениям как объективно и обоснованно оценивать фактические результаты обучения, достигнутые учащимися, и, тем самым, гарантировать качество образования, предоставляемого ими, но не на то, как учебным заведениям обеспечить необходимыми ресурсами учебный процесс. Русская версия ESG была

утверждена решением Аккредитационной коллегии Рособрнадзора №3-2007 от 05.04.2007 и была рекомендована к использованию вузами для формирования внутривузовских систем обеспечения качества.

Оглядываясь назад, в период, предшествовавший 1999-2000 годам, можно отметить, как много было достигнуто и сделано благодаря ESG. По мнению президента ENQA Ахима Хопбаха в настоящее время важнейшими характеристиками внешней гарантии качества в ЕНЕА (European Higher Education Area – Европейское пространство высшего образования) являются разнообразие и регулярные изменения: «Трудно переоценить роль ESG в становлении и развитии систем гарантии качества высшего образования в Европе. Прежде всего, они дают представление о европейском понимании сути гарантии качества, которое основано на ряде принципов:

- первостепенная ответственность за качество высшего образования лежит на вузах;

- внутренняя гарантия качества является основой целостной системы гарантии качества. Внешняя гарантия качества должна принимать во внимание результаты внутренней;

- процессы гарантии качества, вне зависимости от их характера и выбранного подхода к реализации, должны служить развивающей функции гарантии качества;

- вовлеченность всех заинтересованных сторон, включая студентов, в процессы гарантии качества;

- независимость агентств внешней гарантии качества в процедурах и принятии решений. Здесь стоит еще раз подчеркнуть, что речь не идет об абсолютной независимости агентств – в рамках законодательных систем, в которых функционируют агентства, сложно быть независимыми от министерств, ректорских ассоциаций и прочих подобных структур».

Состоявшаяся 17–18 мая 2007 г. в Лондоне очередная (пятая по счету, начиная с Болонской) конференция европейских министров, ответственных за высшее образование, приняла Коммюнике под названием «На пути к Европейскому пространству высшего образования: ответы на вызовы глобализованного мира». В отличие от более кратких документов, принимавшихся на предшествующих конференциях, Лондонское коммюнике представляет собой более масштабный документ, в котором подведены предварительные итоги Болонского процесса; намечены приоритетные направления на предстоящий двухлетний период; сформулированы в общей форме основные цели развития высшего образования в Европе.

Кроме того, было отмечено, что «стандарты и руководящие принципы обеспечения качества в реформировании ЕНЕА, принятые в Бергене, стали мощным фактором изменений в обеспечении качества. Все страны приступили к их реализации, а некоторые добились существенного прогресса. В частности, внешнее обеспечение качества сегодня является гораздо более развитым, чем прежде. С 2005 г. степень участия студентов в этом процессе

на всех уровнях возросла, хотя и здесь необходимы улучшения. Поскольку основная ответственность за качество образования лежит на вузах, они должны и далее развивать свои системы обеспечения качества».

Во время встречи министров в Левене/Лувене-ла-Неве (Бельгия), проходившей 28 и 29 апреля 2009 г. был проведен анализ достижений Болонского процесса и определены приоритеты следующего десятилетия на период до 2020 г. Министры особо отметили достижения Болонского процесса за последние десять лет реформы Европейского высшего образования и, в частности, констатировали рост совместимости и сопоставимости Европейских систем образования в связи со структурными изменениями использования ЕКТС (ECTS) (European Credit Transfer System - Европейская система взаимозачетов результатов обучения) и Приложения к диплому. Организационные структуры Болонского процесса были признаны соответствующими поставленным целям, и было решено, что в будущем Болонский процесс возглавит страна, главенствующая в ЕС, и страна, не являющаяся членом ЕС.

Через год министры образования стран ЕС, собрались в Будапеште и Вене (11 и 12 марта 2010 г.). Основной целью этой встречи был запуск Европейского пространства высшего образования, как это и предполагалось Болонской Декларацией 1999 г. Количество стран-участниц Болонского процесса расширилось до 47 с присоединением Казахстана как полноправного члена Болонского процесса.

Министры, ответственные за высшее образование 47 стран-членов ЕНЕА, на последней Бухарестской Конференции (Румыния, 26-27 апреля 2012 г.) решили сосредоточиться на трех основных целях в условиях экономического кризиса: обеспечение качества высшего образования для большего количества студентов, для лучшей подготовки учащихся трудовым навыкам; повышение мобильности студентов.

На Бухарестской Конференции министры приняли новую европейскую стратегию для повышения мобильности в дополнение к предыдущим декларациям и коммюнике, с определенной Левенском / Лувен-ла-Невском Коммюнике целью по развитию мобильности: к 2020 году как минимум 20% всех заканчивающих высшее образование в ЕНЕА должны пройти период обучения или практики за рубежом.

По мнению Питера Уильямса, одного из разработчиков Европейских стандартов и рекомендаций для гарантии качества в высшем образовании, человека, который в течение трех сроков был президентом ENQA, из основных направлений Болонского процесса наиболее успешно на сегодняшний день реализованы следующие:

- практически все страны, подписавшие Болонскую декларацию, приняли двухуровневую структуру обучения;
- в шести странах разработана и сертифицирована структура квалификаций, основанная на Европейской структуре квалификаций;
- по всей Европе широко внедряются Европейские стандарты и рекомендации для гарантии качества высшего образования (стандарты ESG);

– Европейская система перевода и накопления кредитов (ECTS) или ее эквивалент используются во всех странах, хотя имеются обусловленные национальным контекстом различия в ее применении;

– в тридцати европейских странах большинством вузов издается Европейское приложение к диплому;

– создание Европейского реестра агентств гарантии качества (EQAR), в который на данный момент входят 24 агентства.

Приоритетными задачами Болонского процесса, по его словам, на следующее десятилетие выступают более полная реализация проекта под названием «Европейское пространство высшего образования» (важнейшей частью которого являются социальные аспекты: обеспечение равного доступа к высшему образованию, возможность обучения в течение всей жизни); повышение мобильности студентов и сотрудников вузов, совершенствование уровня и качества трудоустройства выпускников вузов; развитие информационных систем для сбора данных.

Во многих странах, вступивших на путь болонских реформ, были приняты новые законы о высшем образовании или существенные поправки к действующим – законодательные инициативы концентрированы вокруг ядра Болонского процесса – повышения качества высшего образования.

Таким образом, Болонский процесс (Болонская декларация) является естественным развитием тенденций интеграции европейского и мирового образования.

Следующая конференция министров образования стран ЕНЕА состоится в Ереване (Армения) в 2015 г., где будет оценен прогресс в достижении определенных приоритетов.

Другим очагом интеграции стала Лиссабонская программа, опирающаяся на инициативы Европейского Союза. Формально компетенция Евросоюза в сфере высшего образования ограничена "мероприятиями по развитию качественного образования через сотрудничество между странами-членами" (ст. 149 Соглашения ЕС). Но в марте 2000 г. в Лиссабоне Европейским советом была поставлена цель создания самой конкурентоспособной и динамично развивающейся в мире экономики, основанной на знаниях. Такая установка требовала широкого ряда мероприятий в области высшего образования, поскольку именно оно является ключевым фактором успешной реализации Лиссабонской программы. Потому Лиссабонская программа рассматривает университеты в качестве важных партнеров, признавая значимость их научной деятельности, передовой опыт в исследованиях и инновациях, наличие ресурсов и конкурентоспособность. Но в результате усиливающегося экономического кризиса Лиссабонская программа в своей первой редакции так и не была реализована.

Немаловажную роль в выполнении Лиссабонской стратегии играет Седьмая рамочная программа (7РП) ЕС по научным исследованиям и технологическому развитию (Seventh Framework Programme of the European Community for Research, Technological Development) на 2007-2013 гг. Такие про-

граммы, реализуемые в ЕС с 1984 г., представляют собой основной финансовый инструмент стимулирования исследований и формирования Европейского научного пространства. Однако стоит отметить, что реализация Лиссабонской программы, несмотря на наблюдающееся в последнее время некоторое улучшение экономической конъюнктуры, продвигается с большим трудом, хотя кое-какие из намеченных целей все же воплощаются в жизнь.

Таким образом, инициативы по созданию единого европейского образовательного пространства (Болонская декларация) и развитию экономики знаний в европейском регионе (Лиссабонская программа) оказались объединены общей проблематикой, в которой заметное место отведено проблеме повышения качества образования.

В том же ключе Болонья и Лиссабона развивается еще одна региональная инициатива – процесс Брюгге – Копенгаген. Одной из целей данного процесса, по замыслу его инициаторов, является участие в мероприятиях Болонского процесса для развития собственной системы обеспечения качества профобразования. Активная деятельность по достижению совместимости Болонского, Лиссабонского процессов и процесса Брюгге - Копенгаген закладывает фундамент для разработок в сфере обеспечения качества, аккредитации и признания квалификаций в Европейском высшем образовании. Как отмечают некоторые европейские эксперты, результаты мероприятий в этой сфере являются сегодня определяющими для совокупного успеха Болонского процесса.

Обобщая сказанное, нужно подчеркнуть, что современные тенденции европейской гарантии качества – сближение подходов, международное участие и сотрудничество, повышение уровня взаимного доверия и признания – не ведут к формированию «унифицированной» европейской системы гарантии качества в высшем образовании. Решение проблемы управления качеством образования сегодня уже не может быть локализовано на каком-то одном из уровней (мировом, национальном или региональном). Региональные инициативы (Болонья, Лиссабон) существуют параллельно с инициативами глобальными (ОЭСР, ЮНЕСКО): не реализация отдельных проектов, не выдвижение частных инициатив, а координация уже запущенных процессов обеспечивает адекватность принимаемых мер общему стратегическому приоритету – качеству образования.

ЭКЗИСТЕНЦИАЛЬНО-ГУМАНИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ВОПРОСУ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ПЕРЕОБУЧЕНИЯ ВЗРОСЛЫХ

Т.В. Королева, к.п.н., профессор кафедры психологии,
педагогике и культурологии

Калининградский филиал Российского университета кооперации

Российский человек внезапно оказался в рыночной экономике, которая потребовала от личности по-иному взаимодействовать с социально-экономической действительностью через овладение новыми способами

жизнедеятельности. По мнению известного отечественного психолога В.С. Мерлина, индивидуальность человека и социальная действительность, в которую он включен или включается – представляют собой нетождественные друг другу системы. Индивидуальность – самостоятельная система, ей присущи собственные закономерности, несводимые к закономерностям тех систем (социальных), с которыми она вступает во взаимодействие.

Российские экономические реформы резко изменили положение личности в сфере труда и обострили проблему женской и молодежной занятости. По данным Центра занятости населения г.Калининграда общее количество безработных женщин преобладает над численностью заявленных женских вакансий: из 2423 безработных зарегистрированных на 1 июля 2012 – 1568 составляют женщины (64,7%). В этой ситуации личность, иногда впервые в жизни, лицом к лицу оказывается перед экзистенциальными проблемами: одиночества, ответственности за свою судьбу, свободой, бессмысленностью и даже конечностью своего собственного существования. Эти проблемы обостряются в связи с тем, что человек, воспринимающий себя частью социума (значимой его частью), оказывается наедине с собой.

Ситуация потери и поисков работы рассматривается нами как сложная экзистенциальная ситуация в жизни человека. Реакция людей на потерю работы во многом схожа с реакцией горя. Для многих потеря работы равносильна утрате смысла жизни. Вместе с тем эта кризисная ситуация, как и любая другая, при определенных условиях из тупиковой и безнадёжной может превратиться в «точку роста». Одним из путей является превращение переживания-эмоции в переживание как деятельность по переосмыслению ситуации (Ф. Василюк).

Вместе с тем, не так много исследований, посвященных изучению изменений, происходящих со взрослым человеком в течение жизни. Причиной этого является то, что психологи лишь недавно признали, что «взрослые тоже растут» (Г. Крайг, 2000). Интерес к проблемам личностного развития во взрослом возрасте занимает одно из центральных мест в работах представителей гуманистической психологии (А. Маслоу, В. Франкл, К. Роджерс, Г. Олпорт), а также новом направлении в отечественной психологии – психологии жизнотворчества (Д.А. Леонтьев).

Эти идеи легли в основу разработки программы профессионального переобучения людей, потерявших работу (проект «Профконсультант. Преподаватель основ экономических знаний», руководители проекта Т.В. Королева, М.В. Курбатова). В рамках проекта проводилось исследование процесса динамики смысловых образований личности в процессе профессионального переобучения (Е.И. Яцута, Т.В. Королева). В данной статье представлены некоторые результаты исследования, которые были опубликованы в сборнике «Личность в современном мире: от стратегии выживания к стратегии жизнотворчества», который был издан небольшим тиражом. Данное исследование не было завершённым по ряду причин, однако,

его идеи, размышления, полученные результаты представляют научный и практический интерес в современных российских условиях.

Экзистенциально-гуманистический подход к вопросу профессионального переобучения взрослых основан:

- экзистенциально-гуманистическом понимании природы человека (А. Маслоу, В. Франкл, К. Роджерс, Г. Олпорт, Р. Мэй, М. Бубер);
- создания психолого-педагогических условий в процессе переобучения для преобразования кризисной экзистенциальной ситуации в жизни человека в «точку роста» (Ф. Василюк);
- обретения смысла в актуальной учебной деятельности и подготовке к будущей профессиональной деятельности;
- рассмотрения сознательного проектирования профессиональной карьеры и профессиональной деятельности как важнейшей составляющей жизнестворчества личности (Д.А. Леонтьев).

В процессе профессионального переобучения взрослых безработных с высшим образованием уделяется особое внимание организации «пространства понимания», которое включает в себя:

- создание атмосферы доброжелательности, безопасности, совместного творческого поиска путей решения проблем, возникающих как в процессе обучения, так и в предстоящей профессиональной деятельности;
- обоюдную заинтересованность преподавателей и слушателей в совершенствовании форм и методов подготовки специалистов, различных форм мыследеятельности;
- переход от репродуктивного воспроизведения знаний к осмыслению и пониманию не только изучаемого материала, но и реального взаимодействия «здесь-и-теперь», а также моделированию возможных стратегий личностного и профессионального развития.

Для реализации поставленных задач использовались следующие формы и методы:

- спецкурс «Введение в специальность», в рамках которого происходит создание «фундамента «пространства» понимания, самодиагностика личностных особенностей и осмысление ведущих мотивов профессионального выбора, пространств ближней и дальней перспективы личностного и профессионального развития;
- работа с культурными текстами (художественными, философскими, экономическими, психологическими);
- проведение совместных междисциплинарных семинаров по ключевым проблемам психологии и экономики.

В процессе переподготовки взрослых мы могли наблюдать как «большую динамику», связанную со сменой вида деятельности, социального статуса, так и «малую динамику» обретения смысла в актуальной учебной познавательной (в том числе направленной на познание самого себя), так и будущей профессиональной деятельности.

Малая динамика состояла в отслеживании процессов смыслообразования, смыслоосознания и смыслостроительства (Д.А. Леонтьев).

Смыслообразование – процесс распространения смысла от ведущих смыслообразующих, «ядерных» структур к частным. Важным условием саморазвития личности взрослого человека может стать осмысление биографического жизненного опыта личности, ее «жизненного сценария» (Э. Берн). Именно поэтому на начальном этапе переобучения было важно не только исследовать исходные особенности ценностно-смысловой сферы личности, но и сформировать «модель потребного будущего» (А.Н. Бернштейн). Все исследования, проводимые в рамках программы переобучения, представляли единство диагностических и ориентированных на личностное развитие задач (Ф. Василюк).

Другим процессом, динамику которого можно было наблюдать в процессе переобучения, являлось смыслоосознание – процесс, который, следующий за смыслообразованием и включающий в себя два принципиально различающихся механизма осознание смысловых структур и осознание смысловых связей (Д.А. Леонтьев). В контексте нашего исследования весь процесс обучения и профессиональной переподготовки можно рассматривать как решение одной большой «задачи на смысл». Расширение контекста осмысления действительности осуществлялось за счет:

- осознание протяженности смысловых связей от частного к целому – что достигалось в процессе переподготовки бывших безработных путем анализа собственной жизни, побед, неудач, осмысления собственного жизненного сценария;

- подключение новых смысловых контекстов. В нашем исследовании это достигалось в процессе исследования художественных, философских и научных текстов, проблемных ситуаций, анализа сочинений «В чем преимущество моего сегодняшнего положения», МПС (Д.А. Леонтьев). Все эти формы работы способствовали развитию рефлексии, расширению контекста за счет понимания эффективности совместного исследования ситуации, текста, гибкости мышления. Так, описывая ретроспективно свои переживания при работе с текстом М. Бубера «Я и Ты», слушатели отмечали, что при самостоятельной работе над текстом он показался им не только непонятным, но и вызывал раздражение. Они сомневались в возможности понять его и недоумевали, для чего преподаватели забивают голову «какой-то мутью». Процессу анализа текста предшествовало совместное исследование того, что представляет собой процесс понимания. Эта беседа создала благоприятную почву для восприятия и осмысления текста. Затем работа строилась в группах, тьюторами в которых были студенты – члены герменевтического сообщества, прошедшие Школу читателя (С.П. Лавлинский, Е.И. Яцута). После исследования текста в малых группах и совместного осмысления его на совместном семинаре, участники настолько включились в работу, что сам текст М. Бубера превратился из «Оно в Ты»,

- как сказала одна из слушательниц. «Помог нам в этом диалог », - добавила другая.

Таким образом, понимание текста было осуществлено на трех уровнях: абстрактно-теоретическом (в начале мы совместно пришли к определению понимания – через этимологию, ассоциации, категории, примеры), эмпирическом (через текст и анализ стратегий понимания) и экзистенциальном (текст «начал жить» в участниках обсуждения). Они начали обращаться к нему не только в процессе изучения других дисциплин – психологии, философии, экономики, но и анализируя общение здесь и теперь. Таким образом, понимание подготовило почву для смыслостроительства.

Именно поэтому, особое место занимала работа с художественными и научными текстами (Ф. Хайек «Индивидуализм и экономический порядок» и др.) Одна из участниц, наиболее негативно настроенных в начале занятий по отношению к тексту М. Бубера, сказала: «Я чувствую, что сегодня во мне что-то изменилось - словно глаза открылись и крылья выросли. Я поняла, что способно понять то, что было недоступно в начале. Значит, я могу измениться». Эти изменения произошли не только на уровне самосознания, но и на уровне поведения. Слушатели стали терпимее относиться к иной точке зрения, внимательнее к высказываниям другого. Заметно улучшились успехи в учебной деятельности, - в частности, в понимании таких предметов, как экономика, право, статистика, которые вызывали в начале обучения серьезные затруднения.

Исследование процесса динамики смысловых образований личности в процессе профессионального переобучения взрослых в настоящее время нельзя считать завершенным, Однако промежуточные результаты отражают изменения, происшедшие на ценностно-смысловом, интеллектуальном и поведенческом уровне.

На ценностно-смысловом уровне изменения проявляются в том, что у участников процесса переобучения стали более выражены цели в жизни, возросла удовлетворенность самореализацией, повысилась интернальность субъективного контроля, проявляющаяся в принятии ответственности за собственную жизнь. Кроме того, исследование выявило снижение уровня тревожности, сближение «я-идеального» и «я-реального», что свидетельствует о снижении уровня невротизации. На интеллектуальном уровне изменения проявились в расширении сферы интересов, в повышении продуктивности мышления, повышении уровня рефлексии, развитии гибкости и прогностичности мышления. На поведенческом уровне изменения проявились в развитии гибкости и вариативности поведения.

Впервые экзистенциально-гуманистический подход стал основой работы со взрослыми в рамках курсов по переобучению в Кемеровском государственном университете в 1998 и 2001 годах. В настоящее время ряд преподавателей кафедры Российского университета кооперации выстраивают свою работу со студентами заочной формы обучения на

основе данного подхода. Таким образом, преподаватель, подходя к проблеме обучения (переобучения, повышения квалификации) с позиций экзистенциально-гуманистического подхода, может способствовать «внутреннему обновлению» личности, помогая студенту, будущему специалисту в сфере управления, экспертизе и других направлениях подготовки, обретать чувство собственной субъективности и творческого отношения к своей жизни и профессиональной деятельности.

ИЗУЧЕНИЕ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА СТУДЕНТАМИ НЕЯЗЫКОВЫХ ВУЗОВ

В.В. Кузенко, доцент кафедры иностранных языков
Камчатский филиал Российского университета кооперации

В настоящее время на образование возлагается миссия быть реальным фактором опережающего развития общества и государства через человека. Модернизация системы образования является одной из важных составляющих благосостояния человека и конкурентоспособности страны. Возникает вопрос, каким должен быть человек. В последние годы в педагогических исследованиях рассматриваются новые проблемы, связанные с воспитанием у выпускников высших школ следующих качеств: конкурентоспособность, мобильность, коммуникативность, толерантность и др. Основой модернизации современного образования становится его ориентация на воспитание человека, способного к строительству будущего, обладающего необходимой для этого системой знаний, ценностей и личностных смыслов, творческим потенциалом и инновационными способностями. Именно такими качествами должен обладать будущий специалист.

Развитие образования в условиях усиления экономической, политической и культурной интеграции стран приводит к объективной интернационализации современного образования, перед которым встает задача формирования личности к сотрудничеству и коммуникации с представителями других стран. Расширение международного делового сотрудничества требует от современного специалиста владения иностранным языком на принципиально новом уровне как инструментом профессиональной коммуникации. В настоящее время нет ни одной сферы деятельности, которая бы не нуждалась в специалистах, владеющих иностранным языком.

На сегодняшний момент существует достаточно факторов, способствующих такому возвращению: развитие науки, новых информационных и наукоемких технологий, открытость и доступность информации, повышение роли иностранного языка в экономической, социальной и производственной сферах, востребованность профессионализма.

Расширенная и усложненная взаимосвязь народов и государств в современном мире, указывает на поликультурное состояние общества. За по-

следнее время современная Россия расширила межгосударственные, культурные, научные связи со многими другими странами. Непременным условием позитивных изменений к взаимодействию культур становится выработка языковой компетентности. Только развитая языковая компетентность позволяет преодолеть негативные явления в межнациональном общении. В наши дни особый интерес вызывает электронная коммуникация, опирающаяся на новые технологии и предоставляющая пользователям уникальные возможности для общения, обучения, исследования, ведения бизнеса. Современные информационные технологии открывают большие возможности для новых форм международного сотрудничества, как в рамках отдельных сфер общественной жизни, так и общества в целом. Спектр таких возможностей постоянно расширяется. Наиболее перспективными специалисты считают экономическую, научную и культурную сферы. И абсолютно ясно, что без уверенного владения иностранным языком, который является средством межкультурной коммуникации, процесс интеграции в международное сообщество является невозможным. Именно поэтому учащиеся нелингвистических факультетов высших учебных заведений стремятся активно участвовать в межкультурной коммуникации, развивая свою языковую компетентность, понимая, что владение профессиональным иностранным языком откроет им новые горизонты их жизни и профессиональной деятельности.

В свете развития высшего профессионального образования, иностранный язык становится одним из средств интеграции в мировую систему высшего образования. Все чаще можно услышать о создании международных компаний, о подписании долгосрочных договоров, направленных на сотрудничество в той или иной сферах жизнедеятельности. Регулярно в России и за рубежом организуются мероприятия самого широкого спектра (форумы, конференции, фестивали, выставки концерты, спортивные соревнования), в которых принимают участие российские представители. Распространение получила практика обмена специалистами, при которой происходит взаимное обогащение опытом.

Также одной из задач высшего профессионального образования становится умение пользоваться Интернет-ресурсами для использования материалов на иностранном языке. В этом направлении уже развиваются исследования, которые обращаются к выявлению факторов и причин, оптимизирующих обучение в электронной среде. Овладение иностранным языком позволит использовать следующие информационные ресурсы: электронные занятия, электронные учебники и практикумы, журналы, справочники, энциклопедии, словари и переводчики, электронные библиотеки; обучающие программные среды: деловые игры, тренажеры; виртуальные семинары и консультации, видеоконференции, исследовательские проекты. Человек, не владеющий иностранным языком, оказывается в ситуации информационного неравенства, поэтому необходима языковая грамотность. В данном слу-

чае языковая компетентность будет направлена на формирование необходимых навыков общения в сфере профессиональной деятельности.

В вузе развитие языковой компетентности осуществляется в теоретическом и практическом плане. Важнейшими компонентами учебно-воспитательного процесса, влияющими на уровень языковой компетентности, являются процессы обучения и воспитания, а также их основные участники: преподаватель и студент, в совместной деятельности которых реализуется языковая подготовка будущего специалиста. Развитие языковой компетентности будет эффективным, если языковая подготовка осуществляется целостно и непрерывно. Развитие языковой компетентности способствует не только усвоению языкового материала в процессе профессиональной подготовки, но развивает разные аспекты личности, делая возможным ее личностное проявление в процессе межкультурной коммуникации. Умения и навыки речевого общения играют большую роль в процессе развития языковой компетентности.

При обучении иностранному языку необходима связь между обучением языку и общим уровнем профессиональных знаний студента, его кругозором и мыслительной деятельностью. При организации иноязычного профессионального общения студентов необходимо учитывать тезаурус будущей профессиональной деятельности для адекватной интерпретации сообщений. При современном направлении обучения языку через общение, а не общению через язык это означает, что в начале должна быть определена цель общения, а затем тема.

Однако для развития языковой компетентности необходимо учитывать некоторые условия: потребность города в соответствующей категории специалистов; субъективные интересы, потребности, цели обучения студента; взаимосвязь теоретического и практического обучения, сотрудничество с различными организациями; постоянное отслеживание результатов эффективности обучения, позволяющие внести коррективы и поправки в процесс обучения.

Под процессом развития языковой компетентности студентов лингвистических факультетов высшей школы подразумевается педагогическое сопровождение познания иностранного языка специалистами и бакалаврами, профессионально заинтересованными в межкультурном общении в их будущей профессиональной деятельности. Процесс развития языковой компетентности студентов лингвистических факультетов высшей школы требует от студента глубокого личностного участия и индивидуального проявления в нем. В процессе развития языковой компетентности студент должен научиться проявлять себя.

Специфической особенностью процесса развития языковой компетентности у будущих специалистов и бакалавров лингвистических факультетов выступает коммуникативная компетенция, которая является ос-

новой формирования межкультурной компетенции профессионально-личностной стратегии выпускника лингвистического факультета.

ПРИМЕНЕНИЕ РОЛЕВЫХ ИГР В ОБУЧЕНИИ ИНОСТРАННЫМ ЯЗЫКАМ

Е.В. Куликова, ст. преподаватель кафедры иностранных языков
Российский университет кооперации

Широкие возможности в организации обучения речевой деятельности открывает использование различного рода ролевых игр. Внимание к играм как приему и средству обучения возникло в восьмидесятые годы девятнадцатого века в связи с появлением прямого метода. Основное назначение ролевых игр в моделировании ситуации: с учебной целью, с целью приобретения профессиональных умений и навыков, с целью обучения стратегии и тактике общения.

Говоря о ролевой игре как об имитационной модели профессионально-производственных ситуаций, необходимо, прежде всего, отметить, что:

1) ситуации, используемые в игре, внешне напоминают ситуации реального профессионального общения;

2) «персонажи», действующие в игре, являются прототипами реально действующих функционеров;

3) участники игры руководствуются правилами реального коммуникативного общения;

4) решая проблемы ситуации ролевой игры, обучающиеся используют, как в ситуациях профессионального общения, уже имеющийся у них жизненный опыт;

5) в ходе игры развиваются, закрепляются и контролируются навыки и умения будущей специальности;

6) как и в реальных ситуациях общения, конечный результат ролевой игры часто зависит от индивидуальных решений ее участников, от их умений вырабатывать коллективные решения, от их личностных качеств (находчивости, энергичности, быстроты реакции).

По коммуникативной структуре или, точнее, по количеству участников, игра может представлять собой диалог (два участника), трилог (три участника) и полилог (четыре и более участников). Можно сказать, что ролевая игра является разновидностью группового общения, характеризующегося такими особенностями, как:

1) общий (единый) объект речемыслительной деятельности для всех участников контакта;

2) целенаправленность речевых актов, ориентированных на достижение общего результата, принятия решения;

- 3) диалогичность контакта, то есть последовательность и процедурно-регламентированная смена ролей говорящего и слушающего;
- 4) апеллятивная избирательность речевых выступлений членов временной группы;
- 5) общая эмоционально-стилевая тональность общения.

Коммуникативный анализ ролевой игры на иностранном языке позволяет раскрыть ее несомненный дидактический потенциал, заключающийся, в частности, в том, что данный прием дает возможность подключить к активной работе над языком практически всех членов группы.

Использование любого методического приема, вовлекающего в работу обучаемых, а тем более группу студентов вместе, предлагает владение преподавателем определенной управленческой техникой.

Следует особо отметить, что успех ролевой игры во многом зависит от организаторских способностей преподавателя. Роль преподавателя в процессе подготовки и проведения игры постоянно меняется. На начальном этапе подготовки преподаватель активно контролирует деятельность учащихся, следит за тем, чтобы использовался социально-приемлемый язык, выполнялись тренировочные и коммуникативные упражнения, затем активное участие и контроль преподавателя постепенно снимаются. Преподаватель становится активным наблюдателем, фиксирующим ошибки и допускаемые неточности или даже непосредственным участником, исполняющим одну из второстепенных ролей, что дает возможность контролировать игру «изнутри». Акцент смещается с активной деятельности преподавателя на уроке на активную деятельность учащихся.

На продвинутом этапе игры основные задачи преподавателя сводятся к тому, чтобы осуществлять управление активной и сознательной деятельностью учащихся по усвоению учебного материала и формированию речевых умений и навыков. Особое внимание в этой связи следует уделять правильным взаимоотношениям преподавателя со студентами, что способствует созданию благоприятного микроклимата на учебном занятии. Во время игры ошибки не исправляются, они разбираются после на специальном занятии. Основная задача – добиться повышенной речевой активности студентов.

Рекомендации преподавателю перед игрой:

- 1) активная тренировка профессиональных слов и выражений;
- 2) обучение в игровой форме риторике (умению общаться);
- 3) применение микроигр с количеством участников не менее 2-3 человек;
- 4) организация общих бесед за столом;
- 5) определение общего круга проблем (что нужно проработать в игре).

Факторы успешности проведения игр:

1. ролевые игры следует проводить только в подготовленной аудитории, обладающей базовыми умениями и игровой техникой.

2. ролевая игра должна быть интересна для обучающихся как с профессиональной, так и с общеучебной точки зрения.

Успешность проведения игры зависит от:

а) наличия у преподавателя-организатора ролевой игры определенного минимума профессиональных знаний в имитируемой области, от того, насколько профессионально грамотно описана им базовая ситуация, подобрана необходимая документация, определена специальная литература (с этой целью предусматриваются консультации на специальных кафедрах, интенсивное привлечение студентов к подбору вспомогательных речевых материалов и т.д.);

б) профессиональной компетентности студентов, достаточной для решения конкретных вопросов средствами языка;

с) наличия определенного уровня речевого развития на иностранном языке, позволяющего участникам ролевой игры вести совместную деятельность в процессе игры.

3. Ролевые игры должны имитировать ситуации реального профессионального общения будущего специалистов (и этой целью можно провести анкетирование, опрос, интервьюирование как студентов, так и преподавателей специальных кафедр).

4. Создавать ролевые игры следует на базе известного студентам материала (как языкового, так и тематического). В ходе игры у них должна появиться возможность продемонстрировать свои профессиональные умения и навыки.

5. Преподаватели-организаторы ролевой игры должны четко выделить и проработать со студентами все блоки-компоненты предлагаемой структуры игры.

6. Максимально приблизить роли к естественному общению (знание типов диалогов, владение речевыми формулами, владение формой обращения, принятой в странах изучаемого языка).

7. При распределении ролей следует учитывать не только языковую подготовку участников игры, но и психологические характеристики играющих (наличие лидера, возрастные и личностные характеристики обучаемых).

8. Необходимо заранее разработать систему исправления ошибок, приемлемую в каждом конкретном случае; продумать форму исправления ошибок, не создающую излишней нервозности на занятии. Можно сделать видео или аудио запись игры, а потом разобрать ее.

9. Следует детально продумать роль преподавателя.

Использование ролевой игры от случая к случаю не даст полноценных положительных результатов в связи с тем, что ролевые игры, будучи комплексным методическим приемом, применение которого требует владения определенной технологией, потребует как дополнительного времени на повторное разъяснение правил ее разыгрывания, так и адаптации студентов и игровой деятельности. Но, если система обучения иноязычной

профессиональной речи будет строиться на последовательном ряде деловых игр, то вопросы развития речевой компетенции могут быть решены достаточно полно, причем на фоне повышенной мотивации обучаемых, вызванной перманентным состоянием сквозного игрового действия.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К ДИВЕРСИФИКАЦИИ ИСТОЧНИКОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

О.С. Максимова, ассистент кафедры менеджмента

Российский университет кооперации

В сложившихся непростых условиях хозяйствования учебные заведения потребительской кооперации вынуждены искать дополнительные источники финансовых поступлений, с целью стабилизации и оздоровления своего финансового положения. Накопленный опыт по вопросам самофинансирования, позволят говорить об успешности существования учебных заведений потребительской кооперации в ходе общегосударственного курса на предоставление образовательным организациям больших финансово-экономических свобод. С целью конкретизации направления диверсификации необходимо отметить, что кроме предоставления стандартных образовательных услуг на платной основе по договору с физическими и юридическими лицами, учебные заведения потребительской кооперации могут финансироваться из следующих источников:

- 1) Участие в распределении контрольных цифр приема по приоритетным для российской экономики направлениям подготовки высококвалифицированных кадров;
- 2) Тесное взаимодействие с региональными и муниципальными службами занятости, с целью обучения и переобучения незанятого населения;
- 3) Участие в различных образовательных проектах и грантах;
- 4) Получение спонсорской и меценатской помощи;
- 5) Предоставление консалтинговых услуг, организация тренинговых и тьюторских семинаров;
- 6) Создание на базе учебных заведений реально действующих сервисно-производственных предприятий, с целью организации эффективных баз практики для обучающихся;
- 7) Сдача площадей в аренду;
- 8) Прочие виды деятельности.

Безусловно, наиболее легкий путь получения дополнительных финансовых поступлений – сдача помещений в аренду. Подтверждением этому факту являются следующие данные: примерно 90% средних специальных учебных заведений сдают в аренду часть закреплённых за ними площадей.

Однако, перспективными направлениям диверсификации источников экономического развития все же следует отнести относительно инновационные направления перечисленные выше. Так, если некоторые учебные заведения имеют опыт участия в распределении контрольных цифр приема и взаимодействия с региональными и муниципальными центрами занятости, то мало кто может похвастаться опытом участия в реализации различных образовательных проектов, получении спонсорской и меценатской помощи, а также организации и предоставлении востребованных консалтинговых услуг в области образования, создания реально действующих баз практики.

Механизмом организации инновационных направлений деятельности, может служить создание на базе учебных заведений потребительской кооперации многофункциональных центров прикладных квалификаций (далее Центров), осуществляющих обучение на базе среднего (полного) общего образования.

Еще в Указе Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. N 599 «О мерах реализации государственной политики в области образования и науки» была поставлена задача проработать до конца мая 2013 г. вопрос о формировании многофункциональных центров прикладных квалификаций.

Решение данной задачи должно обеспечить преодоление разрыва между потребностями экономики в квалифицированных рабочих и реальным уровнем их подготовки в системе профессионального образования и профессионального обучения.

Создание сети Центров необходимо осуществлять с учетом положений Федерального закона Российской Федерации от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».

В соответствии с пунктом 6 статьи 73 указанного Федерального закона Центры могут создаваться в различных организационно-правовых формах юридических лиц, предусмотренных гражданским законодательством, или в качестве структурных подразделений юридических лиц.

Учебный центр профессиональной квалификации как самостоятельная организация может быть создан либо путем учреждения новой организации, либо путем реорганизации учредителем существующих организаций, в том числе учреждений начального и среднего профессионального образования, либо путем внесения изменений в устав существующих учреждений начального и среднего профессионального образования.

Для учебных заведений потребительской кооперации актуален вопрос организации Учебных центров профессиональной квалификации как структурных подразделений образовательных организаций.

Следует отметить, что одной из отличительных особенностей Центров является партнерство с работодателями. Это партнерство осуществляется путем участия работодателей в органах управления Центром (наблюдательных советах, коллегиальных высших органах управления или иных органах

управления в зависимости от организационно-правовой формы Центра или организации, структурным подразделением которой он является).

Кроме того, работодатели привлекаются к финансированию и софинансированию обучения по образовательным программам, реализуемым в Центрах, а также имеют возможность осуществлять независимую оценку и сертификацию квалификаций выпускников.

Для дальнейшей проработки данной темы, требуется провести тщательный анализ законодательных и нормативно-правовых актов, с учетом которых необходимо осуществлять создание Центров, а также разработать Проект примерного положения о многофункциональном центре прикладных квалификаций потребительской кооперации.

Данное направление работы представляется достаточно актуальным, с учётом потребности российской экономики в увеличении объемов подготовки кадров, востребованных на рынке труда.

Отметим, что система образования потребительской кооперации, имеет некоторый опыт такой работы. Еще в 1963 году было утверждено типовое Положение о предприятии-школе в потребительской кооперации. Предприятия школы создавались с целью осуществления профессионального обучения работников для организаций потребительской кооперации. Отметим, что, кроме образовательной деятельности, они осуществляли и реальную производственную деятельность, так как создавались на базе лучших организаций и предприятий потребительской кооперации того периода.

В короткий срок предприятия-школы заняли прочное место в системе кооперативного образования. И уже в 1973 году предприятия-школы готовили свыше 60 тысяч работников массовых профессий в год. На тот момент было открыто более 2300 предприятий-школ. Преимуществом этой формы подготовки кадров являлась возможность набора на обучение, а, следовательно, и выпуска в любое время года, что обеспечивало стабильный резерв работников массовых профессий.

Конечно, та практика, создания и функционирования предприятий-школ в системе образования потребительской кооперации не является полностью идентичной с инновационным направлением по созданию Центров. Однако, накопленный опыт, можно проанализировать и использовать в дальнейшей работе по организации многофункциональных центров прикладных квалификаций потребительской кооперации.

В заключении, отметим, что это лишь один из инновационных подходов к диверсификации источников экономического развития учебных заведений потребительской кооперации. Для успешного развития кооперативного образования в условиях рыночной экономики следует постоянно искать новые пути и методы укрепления экономического положения учебных заведений потребительской кооперации.

Систематическая работа по диверсификации источников финансового обеспечения деятельности позволит укрепить позиции кооперативных

учебных заведений на рынке образовательных услуг. Наличие предпринимательских амбиций и традиционно высокое качество предоставляемых образовательных услуг – залог эффективной деятельности кооперативных учебных заведений.

ОСОБЕННОСТИ ПРЕПОДАВАНИЯ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА РАБОТНИКАМ РЕСТОРАННОГО СЕРВИСА НА ПРИМЕРЕ ТАТАРСКОЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ КУХНИ

О.В. Мачехина, старший преподаватель кафедры гуманитарных дисциплин
*Казанский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации*

Ни для кого не секрет, что при приеме на работу в наши дни работодатели все чаще задают вопрос: «Знаете ли вы английский язык?» Более того, этот вопрос в последнее время звучит еще более конкретно: «Какой у вас уровень владения английским языком?» То есть проблема наличия достаточных знаний в области иностранных языков стоит уже на уровне «знаю в определенной степени», а не просто «знаю или нет». По данным Современного Гуманитарно-Лингвистического института, сегодня знание английского языка увеличивает стоимость работника, как минимум, в два-три раза. И это относится к любой индустрии, тем более к индустрии сервиса, где основа деятельности – коммуникация, взаимодействие с людьми, в том числе с иностранцами.

Особое внимание в ресторанном сервисе уделяется этикету обслуживания (взаимодействию с клиентами, профессиональной подаче блюд и напитков, корректному ведению расчетов, подаче счета и т.д.), наличие которого у работника представляет собой умение вежливо и ненавязчиво общаться. В условиях постоянно развивающегося международного туризма, общение необходимо вести на официальном языке международного общения – английском. Такое умение тем более ценится у работников ресторанного сервиса потому, что посещение заведений, где можно ознакомиться с национальной кухней, – одна из приоритетных задач современного туриста. Именно об особенностях преподнесения таких блюд (на примере татарской национальной кухни) и будет сказано в данной статье.

Итак, на что обращает внимание иностранный клиент в заведении общественного питания? В первую очередь его, конечно, интересует наличие в меню особенных блюд – блюд национальной кухни. Но станет ли он рисковать пробовать их, если названия их столь экзотичны, а внешний вид ничего не говорит об их составе?

Иностранный турист в целом очень придирчивый гость. Нельзя рассчитывать на то, что он «кlynет» на лозунг: «Спешите попробовать наше

самое популярное блюдо ...», а дальше название на чужом языке, трудно-выговариваемое и звучащее для него совершенно несуразно.

Такой особенный гость ресторана, как иностранец, никогда не закажет то, о чем он не осведомлен до конца, он, как и любой другой путешественник, инстинктивно ищет на чужбине то, что ему привычно, что не приносило ему вреда и у себя на родине. Поэтому, как бы ни интересно ему было бы знакомство с культурой посещаемой им страны, такие чужеземные слова, как «очпочмак», «балиш», «гобадия», столь привычные для меню татарстанских заведений общественного питания, вызовут у нашего гостя больше недоумения, нежели желания их попробовать.

Само собой, разумеется, потребуются объяснения. Какой же вы тогда квалифицированный работник ресторана, если не сможете объяснить дорогому гостю, клиенту (который, кстати, всегда прав), что это за блюдо?

Как быть, пересказать состав или особенности приготовления и наскучить клиенту долгими объяснениями? Найти эквивалент блюда в кухне другой страны и разрушить национальный колорит?

Преподнесение иностранцам блюд иностранной кухни, особенно при разности используемых алфавитов, задача действительно не из легких. И универсального решения найти невозможно. Ясно лишь одно, необходим комплексный подход.

Перевод самого названия – шаг в сторону умаления национальной особенности, а она в нашем блюде и является основной. Потому лучший вариант – это транслитерация с последующим кратким описанием, в который войдет 1) вид блюда (суп, выпечка, кондитерское изделие и т.д.), 2) внешний вид блюда (в особенности форма), 3) способ приготовления (обжарка, выпекание) и 4) основные ингредиенты.

Исходя из вышеприведенной схемы, иностранному туристу будет очень просто составить свое мнение о блюде, и понять может ли он позволить себе это съесть (учитывая свои личные вкусовые особенности).

Таким образом, для примера можно привести английское описание самых известных татарских блюд.

Токмач – татарский традиционный суп-лапша, приготовленный по домашнему рецепту на говяжьем или грибном бульоне: Tokmach is a Tatar traditional home-made noodle soup, cooked with beef or mushroom broth.

Очпочмак – татарская национальная выпечка треугольной формы из дрожжевого теста, начиненная сочной приправленной говядиной, кусочками картофеля и лука: Ochpochmak is a Tatar national triangle-shaped yeast pie filled with moist peppered beef, bits of potato and onion.

Балиш – татарская национальная выпечка из ароматного пресного теста с начинкой из сочной приправленной говядины, кусочков картофеля и лука: Balish is a Tatar national pie, prepared with flavour fresh dough filled with moist peppered beef, bits of potato and onion.

Перемяч – татарское национальное изделие из ароматного пресного теста с начинкой из сочной приправленной говядины и лука, прожаренное во фритюре: Peremyach is a Tatar national pastry, prepared with flavour fresh dough filled with moist peppered beef and onion, deep fried in oil.

Гобадия – татарская национальная выпечка из нежного дрожжевого теста с начинкой из риса, изюма, яиц и сладкого татарского творога: Gobadiya is a Tatar national pastry, prepared with flavour yeast dough filled with rice, raising, eggs and sweet Tatar farmer cheese.

Кош-теле – татарское национальное кондитерское изделие типа хвост из обжаренных во фритюре ромбиков сладкого теста, сдобренных затем ароматной сахарной пудрой: Kosh-tele is a Tatar national confection such a brittle which looks like deep fried rhombs of sweet dough then flavoured with balmy sugar powder.

Чак-чак – татарское национальное кондитерское изделие из обжаренных во фритюре шариков сладкого теста, заправленных затем золотистым медом: Chuk-chuk is a Tatar national confection which looks like deep fried balls of sweet dough then flavoured with golden honey.

Баурсак – татарское национальное кондитерское изделие из обжаренных во фритюре брусочков ароматного теста, сдобренных затем сахарной пудрой: Bawysak is a Tatar national confection which looks like deep fried bits of flavour dough then topped with balmy sugar powder.

Казылык – татарская домашняя вяленая колбаса из конины в натуральной оболочке: Kazylyk is a Tatar national home-made jerky horseflesh sausage in a natural casing.

Столица Татарстана, тысячелетняя Казань, не понаслышке знает о том, как важно оставить благоприятные впечатления у иностранных гостей: опыт принятия таковых у этого города большой. Поэтому такая проблема, как знакомство приезжих с особенностями своей культуры, актуальна для этого города, а разработка верных путей ее решения – залог будущего процветания на международной арене.

ИНФОРМАЦИОННАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ СТУДЕНТОВ СРЕДНЕ-СПЕЦИАЛЬНЫХ И ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

О.А. Мельцаева, ассистент кафедры
информационных технологий и математики
*Саранский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации,*

О.С. Белоглазова, преподаватель математики и информатики
ГБОУ РМ СПО (ССУЗ) «Саранский строительный техникум»

В условиях информатизации общества основным направлением развития системы образования является внедрение в широкую образователь-

ную практику современных информационных и коммуникационных технологий. Огромную роль в подготовке специалистов, в том числе и выпускников средне- специальных учебных заведений играет использование информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). ИКТ позволяют реализовывать поставленные будущим специалистом цели и задачи современного образования, такие как личностно-ориентированное обучение, формирование и развитие исследовательских, информационных и коммуникативных способностей, развитие мышления и т. д.

Компетенции и компетентность – важнейшие инструменты компетентностного подхода в образовании, компетентность – является самым значимым средством измерения качества образования.

При получении среднего или начального профессионального образования студент изначально нацелен на получение профессиональных навыков. Поэтому преподавателям общеобразовательных дисциплин, которые предусмотрены программой требуется немало сил и профессиональной стойкости, чтобы привлечь учащихся к работе над предметом. И немалую роль в успешном освоении предмета играет информационная компетентность учащегося.

Педагогам ССУЗов приходится большое внимание в процессе обучения обращать на то, чтобы формируемые умения и навыки могли быть использованы в жизни и работе. В этом случае для формирования информационной компетенции личности на уроках информатики наибольшее внимание оказывается принципам работы с:

- интернетом. Это связано со всеобщей информатизацией общества, поэтому современный человек обязан уметь:

1. находить необходимую информацию с помощью поисковых систем, используя минимальный набор слов в запросе;
2. работать с электронной почтой;
3. разбираться в терминологии.

- создавать презентации на заданные темы, с иллюстрациями и информацией подобранными самостоятельно;

- редактировать и форматировать текст по образцу;

Информатика – это предмет, тесно связанный с термином «информационная компетентность». Кроме умений поиска, обработке и хранения информации с помощью компьютера, студент должен уметь обработать текст в бумажном варианте (книги, журналы, справочники и т.д.).

Важным моментом в формировании информационной компетентности студентов является работа по написанию конспектов, с обязательным выделением важных моментов.

Еще одним ключевым моментом в формировании информационной компетентности является выполнение рефератов и курсовых работ. С требованием правильного оформления работ, соответствующего всем требованиям.

Процесс формирования информационной компетентности студента осуществляется в условиях интерактивных форм обучения, в том числе и во внеучебной деятельности, что, в свою очередь, способствует развитию и саморазвитию студента, готового на практике реализовывать современные информационные технологии обучения, осуществлять творческие проекты во всех сферах своей профессиональной деятельности в будущем, повышать свою информационную компетентность в рамках профессиональных задач.

Для успешного формирования информационной компетентности студента высшего образовательного учреждения необходимо определение педагогических условий, способствующих формированию информационной компетентности студента. Под педагогическими условиями формирования информационной компетентности студента вуза в условиях интерактивных технологий понимается совокупность мер образовательного процесса, связанных с факторами, определяющими их ход, оказывающими прямое влияние на уровень сформированности информационной компетентности студента вуза. Комплекс педагогических условий формирования информационной компетентности определяется целостностью воздействия на все компоненты информационной компетентности, интеграцией разных видов деятельности, поэтапностью и вариативностью процесса формирования информационной компетентности студента вуза:

Для формирования информационной компетентности студентам необходимы универсальные информационные знания и умения работать с информационно коммуникационными технологиями (ИКТ). Универсальный характер знаний обеспечивает возможность их применения в различных областях своей деятельности: общие сведения об ИКТ; технология обработки текстовой информации; технология обработки табличных данных; технология создания мультимедиа презентации; технология обработки графической информации; технология хранения и поиска информации; технология создания веб-страниц; технология обработки графической информации.

Измерения информационной компетентности связаны с проблемой выявления критериев и уровней ее сформированности, критерии сформированности студентов рассматриваются как качественные показатели, а уровни – как количественная характеристика, зависящая от выбора критериев.

В.И. Загвязинский под критерием понимает обобщенный показатель развития процесса, успешности деятельности, по которому выполняется оценка происходящих педагогических явлений.

Проблема определения уровня сформированности умений решается во многих исследованиях педагогов и психологов. В психолого-педагогической литературе наиболее распространено деление трех уровней: низкого, среднего и высокого. В.А. Беликов называет эти уровни так: репродуктивный, эвристический, творческий.

Все три уровня тесно связаны друг с другом, и каждый предыдущий усваивает последующий, включаясь в его состав.

Комплексное использование современных образовательных и информационно-коммуникационных технологий в учебном процессе позволяет достичь значительного эффекта в повышении информационной компетентности будущих выпускников, будь то выпускник среднего специального образовательного учреждения или выпускник ВУЗа.

Также одним из важных условий формирования информационно компетентности является значимость междисциплинарных связей для студента. Если междисциплинарные связи представляются ему значимыми, например, с точки зрения профессионального будущего, он усвоит и запомнит их. Если же он не видит их познавательной или профессиональной ценности, то и результат их усвоения, образно говоря, будет скромным.

Осуществить объективную оценку уровня междисциплинарных связей, реализованных в обучении, можно по их воспроизведению в сознании студентов в виде умений применять знания. Такая оценка может быть получена по результатам решения междисциплинарных задач. Успешное решение таких задач указывает на приобретенный опыт междисциплинарного применения знаний, и как следствие - владение междисциплинарными связями. Оценивая результаты решения междисциплинарных задач, преподаватель может усиливать или уменьшать связи, корректируя содержание и методики обучения дисциплинам.

Междисциплинарная интеграция позволяет усиливать использование знаний, приобретенных при изучении учебных дисциплин. При этом студенты одновременно учатся применять полученные знания в будущей профессиональной работе. Опыт применения такой методики обучения программированию студентов с использованием междисциплинарной интеграции на основе систем междисциплинарных задач, показывает, что у студентов формируется информационная компетентность.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПОДГОТОВКИ ТОВАРОВЕДОВ-ЭКСПЕРТОВ В ТАМОЖЕННОМ ДЕЛЕ В СИСТЕМЕ КООПЕРАТИВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

С.Э. Мороз, аспирант

*Полтавский национальный педагогический университет
имени В.Г. Короленко, Украина*

Вхождение Украины в мировое и европейское сообщество, которое происходит в условиях интенсификации глобализационных и интеграционных процессов, экономического сближения разных стран мира, сопровождается активизацией внешней торговли и увеличением товарных потоков, требующих таможенного оформления. В современных условиях особые профессиональные знания товароведов, их умение реально оценивать

качество экспортно-импортных товаров, становятся незаменимыми на рынке таможенных услуг.

Товароведение и экспертиза в таможенном деле – направление подготовки, формирующее знания в области таможенной экспертизы качества, оценки конкурентоспособности отечественной и импортной продукции, а также получение навыков находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях во время организации внешнеэкономических операций и декларирования экспортно-импортных поставок товаров. Однако, если национальный опыт высших учебных заведений в подготовке молодых специалистов к решению товароведческих вопросов имеет давние традиции и исчисляется столетием (в 1912 году в Киеве при содействии известного купца и промышленника Н.А. Терещенко было открыто первое торговое учебное заведение), то таможенное направление профессиональной подготовки товароведов является относительно новым.

Приоритетные задачи развития экономики Украины напрямую связаны с внешнеэкономической деятельностью, поэтому роль товароведов-экспертов на рынке таможенных услуг тяжело переоценить. В сравнении с менеджерами, маркетологами и логистами, призванными заниматься организацией внешней торговли, товароведы обладают огромным преимуществом: они знают товары – основной объект внешнеэкономических операций. Умение идентифицировать товары, анализировать их ассортимент, исследовать качество в соответствии с действующими нормами, проводить экспертизу, классификацию, выявлять фальсифицированную продукцию – это огромный набор ориентированных на торговлю навыков, которые в сочетании со знанием таможенного дела обеспечивают товароведам-экспертам востребованность во всех отраслях современного бизнеса.

Признание возрастающей роли внешней торговли в обеспечении экономического роста государства дало значительный импульс высшей школе для совершенствования профессиональной подготовки специалистов в области таможенного дела. Следует отметить, что современное таможенное дело представляет собой сложный многоуровневый социальный феномен, который включает деятельность специализированных государственных органов и деятельность частных лиц, способствующих участникам внешнеторгового оборота в обеспечении и соблюдении порядка и правил перемещения товаров и транспортных средств коммерческого назначения через таможенную границу.

Рынок таможенных услуг имеет большое значение для развития внешнеэкономической деятельности, наполнения бюджета, стабилизации экономики и вхождения Украины в мировое сообщество. Институт таможенного брокера был введен Законом Украины от 13.03.2012 № 4495-VI с учетом принятия Рамочных стандартов безопасности упрощения мировой торговли, разработанных в условиях тесного сотрудничества государств-членов Всемирной таможенной организации. Присоединение Украины к

Генеральному соглашению по тарифам и торговле и вступление во Всемирную торговую организацию, глобализация и стремительный рост внешней торговли, новые приоритеты развития экономики, международного сотрудничества обусловили изменение подходов к подготовке товароведов.

Высшее учебное заведение Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли» одним из первых в системе кооперативного образования Украины, среагировал на экономическую ситуацию в стране, изменение структуры рынка труда, спрос на новые компетенции и начал подготовку товароведов-экспертов для рынка таможенных услуг. Используя академические свободы, предусмотренные образовательными стандартами, преподаватели выпускающей кафедры экспертизы и таможенного дела спроектировали программу профессиональной подготовки товароведов-экспертов в качестве таможенных посредников, обеспечивающих беспрепятственное движение товаров через таможенную границу.

В режиме социального партнерства с предприятиями околотаможенной сферы преподаватели не только разработали содержание дисциплин «Основы таможенного дела», «Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности», «Таможенные платежи», но и выделили основные направления приложения педагогических усилий для формирования готовности будущих молодых специалистов к профессиональной деятельности.

В процессе изучения таможенных дисциплин студенты получают определенные знания и умения, которые сами по себе являются разрозненными элементами брокерской деятельности на рынке таможенных услуг. Каждый такой элемент достаточно самостоятелен и необходимы особые педагогические условия, способствующие объединению этих элементов - отдельных знаний и умений, в единое целое – компетенцию. По нашему глубокому убеждению, практическая подготовка будущих специалистов будет успешной, если она осуществляется в рамках специально спроектированной деятельностной модели, эффективное функционирование которой обеспечивается следующим комплексом педагогических условий:

- построением элементов среды с применением системомыследеятельностной методологии для каждого этапа профессиональной подготовки будущих специалистов рынка таможенных услуг на основе междисциплинарных связей с учетом специфики и конкретики ситуаций;
- формированием профессиональных мотивов, интересов и ценностных ориентаций будущих специалистов рынка таможенных услуг;
- учетом ценностей индивидуального подхода, особенностей и склонностей личности обучаемого и т.п.

Реальная таможенно-брокерская деятельность целостна, синтетична, поэтому для реализации компетентностного подхода в профессиональной подготовке товароведов-экспертов и достижения результатов образования, монодисциплинарные научные знания дисциплин таможенной направленности в процессе обучения должны быть гармонично объединены в единое целое.

При этом важно применить такие педагогические условия, в которых посредством использования задачного, имитационно - моделирующего, проектного и контекстного приемов и способов обучения студенты могли бы научиться:

- самоопределяться, адаптироваться, строить собственные программы действий в совершенно разных профессиональных ситуациях таможенно-брокерской деятельности;
- быть способными целесообразно и эффективно действовать в различных ситуациях с учетом обстоятельств;
- объединять отдельные профессиональные действия (классификация товара, определение таможенной стоимости, избрание таможенного режима, определения страны происхождения, начисления таможенных платежей и т.п.) в системы, необходимые для успешного выполнения посреднической деятельности на рынке таможенных услуг в целом.

По нашему мнению, кроме вышеуказанных педагогических условий, решению проблемы профессиональной подготовки будущих товароведов - экспертов способствует применение в учебном процессе элементов технологии коллективной мыследеятельности. Мы полностью разделяем утверждение Г.П. Щедровицкого о том, что «преимущество организационно - деятельностной игры по сравнению с другими формами подготовки заключается в том, что она ставит индивидов в реальные условия коммуникативного и мыслительного взаимодействия с коллективом при необходимости осуществить рабочий процесс, но вместе с тем, как любая игра, делает сравнительно легким преодоление устоявшихся структур и норм профессиональной предметной деятельности и таким образом создает для индивидов благоприятные условия для самодеятельности, самоорганизации и развития».

В качестве интегрированного системообразующего курса, способствующего объединению междисциплинарных связей, в учебный план подготовки товароведов-экспертов введена дисциплина «Декларирование». Во время ее изучения уже знакомая, системно выстроенная информация, освоенная на предыдущих курсах, осмысливается студентами в деятельностном плане, «примеряется» на конкретные профессиональные ситуации.

Сегодня усилия педагогического коллектива направлены на формирование у студентов мотивации к изучению таможенного дела, создание субъект-субъектных отношений, обеспечивающих паритетное участие обучающихся и обучающихся в организации и осуществлении совместной деятельности. Способствует этому процессу динамически изменяющееся украинское таможенное законодательство, благодаря которому преподаватели таможенного дела оказываются в тех же условиях, что и студенты, на практике реализуя идею «образования в течение жизни». При этом традиционная роль преподавателя достаточно быстро преобразовывается в тьюторскую. Такое взаимодействие профессорско-преподавательского состава и студентов способствует созданию единого пространства научного поис-

ка, в котором у студента формируются необходимые знания, развиваются профессиональные компетенции.

СОЧИНЕНИЕ КАК ВИД УЧЕБНОЙ РАБОТЫ В СИСТЕМЕ ОБУЧЕНИЯ ЛИТЕРАТУРЕ СТУДЕНТОВ ФАКУЛЬТЕТА СПО

Л.П. Митина, старший преподаватель
кафедры педагогики, психологии и культурологи
Российский университет кооперации

Более 150 лет отечественная педагогика активно использует в языковом литературном образовании такой вид учебной работы, как сочинение. Оно прочно занимает свое место как в системе языкового, так и общего интеллектуального развития студентов (особенно в колледжах), основываясь в значительной мере на творческом типе учебной деятельности.

Эту характерную особенность сочинения отмечал еще К.Д. Ушинский, противопоставляя творческий вид деятельности обучаемых репродуктивному, свойственному им при написании изложения, конспекта. Студенты, остановившиеся в своем развитии на уровне воспроизведения готового чужого текста, - даже при успешном освоении этого уровня, - никогда не станут самостоятельными в своей жизнедеятельности.

Сочинение позволяет студентам изложить собственные мысли, переживания, суждения, намерения. Сочинение – серьезная и ответственная работа, упражнение в развитии связной речи, в построении текста. В это же время оно является средством самовыражения личности студента, его жизненной позиции, его внутреннего мира.

В этом смысле сочинение – творческая работа и средство воспитания, формирования личности студента. Таким образом, природа сочинения двойственна: оно является упражнением в развитии связной речи, в построении текста и творческой работой, в которой отражаются собственные мысли, переживания, суждения, намерения.

Эта двойственность сочинения стала особенно ощутима в ситуации обновления языкового и литературного образования, которое в последнее время переживает система обучения по этим дисциплинам. Возникли вопросы о соотношении этих двух начал в учебно-творческой работе, а именно: в какой мере должны быть представлены в создаваемом студентом тексте творческий и учебный компоненты, насколько преобладание того или иного составляющего оправдано, как это соотносится с жанровым оформлением сочинения.

Ответы на эти и другие вопросы современной методики обучения сочинению, по нашему мнению, можно найти в определении образованности как состояния личности, приобретенного ею в процессе учебной деятельности. Исследователи – литературоведы, точку зрения которых мы

считаем достаточно аргументированной, предлагают рассматривать образованность как совокупность четырех педагогических и методических составляющих, а именно:

- осведомленности, которая является характеристикой, показывающей эрудированность человека в разнообразных сферах мировой культуры, а основным ее признаком будет способность личности воспроизводить усваиваемый социальный опыт;

- осознанности, которая свидетельствует, что этот социальный опыт переходит в субъективные знания. Этот параметр образованности обеспечивает мотивированность личностного отношения, базирующегося на усвоенных знаниях;

- действенности, показателем которой является активность индивида в различных аспектах жизнедеятельности, обуславливаемая его личностными знаниями;

- умелости, которая является способностью личности разделять усвоенные знания и связывать получаемые элементы в специальные логические конструкции, опираясь на которые, удастся осуществлять ту или иную речемыслительную деятельность.

Таким образом, природа творчества студентов, проявляемая в сочинении, является осознанной деятельностью с изученным материалом. Студент имеет право на личностную позицию по отношению к произведению, автору, на предъявление собственной трактовки темы, на выбор по личному усмотрению материала для анализа и интерпретации и т.д. Но он не имеет права предъявлять это необоснованно, не проделав серьезной учебной работы на уровне осведомленности. Творчество как результат основательного учения – так можно сформулировать современный подход к цели обучения студентов СПО написанию литературного сочинения.

При оценке результатов работы студентов и преподавателей по сочинению, на наш взгляд, следует учитывать такие факторы, как уровень владения фактическим материалом, уровень сформированности литературоведческих навыков, уровень сформированности личностной позиции, а также уровень сформированности речевой компетенции. По всей вероятности, преподаватели могут предложить и другие параметры. Их может быть немало: контингент обучаемых, различия в программах и количестве часов, наличие текстов, толковых учебников и т.п.

В данной статье, однако, мы остановимся на уже упомянутых четырех уровнях. Итак, владение фактическим материалом предусматривает, на наш взгляд, знание текста художественного произведения в творчестве писателя, авторского замысла и особенностей его воплощения, знание оценки произведения критикой различных периодов литературного процесса, особенно с точки зрения современности. Наши студенты живут здесь и сейчас. Русская классика потому и бессмертна, и признана всем мировым сообществом, что она дает ответы на вопросы, волнующие людей разных

стран и эпох. Формирование литературоведческих навыков способствует развитию общих навыков умственного труда, росту интеллекта и скорости речемыслительной деятельности.

Обучаемые устанавливают объем темы (ее границы), выделяют конкретный материал для анализа произведения, вырабатывают специализированные навыки анализа художественного произведения, системность оценок и суждений их обоснование, добиваются владения литературоведческой терминологией, задача преподавателя - минимизировать, конкретизировать эту терминологию и отработать ее использование.

Сложнее обстоит дело с сформулированностью личностной позиции. Выбор подхода к трактовке темы сочинения индивидуален, а это вызывает у студентов определенные трудности. На стартовой позиции при поступлении в колледж и у большинства из них не выработана культура чтения, нет большого интереса к классической литературе – индивид находится в стадии развития и формулирования. Преподаватель, поняв индивидуальные особенности студента, может очень тактично помочь ему в выборе подхода именно к его (студента) трактовке темы сочинения.

Гораздо активнее идет такой процесс у студентов, имеющих разносторонние знания и привлекающих эти знания для раскрытия темы по собственному замыслу. Отношения к событиям и героям анализируемого произведения должны быть у каждого студента мотивированными.

Формирование речевой компетенции также вызывает определенные трудности у студентов, и у преподавателей в обучении работе над сочинением. В эту компетенцию входят определение ведущих базовых понятий темы, формирование на их основе генерального тезиса сочинения, являющегося смысловым ядром работы. Сочинение должно иметь композицию, логичность, последовательность. Стил, жанр и язык сочинения должны соответствовать его теме и идее. Несомненно, в сочинении обязательно соблюдение норм литературного языка.

Такой подход к работе над сочинением и к оценке результатов этой работы позволяет преподавателям детально обосновать оценку и увидеть проблемы, общие для всей группы в усвоении данной темы. Это является также основанием для индивидуальной работы с каждым обучаемым и для корректировки содержания и методики обучения литературе.

Литература:

1. Рубакин Н.А. Психология читателя и книги. М.-Л, 1929.
2. Лихачев Д.С. Великое наследие. М., 1980.
3. Методика преподавания литературы. Под ред. З.Я. Рез. М., 1985.
4. Пустовойт П.Г. Слово-стил-образ. М., 1986.
5. Творческие методы и литературные направления. М., 1997.
6. Сериков Г.Н. Образование. Аспекты системного отражения. Курган. 2007.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РЫНКОМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В ЗОНЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КООПЕРАТИВНОГО ВУЗА

Ю.В. Морозов, профессор кафедры маркетинга и рекламы

Российский университет кооперации

Одной из задач, поставленных перед исследовательским коллективом выполняющим научную работу по теме « Рынок образовательных услуг в зоне деятельности Российского университета кооперации» являлась разработка научно-обоснованных предложений по управлению этим рынком. Однако эта задача, к сожалению, не была решена по следующим причинам.

Рынок образовательных услуг является одним из самых сложных рынков, т.к. все его составляющие элементы даже в теоретическом плане проработаны в недостаточной мере, исследований подобного рода практически не проводится, а, следовательно, опыта таких исследований нет.

Методика исследований любого рынка на первый взгляд достаточно проста. Необходимо найти данные о товарном предложении товара, оценить их в количественной форме (лучше всего в стоимостной) и, образно говоря, положить на одну чашку весов. Затем нужно найти данные о спросе на товар и также оценить их в количественной форме и положить на другую чашку весов. Сравнение (взвешивание) этих элементов рынка покажет его состояние - сбалансирован или не сбалансирован, а если не сбалансирован, то насколько товарное предложение или спрос больше (меньше) одно по сравнению с другим. Поскольку эти два элемента рынка взаимодействуют между собой через механизм цен, то нужно проанализировать зависимости товарного предложения и спроса от цены и найти такую цену, при которой эти элементы рынка были бы сбалансированы. Схема действительно понятна и проста.

Сложности начинаются с момента начала практической реализации этой схемы. Что значит найти данные о товарном предложении образовательных услуг? Ведь эти данные не содержатся ни в одном из официальных документов государственной статистической отчетности, нет их и в статистических справочниках и в других официальных материалах. Следовательно, их придется добывать, организуя специальные исследования в высших учебных заведениях примерно одного профиля, функционирующих в одинаковых зонах. Это сложно, дорого, а иногда и невозможно. Здесь придется считаться с наличием «коммерческой тайны» а конкуренты вряд ли будут помогать в решении ваших проблем.

Но даже если эти проблемы будут решены, придется учитывать, что услуга - это весьма специфический «товар». Это не вещь, хотя и продукт труда, она может не иметь физической массы (образовательная услуга ее и не имеет), она не всегда может быть сохранена. Более того, даже будучи продана, она остается в собственности продавца и может быть продана другим многочисленным покупателям. Что же касается образовательной

услуги, то она еще в большей мере оказывается запутанной с точки зрения ее количественного измерения.

Различные авторы по-разному определяют даже такие понятия как «образование», «обучение», «учебный процесс», «преподавание», «подготовка специалиста». Некоторые авторы идентифицируют эти понятия, чаще всего объединяя их под термином «образование», хотя каждое из них имеет специфические показатели, по разному измеряется, определяется действиями различных факторов и даже оценивается различными категориями людей и организаций.

Если же рассматривать понятие «образовательная услуга» как «качественная образовательная услуга (а оно только так и может рассматриваться), то количественная оценка величины товарного предложения образовательных услуг становится весьма проблематичной. А скорее всего даже невозможной.

Известно, что процесс управления чем-либо неизбежно включает в себя следующие этапы: анализ сложившейся ситуации, планирование мероприятий по выходу из неблагоприятных ситуаций, принятие управленческого решения, организация реализации этого решения, контроль результатов. Если хотя бы один из этих этапов выпадает, то процесс управления невозможен в принципе.

Изложенное выше приводит к выводу, что такой элемент рынка как товарное предложение образовательных услуг не поддается планированию, а следовательно и административному управлению

Второй элемент рынка- спрос столь же сложен с точки зрения его количественной оценки. Во-первых, спрос есть представленная на рынке потребность в товарах, т.е. платежеспособная потребность, т.к. никакая иная потребность на рынке представлена быть не может. Сложность здесь состоит в том, что любая потребность имеет две стороны - материальную и духовную. Если материальная потребность с горем пополам может быть выражена в количественной форме, то духовная потребность весьма абстрактна и чаще всего не поддается количественному измерению.

Спрос на образовательные услуги конкретного учебного заведения зависит от большого числа факторов (социальных, экономических, природно-климатических, демографических, психологических, моды и т.д.). Эти факторы могут быть известными и неизвестными, измеряемыми и неизмеримыми, сильно и слабо действующими, мобильными и немобильными. Это обстоятельство существенно затрудняет количественную оценку спроса на образовательные услуги конкретного учебного заведения.

Носителями спроса являются люди, а поведение людей на рынке пока является областью малоисследованной. Поэтому говорить сегодня о возможности управления покупательским поведением пока рано. Сама наука к этому пока не готова. Здесь положение усугубляется еще и тем, что на рынке образовательных услуг покупатель, потребитель и инициатор

спроса часто не совпадают. Выпускники школ, как правило, поступают учиться в те вузы и на те специальности, которые для них выбирают родители или другие родственники. Наши исследования показали, что абсолютное большинство выпускников школ не имеют четкого представления о той специальности, которую им хотелось бы получить.

И наконец, на рынке образовательных услуг царит жестокая конкуренция. По нашим данным у Российского университета кооперации и его филиалов 848 конкурентов. Только у головного вуза их более 60. Каждый из них постоянно борется за каждого абитуриента, способного заплатить за обучение. Они используют различные методы конкурентной борьбы не всегда честные и даже противозаконные. Попытки давления на конкурентов со стороны РУК и его филиалов не всегда эффективны. Об управлении же ими нет даже речи.

В целом изложенные обстоятельства существенно искажают действительную картину на рынке образовательных услуг и приводят к выводу, что административное управление спросом здесь невозможно.

Управлять ценами на рынке образовательных услуг также весьма проблематично. Они не столь свободны как может показаться на первый взгляд. Учебное заведение не может подходить к их формированию с чисто административных позиций. Приходится учитывать массу факторов, которые выходят за рамки компетенции учебного заведения

Обычно при определении цены за обучение рассчитываются верхний и нижний ее пределы. Верхний предел важен для абитуриента, посредника или организации, направляющей студента на учебу:

$$ПВ = У (ТС - ТД) - ПО ТД \text{ где}$$

ПВ – верхний предел цены

У – выигрыш от полученных знаний

ТС – период старения знаний

ТД – длительность обучения

ПО – потери из-за отвлечения на учебу

Конечно, покупатели образовательных услуг таких расчетов не делают. Они оценивают лишь сумму стоимости обучения, объявленную учебным заведением, сопоставляя ее с собственными возможностями, голосуя за или против собственным кошельком.

Продавец (учебное заведение) рассматривает для себя нижний предел цены, ниже которого заниматься образовательной деятельностью не имеет смысла:

$$ПН = (1 + К) (а м + в н + \Phi) ТД \text{ где}$$

ПН – нижний предел цены

К – максимально допустимый уровень рентабельности

а – средняя заработная плата преподавателей

м – численность преподавателей

в – средняя заработная плата вспомогательного персонала

н – численность вспомогательного персонала

Ф – условно-постоянные затраты

ТД - длительность обучения

Соглашение о цене, приемлемой для обеих сторон, возможно в пределах от ПН до ПВ

Как видно, установление окончательной цены обучения зависит от многих факторов, некоторые из них не измеримы в количественной форме, а некоторые поддаются планированию, т.е. по сути, не управляемы в административном порядке.

Таким образом, ни один из элементов рынка образовательных услуг (товарное предложение, спрос, цена) не поддается административному управлению. Следовательно, и самим рынком в целом невозможно управлять в административном порядке, а ставить задачу по разработке мер по такому управлению было некорректно.

Рынок образовательных услуг можно и нужно изучать, выявлять его требования и приспосабливаться к ним. Можно прогнозировать перспективы его развития, активно влиять на формирующие его некоторые факторы. Но не более того.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОМПЬЮТЕРНЫХ ПРОГРАММ ПРИ ПРЕПОДАВАНИИ ХИМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН

Е.Е.Острожная, к.т.н., профессор кафедры естественнонаучных дисциплин,

Н.Н. Астафурова, ст. преподаватель кафедры естественнонаучных дисциплин

Краснодарский кооперативный институт (филиал)

Российского университета кооперации

В настоящее время к современному выпускнику Вуза предъявляется высокий уровень требований. Такие требования заставляют совершенствовать методы преподавания и формы путем использования новых технических средств. Такими средствами являются компьютеры с инновационными программами преподавания. Современные темпы компьютеризации и информатизации общества, быстрое развитие программных средств поддержки профессиональной и интеллектуальной деятельности выпускников различных уровней и профессий требуют постоянного внимания к вопросам преподавания различных дисциплин с применением информационных технологий. Компьютеризация влечет за собой изменения предметного содержания учебных дисциплин.

Сегодня лекции, семинары, консультации, практикумы и самостоятельная работа сочетаются с программированным обучением. Химические дисциплины (органическая, неорганическая, биохимия, аналитическая химия) как никакие другие, требуют применения компьютерных программ, например, для: обработки экспериментальных данных работ лабораторно-

го практикума, а также для проведения семинарских занятий (строение электронных оболочек атома, строение белков, химическая связь и др.), решения задач по разделам неорганической, органической, физической, коллоидной и аналитической химии, а также изучения свойств s-, p-, d-элементов с помощью уравнений химических реакций.

В настоящее время появились в продаже обучающие и контролирующие программы для подготовки к выполнению и сдаче лабораторных работ по основным разделам курсов общей и некоторой специальной химии. Поэтому, основная часть занятий проводится в контролирующе-обучающем режиме, который предусматривает возможность подсказки и помощи по желанию студента, а также постановку уточняющих вопросов в зависимости от допущенных при ответе ошибок. В программах, построенных в контролирующем режиме (контрольные работы по окислительно-восстановительным процессам, теоретическим вопросам, изометрии и др.) подсказки не предусмотрены.

Программы для решения задач, написания химических уравнений, расчета степени окисления предусматривают ранговый принцип, при котором степень сложности задания для успевающих студентов повышается.

Нами использовался комплекс программ для решения задач, в котором система анализа ответа сводилась к сравнению полученного студентом результата с величиной, запрограммированной в эталоне. Эта система программ по написанию уравнений химических реакций предусматривает проверку правильности записи формул, соединений, материального баланса и механизма протекания реакции при заданных условиях. Анализ программ для лабораторных занятий построен линейно, проводится сравнением ответа с заданным эталоном.

Вопросы и ответы, включенные в курс программ преподавания химических дисциплин, проверяются и опробуются много раз с применением бумажных носителей. Только после того, как будет оценена их четкость и логичность, они включаются в обучающе-контролирующую программу для компьютера.

Степень подготовленности студентов к занятиям учитывается включением в материал программы заданий различной степени сложности. Каждый контролируемый раздел изучаемой темы содержит много разнотипных задач. Контролирующая программа составлена по методу выборочных ответов. В результате опроса, проведенного компьютером, выставляется оценка, учитывающая количество набранных студентом баллов, определяемых при составлении программы преподавателем с учетом сложности заданных вопросов, их количества, а также степенью самостоятельности ответа. В итоговой ведомости указываются вопросы, на которые даны неправильные ответы. Это позволяет студенту обратить внимание на те разделы контролируемой темы, которые изучены недостаточно хорошо.

Обучающую функцию в программах выполняют тесты теоретических сведений, примеры составления химических формул, уравнений, расчета степеней окисления, построения электронных формул и примеры решения задач. Программы учитывают принцип систематичности и последовательности изучения материала. В конце выполненной программы студент дает число правильных ответов по данной теме курса, поэтому каждый студент имеет возможность самостоятельно оценить свои знания, обратить внимание на неусвоенный материал лекции, практического задания или лабораторного практикума. Ход занятий контролируется, и результаты с помощью специальных программ анализируются по различным параметрам: характеру допущенных ошибок, времени, потраченного на выполнение задания, количеству и рангу заданных студенту вопросов, количеству обращений за подсказкой и помощью. Результаты используются для методического совершенствования задания, помогают выявлять слабо усвоенные разделы учебной программы и решать ряд методических задач, вопросов по содержанию обучения. Результаты текущего контроля можно использовать для корректирования хода процесса обучения (снижения или добавления материала к предлагаемому количеству дидактических единиц). Применение программированного обучения с использованием персонального компьютера на старших курсах при изучении специальной, физической, органической, аналитической химии в режимах коллективного и индивидуального обучения позволяет накапливать статистические данные об успеваемости студентов.

Нами проводилось сравнение работы студентов в разных режимах, за терминалами на практических занятиях по разделу «Окислительно-восстановительные реакции». На основании проведенных сравнений были сделаны выводы, что работа за терминалом трех студентов малоэффективна. В процессе обучения активен только один студент, работающий за терминалом. При получении ответов, компьютер принимает ответ наиболее подготовленного студента. Эффективно использовать группу из двух человек с примерно одинаковыми знаниями. Средние и сильные студенты быстро адаптируются к компьютерным программам и новой методике проведения занятий и активируют работу слабых. Последние начинают думать и работать.

В целях развития самостоятельности студентов и познавательной активности на последующих занятиях использовался индивидуальный режим работы, более эффективный по сравнению с коллективным.

На занятиях студентам разрешается пользоваться средствами обучения без ограничения. Уже со второго занятия студенты начинают работать на занятиях с учебниками, учебными пособиями, методическими указаниями, конспектами лекций. Занятия повышают интерес студентов к дисциплинам химического направления: они чаще посещают занятия, консультации и даже дополнительные занятия.

Элементы компьютеризации, используемые на практических занятиях, способствуют индивидуализации обучения, что повышает его эффективность.

Необходимость обязательного последовательного изучения теоретического материала курса при работе в компьютерном классе повышает успеваемость и активизирует самостоятельную работу студентов. Это способствует освоению пропущенных тем, практических занятий, повторению пройденного материала через определенные сроки, что способствует закреплению прочности знаний.

Демонстрационные опыты, проводимые перед лабораторными занятиями, отражают стадии химических, электрохимических процессов, что также способствует более глубокому усвоению природы изучаемых явлений при проведении опытов, выполнении расчетов, написании сложных уравнений реакций и т.д. В лабораторных практикумах по физической и коллоидной химии используются программы для изучения математических моделей сложных химических процессов. Например, при изучении кинетики последовательных реакций студенты определяют концентрации веществ во времени путем решения с использованием прикладных компьютерных программ системы дифференциальных уравнений.

Таким образом, имеющиеся программы компьютерного обучения химических дисциплин является неотъемлемой частью их методического обеспечения и надежным средством повышения эффективности индивидуальной работы студентов по изучению дисциплин химического направления.

О ПРЕПОДАВАНИИ МАТЕМАТИКИ

А.В. Поташев, д.ф.-м.н., профессор, профессор кафедры
инженерно-технических наук и сервиса,

Е.В. Поташева, к.т.н., доцент кафедры
инженерно-технических наук и сервиса

*Казанский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации*

Велико значение математики, как научной системы, дающей возможность изучить явления окружающей действительности. Проникновение математики и ее различных разделов в экономику, планирование и управление является определяющей особенностью современного этапа развития общества. Появление новых математических методов вызвано объективными причинами. Расширение масштабов производства, углубление его специализации, развитие кооперации, усложнение межхозяйственных связей и другие качественные и количественные изменения в экономике привели к резкому увеличению числа возможных решений, из которых надо выбрать лучшее. Анализ основных концепций современного образования и приоритетных направлений его развития позволил сформулировать основные теоретические подходы к методике преподавания математики.

В ряду дисциплин, знание которых необходимо всякому работнику, будь то квалифицированный специалист или просто рядовой работник, «Математика» занимает исключительное место по значимости охватываемой ею области применения. Всякое явление, изучаемое с количественной и даже качественной стороны, неизбежно ведет к применению математических расчетов, хотя бы самых простых – арифметических. Роль «Высшей математики» заключается в применении ее к исследованию количественных соотношений в тех случаях, когда требуется более совершенный метод решения, когда элементарная математика оказывается бессильной.

Развитие науки и техники, расширение масштабов производства, углубление его специализации, развитие кооперации, усложнение межхозяйственных связей – все это ведет к необходимости воспитания грамотных специалистов. Инженеры, биологи, экономисты, менеджеры, работники сервиса – все нуждаются в серьезной математической подготовке, которая дает возможность исследовать математическими методами широкого круга новых проблем, позволяет применять современную вычислительную технику и использовать теоретические достижения на практике (см., напр. [1], [2]). Для этого, как минимум, необходимо получение будущими специалистами правильного общего представления о том, что такое математика и математическая модель, в чем заключается математический подход к изучению явлений реального мира, как его можно применять и что он может дать.

Принципиальными моментами математического образования являются:

- выбор объема и содержания математических курсов;
- определение целей обучения;
- правильное сочетание широты и глубины изложения, степени наглядности.

Таким образом, очень важен выбор наиболее эффективных и рациональных путей обучения, причем с учетом ограниченного времени, отводимого на изучение математики и все более увеличивающегося количества часов самостоятельной работы студентов.

Обучение математике нельзя подменить обучением ряду ее приложений и методов, не разъясняя сущности математических понятий и не учитывая внутреннюю логику самой математики. Так подготовленные специалисты могут оказаться беспомощными при изучении новых конкретных явлений, поскольку будут лишены необходимой математической культуры и не приучены к рассмотрению абстрактных математических моделей. Кроме того, одних рабочих программ и учебных планов недостаточно, чтобы обучение осуществлялось наиболее рациональным образом и с оптимальной пользой для дела. Большое значение для успеха имеет правильно поставленная и хорошо продуманная вплоть до деталей методика преподавания.

Эффективность учения, как всякого труда, во многом зависит от его организации. В частности, если обучение, протекает таким образом, что у

учащегося поддерживается постоянный интерес к изучаемому предмету, то в результате возникают прочные профессиональные знания.

Нельзя забывать, что основной задачей преподавателя математики, наряду с обучением самой математике, является задача научить человека думать. Именно изучение математики приучает учащегося работать систематически, последовательно и настойчиво. Таким образом, преподавание математики следует использовать для воспитания объективности, честности, справедливости, добросовестности, настойчивости, любви к труду и самокритичности.

Особое место в учебном процессе занимают лекции. Они играют основополагающую роль, направляют процесс обучения, определяют его содержание и уровень. Поэтому от качества лекций во многом зависит и качество всего обучения в целом [3]. Содержание лекций должно отвечать высоким требованиям, как в научном, так и в методическом отношении, полно освещать программный материал и представлять собой логически законченное его изложение. Объем сведений, сообщаемых на лекции, должен быть достаточным для того, чтобы студент, усвоивший их, мог выдержать соответствующий экзамен.

Практические занятия также являются очень важным этапом обучения математике. Для того чтобы практические занятия приносили максимальную пользу, их содержание должно быть хорошо согласовано с лекционным материалом. Практические занятия – это коллективные занятия, что имеет большое значение. Важен воспитательный аспект практических занятий. Именно здесь преподаватель имеет большую возможность активно воспитывать в студентах честность, порядочность, уважение к окружающим, любовь к труду. Именно здесь студент может оценить значение помощи друга, роль доверия, которое оказывает ему преподаватель.

Так чему же должен научить преподаватель учащихся? В чем суть и необходимость основ математических знаний?

Математизация – характерная черта современной науки и техники. Человечество ныне, как никогда, осознает, что знание, во всяком случае, в области естественных наук, делается точным только тогда, когда для его описания удастся использовать математическую модель (или специально созданную или уже используемую).

В настоящее время в результате появления быстродействующих вычислительных машин возникли качественно новые возможности использования математических методов. Они стали применяться не только там, где это делалось издавна – в механике и физике, но и там, где совсем недавно об этом не было и речи – в экономике, экологии, геологии, социологии, медицине, управлении.

Конечно, для представителей разных профессий требуется разный уровень математических знаний. Поэтому при отборе материала надо помнить, что объем информации, которую может усвоить обучаемый, не бес-

пределен. Не стоит перегружать учебные программы, а следует составлять их сообразно требованиями конкретной специальности или направления подготовки и с реальным объемом времени, которое могут тратить студенты на усвоение материала. Основу же математического образования должна составлять подготовка специалистов, способных не просто использовать готовые рецепты, а принимать свои нестандартные и творческие решения в нестандартных ситуациях. Этот груз полностью ложится на преподавателя. Он должен научить студента творческому, а не шаблонному подходу к решению задач; научить грамотно подходить к постановке задачи и правильно строить математические модели; целесообразно выбирать необходимые математические методы решения; качественно анализировать полученные результаты и делать на их основе выводы.

С появлением новых возможностей использования математики, связанных с применением вычислительной техники, не потеряли своего значения и методы классической математики, в частности методы качественного исследования. С помощью подобных методов производится правильная постановка математических задач, создание новых математических моделей, отбор материала, разработка вычислительных методов.

Вместе с увеличением объема приложений математики продолжает интенсивно развиваться и она сама. Математика имеет свою внутреннюю логику развития, следуя которой математики создают новые понятия и целые разделы.

Литература:

1. Гайнутдинова, А.Р. Дифференциальные уравнения как инструмент исследования прикладных задач / А.Р. Гайнутдинова, В.В. Козлова, Л.А. Насрутдинова, М.В. Савкина, Поташев А.В., Поташева Е.В.// Интеллектуальный потенциал молодых – науке и практике потребительской кооперации: материалы II Всероссийской конференции молодых ученых / под ред. д.э.н., проф. И.Т. Насретдинова. – Казань: Редакционно-издательский центр, 2012. – С. 57-61.

2. Валиуллина, И.И. Построение математических моделей экономических задач/И.И. Валиуллина, П.С. Гальчанский, В.О. Солодухина, Поташев А.В., Поташева Е.В.// Интеллектуальный потенциал молодых – науке и практике потребительской кооперации: материалы II Всероссийской конференции молодых ученых / под ред. д.э.н., проф. И.Т. Насретдинова. – Казань: Редакционно-издательский центр, 2012. – С. 339-342.

3. Поташев, А.В. Использование презентаций PowerPoint при чтении лекций по дисциплине «Математика»/ Поташев А.В., Поташева Е.В.// Интеграция науки, образования и практики развития кооперативного сектора экономики: материалы международной научно-практической конференции / под ред. д.э.н., проф. И.Т. Насретдинова. – Казань: Редакционно-издательский центр, 2012. с.307-318.

ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ ВНЕАУДИТОРНОЙ РАБОТЫ ПРИ ПОДГОТОВКЕ КОМПЕТЕНТНЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ ДЛЯ СФЕРЫ УСЛУГ

Н.А. Прокопенко, к.и.н., доцент кафедры
инженерно-технологических дисциплин и сервиса,

М.А. Шаронов, к.т.н., профессор кафедры
инженерно-технологических дисциплин и сервиса,

Н.В. Косолапова, доцент кафедры
инженерно-технологических дисциплин и сервиса,

Российский университет кооперации

Ключевым направлением деятельности современного образовательного учреждения является формирование личностно-развивающей образовательной среды, формирующей систему ценностных ориентаций и установок, активной жизненной позиции, позитивной мотивации к саморазвитию и самосовершенствованию.

Подготовка высококвалифицированных кадров, нацеленных на решение новых задач в современных условиях модернизации России, является одним из основных направлений развития потребительской кооперации. Студенты кооперативных вузов занимают особое положение в социальной структуре общества, отличаются высоким уровнем стремления к личностно-профессиональному самоутверждению, обладают творческим потенциалом, активным интересом к практическому участию в социальных преобразованиях России, собственным отношением к различным сторонам общественной жизни страны. Ценность такого интеллектуального потенциала стремительно повышается в условиях рыночной конкуренции, в том числе при реализации масштабных проектов развития потребительской кооперации и экономики России в целом.

Кроме того, актуальность рассматриваемой темы обусловлена также необходимостью исследования существующих проблем и разработки обширного круга мероприятий по совершенствованию организационно-технологической и сервисной деятельности предприятий сферы услуг в системе потребительской кооперации, где потребность в компетентных специалистах весьма высока.

На современном этапе социально-экономического развития страны сфера услуг становится одним из наиболее обширных секторов рыночных отношений, способным вовлечь значительную часть населения в активную трудовую деятельность. Сфера услуг теснейшим образом взаимосвязана с другими областями жизни общества, претерпевающими в настоящий момент процесс модернизации. Успешное решение актуальной и важной задачи построения высокоэффективной экономической системы России невозможно без подготовки компетентных специалистов, которые могли бы учитывать исторически сложившиеся традиции и закономерности эконо-

мической деятельности предприятий сферы услуг и обладали бы современными знаниями в области организации бизнеса в различных областях сервисной деятельности.

Подготовка студентов специальности и направлению сервис – дело всего педагогического коллектива университета, однако ведущая роль в воспитательной деятельности при повседневном общении со студентами ложится на плечи профессорско-преподавательского состава выпускающей кафедры.

Одной из важнейших форм работы со студентами является организация внеаудиторной работы. Результативность ее во многом зависит от того, насколько четко и определенно поставлены цели и задачи. Основная цель внеаудиторной работы должна совпадать с основной целью деятельности нашего университета – подготовка высокообразованных специалистов, востребованных на мировом рынке рабочей силы. В связи с этим, наиболее важными задачами являются следующие: формирование чувства национального самосознания и уважения к Родине; приобщение к традициям нашего университета; мотивация потребности к постоянному повышению и углублению уровня профессиональных знаний; повышение уровня культурного и духовного развития личности; пропаганда здорового образа жизни; экологическое воспитание.

В соответствии с этим, внеаудиторная работа со студентами в нашей практике включает следующие мероприятия: организация и проведение заседаний студенческого научно-дискуссионного клуба «Сервис и туризм: 21 век», посещение профессиональных выставок и форумов, историко-культурных и природно-ландшафтных комплексов, встречи с известными выпускниками, обсуждение подготовленных студенческих проектов и участие в университетских, региональных, национальных и международных конкурсах студенческих работ и др.

Анализ материальных и финансовых ресурсов университета позволил выделить и определить следующие природные и историко-культурные ландшафты и комплексы: музей истории кооперации; бывшая царская вотчина – село Тайнинское; музей «Усадьба Кусково»; музей «Усадьба Архангельское»; музей «Усадьба Останкино»; Японский сад Главного ботанического сада Российской академии наук; Аптекарский огород Ботанического сада Московского государственного университета; зимний сад Российского университета кооперации.

В рамках деятельности студенческого научно-дискуссионного клуба «Сервис и туризм: 21 век» студенты каждый год посещают Международные выставки профессионалов индустрии гостеприимства «ПИР» и «Интермаркет». Посещение профессиональных выставок позволяет нашим студентам познакомиться с новейшими технологиями обслуживания клиентов, инновационными техническими средствами сервисной деятельности, побывать на многочисленных мастер-классах. Организация подобных

выездных занятий – это ступеньки формирования высокообразованных, эрудированных специалистов в области сервиса.

За последние пять лет участники студенческого клуба приняли участие, стали дипломантами и лауреатами пяти конкурсов студенческих проектов, организованных Центросоюзом Российской Федерации, трех Международных конкурсов молодых дизайнеров «Золотая линия», двух региональных конкурсах, организованных администрацией Мытищинского муниципального района. Рассмотрим наиболее значимые студенческие проекты, получившие отраслевое и международное признание.

В целях активизации практической природоохранной деятельности учащихся, организации их сотрудничества в деле озеленения и благоустройства территорий общеобразовательных учебных заведений департаментом образования Мытищинского района Московской области был объявлен конкурс «На лучший проект ландшафтного дизайна пришкольных участков». Как выпускники Гимназии №1 и студенты специальности «Сервис» Российского университета кооперации, А. Овсянникова и С. Борисов приняли участие в данном конкурсе и разработали ландшафтный проект школьного сада 21 века. Участие в разработке данного проекта позволило авторам изучить ландшафтное проектирование как вид деятельности и освоить специфику ландшафтного обустройства территории учебного заведения. Художественный образ сада на пришкольном участке Гимназии № 1, разработанный авторами, носит название «Все музы в гости будут к нам!». Данный проект отражает идею гимназии как центра образования и формирования достойного гражданина, обладающего широким спектром общекультурных интересов, научного кругозора и гуманистических ценностей.

Отношение человека к природе в настоящее время является одним из важнейших критериев оценки цивилизованности и устойчивости развития общества, уровня общей культуры, профессионализма и социальной ответственности всех его членов. Острота и масштабы существующих экологических проблем требуют активного участия в их решении всех жителей Земли, высокого гражданского самосознания каждого человека, готовности к отказу от экологически опасных путей хозяйственного и экологического развития. Это в полной мере подтвердили трагические события в Японии, связанные с катастрофическими землетрясениями и цунами, и последовавшими вслед за ними авариями на атомной электростанции «Фукусима-1».

Студентами специальности «Сервис» разработан ландшафтный проект японского сада «Суруоко», который был отмечен дипломом профессионального признания на 3-м Международном конкурсе молодых дизайнеров «Золотая линия». Художественный образ сада навеян желанием поддержать мужественный народ Японии в преодолении природной и техногенной катастроф. Название сада «Суруоко» означает «Журавлиный холм», это символ духовной победы человека над стихиями и памяти о по-

гибших в борьбе за жизнь. Дополняющие проект элементы декоративно-прикладного искусства свидетельствуют о единении наших культур.

Одним из путей решения экологических проблем в современном мире может быть последовательная разработка и внедрение ландшафтных проектов различного назначения. В этом отношении, именно японский сад является одним из актуальных примеров обустройства природного ландшафта и интерьера помещений; он по праву может претендовать на звание самого оригинального и в то же время естественного дизайна.

Проект «Суруоко» выполнен в традиционном жанре японского искусства - Суисэки (Suiseki), что в переводе с японского означает «скалы на подносе». Основную суть данного стиля можно определить следующим образом: это постижение природы и наслаждение ею в камне, который сам по себе является природой; суисеки - это "камень, не обработанный человеком". В силу того, что за последние десятилетия к восточной культуре в европейских странах проявляется все больше и больше интереса, жанр суисэки стал весьма популярен во всем мире. Данный проект имеет широкую сферу применения: как украшение интерьера, средство медитации и релаксации, учебное пособие для дисциплин ландшафтного цикла и образец воссоздания уголка Японии на территории, примыкающее к любому объекту экономики.

Постановлением Главы Мытищинского муниципального района от 27.10 2010 г. № 3672 утверждена долгосрочная целевая программа Мытищинского муниципального района «Развитие индустрии внутреннего и въездного туризма в Мытищинском муниципальном районе на 2011-2014 годы». В соответствии с данным постановлением с 21 декабря 2011 г. по 16 апреля проходил районный конкурс по разработке туристского бренда Мытищинского района, итоги которого будут подведены на этой неделе. Основная цель конкурса - разработка и продвижение туристского бренда Мытищинского района, который включает в себя эмблему (эскиз) и слоган (фирменный лозунг) для дальнейшего использования его в качестве символики района и формирования благоприятного, узнаваемого имиджа, отражающего культуру, историю, традиции региона.

На заседаниях студенческого научно-дискуссионного клуба «Сервис и туризм: 21 век» Российского университета кооперации обсуждены и предложены к разработке следующие туристские бренды: «Мытищи – это МЫ!»; «Мытищи – столица российского чаепития», «Мытищинский район – родина российского гостеприимства»; «Россия начинается с Москвы, а продолжается в Мытищах»; «Мытищинский район – Троицкая дорога к храму»; «Мытищинский район – край водохранилищ»; «Мытищинский район – родина первого водопровода»; «Мытищинский район – Подмосковный Кембридж»; и др.

Следующим этапом развития туризма на муниципальном уровне является организация и подготовка проектов по развитию туризма в Мытищинском районе по следующим направлениям: туристские маршруты;

экономика и управление в туризме; образование в сфере туризма; бизнес в сфере туризма; рекламная деятельность в туризме; инновационные технологии в туризме; сувенирная продукция, символы и талисманы.

Участие студентов в подобных конкурсах способствует формированию чувства сопричастности к сохранению отечественного культурного наследия через изучение, научную и творческую интерпретацию историко-культурных и природных памятников Мытищинского района для развития туризма на муниципальном уровне. Таким образом, развитие туризма на муниципальном уровне предполагает формирование широкого туристского кластера, который определяет позиционирование территории и влияет на формирование имиджа региона. К решению этих задач следует широко привлекать молодежь и студенческий потенциал района.

Российский университет кооперации, отметивший в этом году свое столетие, делает ставку на вовлечение молодежи в активную общественную жизнь, развитие инициативности, творческого и научного потенциала. Эти качества сегодня определяют успех в самых различных отраслях экономики и сферах общественной жизни. Студентами специальности сервис подготовлен проект по разработке сувенирной продукции по продвижению бренда Российского университета кооперации для формирования благоприятного, узнаваемого имиджа, отражающего историю, традиции и современное инновационное развитие университета. Для выявления положительных образов, отражающих деятельность университета, были проанализированы миссия университета и стратегия его развития.

Миссия Российского университета кооперации отражает следующие главные идеи его развития как центра кооперативного образования: формирование высоконравственной личности с современными профессиональными и иными востребованными компетенциями; реальные научные достижения на базе Российского университета кооперации, отвечающие потребностям общества, государства и личности; мобильное и динамичное обучение, гибко реагирующее на глобальные изменения и обеспечивающее опережающее развитие экономики России и стран мира, развитие навыков молодежи по управлению карьерой.

В ходе проведенного исследования были проанализированы следующие ключевые позиции: существующий логотип Университета; виды предоставляемых услуг; целевая аудитория; основные конкурентные преимущества; смысловое содержание кооперации и кооперативных ценностей; стратегия развития Университета; имеющаяся сувенирная продукция, разработанная отделом маркетинга и рекламы Университета.

Проведенный анализ позволил выявить следующие позитивные образы, отражающие положительный образ Университета: традиционные технологии; эволюционное развитие; инновационное развитие; процветание. Особенностью исследовательской работы является наличие детально проработанной технологии изготовления сувенирной продукции, что дела-

ет бизнес-идею реальной для воплощения любой организацией потребительской кооперации.

Таким образом, применение различных форм внеаудиторной работы при подготовке специалистов для сферы услуг способствует развитию творческих возможностей студентов, повышению уровня их профессиональной мобильности и профессиональной компетенции, а также в целом способствует повышению конкурентоспособности Российского университета кооперации на рынке образовательных услуг.

ТЕМАТИЧЕСКАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ АЛЛОМОРФНЫХ СЕМ СОСТАВА МЕТАЯЗЫКА РУССКИХ И АНГЛИЙСКИХ КЛЯТВ

З.Н. Сиразиева, к.ф.н, старший преподаватель
кафедры гуманитарных дисциплин
*Казанский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации*

Клятва определяется как «торжественное утверждение, уверение, подкрепленное упоминанием чего-нибудь священного для того, кто уверяет, обещает» (МАС).

Проанализируем 18 клятв: семь клятв русского языка (Клятва Гиппократата, 1936¹; Клятва учителя, 2005; Клятва учителя, 2006; Клятва пионера Советского Союза, 1986; Военская присяга, 1993; Присяга президента РФ, 1993; Присяга адвоката, 2002) и 11 клятв английского языка (Hippocratic oath, 1924; Hippocratic oath, 1943; Hippocratic oath, 1950; The PSU Teachers' oath, 2010; Teachers' oath, 2000; Scout oath, 1908; Olympic oath (sportsman), 2000; Olympic oath (judge), 2000; the Enlistment oath, 1962; the oath of office of the president of the USA, 1787; the Lawyer's oath, 1986).

Для сопоставления русских и английских клятв тематически классифицируем алломорфные семы состава метаязыка текстов русских и английских клятв, используя таксономии Р. Халлига и В. фон Вартбурга. Анализ показал, что алломорфные семы, содержащиеся в текстах русских и английских клятв, как правило, характеризуют дискурс, к которому они относятся (медицинский, педагогический, спортивный, военный, политический и юридический соответственно).

Например, в Клятве пионера Советского Союза выявлены такие алломорфные семы как 'становиться частью' и 'появление на свет'. Первая сема 'становиться частью' входит в состав значения сочетания **вступая в ряды (организации)**. Данная сема отражает принадлежность лица к определенной группе лиц и характеризует человека как «общественное существо». Вторая сема содержится в составе значения лексемы **Родина** ('место появ-

¹ После запятой указан год публикации рассматриваемого текста Клятвы.

ления лица на свет'). Как видим, семы 'место' и 'лицо' являются общими и отражают наличие определенной территории и участника происходящего процесса, а сема 'появление на свет' подразумевает сам процесс (рождение человека). Согласно классификации Р. Халлига и В. фон Вартбурга данную сему относим к группе «человек как живое существо», характеризующую «человеческую жизнь в общих чертах» (первый этап жизни).

В Клятве учителя, 2005 зафиксированы семы, характеризующие лицо с разных сторон. Сема 'навыки поведения, привитые семьей, в общественной и личной жизни', входящая в состав значения лексем **воспитание** и **воспитывая**, указывает на образ действия (что? – 'навыки поведения'), лиц данного действия (кем? – 'семьей') и место осуществления действия (где? – 'в общественной и личной жизни'). Лексема **воспитание** отражает также процесс получения 'навыков поведения' и относится к группе «потребностей человеческого существа».

В группе «человек на работе» зафиксировано наличие алломорфных сем: 'сведения в какой-либо области' и 'должность'. Первая сема характеризует осведомленность лица в определенной сфере деятельности, в данном случае педагогической, вторая – отражает занимаемое положение лица в данной деятельности.

В группу «социальные институты» входят две семы: 'государство' ('определенная территория с собственной системой управления') и 'традиции'. Первая сема отражает политические характеристики, вторая – культурно-религиозные.

В Клятве учителя, 2006 помимо сем 'появление на свет', 'должность', 'государство', 'воспитание', рассмотренных ранее, выявлены семы, характеризующие сознание, состояние и чувства лица – 'сознание', 'ненависть' (отрицательная коннотация) – и правовые отношения – 'резкое осуждение', 'ложное обвинение'.

В Военской присяге, 1993 зафиксирована алломорфная сема 'военный', т.е. 'относящийся к армии', характеризующая такой социальный институт любого государства, как «военная оборона».

В Присяге президента РФ, 1993 зафиксированы семы, относящиеся к группе «государственно-правовых институтов»: 'внутреннее единство', 'полная независимость/свобода', 'глава государства (лицо, управляющее определенной территорией)', 'нормы социальных отношений'.

В Присяге адвоката, 2002 зафиксированы семы, входящие в группу «право»: 'суд (место разбирательств дел, связанных с нарушением порядков)', 'права' 'доверенность'.

В Клятве учителя (Teacher's oath), 2000 зафиксировано более 30 алломорфных сем. Рассмотрим только те, которые характеризуют педагогический дискурс. Проанализируем семы, входящие в группу «потребностей человеческого существа» – 'поиск', 'вовлеченность', 'предложение', 'общение' – и в группу «образование» – 'школьное управление', 'учебное за-

ведение', 'ошибки'. Первая группа отражает процесс взаимодействия и получения знаний, вторая группа характеризует процесс, место и возможные результаты обучения.

В Клятве учителя ПГУ (The PSU Teacher's oath), 2010 проанализируем семы, входящие в группу «чувства» и «образование». Семы, входящие в группу «чувства», могут описывать как действия и состояние учителя (дающего клятву), так и поступки и эмоции учеников: 'испытывать смущение', 'ответственность', 'продлить радость', 'преданность'. Семы, входящие в группу «образование», сообщают о процессе обучения и взаимодействии ученика – 'учение', передаче знаний от учителя к ученику – 'опыт' и деятельности на уроке – 'чтение'.

В двух вариантах Олимпийской клятве (Olympic oath), 2000 алломорфной семьей, характеризующей сферу деятельности судьи и спортсмена, является 'спортивный', 'относящийся к спорту'.

В Военной присяге (the Enlistment oath), 1962 зафиксированы семы, относящиеся к группе «право»: 'нормы' (принципы, которые должен знать военнообязанный) и 'военная юстиция' (государственный орган, которому подчиняется военнообязанный).

Таким образом, метаязык текстов русских и английских клятв содержит различное количество сем (табл. 1). В русском и английском языках наибольшее количество сем зафиксировано в вариантах перевода «Клятвы Гиппократата»: Клятва Гиппократата, 1936 (151) и Hippocratic oath, 1924 (145) соответственно. Наименьшее количество сем в русских клятвах зафиксировано в Клятве пионера (16), в английских клятвах – в Должностной присяге президента (The oath of office of the president of the USA, 1787) (11).

При сравнении текстов клятв различных дискурсов применялась методика выявления степени проявления в них определенных дискурсов. Для этого сопоставлялось количество изоморфных и алломорфных сем. Например, в Клятве учителя выявлено 39 сем, из них 26 изоморфных сем, т.е. сем, общих со всеми изученными русскими и английскими клятвами, 13 сем – алломорфные семы. Таким образом, очевидно, что в данной клятве выявлена невысокая степень проявления дискурса ($26:13=2:1$), поскольку количество алломорфных сем незначительно. Однако, например, в Присяге президента данное соотношение 1:1, т.е. количество алломорфных и изоморфных сем одинаково.

Наивысшая степень (1:1) проявления определенного типа институционального дискурса выявлена в русском языке в Клятве учителя, 2006; Военной присяге, 1993; Присяге президента РФ, 1993; Присяге адвоката, 2002; в английском языке – в Клятве учителя (Teacher's oath), 2000; Военной присяге (The Enlistment oath), 1962 и в Олимпийской клятве судьи (Olympic oath (judge)), 2000. Средняя степень ($2:1$; $1,5:1$) проявления дискурса представлена в русском языке в Клятве Гиппократата, 1936; Клятве учителя, 2005; Клятве пионера Советского Союза, 1986; в английском язы-

ке – в Клятве Гиппократ (Hippocratic oath), 1924; Клятве учителя (The PSU Teacher's oath), 2010; Клятве адвоката (The Lawyer's oath), 1986 и в Олимпийской клятве спортсмена (Olympic oath (sportsman)), 2000. Низкая степень (3:1; 4:1; 14:1) зафиксирована только в английских клятвах: Клятва Гиппократ (Hippocratic oath), 1943, 1954; Должностная присяга президента США (The oath of office of the president of the USA), 1787, Клятва скаута (Scout oath), 1908.

Таблица 1 - Количественная характеристика сем русских и английских клятв

Название клятв/Семы	ИС ¹	АС ²	ОКС ³
Клятва Гиппократ, 1936	105	46	151
Клятва учителя, 2006	26	20	46
Клятва учителя, 2005	26	13	39
Воинская присяга, 1993	14	10	24
Присяга президента РФ, 1993	9	11	20
Присяга адвоката, 2002	9	10	19
Клятва пионера СС, 1986	11	5	16
Hippocratic oath, 1924	105	40	145
Hippocratic oath, 1954	105	34	139
Hippocratic oath, 1943	105	26	131
Teacher's oath, 2000	33	37	70
The PSU Teacher's oath, 2010	37	23	60
The Lawyer's oath, 1986	15	10	25
The Enlistment oath, 1962	9	10	19
Scout oath, 1908	14	1	15
Olympic oath (sportsman), 2000	10	4	14
Olympic oath (judge), 2000	7	6	13
The oath of office of the president of the USA, 1787	9	2	11

Как русский, так и английский варианты семантической модели клятв объективированы различными в структурно-языковом отношении единицами: однословными, представленными главным образом именами нарицательными (лицо, деятельность (сущ.); торжественное, определенный (прил.); осуществлять, передавать (гл.) и др.) и словосочетаниями (при помощи различных методов, в письменной форме, совершать действие, в качестве свидетелей и др.). Русские и английские семы характеризуют как производителя определенного действия (лицо), так и процесс произведения действия (осуществлять, (пере)да(ва)ть, использовать, воспринимать и

¹ ИС – изоморфные семы.

² АС – алломорфные семы.

³ ОКС – общее количество сем.

др.), признаки действия (торжественное, законное, основной, медицинский и др.), образ действия (незыблемо, устно, правдиво и др.).

Наличие двух ядерных сем 'лицо' и 'осуществлять/деятельность' во всех рассматриваемых клятвах позволяет рассматривать параметры адресанта с точки зрения производителя определенного действия. Исследование показало, что ядро сем метаязыка представлено следующим набором сем (табл. 2): 'лицо', 'осуществлять/деятельность', '(пере)давать', 'обещание', 'обучение', 'способность', 'указание', 'профессия'.

Таблица 2 - Метаязык текстов клятв

Частотность Русс С ¹	Семы	Частотность Англ С ²
40	Лицо	72
32	Осуществлять/ Деятельность	62
12	(Пере)да(ва)ть	24
9	Обещание	21
8	Обучение	13
6	Способность	13
5	Указание	11
5	Профессия	8

Ядро метаязыка содержит семы первого ранга с частотностью от 72/40 до 5 (см. табл. 2), ближайшая периферия – семы второго ранга с частотностью от 4 до 2 ('мораль', 'воспитание'; 'репутация', 'доля' и др.), дальняя периферия – семы третьего ранга с частотностью 1 ('забота', 'без возмещения затрат'; 'ремесло', 'доверие' и др.).

Наибольшая частотность семы 'лицо' зафиксирована во всех четырех переводах «Клятвы Гиппократата»: 16 (русский перевод), 15, 15, 14 (английские переводы). Данный параметр может быть обусловлен направленностью действий дающего клятву по отношению к разным лицам (**родители – parents, потомство – offspring, учитель – teacher, ученик pupils, больной – the sick** и др.).

Таким образом, проявление определенного типа институционального дискурса характеризуется различными степенями в русских и английских клятвах. Наивысшая (1:1) и средняя (2:1; 1,5:1) степени проявления дискурса характерны для русских и английских клятв, низкая степень (3:1; 4:1; 14:1) проявления дискурса зафиксирована только в английских клятвах.

¹ Русс С – русские семы.

² Англ С – английские семы.

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА КООПЕРАЦИИ КАК УЧЕБНАЯ ДИСЦИПЛИНА И КАК ПОДНЯТЬ КАЧЕСТВО НАУЧНЫХ ПУБЛИКАЦИЙ

**А.В. Соболев, д.э.н., профессор,
*Российский университет кооперации***

«Теория и практика кооперации» является ключевой дисциплиной, отражающей специфику учебных заведений Центросоюза. Российский университет кооперации издал учебную программу (2010г.), согласно которой «Теория и практика кооперации» является специальной экономической дисциплиной... её цель – изучение студентами особенностей такой организационно-правовой формы предприятия как кооперативы, их объединения (союзы, ассоциации), а также нравственных ценностей и принципов кооперации, исторической практики и современного состояния кооперативного движения в России и зарубежных странах». Был издан учебник, подготовленный «в соответствии с программой учебной дисциплины и с учётом современных требований» (2009г.).

С первых строк учебника утверждается, что «Теория и практика кооперации» – учебная дисциплина, предметом которой является кооперация (кооперативы, их объединения, организации, предприятия, учреждения)... Между теорией кооперации (как совокупностью обобщённых положений, выводов) и практикой (как приёмами, навыками кооперативной деятельности) существует диалектическая связь».

Приведённые цитаты свидетельствуют, к сожалению, о методологических заблуждениях в понимании сложной дисциплины. Можно ли всерьёз согласиться с тем, что кооперативы, тем более «их объединения», – это «организационно-правовая форма предприятия», что их история – это «историческая практика», что нравственные ценности кооперации (например, нравственность потребсоюза, кооперативного магазина, «кооператоров») – это нечто особенное по сравнению с нравственностью некооперативов? Правильно ли сформулировано и трактуется, что такое теория и практика кооперации?

Конечно, до сих пор имеются затруднения в научном анализе кооперации, и они объясняются несколькими группами причин. Во-первых, из-за постоянной изменчивости форм кооперативных объединений, их разнообразия возникают проблемы кооперативной идентификации, сложно сформулировать чёткие критерии определения «кооперативности». Различны термины для одного и того же понятия (кооперация – кооперативы – кооперативные организации). Понятие «кооперация», если даже и означает количество кооперативных объединений, как объект изучения, то и в этом случае именно объединения являются объектом изучения, а не их число. Во-вторых, до сих пор не существует единого мнения в понимании и определении места кооперативов среди форм экономической организации. В-третьих, ряд распространённых представлений о кооперации осно-

ван на социальных категориях и принимаются за экономические (кооперативы – трудовые объединения, бесприбыльные, носители нравственной миссии, борются с бедностью, бездуховностью и т.п.). При трактовке кооперации зачастую используется нормативный подход (т.е. позиции должного – что должно быть?), оценки ведутся с точки зрения идеалов будущего строя, пользы кооперации и т.п. Наконец, кооперация привлекает к себе внимание как средство общественно-политической борьбы и пропаганды.

Несмотря на приведённые трудности, следует разобраться, прежде всего, с тем, что же такое теория кооперации. Так вот, логично, если теория любого явления – это его объяснение, указание его причин, то теория кооперативного явления есть объяснение и установление причин этого явления. Причём, объяснение экономическим явлениям, к которым относится кооперация, обязано даваться с экономической точки зрения.

Кооперацию здесь следует понимать не в широком смысле этого слова, объём понятия которого почти не имеет пределов – ведь такой подход приложим практически ко всем проявлениям взаимопомощи и взаимодействия. Под кооперацией будем понимать кооперативное объединение, и задача состоит в определении теории кооперативного объединения. Что именно в организациях, называемых «кооперативными», должна объяснить теория, и в силу чего они делаются кооперативными, что их делает кооперативными?

Очевидно, что всё, чем занимаются объединённые в организацию люди (сбыт, закупки, снабжение, производство, кредит и др.), ещё не означает, что это кооперативное объединение. В том, что организация делает, нет ничего кооперативного, некооперативное образование может выполнять такие же экономические задачи. Кооперативное объединение отличается от некооперативного тем, каким образом кооперативное объединение выполняет работу и свои экономические задачи, как оно это делает. Выходит, что отличие состоит в способах работы и определяемой ими форме организации.

Следовательно, теория кооперативных объединений – это установление причин их специфичности, только им свойственных организационных черт. Другими словами, теория должна объяснить специфичность основных кооперативных форм. Экономическая теория кооперации есть объяснение их природы как хозяйственных объединений. Объектом исследования теории кооперативных объединений должна стать, прежде всего, основная кооперативная форма, т.е. первичное кооперативное объединение, а вторичные и последующие объединения являются производными и анализируются только после того, как природа первичных организаций будет объяснена и понята.

Все иные толкования не до конца объясняют кооперативные явления, не могут вести к теории, так как исходят из желания социального реформаторства. Тем более не может считаться теорией кооперации, так называемая «кооперативная идеология», в известном смысле антагонистичная теории. Такие трактовки кооперации, называемые «теорией кооперации», с экономической точки зрения не доказывают «кооператив-

ность», а лишь затушёвывают реальное объяснение природы и сущности кооперативов. В итоге, создаются препятствия в разработке научно обоснованной концепции развития кооперации, осложняется проведение эффективной государственной политики в кооперативной сфере и появление адекватного кооперативного законодательства. Подобные интерпретации не позволяют большому числу отечественных кооперативных организаций, в отличие от зарубежных, стать действительно социально и экономически привлекательными, сформировать влиятельное кооперативное движение, быть единым кооперативным сектором экономики. С этим не может согласиться честный и критически мыслящий исследователь. Отсюда роль экономической теории кооперации возрастает.

С позиций выше приведённой методологии содержание действующей программы дисциплины и учебника ««Теория и практика кооперации» требует, похоже, серьёзной корректировки. Возникают иные вопросы по существу содержания. Так, логично ли, чтобы после первого раздела «Происхождение кооперативного движения», освещающего историю кооперации XIX века, давать «Основы общей теории кооперации», потом вновь возвращаться к истории кооперации под названием «Историческая практика кооперации» (где вместо «практики» излагается именно историческое развитие кооперации)?

А какие главы, например, содержит раздел «Основы общей теории кооперации»? Подавляющее число глав раздела имеют слабое отношение к теории кооперации: кооперативная идеология, кооперативные организации как юридические лица, отношения кооперации с государством и негосударственными институтами, кооперативная демократия. Но даже другие главы раздела (о сущности кооперации, кооперативной собственности и предпринимательства) разъясняются не с теоретической, экономической точки зрения, а подаются в описательных признаках (родовые признаки, классификации, нравственные ценности, субъекты и объекты права собственности и т.п.). Появляется пёстрая картина под названием «кооперация», не поддающаяся экономическому анализу из-за того, что отсутствует теоретический критерий, позволяющий ориентироваться в природе и сущности кооперации, судить о верности характерных черт кооперативной организации. А главное, нет ответа на вопрос: что делает кооператив таковым, заставляя быть им, придавая ему специфически характерные признаки и черты?

Вот почему, по нашему мнению, необходимо вести раздел «Теория кооперации» с другими новыми темами: терминология и понятия кооперации; теоретико-методологические подходы к исследованию кооперации; критерий идентичности и структура кооперации; сущность кооперативных принципов и формы перерождения; специфика кооперативных отношений и критерии классификации, проблемы кооперативного предпринимательства; основные течения кооперативной мысли.

Идеологические трактовки кооперации, включая её идейные истоки, требуется перенести в другой раздел дисциплины под названием «История

кооперативных учений». Здесь большой простор для подробного рассмотрения творческого наследия видных учёных, исследователей и практиков кооперации, как отечественных, так и зарубежных, в рамках основных школ и направлений.

Третий раздел дисциплины – «История кооперации» освещает вопросы происхождения и развития кооперативных организаций в России и зарубежных странах. Отечественная кооперация изучается в рамках исторической периодизации: дореволюционная Россия, советский период и современная эпоха. В учебной литературе эти вопросы излагаются достаточно полно.

Следующий раздел учебной дисциплины – «Международное кооперативное движение» можно также принципиально не менять, хотя он вполне вписывается и в предыдущий раздел.

Наконец, раздел под названием «Практика кооперации: организация деятельности» подразумевает практику кооперации, которая обязана включать вопросы о том, как организовать и вести дела в кооперативе. Здесь уместно рассматривать кооперативные организации как юридические лица, выяснять содержание статей кооперативных законов, уставов кооперативных организаций (потребительских, кредитных, сельскохозяйственных и пр.).

Таким образом, учебная дисциплина «Теория и практика кооперации» приобретает логически завершённую и чёткую структуру, опирается на научно методологическую фундаментальность, укрепляется в теоретических позициях и ориентируется на практическую направленность, а также может избавиться от излишней исторической фактологии и размытости понятий.

Ещё один серьёзный аспект теории и практики кооперации обращает на себя внимание, и внешне он проявляется в том, что доля кооперативной тематики научных исследований и публикации их результатов стала критичной: она снизилась до 15-16 % авторских публикаций из общего их числа в научных сборниках последних лет. Причины такого положения во многом ясны, поскольку они связаны с реальным положением организаций, называемых кооперативными. С другой стороны, преподавателя вуза, малоодоходного и имеющего чрезмерную учебную нагрузку, вынуждают быть «урокодателем», хотя таковым он не является, и быть не должен, однако общая тенденция очевидна. Люди уходят от темы или говорят правду, другие одобряют и делают «новое платье короля». Поэтому, не пора ли найти стимулы для авторов, публикующих статьи на кооперативные темы, например, уменьшая им учебную нагрузку до минимума, освобождая их от оплаты за публикации в научных сборниках, а возможно даже выплачивая им гонорары за публикации в журналах, специально предназначенных именно для издания статей по кооперативной тематике, а вовсе не какой-либо иной направленности? Речь идёт не обо всех поступающих материалах на кооперативную тему, среди которых видно немало работ низкого качества, наукообразных статей и т.п.

Уважаемый и уважающий себя издатель, как и ответственный автор, никогда не станет применять принцип «публикации ради публикации», поскольку

ку каждая статья у него проходит особый фильтр, но не цензорский, существовавший в былое время. Речь идёт о соблюдении высококачественных требований, выдержать которые, возможно, не просто, но довольно легко начать с того, чтобы научные статьи оформлялись по определённым правилам, соблюдение коих само по себе повышает ответственность за содержание и качество публикаций не только авторов, но и издающей стороны.

Во-первых, более правильно, если присылаемые для публикации работы подвергаются научному рецензированию. При этом редколлегия, готовящая журнал или сборник научных материалов, должна иметь право на научное и литературное редактирование статьи, сокращения или адаптации публикуемых материалов, а в определённых обстоятельствах и возврата статьи автору для исправления выявленных дефектов, в противном случае она разделяет с авторами и низкое качество, и неудовлетворительное содержание работ. Когда многочисленная и уважаемая редколлегия извещает о том, что «материалы публикуются в авторской редакции, точка зрения автора может не совпадать с мнением редакции», это означает, что она лишь формально не берёт на себя ответственности за содержание опубликованных статей, качество целого ряда которых в действительности желает быть лучше.

Во-вторых, безусловно, представленные к появлению на свет работы должны быть оригинальными, а ответственность за достоверность собственных исследований лежит на авторах публикаций. Правильно оформленные статьи начинаются с чёткой формулировки «целей», и, если теоретические и обзорные статьи ещё могут в соответствии с замыслом авторов разбиваться на подразделы, то опытно-экспериментальные и иные оригинальные публикации должны включать такие разделы, как «методы исследования», «результаты», «обсуждение», «выводы и заключение». Такие позиции требуется указывать в аннотации к статьям в журнале, но сегодня редко какая из них соответствует этим требованиям, уж не говоря о публикациях в научных сборниках.

Например, что следует указать в разделах научной статьи, посвященной лицам с девиантным поведением? Цель – научно обосновать мероприятия по оказанию социальной помощи указанным лицам. Методы – изучено поведение с помощью определённых методов, исследована личностная структура, оценивалось качество жизни с использованием опросника. Результаты – выявлена тенденция... показано, что для получения объективной оценки необходим более широкий анализ... Разработаны показатели, критерии... Предложены мероприятия... Выводы – необходимо своевременно выявлять лиц с девиантным поведением с последующим проведением мероприятий по оказанию им соответствующей помощи...

К примеру, другая статья – о влиянии кооперативной организации на обеспечение молочным питанием Дома ребенка райцентра Чувашии. Цель – оценить эффективность исследуемых молочных смесей в питании детей-сирот. Методы – исследовались группы детей..., контроль эффективности питания оценивался по определённым показателям, лабораторными иссле-

дованиями... Результаты – показано, что изменение характера питания с включением в рацион исследуемых смесей способствует повышению темпов роста и развития младенцев... Выводы – кооперативу в организации питания детей-сирот важно применение следующих молочных смесей...

Не вызывает сомнений, что подобные подходы в практике публикаций способствуют повышению качественного уровня изданий, ведь реализация принципа «публикации ради публикации» только дискредитирует науку. Наука занятие серьёзное, её результаты – это научные публикации, и чтобы не быть одним известным служебным местом, которое автоматически «не красит человека», ей постоянно надо выше поднимать уровень своего значения и профессионализма. Если только не забывать о моральной стороне, по-настоящему запоминается, глубоко уважается и высоко ценится лишь то, что креативно, творчески и доказательно «сеет разумное, доброе, вечное».

ВЛИЯНИЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА НА РАЗВИТИЕ ЛИЧНОСТИ

А.М. Соколов, к.п.н., доцент, доцент кафедры физического воспитания,
Е.Р. Парнюгина, к.п.н., доцент, доцент кафедры физического воспитания
Российский университет кооперации

Физическая культура и спорт являются не только эффективным средством физического развития человека, укрепления и охраны его здоровья, сферой общения и проявления социальной активности людей, разумной формой организации и проведения их досуга, но бесспорно влияют и на другие стороны человеческой жизни: авторитет и положение в обществе, трудовую деятельность, на структуру нравственно-интеллектуальных характеристик, эстетических идеалов и ценностных ориентаций. Причём это касается не только самих спортсменов, но и тренеров, судей, зрителей. Одновременно физкультура и спорт сами подвержены «обратной» связи со стороны других социальных институтов и явлений общественной жизни. Физкультура и спорт предоставляют каждому члену общества широчайшие возможности для развития, утверждения и выражения собственного «я», для сопереживания и сопричастия спортивному действию как процессу творчества, заставляют радоваться победе, огорчаться поражением, отражая всю гамму человеческих эмоций, и вызывают чувство гордости за беспредельность потенциальных возможностей человека.

В нашей стране физическая культура и спорт рассматриваются как одно из важнейших средств воспитания человека, гармонически сочетающего в себе духовное богатство, моральную чистоту и физическое совершенство.

Специфическая особенность спорта – обязательность соревнований – прямо и наиболее значительно влияет на морально – этическое, нравственное формирование личности.

Как известно, в любом виде спорта соревнования проводятся по жестоким правилам. Действующий регламент обуславливает не только сам ход соревновательной борьбы, но и подготовку к ней. Правила, следовательно, определяют психологическую настройку атлета. Они требуют от спортсменов в каждом виде спорта конкретных проявлений физических качеств, волевых усилий, определённых свойств мышления, допустимого уровня эмоционального возбуждения. Необходимость неоднократного проявления свойств и качеств неизбежно приводит к их развитию.

Правила соревнований построены на основе «строгого соперничества». Необходимость спортсменов завоёвывать первенство в соревнованиях, проводимых по существующим правилам, побуждает спортсменов и тренеров желать в первую очередь победы над противостоящей командой путём достижения выигрышных очков, баллов или призовых мест любыми средствами. А «любые» способы не всегда этичны.

В спорте, по мнению специалистов, может существовать схема так называемого «нестроого соперничества». При правилах, построенных по схеме «нестроого соперничества», спортсмену или команде объективно невыгодно, если противник выступает плохо. Ведь победа над слабыми стоит «дешевле», чем ничья с сильными. Не покажешь отличного результата, если твой соперник плохо подготовлен и груб. Схема «нестроого соперничества» побуждает «болеть» за соперника, помогать ему раскрыть в соревновании все свои возможности, расти и совершенствоваться. Такая схема в большей мере способствует развитию массового спорта. Она не выступает в противоречие с морально – этическими и эстетическими нормами. Она способствует в полной мере правильному воспитанию зрителей, спортсменов, судей, тренеров.

Главная задача, связанная с воспитанием спортсменов, тренеров, судей и зрителей, заключается в том, чтобы спортивными мотивами, побуждающими бороться за победу в соревнованиях, были моральные, нравственные цели.

Благодатная возможность развития и совершенствования воли человека через спорт ни у кого сомнений не вызывает. Слишком часто и много мы сталкиваемся с настоящими проявлениями воли на аренах и финишных прямых. Спорт не только развивает мускулы, но и закаляет дух.

Совершенствование воли человека в значительной степени второй специфической особенности спортивной деятельности - обязательностью нагрузок и напряжений. Воля человека отчетливо проявляется и развивается в сознательных действиях, направленных на достижение определённых целей и связанных с преодолением препятствий. Спортивные тренировки и соревнования обязательно сопряжены с возникновением разнообразных преград.

Препятствия – это различные предметы и явления, условия и влияния, с которыми человек сталкивается и которые становятся помехами для достижения им сознательно поставленной цели. Препятствия можно раз-

делить на внешние и внутренние. Внешними препятствиями могут быть: техника спортивных упражнений, тактика, ведения спортивной борьбы, условия, в которых проходят соревнования или тренировка (освещенность, температура, влажность, покрытие стадиона или площадки, своеобразие снарядов, инвентаря и т.п.), действия противника, зрителей, судей и др. Внутренними препятствиями могут быть изменения различных систем организма спортсмена, его функционального и психического состояния. Возникновение внутренних препятствий связано, как правило, со столкновением с препятствиями внешними.

Однако препятствия, с которыми сталкиваются спортсмены, очень разнообразны. Даже в одном и том же виде спорта. Но их разнообразие в различных видах спорта многократно увеличивается. Установлено, что для преодоления разных препятствий требуются различные проявления воли. Например, чтобы выполнить упражнение, связанное с риском, а значит, с преодолением чувства страха (прыжок на лыжах с трамплина или парашютом), необходимо проявить смелость. А чтобы длительно выполнять однообразную работу, связанную с нарастанием утомления, а значит, с чувством усталости и нежеланием действовать (бег на длинные дистанции, лыжные гонки), необходимо проявить настойчивость.

Конкретные проявления воли, обусловленные особенностями препятствий, которые приходится преодолевать, называют волевыми качествами. Психологи спорта определили волевые качества, которые необходимы спортсменам для преодоления возникающих в процессе их деятельности препятствий. Это целеустремленность, настойчивость и упорство, решительность и смелость, инициативность и самостоятельность, выдержка и самообладание.

Целеустремленность – проявление воли, характеризующееся ясностью целей и задач, планомерностью деятельности и конкретных действий, сосредоточенностью действий, мыслей и чувств на непреклонном движении к поставленной цели.

Настойчивость и упорство – проявление воли, характеризующееся длительным сохранением энергии и активности в борьбе за достижение цели и преодоление многих, в том числе неожиданно возникающих препятствий.

Решительность и смелость – проявление воли, характеризующееся своевременностью и обдуманностью их реализации в практических действиях, отсутствием боязни принять ответственность за решение и его исполнение даже в условиях риска и опасности.

Инициативность и самостоятельность – проявление воли, характеризующееся личным почином, новаторством, творчеством и быстротой мышления в действиях, направленных на достижение цели, отсутствием ориентировки на помощь извне, устойчивостью по отношению к внушающим влиянием других людей и их действий.

Выдержка и самообладание – проявление воли, характеризующееся сохранением ясности ума, возможностью управлять мыслями, чувствами и действиями в условиях эмоционального возбуждения или подавленности, интенсивных напряжений, утомления, возникновения неожиданных препятствий, неудач и влияния других неблагоприятных факторов.

Но в ряду волевых качеств одно занимает особое положение: без достаточного развития этого качества невозможно использование всех остальных. Это качество – целеустремлённость.

Человека целеустремлённого отличает умение направлять свою деятельность, исходя из главного, наиболее важного мотива. В этом есть определённая сложность, из-за которой и требуется проявить волевое качество.

Итак, чёткое осознание и принятие перспективных и промежуточных целей – необходимое условие формирования и совершенствования целеустремлённости. Это волевое качество, объединяя и как бы цементируя всю структуру остальных волевых компонентов, создаёт условия функционирования личности.

Спортивная деятельность позволяет, таким образом, ставить конкретные перспективные и промежуточные цели, контролировать движение, оценивать свою деятельность в связи со сроками достижения промежуточных целей и степенью приближения перспективной. Эта особенность спорта оказывает определённое влияние на формирование тех черт характера человека и особенностей личности, которые обычно не учитываются людьми, по специфике профессии не думающих о том, как спорт влияет на формирование человека. Имеется в виду развитие у личности уверенности в себе и своих силах, развитие возможностей достижения намеченной цели.

Таким образом, спорт может формировать у человека столь необходимую ему в жизни уверенность в себе, в своих силах, преобладающий положительный и стенический эмоциональный фон, оптимизм. Как черту характера. Влияние спорта на развитие этих черт личности во многом связано с организацией всего процесса обучения, воспитания и тренировки спортсмена и особенно с определением перспективных и промежуточных целей, с оценкой деятельности спортсмена на каждом участке его пути к вершине спортивного успеха. А оценка эта даётся многими людьми.

Каждый человек – частица коллектива. Совершенно естественно, что как таковой он оценивается обществом, коллективом в первую очередь по тому, насколько полезен, что даёт другим людям, какие социальные функции выполняет.

Самооценка оказывает влияние на многие и многие сферы жизни. В связи с ней формируется, и проявляются в поведении и деятельности главные отношения человека, определяющие его ценность как члена общества: отношение к самому себе, к другим людям, к обществу, к труду.

Если человек оценивает себя в целом не очень высоко, ему сложно развить и проявить такие черты характера, как самолюбие, гордость, само-

мнение, требовательность, критичность, активность, творчество, ответственность в отношении к труду. У человека с низкой самооценкой скорее проявляется скромность, застенчивость, терпимость, пассивность. Наоборот, человек, высоко себя оценивающий, может быть склонен к проявлению честолюбия, тщеславия, эгоцентризма, малой самокритичности, но большой критичности к другим, заносчивости, склонности к лидерству в общении и в деятельности, активности, к отсутствию боязни ответственности и других подобных черт характера.

Физическая культура и спорт способствует тому, что формы и оттенки поведения и общения человека становятся шире, богаче. Совершенствуемое в ходе занятий спортом умение быть с людьми, взаимодействовать и общаться с ними переносится на другие сферы жизни и деятельности.

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ОБУЧЕНИЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ИНТЕЛЛЕКТА И КРЕАТИВНОСТИ СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ

Д.Ю. Сулейманова, к.ф.-м.н., доцент,
доцент кафедры инженерно-технических дисциплин и сервиса
*Казанский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации*

Учебный процесс, как и структура занятий, не должен быть монотонным, он должен стимулировать творческие силы. При применении методик, способствующих развитию креативности и интеллекта студентов, необходимо постоянно учитывать параметры их личностного роста и психологическое состояние.

В настоящее время известен и широко используется преподавателями довольно широкий круг технологий обучения, которые способствуют развитию креативности и интеллекта студента, а именно:

- технологии модульного обучения;
- технологии проектирования и чтения проблемной лекции;
- технологии проектирования диалогической формы семинарского занятия;
- технологии проектирования современного вузовского учебника;
- технологии организации самостоятельной работы студентов;
- технологии дистанционного обучения.

Также используются в педагогической и преподавательской практике следующие технологии профессионального и личностного развития субъектов образовательного процесса:

- технологии формирования эффективной профессиональной роли преподавателя;

— технологии личностного роста студентов в образовательном процессе;

— технологии развития интеллекта и креативности студентов.

В результате активного развития разных областей науки, техники и культуры, в условиях расширения международных связей возникает потребность в компетентных специалистах с высоким уровнем креативности, обладающих хорошим уровнем адаптации и социализации в современном обществе. Поэтому на современном этапе развития высшего образования большое внимание должно уделяться креативному педагогическому процессу.

С инновационным развитием системы образования непосредственно связана экономика знаний. Идея, лежащая в основе экономики знаний, состоит в том, что экономическая прибыль, генерируемая знанием, значительно превышает объем инвестиций, вложенных в его создание.

Наблюдения за процессом обучения и анализ качества изучения экономико-математических дисциплин показывают, что используемые методы не имеют достаточно разработанной теоретической и методологической базы для развития креативных способностей у студентов экономических специальностей в процессе обучения данным дисциплинам.

По этой причине подготовка специалистов экономических специальностей вузов нуждается в разработке и внедрении принципиально новых образовательных технологий, ориентированных на развитие креативности, адаптации и социализации в современном обществе.

Успешная учебная деятельность студентов зависит не только от степени владения приемами интеллектуальной деятельности, она обусловлена также личностными параметрами учебной деятельности – устойчивой системой отношений студента к окружающему миру и к самому себе. Отношение к студенту как к социально зрелой личности помогает раскрыть новые горизонты, не ограничивая возможности развития личности, а, значит, и креативности, поскольку креативность – это характеристика свободной, способной к саморазвитию личности. Высокий уровень интеллекта обуславливает большую успешность личности и способствует формированию креативных установок.

Эффективность работы высшего учебного заведения в режиме инновационного развития во многом определяется характером управления педагогическими системами и процессами, его нацеленностью на главный результат – обеспечение качества подготовки специалистов. Ориентация вуза на режим развития требует от субъектов управления готовности к активным изменениям, инициативы, создания новых организационно-управленческих структур, введение новых технологий, включение их в опытно-экспериментальную и информационную деятельности, активность освоения достижений науки.

В связи с вышеизложенным, хотелось бы обратить внимание на возможность внедрения технологии развития интеллекта и креативности сту-

дентов для преподавания большинства разделов экономико-математических дисциплин. Рассмотрим это на примере преподавания одного из разделов – временных рядов.

Почти в каждой области встречаются явления, которые интересно и важно изучать в их развитии и изменении во времени. В повседневной жизни могут представлять интерес, например, метеорологические условия, цены на тот или иной товар, те или иные характеристики состояния здоровья индивидуума и т.д. Все они изменяются во времени. С течением времени изменяются деловая активность, режим протекания того или иного производственного процесса, глубина сна человека, восприятие телевизионной программы. Совокупность измерений какой-либо одной характеристики подобного рода в течение некоторого периода времени представляют собой временной ряд.

Совокупность существующих методов анализа таких рядов наблюдений называется анализом временных рядов. Основной чертой, выделяющей анализ временных рядов среди других видов статистического анализа, является существенность порядка, в котором производятся наблюдения. Если во многих задачах наблюдения статистически независимы, то во временных рядах они, как правило, зависимы, и характер этой зависимости может определяться положением наблюдений в последовательности. Природа ряда и структура порождающего ряд процесса могут предопределять порядок образования последовательности.

Целью анализа временного ряда является, как правило, получение модели для дискретного временного ряда во временной области, обладающей максимальной простотой и минимальным числом параметров и при этом адекватно описывающей наблюдения.

Получение такой модели важно по следующим причинам:

- она может помочь понять природу системы, генерирующей временные ряды;
- управлять процессом, порождающим ряд;
- ее можно использовать для оптимального прогнозирования будущих значений временных рядов.

Временные ряды лучше всего описываются нестационарными моделями, в которых тренды и другие псевдоустойчивые характеристики, возможно меняющиеся во времени, рассматриваются скорее как статистические, а не детерминированные явления. Кроме того, временные ряды, связанные с экономикой, часто обладают заметными сезонными, или периодическими, компонентами; эти компоненты могут меняться во времени и должны описываться циклическими статистическими (возможно, нестационарными) моделями.

Структура занятий со студентами может быть построена таким образом, что каждый следующий этап занятия для студентов остается неизвестным, что пробуждает интерес и любопытство и, как следствие, у сту-

дентов будет отмечено постоянно активное внимание и концентрация на учебной деятельности.

Обязательным для развития креативности становится создание в процессе обучения данному разделу творческой развивающей среды, которая содержит условия, благоприятствующие проявлению креативности: стимулирование и поощрение самостоятельного подхода, оригинальных предложений, коллективных обсуждений, применение эвристических методов («мозговой штурм», преодоление тупиковых ситуаций, анализ взаимосвязанных областей решения) и др.

Отметим, что на данный момент теория временных рядов хорошо разработана для решения прикладных задач биржевой торговли. Под теорией технического анализа временных рядов подразумевают метод исследования динамичности рынка с целью прогноза дальнейшего направления движения цен. Для наглядности, чаще всего используют графики, где отображены изменения основных рыночных факторов (объема, цен и объема открытых позиций). Главным фактором для анализа все таки являются цены, а остальные изучаются для подтверждения верности направления цен.

При техническом анализе предполагается, что цены отражают все, что только можно узнать о рынке, включая все факторы фундаментального анализа. Каждая цена отражает консенсус по поводу стоимости между всеми участниками рынка, представителями интересов крупных фирм, мелкими спекулянтами, фундаментальными и техническими аналитиками и азартными игроками.

Было бы удачным, в рассматриваемом нами примере, использование технического анализа временных рядов как средства изучения массовой психологии. Частично это наука, а частично - искусство. При техническом анализе можно использовать многие научные методы, включая математические принципы теории игр, теории вероятностей и так далее. Многие технические аналитики используют компьютеры для отслеживания сложных показателей.

Но технический анализ остается и искусством. Черточки на графиках образуют фигуры и конфигурации. Когда цены и индикаторы меняются, то возникает ощущение плавного течения и ритма, чувство напряжения и красоты, которое помогает нам понять, что происходит на рынке и как играть.

Поскольку, как было отмечено выше, подготовка специалистов экономических специальностей вузов нуждается в разработке и внедрении принципиально новых образовательных технологий, ориентированных на развитие креативности, адаптации и социализации в современном обществе, было бы правильным и наглядным рассмотрение и изучение тем, предусмотренных программой, с акцентом на совместную работу преподавателя и студента, исследовательскую направленность занятий и злободневность примеров, представляемых при изложении материала.

В заключение данной статьи отметим, что в силу сложности большинства исследуемых экономических явлений, методы их исследования

предъявляют повышенные требования к экономико-математической подготовке студентов и к их знаниям подходов современной экономической теории. Знание этих методов и способов их применения к анализу конкретных экономических процессов, является в настоящее время необходимой составляющей подготовки экономистов-исследователей (аналитиков).

ПРОБЛЕМЫ ПОДГОТОВКИ ЭКОНОМИСТОВ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Е.В. Терелецкова, к.соц.н., доцент кафедры
финансового менеджмента и налогового консалтинга
*Баширский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации*

В современном российском обществе особое значение приобретает проблема подготовки экономистов нового поколения, от компетентности которых зависит экономическая ситуация в России. Поэтому политическая и социально-экономическая реальность сегодня нуждается в специалистах экономического направления, которые бы качественно выполняли свои профессиональные обязанности, быстро адаптировались к изменениям, осваивали навыки работы с новой техникой и новыми технологиями, могли делать точный анализ ситуации и принимать эффективные решения, а также могли развивать экономику как науку.

Активное развитие экономики страны зависит от инновационной активности. Инновационная активность же напрямую зависима от уровня профессиональной подготовки персонала организаций и предприятий, а также будущих специалистов сферы экономики и менеджмента. Только у организаций, имеющих обученный персонал, есть перспектива развития и инновационный потенциал. Рынок труда конкретного региона, уровень безработицы зависят от уровня развития экономики и ее отраслевой специализации. Прекращение существования системы централизованного распределения выпускников, безработица в силу экономических проблем актуализировали необходимость целевой профессиональной подготовки и переподготовки профессиональных экономистов в учреждениях ВПО.

Огромное число исследований посвящено содержанию профессиональной деятельности экономистов в ее различных аспектах. Все большее внимание, особенно в последние несколько лет, уделяется вопросам подготовки экономистов в высших учебных заведениях страны. Об этом свидетельствует большое количество международных и региональных научных и методических конференций, которые ежегодно проводятся в Москве, Санкт-Петербурге, Ростове, Екатеринбурге и многих других городах России, а также вопросы подготовки кадров для сферы экономики в статьях авторов научных журналов: О.Г. Максимова, Л.А. Харитонов, С.В. Шиканов, О.С. Корнева.

Экономические направления сегодня имеют повышенный спрос на рынке труда, вследствие чего во многих регионах создано большое количество ВУЗов отраслевого профиля, частных учебных заведений, а также филиалов столичных и зарубежных университетов. Это оказало положительное влияние – возросло число экономистов.

Реформирование сферы образования, в том числе высшего экономического образования, обусловлено существенной трансформацией социально-экономической сферы и инновационными процессами, происходящими в европейском и мировом образовательном пространстве.

Учреждения ВПО предлагают сегодня многоуровневый вариант подготовки экономистов: бакалавриат (4 года) + магистратура (2 года). Студенты изучают 4 блока основных дисциплин. Общеобразовательный включает в себя философию, политологию, социологию, русский язык и др. Фундаментальный – микро- и макроэкономiku, историю экономических учений, историю экономики. Конкретно-экономический – различные прикладные дисциплины: экономiku труда, управление качеством продукции, бухгалтерский учет и др. И, наконец, инструментально-математический блок – это математические методы анализа, статистика, теория вероятностей и т.д.

С расширением номенклатуры специализаций в вузах представлен целый спектр экономических направлений подготовки: «мировая экономика», «национальная экономика», «экономика и управление на предприятии», «менеджмент организаций», «экономика труда», «математические методы прогнозирования в экономике», «финансовый менеджмент», «банковское дело» и др.

Бакалавры считаются «специалистами» широкого профиля, хорошо знающими теорию и способными применить свои знания в разных областях. Проблема заключается в том, что они могут рассчитывать только на должность младших специалистов: экономистов, бухгалтеров, менеджеров. Карьерный рост в этом случае вряд ли возможен.

Современное общество ставит перед вузами задачу подготовки бакалавров, способных быстро адаптироваться в изменяющихся условиях экономической действительности и гибко реагировать на проблемы, требующие срочного решения. Процесс обучения должен обеспечивать каждому будущему специалисту не только фундаментальные теоретические знания, но и широкий спектр практических профессиональных умений и навыков. В этой связи особое значение приобретает проблема подготовки экономистов нового поколения, от компетентности которых во многом зависит развитие экономической ситуации в нашей стране.

Проблемы, которые возникают сегодня в развитии экономического образования, касаются ряда составляющих: отсталая материально-техническая база вузов (недостаточное обеспечение компьютерной техникой и мультимедийными проекторами), зачастую нерациональное распределение денежных средств, получаемых из внебюджетных источников. Следует отметить и невысокий уровень школьного образования, что проявляется в неумении самостоятельно мыслить, рассуждать, делать выводы. В системе послевузовского образования можно выделить следующие про-

блемы: нехватка высококвалифицированных преподавателей-практиков, сложность усвоения знаний у лиц, обучающихся в системе переподготовки из-за отсутствия смежности профессий.

По результатам анализа источников сформулированы проблемы, требующие дальнейшего решения: разработка педагогических условий формирования профессиональной компетентности будущих экономистов средствами имитационно-ролевого моделирования в дисциплинах специального цикла на протяжении всего периода обучения студентов; применение элементов обучения профессии во всех дисциплинах вуза, в том числе гуманитарных и точных; создание организационно-педагогических условий взаимодействия высших учебных заведений и партнеров-работодателей как заказчиков кадров.

Перед ВУЗами стоит задача подготовки квалифицированных экономистов. Для достижения такого высокого результата нужно дать каждому студенту не только фундаментальную базу знаний, но и помочь им развить самостоятельность, творческую активность, выработать профессиональные способности, умения и навыки. Поэтому важно правильно подбирать форму и методику обучения студентов.

Таким образом, складывающаяся система подготовки бакалавров экономического профиля требует перехода к непрерывному обучению, вследствие постоянно меняющихся информационных, производственных технологий, нормативно-правового регулирования и т.п. Необходимо шире использовать модульные формы обучения, образовательные сети. Именно они способствуют формированию профессиональных компетенций, таких как коммуникабельность, лидерство, навыки систематизации анализа неупорядоченной информации, принятию решений в нестандартных ситуациях. Для повышения квалификации важно применять дифференцированный подход к возможности получения знаний: дистанционное обучения, очное обучение, различные временные рамки.

Сегодняшние студенты-экономисты – это будущие специалисты и руководители. Поэтому они должны научиться использовать полученные теоретические знания в своей практической деятельности. Для получения качественной профессиональной подготовки бакалавров в экономической сфере нужно изучить проблемные сферы в данной области и применить эффективные решения для их устранения.

ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И СПОРТ В РЕЖИМЕ ТРУДА И ОТДЫХА

М.А. Ткаченко, к.т.н., доцент, доцент кафедры физического воспитания,

Н.А. Коняев, доцент, доцент кафедры физического воспитания

Российский университет кооперации

Труд - основа режима здоровой жизни человека. Существует неправильное мнение о вредном действии труда вызывающем якобы "износ" организма, чрезмерный расход сил и ресурсов, преждевременное старение.

Труд как физический, так и умственный не только не вреден, но, напротив, систематический, посильный, и хорошо организованный трудовой процесс чрезвычайно благотворно влияет на нервную систему, сердце и сосуды, костно-мышечный аппарат - на весь организм человека. Постоянная (систематическая) тренировка в процессе труда укрепляет наше тело. Нужно правильно и умело распределять силы во время выполнения работы как физической, так и умственной. Равномерная, ритмичная работа продуктивнее и полезнее для здоровья работающих, чем смена периодов простоя периодами напряженной, спешной работы. Необходимым условием сохранения здоровья в процессе труда является чередование работы и отдыха. Отдых после работы вовсе не означает состояния полного покоя. Лишь при очень большом утомлении может идти речь о пассивном отдыхе. Людям физического труда необходим отдых, не связанный с дополнительными физическими нагрузками, а работникам умственного труда необходима в часы досуга определенная физическая работа. Такое чередование физических и умственных нагрузок полезно для здоровья.

Для формирования правильного режима труда и отдыха необходимо знание значения физической культуры и спорта в применении к этим режимам.

Рациональный, научно обоснованный сменный режим труда и отдыха - это такое чередование периодов работы и перерывов на отдых, при котором сохраняется высокая производительность труда и высокий уровень работоспособности человека и отсутствует чрезмерное утомление в течение всей рабочей смены. Оптимальный режим труда и отдыха должен соответствовать следующим основным требованиям. Во-первых, он должен обеспечить высокую производительность труда, показателем которой может служить количество продукции, произведенной за смену, время, затраченное на единицу продукции, наличие и отсутствие брака. Во-вторых, он способствует сохранению высокого уровня работоспособности, который характеризуется следующими признаками: восстановлением функциональных показателей во время перерывов до уровня, близкого к дорабочему; наличием устойчивого уровня функциональных психофизиологических показателей во время работы и после окончания ее последовательных периодов; быстрой вработываемостью, длительным поддержанием высокого уровня работоспособности и продолжительности труда; предупреждением и ограничением развития глубоких стадий производственного утомления.

При определении эффективности вновь разработанного режима труда и отдыха необходимо сравнить регулирование ключевых физиологических функций до и после рационализации режима с существующими нормальными границами (пределами) и оптимальным уровнем определения данных ключевых функций.

Для оптимизации сменного режима труда и отдыха, способности и производительности труда используется производственная гимнастика, отдельные упражнения и комплексы оздоровительно-профилактической

гимнастики, ходьба, спортивные игры во время обеденного перерыва и другие средства восстановления работоспособности (массаж, водные процедуры, психорегулирующие занятия).

Производственная гимнастика

Особое место в оптимизации режима труда и отдыха принадлежит производственной гимнастике. Большое практическое значение производственной гимнастики видно в том, что она способствует ускорению вхождения в работу в начале рабочего дня (вводная гимнастика) и предупреждает снижение работоспособности в конце первой половины рабочего дня и в последних часах работы (физкультурная пауза и физкультминуты).

Вводная гимнастика

Цель вводной гимнастики заключается в том, чтобы посредством выполнения определенным образом подобранных гимнастических упражнений в течение 4-5 мин. ускорить протекание физиологических процессов и тем самым создать состояние большей готовности к работе, ускорить и оптимизировать проявление работоспособности. Вводная гимнастика должна быть направлена на совершенствование функционирования соответствующего стереотипа деятельности нервных центров. В комплексе упражнений вводной гимнастики целесообразно применять такие упражнения, которые были бы близки к действиям, выполняемым во время работы. Поэтому перед применением вводной гимнастики необходимо хорошо изучить выполняемую на данном производственном участке работу и подобрать упражнения, ускоряющие проявление функций тех органов и систем, которые играют ведущую роль в процессе данного конкретного вида труда. В частности, в вводной гимнастике целесообразно применять упражнения с возрастающим темпом движений - от медленного до умеренного и от умеренного до повышенного. При этом для обеспечения быстрого усвоения производственного рабочего места рекомендуется в вводной гимнастике развивать несколько превышающий средний темп работы.

При составлении комплексов вводной гимнастики и физкультурной паузы целесообразно учитывать следующие основные принципы: 1) соответствие содержания комплексов задачам конкретной формы производственной гимнастики; 2) разностороннее воздействие комплексов на организм занимающихся; 3) соответствие применяемых упражнений особенностям занимающихся и условиям проведения занятий; 4) взаимодействие упражнений в комплексе гимнастики; 5) соответствие нагрузки подготовленности занимающихся; 6) необходимость физического совершенствования занимающихся.

Исходя из этих принципов в общем случае в комплекс вводной гимнастики следует включать следующие группы упражнений:

I. Ходьба.

II. Упражнения на поддержание с глубоким дыханием.

III. Упражнения для мышц туловища и плечевого пояса (наклоны, повороты туловища с большой амплитудой и активными движениями рук).

IV. Упражнения на растягивание мышц ног, а также упражнения общего воздействия (полу шпагаты, приседания, бег на месте, подскоки).

V. Упражнения для мышц рук и плечевого пояса (на растягивание и мышечное усилие, для сохранения хорошей осанки).

VI. Упражнения на точность движений и концентрацию внимания.

Общая нагрузка от упражнений не должна вызывать чувства усталости. Для этого необходимо соблюдать определенные правила:

1. Во время выполнения упражнений занимающиеся должны испытывать чувство доступной мышечной работы, посильной и приятной.

2. Необходимо создавать легкое тонизирующее состояние основных работающих мышечных групп.

3. Заканчивать вводную гимнастику рекомендуется двумя упражнениями, одно из которых снимает излишнее возбуждение, другое помогает настроиться на предстоящую производственную деятельность. Последнее упражнение - на совершенствование точности движений и концентрацию внимания - выполняется в темпе предстоящих рабочих движений.

4. После выполнения всего комплекса упражнений у занимающихся не должно появляться желание отдохнуть.

Другой формой производственной гимнастики, проводимой в первую и вторую половины рабочего дня в течение 5-6 минут, является физкультурная пауза, в течение которой выполняете комплекс из 6-7 специально подобранных физических упражнений. Физиологическое значение физкультурных пауз состоит в ускорении и углублении отдыха во время регламентированных перерывов, в восстановлении нарушенных динамических стереотипов и в предупреждении возможного их нарушения. Отсюда следует очень важное положение: назначать перерывы для физкультурных пауз целесообразно в моменты, предшествующие развитию утомления, с тем расчетом, чтобы предотвратить возможность снижения работоспособности и сохранить на всем протяжении рабочего дня высокий уровень производительности труда. Поэтому их надо назначать в моменты наступления начальных признаков утомления, которые желательно определять в предварительных исследованиях изменений работоспособности у работающих на данном участке производства.

Физическая культура во внерабочее время

К средствам физической культуры, применяемым на производстве во внерабочее время (после окончания рабочего дня и до начала работы), относятся организованные занятия по общей физической подготовке, занятия в группах ОФП, ГТО, здоровья и профилированными видами спорта, оздоровительно-профилактическая гимнастика, восстановительные упражнения, реабилитационно-гигиенические мероприятия (сауна, гидропроцедуры, аэононизация) и др.

Оздоровительно - профилактическая гимнастика

Физические упражнения оздоровительно-профилактической гимнастики направлены не только на укрепление здоровья и общей физической подготовленности занимающихся, но и на профилактику имеющихся отрицательных влияний на некоторых видах производства, на улучшение нервно-эмоционального состояния работающих после рабочего дня. Для более целенаправленного воздействия, упражнений оздоровительно-профилактической гимнастики необходимо на конкретном участке производства выявить производственные факторы, отрицательно влияющие на здоровье, физическую подготовленность, работоспособность работающих, и уровень интенсивности этого влияния. Занятия оздоровительно-профилактической гимнастикой проводятся в форме урока до или после работы.

В качестве важной составной части комплексов упражнений вводной гимнастики, физкультурной паузы, оздоровительно – профилактической гимнастики целесообразно использовать древнюю практику тибетских лам «Око настоящего возрождения»- практике, дающее здоровье, уверенность в себе, долголетие. С пятью упражнениями (ритуалами) этой практики читатель может познакомиться в книге Питера Кэлдера «Секреты омоложения. Древняя практика тибетских лам». С шестым ритуалом и всеми вопросами связанными с практикой этого ритуала можно ознакомиться в книге новой версии «Источника молодости» Питера Кэлдера [3]. Полная (современная) практика тибетских монахов, представлена в книге Петра Левина [1]. Эта книга дает уникальную возможность освоить все упражнения практики. Их семь.

Удобной особенностью этого комплекса упражнений для разных, в том числе перечисленных выше целей является регулируемость объема нагрузки в широком диапазоне от 7 до 45 мин., а также интенсивности выполнения упражнений.

Литература:

1. Петр Левин «Око настоящего возрождения». Древняя практик тибетских лам, Тайны которой открыты только в этой книге. – М.: АСТ, 2011 – 160 с.
2. Коробков А.В., Головин В.А., Масляков В.А. Физическое воспитание. - М.: Высшая школа, 1983.
3. Питер Кэлдер «Древний секрет источника молодости»: Книга 1/ Перев. с англ.яз. – М.: ООО Издательство «София», 2011 – 160 с.
4. Коц Я.М., Спортивная физиология. - М.: Физкультура и спорт, 1986.

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Н.В. Чубриков, аспирант кафедры
валютно-кредитных и финансовых отношений
*Саранский кооперативный институт (филиал)
Российский университет кооперации*

На рубеже XX – XXI вв. экономически развитые страны (США, Япония, ЕС, ОЭСР) рассматривают образование как главный фактор экономического и социального развития, обеспечения конкурентоспособности и национальной безопасности страны. Результаты исследований, проведенных в ряде стран, по взаимосвязи между развитием экономики и образования свидетельствуют о том, что на долю образования в настоящее время приходится 15-20% прироста национального дохода. Около 25% этого прироста обеспечивается высшим образованием; 20-40% прироста национального дохода является результатом деятельности высших учебных заведений и академических институтов.

В условиях инновационного развития экономики, изменения характера спроса на рабочую силу и её профессионально – квалификационный состав усиливается необходимость значительного роста финансовых затрат на её подготовку. Эффективное использование бюджетных средств, в целях развития российского образования, обуславливает создание гибкой системы бюджетного и внебюджетного финансирования этой важнейшей сферы жизнедеятельности человека. При этом приоритетное значение имеет бюджетное финансирование. Страны ОЭСР выделяют на образование более 5% валового национального продукта. По данным Росстата в России этот показатель составляет менее 3,5 %.

Характерными особенностями развития образования России на современном этапе являются:

- отсутствие собственной, обоснованной политики совершенствования образования в РФ и исследований по анализу влияния образовательного фактора на социально – экономическое развитие страны;
- недостаточно высокая оценка государством высококвалифицированных специалистов и сфер их деятельности;
- низкий уровень оплаты труда специалистов с высшим образованием, а также специалистов учёных в сфере образования и выполняющих фундаментальные и прикладные исследования.

Образование является важным фактором не только экономического, но и социального развития страны. Уровень и качество жизни населения, социальная стабильность общества, продвижение инновационных технологий во многом зависят от того, насколько доступны услуги социальной сферы: образования, здравоохранения, культуры, социального обслуживания. При этом первостепенную актуальность имеет сфера образования.

Россия пока ещё сохраняет уникальный научно – технический и образовательный потенциалы, но результативность их практического применения недопустимо низка. Только за 1990 – е годы более чем в два раза уменьшился объем работ, выполненных научными организациями, свернуты целые научные направления, расформированы научные и инфраструктурные подразделения. В период проведения экономических реформ почти в 20 раз сократилось использование новых высоких технологий, в том числе содержащих объекты интеллектуальной собственности. В развитых государствах мира на долю новых технологий приходится до 85 % прироста ВВП. Объем мирового рынка наукоёмкой продукции сегодня составляет более 2,3 трлн. долл. Более третьей части этой суммы (36%) приходится на США, 30,0% - на Японию, 9,5% - на Германию, 6,0% - на Китай. Доля России составляет менее 1,0%, а удельный вес наукоёмкой продукции в общем объёме российского экспорта составляет 1,5 – 2,0 % (в 1990 г – 23%). Следует отметить, что до перехода к рыночной экономике Россия достойно занимала место мирового научно-технического лидера. И сегодня Россия является одной из ведущих в научно-техническом отношении стран.

Одной из важных причин такого положения является недостаточное финансирование сферы образования. О необходимости увеличения инвестиций в человека, в том числе и в образование, свидетельствует и тот факт, что по данным ООН в последние годы по индексу развития человеческого потенциала Россия занимает в среднем 60 –е место (в 2003 г. – 63 место; в 2011 г. – 66 место).

По оценкам Всемирного банка в конце XX века 64% мирового богатства составлял «человеческий капитал»; 21% - физический, 15% - природные ресурсы, тогда как в конце XIX века соотношение составляющих мирового богатства было прямо противоположным. Следует отметить, что первостепенное значение в формировании человеческого капитала принадлежит образованию. Поддержкой образования, науки, инновационной деятельности обязательно занимается любое прогрессивное государство. Это не только вопрос престижа, но и обязательное условие социально-экономического развития. И не случайно учеными России высказывается мнение, что науке необходимо придать статус самостоятельной базисной отрасли экономики, причем главной движущей силой в реализации инновационной стратегии должен выступать государственный сектор науки.

Успешное решение обозначенных проблем требует, как было отмечено выше, достаточного уровня финансирования сферы образования. В соответствии со ст. 7 Конституции, Российская Федерация провозглашена социальным государством, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. Конституция (ст. 43) также определила, что каждый гражданин России имеет право на образование. При этом государство гарантирует общедоступность и бесплатность дошкольного, основного общего и среднего профессионального

образования в государственных или муниципальных образовательных учреждениях и на предприятиях. Что же касается высшего образования, то каждый вправе на конкурсной основе бесплатно получить это образование в государственном или муниципальном образовательном учреждении и на предприятиях. Поэтому, при разработке программ социально – экономического развития страны и регионов большое внимание уделяется целевому финансированию (target financing) образования.

Финансирование расходов на образование осуществляется из бюджетов трех уровней бюджетной системы, причем для каждого из них определена своя компетенция. В федеральном бюджете предусматриваются денежные средства на федеральные образовательные учреждения, как правило, высшего профессионального образования, на реализацию целевых образовательных программ и проведение научных исследований в области образования. Средства регионального бюджета используются на содержание образовательных учреждений, находящихся в ведении субъекта РФ, региональные целевые образовательные программы, а также приобретение учебников и учебного оборудования для образовательных учреждений субъекта. Местные бюджеты финансируют общеобразовательные школы, учреждения дошкольного и дополнительного образования, целевые образовательные программы, а также мероприятия по защите прав несовершеннолетних.

Раздел «Образование» содержит сведения по расходам на дошкольное, общее, начальное профессиональное, среднее профессиональное образование; профессиональную подготовку, переподготовку и повышение квалификации; высшее и послевузовское профессиональное образование; молодежную политику и оздоровление детей; прикладные научные исследования в области образования; другие вопросы в данной сфере.

В условиях рыночной экономики, наряду с бюджетным финансированием часть расходов на образовательные услуги осуществляет непосредственно население. Таким образом, на сегодняшний день в России имеет место смешанный способ накопления человеческого капитала, который предполагает возложение части издержек за обучение на потребителей, что способствует оптимизации бюджетных расходов. Однако внебюджетное финансирование не должно сокращать бюджетное финансирование со стороны государства, не должно усиливать неравенство доступа к качественному образованию.

Начиная с 2014 г. федеральный бюджет, а также бюджеты некоторых субъектов Российской Федерации по мере готовности будут формироваться по программно – целевому принципу. Социально – культурная сфера, в том числе образование при бюджетном планировании будут рассматриваться как приоритетные направления бюджетных расходов. При этом ставится задача более тесной координации планирования мер социально – экономического развития и бюджетного планирования. В бюджетном послании Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2014 – 2016 годах отмечается, что недостаточно в полной мере обеспечивается

приоритезация структуры расходов бюджетной системы и увеличение доли средств, направляемых на развитие человеческого капитала и инфраструктуры. Для решения этой проблемы задачи социально – экономической политики и итоги их реализации должны рассматриваться в совокупности с вопросами бюджетной политики. Государственные программы должны стать инструментом выработки и реализации государственной политики на долгосрочную перспективу

Успех стратегии развития любого сообщества во многом зависит от того, насколько полно оно использует свои экономические достижения, культурные ценности, качественное образование, медицинское обслуживание, учитывает положительные и отрицательные их аспекты, при разработке социально-экономической политики. Центральным звеном всех управленческих решений выступает государство. Именно решения государства и проводимая им политика определяют направление изменений экономики, народонаселения, качества и уровня жизни людей. В конечном счёте прогрессивное развитие общества в значительной мере предопределяется тем, какие именно социальные ценности принимаются государственными структурами и становятся доступными всем гражданам общества.

ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ И ПРИЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПОТРЕБНОСТИ В САМОАКТУАЛИЗАЦИИ БУДУЩИХ МЕНЕДЖЕРОВ

Л.Б. Хрущева, ст. преподаватель кафедры
инженерно-технических дисциплин и сервиса
*Казанского кооперативного института (филиала)
Российского университета кооперации*

В последние годы проблема профессиональной компетенции традиционно придает большое значение знаниям, умениям, навыкам, необходимым для успешного достижения профессиональных целей. При этом, все чаще акцентируется внимание на значимости личностной составляющей в профессии. Уже очевидно, что профессиональная эффективность неотъемлема от личностного потенциала специалиста, в т.ч. его готовности к личностному и профессиональному росту, совершенствованию себя. Навряд ли можно найти профессиональную сферу, где профессиональный успех безотносителен к личности специалиста. При этом личностный аспект профессиональной успешности наиболее очевиден в тех областях, где предметом и объектом профессионального воздействия является человек. Яркими представителями этих сфер являются менеджеры. Осознание значимости и возможностей специалиста этого профиля обуславливает рост популярности данной профессии.

Требования к личности профессионала с годами претерпевают изменения, и набор личностных характеристик уже не ограничивается традици-

онным пониманием и выводится на более глубокий уровень. То есть работоспособность не просто как способность выдерживать интенсивные нагрузки, а как умение восстанавливать свой энергетический потенциал, используя, прежде всего, свои собственные ресурсы; компетентность не только как профессиональный кругозор, его практическое приложение, но также стремление и способность к постоянному обучению и развитию; общительность не только как умение устанавливать и поддерживать контакты со многими людьми, а уже как способность понимать человека, принимать во всех его возможных проявлениях и строить продуктивные взаимоотношения.

Таким образом, требования к личности профессионала все более акцентируются на качествах, отражающих уровень его самоактуализации, личностного роста, что является неотъемлемой частью профессионального роста.

Самоактуализация рассматривается как одна из базовых потребностей личности; полное использование своих возможностей; основная характеристика личностного и профессионального роста; устремленность к неким высшим ценностям.

Нестандартность личности – это замечательно! Проявление индивидуальности – многообразны, оригинальны, привлекательны! Жизненная действительность от этого своеобразна в каждом своем проявлении

Для достижения этих целей в учебно-воспитательном процессе необходимо совместить две, казалось бы, несовместимые вещи – достижение цели и задач воспитания в условиях массового коллективного воздействия и учета, корректировки индивидуального пути развития каждого студента. Задача не из легких, но реально осуществимая. Что же для этого надо? Есть несколько условий:

- Умение увидеть в каждом студенте индивидуальность, уникальность и неповторимость каждой личности и принять ее такой, какая она есть.
- Глубокое, на научной основе изучение личности студента, его положения, статуса в воспитательном процессе.
- Установление индивидуально-личностных отношений с каждым студентом.
- Организация лично ориентированной воспитывающей деятельности в коллективе на основе индивидуальных особенностей студентов.
- Инструментовка воспитания как самопознания и саморазвития личности, ее самоактуализации.
- Индивидуальный корректив в воспитании некоторых студентов. Преодоление «сопротивления воспитанию».

Установление индивидуально-личностных контактов педагога и студента складывается постепенно. При этом педагог поначалу сознательно, целеустремленно использует особые приёмы. Индивидуальный подход к студентам предполагает три важных приёма. Первый – научение тому, что выполняется. Тогда педагог выступает по отношению к студенту в качестве методиста, наставника. Вторым, связанным с первым, - организация «ситуации успеха»,

т.е. помощь в высококачественном исполнении порученного дела на виду у всех с последующей позитивной оценкой (это третий момент)

Пути достижения самоактуализации:

1. Неравнодушие к себе, самопознание.
2. Умение “самонастраиваться” со своей внутренней природой; способность к самоуправлению; умение управлять собой.
3. Умение делать адекватный жизненный выбор.
4. Умение нести ответственность за свой жизненный путь, за свое природное становление.
5. Отношение к самоактуализации как к мировоззрению, образу жизни.

На сегодняшний день мы можем предложить следующие приемы профессионального самосохранения:

1. Реализация намеченного профессионального плана (сценария профессиональной жизни).
2. Преодоление дезинтегрированного сознания (то есть вытеснение так называемых "мотивов ложной самоактуализации", которые порождают несбыточные цели, мечты в ущерб стабильной целостности человека).
3. Активная позиция в профессиональной жизни.
4. Готовность к постоянному самоизменению, лабильность установок.
5. Знание собственной индивидуальности и использование ее в профессиональной жизни.
6. Освоение индивидуальной системы адекватных средств преодоления негативных состояний.
7. Противодействие профессиональному старению.

Особое внимание уделяется приему самосохранения, обозначенному как реализация намеченного профессионального плана. Личный профессиональный план является важным регулятором профессионализации личности, обобщая ее представления о целях и перспективах профессиональной деятельности, основных этапах, путях и средствах ее достижения, возможных препятствиях и способах их преодоления. Наличие четкой и осознанной жизненной перспективы дает человеку мощные стимулы к творчеству, рождает оптимистическое мироощущение, формирует интерес к будущему как полю самореализации. В работе по формированию личностно- и социально- значимых стратегий профессиональной деятельности большое значение имеет использование биографического метода, побуждающего человека к анализу своей жизни, деятельности, планов на будущее, позволяющего корректировать жизненную программу.

В общем, мы обозначили приемы профессионального самосохранения, пути достижения самоактуализации и условия формирования потребности в самоактуализации будущих менеджеров.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СИСТЕМЕ КООПЕРАТИВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Л.Н. Шубина, к.т.н., доцент кафедры
инженерно-технологических дисциплин и сервиса,
Н.Н. Наумов, к.т.н., доцент кафедры
инженерно-технологических дисциплин и сервиса
*Краснодарский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации*

Возникновение и развитие кооперативного образования берет свое начало из самой природы кооперативных отношений, в которых с момента их зарождения вырабатывалась привычка к совместному труду, развивалось чувство солидарности. Основные принципы, на которых строилось здание российской кооперации, изначально были сориентированы на воспитании лучших человеческих качеств, просвещение трудящихся, оказании помощи, поддержки тем, кто в ней нуждается.

Чаянов А.В. отмечал, что «Задача кооперации - удовлетворение определенных потребностей и интересов членов кооперативов: социальных, культурных и других. Это возможно лишь через просвещение, образование и воспитание кооператоров».

Сегодня, в пору возрождения кооперативных принципов и ценностей исторический опыт и извлеченные из него уроки важны для повышения качества подготовки специалистов и реализации духовно нравственного воспитания современной студенческой молодежи. Ценность образования в современном мире неуклонно растет. От уровня компетентности человека зависит его карьерный рост, положение в обществе, благосостояние семьи.

Функцию подготовки работников интеллектуального труда для организаций потребительской кооперации выполняют высшие учебные заведения.

Исследования, проведенные нами на рынке труда специалистов с высшим техническим образованием, свидетельствуют о том, что качество подготовки специалистов не всегда полностью соответствует текущим и перспективным потребностям кооперативной экономики. При подготовке специалистов не всегда учитываются интересы конкретных предприятий-работодателей, отсутствуют прямые связи между высшей школой и сферой хозяйственной деятельности, что ведет к определенному разрыву между качеством подготовки специалистов в вузах и профессиональными качествами работников интеллектуального труда, которые необходимы предприятиям потребительской кооперации для эффективного функционирования.

Серьезное внимание в новой модели кооперативного образования должно быть уделено принципу непрерывности образования.

Система непрерывного профессионального образования работников входит составной частью в кадровую политику системы потребительской кооперации. Основной целью системы непрерывного образования является

создание такого коллектива работников, который мог бы решать поставленные задачи с наивысшей производительностью, минимальными издержками и требуемой технологической надежностью. Важно не только правильно подобрать кадры на определенную работу, но и обеспечить их подготовку и развитие на протяжении всей трудовой деятельности. Непрерывность обучения подразумевает целенаправленный, осуществляемый в течение всей трудовой деятельности процесс непрерывного повышения квалификации работника, в пределах имеющегося у него уровня профессионального образования, либо достижение им более высокого образовательного уровня в интересах самого работника, предприятия и государства.

Система непрерывного профессионального образования руководителей и специалистов решает задачи их подготовки, переподготовки, повышения квалификации в соответствии с предварительно разработанной программой карьерного роста, изменяющимися во времени требованиями. Содержание обучения формируется в зависимости от поставленной цели и должно обеспечивать, с одной стороны, получение необходимого объема новых знаний, а с другой - совершенствование управленческих навыков, психологических личностных качеств, развитие аналитических способностей.

Важное место в системе обеспечения непрерывного профессионального образования отводится реализации учебными заведениями дополнительных образовательных услуг.

Краснодарский кооперативный институт (филиал) РУК к работе по подготовке кадров привлекает специалистов организаций и предприятий системы потребительской кооперации Краснодарского крайпотребсоюза, а также ведущих специалистов предприятий и организаций других форм собственности. В связи с тем, что выпускники института трудятся в различных областях народного хозяйства Краснодарского края (на предприятиях пищевой промышленности и общественного питания, в сфере обслуживания, на предприятиях и в организациях кооперативной промышленности), многие выпускники института работают на руководящих должностях, институт широко использует имеющиеся возможности при организации учебного процесса и производственных практик.

Краснодарский кооперативный институт поддерживает связи со всеми организациями Краснодарского крайпотребсоюза, но особенно тесные партнерские отношения связывают институт с Абинским РПС, Апшеронским РПС, Белореченским РПС, Выселковским райпо, Гулькевичским РПС, Динским РПС, Калининским РПС, Кореновским райпо, Каневским РПС, Красноармейским РПС, Крымским райпо, Кущевским райпо, Новокубанским РПС, Новопокровским РПС, Отрадненским райпо, Приморско-Ахтарским райпо, Северским РПС, Славянским РПС, Тбилисским РПС, Тимашевским райпо.

Специалисты предприятий и организаций - социальных партнеров института привлекаются к проведению учебных занятий по специальным дисциплинам и участию в проведении учебных практик; руководству вы-

пускными квалификационными работами студентов; проведению курсов повышения квалификации студентов с привлечением специалистов предприятий и организаций в качестве преподавателей; выполнению студентами курсовых и научно-исследовательских работ по заданию предприятий и организаций; участию специалистов предприятий и организаций в конференциях, конкурсах, мастер-классах, проводимых по инициативе института; проведению ознакомительных экскурсий по предприятиям и организациям с целью профессионального ориентирования; руководству производственной и преддипломной практикой студентов института.

Кафедра инженерно-технологических дисциплин и сервиса Краснодарского кооперативного института (филиала) РУК тесно взаимодействует с райпо и райпотребсоюзами: принимает участие во всех мероприятиях, проводимых по инициативе Краснодарского крайпотребсоюза: конкурс поваров предприятий общественного питания; расширенные заседания Совета Краснодарского крайпотребсоюза, семинары по программе «Современные методы управления предприятий торговли и общественного питания потребительской кооперации», научно-практические конференции.

Материалы конференций и семинаров используются при проведении учебных занятий и заседаний научных кружков.

Кроме этого, кафедрой инженерно-технологических дисциплин и сервиса проводится большая работа по повышению квалификации кадров системы потребительской кооперации: проведены курсы повышения квалификации руководителей и специалистов по программе: «Современные направления повышения эффективности работы хлебопекарных предприятий за счет применения инновационных способов использования основного и вспомогательного оборудования, энергоресурсов и транспорта», на которых основными слушателями были главные инженеры, главные механики и другие работники хлебопекарных предприятий системы потребительской кооперации Краснодарского края.

Для работников технологической службы проводятся ежегодно курсы по программе: «Проблемы технологического обеспечения выпуска качественной и конкурентоспособной продукции на предприятиях потребкооперации», на которых за последние 6 лет повысили квалификацию свыше 140 работников хлебозаводов. Для работников предприятий общественного питания ежегодно проводятся курсы повышения квалификации по программе «Инновационные технологии в торговле и общественном питании».

Применение вышеперечисленных форм взаимодействия учебного заведения с партнерами позволяет студентам, обучающимся по всем программам профессиональной подготовки, принятым в Краснодарском кооперативном институте, развивать свой опыт, умения, профессиональные навыки и компетенции, быть востребованными на рынке труда.

РАЗВИТИЕ КОММУНИКАТИВНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ ПРИ ОБУЧЕНИИ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ.

О.Ю. Щербакова, к.ф.н., доцент, доцент кафедры иностранных языков
Российский университет кооперации

Понятие владения иностранным языком включает в себя знание системы языка и умение ее использовать в целях коммуникации. При коммуникации на иностранном языке большое значение имеет умение и готовность оценивать ситуацию общения, принимать адекватное решение при речевом поведении. Поэтому необходимо владеть параметрами коммуникации, а это, прежде всего, предметные знания, знания социальных взаимосвязей и условий их реализации. Кроме того, это знание означает понимание и владение экстралингвистическими и паралингвистическими элементами речи. Следовательно, при обучении иностранным языкам огромное значение приобретает развитие коммуникативной компетенции.

Под коммуникативной компетенцией понимается способность обучаемого решать средствами иностранного языка актуальные для себя задачи общения в бытовой, профессиональной и культурной сферах жизни, умение студентов пользоваться лингвистическими средствами языка и речи для реализации целей общения, а, в свою очередь, цель преподавателя – развить коммуникативную компетенцию в условиях прямого или опосредованного контакта с носителями изучаемого языка в соответствии с нормами и традициями культуры этого языка.

Дилемма является одним из традиционных методов развития коммуникативной компетенции при обучении иностранному языку. Под дилеммой понимается особый вид умозаключений, выбор между двумя взаимоисключающими решениями. Решение дилеммы на занятиях предполагает ведение либо диалога, либо монолога, что в свою очередь является основой развития коммуникативного процесса.

Участие студента в решении дилеммы является довольно трудной задачей, поэтому такой вид работы целесообразно проводить на продвинутом этапе обучения. В данной статье особое внимание будет уделено дилеммам, которые проводятся по дисциплине «Основной иностранный язык (профессиональный)» со студентами 3-4 курсов специальности «Мировая экономика» на кафедре иностранных языков.

Как было указано, дилемму целесообразно проводить на продвинутом этапе обучения иностранному языку, со студентами, владеющими не только знаниями иностранного языка, но и профессиональными знаниями. Знания иностранного языка должны быть достаточными для проведения анализа и синтеза ситуации на начальном этапе подготовки дилеммы. Студент должен понять проблему, всесторонне проанализировать ситуацию, подготовить аргументированное решение и принять участие в коммуникативном процессе.

На занятиях студентам предлагаются различные виды заданий-дилемм. Например, дилемма “Breaking the Ice” предполагает работу в небольших группах. В процессе подготовки дилеммы студенты читают проблему, отбирают лексический и грамматический материал, отрабатывают необходимые коммуникативные модели, готовят аргументированное устное выступление от каждой группы. После устной презентации студенты должны принять участие в дискуссии. Тема: «Как мотивировать сотрудников данного отдела для повышения эффективности работы компании». Во время дискуссии вырабатывается общее решение. Такой вид работы предполагает полную свободу выбора грамматических и языковых средств, коммуникативных моделей. Студенты могут использовать различные визуальные средства. Можно утверждать, что на данном этапе происходит некий синтез ролевой игры и устной деловой презентации. В заключение студентам необходимо выполнить письменное задание. В данной дилемме таким заданием является написать отчет руководителю компании о результатах дискуссии. После окончания обсуждения студенты могут прослушать оптимальное решение этой дилеммы или прочитать в учебнике.

Очевидно, что данная дилемма ставит студентов в конкретную профессиональную ситуацию, требующую конкретного решения. Студенты выполняют роли топ менеджеров и пытаются смоделировать ситуацию своей будущей профессиональной деятельности. На заключительном этапе преподавателю необходимо провести всесторонний анализ результатов дилеммы, задать проблемные вопросы по содержанию дилеммы. Это особенно необходимо, так как таким образом достигается обратная связь преподаватель-студент-преподаватель.

Остановимся на необходимых условиях выполнения дилеммы в курсе основной иностранный язык (профессиональный). Во-первых, дилемма должна иметь четко сформулированную задачу. Во вторых, проблематика дилеммы должна быть связана с будущей профессиональной деятельностью студентов, также, студенты должны иметь продвинутый уровень владения иностранным языком, хорошо знать реалии жизни в данной стране, ее социокультурное наследие. Помимо этого, необходимо обладать и профессиональными знаниями в соответствии с выбранной специальностью.

Таким образом, значение дилеммы в процессе обучения иностранному языку трудно переоценить. В процессе выполнения дилеммы развиваются коммуникативные навыки, тренируются речевые умения, решаются профессиональные задачи. Поэтому дилемма может быть использована как одно из средств промежуточного и итогового контроля. Решение дилеммы мотивирует студента, дает возможность всесторонне показать навыки и умения общения на иностранном языке.

ДОСТОЕВСКИЙ В ПОИСКАХ ОБРАЗА ИДЕАЛЬНОГО СЛЕДОВАТЕЛЯ (ПО РОМАНУ «ПРЕСТУПЛЕНИЕ И НАКАЗАНИЕ»)

Н.А. Агарков, студент факультета СПО

Российский университет кооперации

При смене культурных эпох книги великих писателей оказываются в зоне повышенного интереса литературоведов, критиков, людей самых разных склонностей и профессий. И хотя «Преступление и наказание» исследовалось сотнями опытных литературоведов, на него писались оригинальные критические отзывы, по мотивам романа ставили кинофильмы – все равно произведение остается не прочитанным до конца. Как правило, учеными поднимается вопрос о преступлении и наказании Раскольникова, Сони, ее отца - Мармеладова, но о преступлении Порфирия Петровича, следователя, речь не идет.

Совершает ли Порфирий Петрович преступление или его образ предстает идеальным? Для этого нужно сопоставить поступки и слова Порфирия Петровича с принятыми в религиозном сознании идеями сострадания и любви к ближнему.

В научной статье Т.В. Миджиферджяна Порфирий Петрович предстает талантливым следователем, тем, кто выводит Раскольникова на чистую воду, а еще является человеком независимым, самостоятельной и самодостаточной личностью. Сила ума Порфирия Петровича действительно поражает, он наделен ироничным взглядом на жизнь, именно ирония, едкая мысль лишает теорию Раскольникова всякой ценности. Порфирий умеет анализировать информацию, продумывать все логические ходы, создавать логические цепочки, он внимателен к действительности. Ко всему прочему, герой является тонким и искусным психологом. «Он одно дело, прошлого года, такое об убийстве разыскал, в котором почти все следы были потеряны!», – восторженно говорят о нем.

Воспевая мощь интеллекта следователя, по моему мнению, литературоведы забывают о тексте. При первой встрече Родиона Раскольникова и Порфирия следователь описывается так: «Это был человек лет тридцати пяти, росту пониже среднего, полный и даже с брюшком, без усов и без бакенбард, с плотно выстриженными волосами на большой круглой голове... Пухлое, круглое и немного курносое лицо его было цвета больного, темно-желтого, но довольно бодрое и даже насмешливое. Оно было бы даже и добродушное, если бы не мешало выражение глаз, с каким-то жидким водянистым блеском... Взгляд этих глаз как-то странно не гармонировал со всей фигурой...» Судя по внешности, Порфирий – человек деловой, деятельный, типичный чиновник второй половины XIX века в России. Он не щепетилен к своему внешнему виду и не так уж щегольски-элегантно одет. Есть очень важная деталь в портрете Порфирия, на которой делает особый акцент писатель, - глаза. У Порфирия они «с ... жидким водянистым блеском», невыра-

зительные, словно пустые, и лицо «цвета больного, темно-желтого», словно копия изжелта-серой гаммы Петербурга. Нравственно больной Петербург не мог не отразиться в образе жителя каменного города. Эта семантика «царственно столичного, порфиринозного и, одновременно, каменного, холодного Петербурга» выражена в имени героя – Порфирий Петрович. Он человек непреклонный, ведомый только юридически рациональной, прямолинейной идеей преступления, требующего наказания.

В переводе с греческого «Порфирий» значит «багряный, «пурпурный». Порфира, багряница – так называлась красивая и очень дорогая ткань в античные времена, в неё облачались императоры, консулы, видные чиновники, знать. Порфирию, «багрянному», «царственному», должны быть присущи такие качества, как благородство, солидность и статность. Так, собственно, и есть: герой высококультурный, образованный, интеллигентный человек, имеющий доверие и уважение в обществе.

Лесть, изворотливость – это тоже неотъемлемые черты характера героя. Порфирий почти никогда не говорит то, что думает, ему чужда искренность, поскольку она обезоружила бы этого сильного человека. Переходя на «уважительные тона», напускную формальность, фальшиво улыбаясь, наполняя свою речь циничными и подчас саркастическими шутками, Порфирий Петрович психологически пытается загнать человека в ловушку, из которой нет выхода.

О Порфирии Разумихин говорит так: «Это, брат, славный парень, увидишь! Неуклюж немного, то есть он человек светский ... Малый умный, умный, очень даже неглупый, только какой-то склад мыслей особенный. Недоверчив, скептик, циник ... надувать любит, то есть не надувать, а дурачить». Из слов Разумихина следует, что Порфирий Петрович имеет своеобразный характер и отличается необычным мастерством в том, чтобы «надувать», «дурачить», иначе - увлекать преступника в логические тупики. Уловками он подводит и Раскольников к выбору дальнейших действий, Порфирий становится обличителем и даже, как полагают ученые, спасителем личности Родиона, только он один не преступает в художественном мире романа запретной черты, он герой, несомненно, положительный, но, так как живет только разумом, только логикой, оказывается выключен из потока живой жизни. Поскольку все герои Достоевского противоречивые, неоднозначные натуры, то в мыслях исследователей есть доля истины, но образ следователя гораздо сложнее: он наделен отрицательными чертами, Порфирий тоже преступает. И его преступление сопоставимо с тем, что совершает Раскольников, Порфирий тоже, своего рода, убийца. Аргументируем мысль. В одном из своих писем Достоевский писал о романе: «Это психологический отчет одного преступления». Писатель хотел изобразить тот нравственный суд, который вершится над Раскольниковым. Наказание убийцы, по мысли Достоевского, проявляется в душевном томлении, моральном метании из угла в угол. Композиция, сюжет романа та-

ковы, что Раскольников непременно должен сталкиваться с самыми необычными обстоятельствами и людьми, дабы ощутить всю горечь вины, понять несостоятельность своей теории, пройти все круги ада и найти, наконец, внутреннее очищение и возрождение. И вся острота этих душевных переживаний так отчетливо не обозначилась бы, если бы в романе не фигурировал образ Порфирия Петровича.

Однако у каждого читателя романа, думаю, обязательно возникает вопрос: «Кто такой Порфирий Петрович? Он – спаситель или «камень преткновения» на пути духовного возрождения Раскольникова? Он беспощадный злодей или добродетельный праведник?». Невозможно однозначно ответить, и, кстати, это вполне согласуется с мировоззрением Достоевского, который считал, что безмерен человек, он одновременно открыт и в бездну греха и в молитвенный экстаз.

Какое же зло вершится руками следователя? Чтобы выяснить это, надо определить, что вкладывается нами в понятие слова «преступление». Юридические термины утверждают: «Преступление – антиобщественное деяние, причиняющее вред обществу и наказуемо в соответствии с законом». Однако очевидно, что совершить преступление – это не только преступить норму права. В ряду обстоятельств преступлением можно считать пренебрежение какими-нибудь морально-этическими предписаниями, отклонение от нравственных, касающихся совести и чести норм. Именно такое гуманистически интерпретированное понятие слова «преступление» помогает «отыскать улики» против следователя в романе.

Преступление Порфирия Петровича – это истязание человеческой души. Следователь встречается с Раскольниковым три раза, однако эти встречи становятся для Родиона хуже геенны огненной. Каждая очередная встреча Порфирия Петровича с Раскольниковым начинается с бытовой и пустяшной беседы. Но, несмотря на всю эмоциональность и фамильярность, с которыми обычно разговаривает Порфирий, этого человека трудно называть «своим». Что-то опасное, угрожающее таится в нем; каждое новое слово, каждый его новый шаг и мысль – непредсказуемы. Так, при первой встрече с Родионом Порфирий ненароком упоминает о статье Раскольникова «О преступлениях». В этом нет, казалось бы, ничего необычного, наводящего на подозрения: просто-напросто интеллигентный и уважаемый человек интересуется делами своего гостя, лестно отзывается о статье: «...имел удовольствие прочесть», желает поделиться своими мыслями. Но у Порфирия Петровича нет ничего «простого» и «случайного». Такой зачин важен для того, чтобы гость почувствовал себя комфортно – тогда только сработает ловушка следователя. Подобное повторяется при всех трех встречах, хотя это начинает выглядеть неестественным и фальшивым. Вот отрывок из текста:

«- А вы курите? Есть у вас? Вот-с папиросочка-с. Знаете, я принимаю вас здесь, а ведь квартира-то моя тут же за перегородкой...казенная-с...это славная вещь – а? Как вы думаете?

- Да, славная вещь, – ответил Раскольников...

- Славная вещь, славная вещь... – повторял Порфирий Петрович, как будто задумавшись о чем-то совсем другом... Это глупенькое повторение...противоречило с серьезным, мыслящим и загадочным взглядом».

Вонзить в совесть Раскольникова кинжал посильнее да поглубже – та цель, которую ставит перед собой и успешно добивается Порфирий Петрович. Он умело подбирает самые подходящие слова, чтобы указать Родиону на аморальность его теории и поступка, но делает он это хитро: не рубит с плеча, не говорит открыто в лицо, а все как-то ходит вокруг да около. Говорит о молодежи, например, а подразумевает Раскольникова: «Ведь это больное, да худое, а раздраженное! А желчи-то, желчи-то в них во всех сколько!» Или твердит о разыскиваемом преступнике: «Убил, да за честного человека себя почитает, людей презирает, бледным ангелом ходит».

Порфирий всем своим существом доказывает, что для него нет никаких загадок, и подчеркивает: преступнику не выбраться из его цепких рук. «Да пусть, пусть его погуляет, пусть; я ведь и без того знаю, что он моя жертвочка и никуда не убежит от меня!» По его убеждению, Раскольников обречен, и нет ему другой дороги, кроме как дороги на каторгу. «Мужик убежит, модный сектант убежит... А вы ведь вашей теории больше не верите – с чем убежите? Убежите и сами воротитесь». Из сказанных слов можно понять следующее: Порфирий Петрович чувствует себя совершенно всевидящим и имеющим неограниченную власть над измученной душой Родиона Раскольникова.

Следователь не чурается использования жестких психологических уловок. То он задает провокационные вопросы, как, например, не считал ли Раскольников себя одним из «необыкновенных», сочиняя газетную статью, то вдруг нежданно-негаданно преподносит Родиону «сюрпризик» - исступленного, доведенного до нервного срыва Миколку, то появляется совершенно необычным образом в доме Раскольникова. Все эти действия совершаются ради единой цели – одержать верх над преступником, властвовать над мыслями Раскольникова и его душевными переживаниями. Уж не демоническая ли это одержимость властью?!

В романе Достоевского, по мысли Миджиферджяна, проглядывается основная тема: «Воскрешение Лазаря – воскрешение Раскольникова». Именно такой путь избрал для своего героя писатель. Не зря в роман включено евангельское повествование, ведь Достоевскому библейский текст помогал обозначить ведущую тему произведения. Известен тот факт, что когда стоял вопрос в редакции: нужно ли включать столь обширную библейскую цитату в роман, Достоевский просил в письме Любимова в 1856 году: «А теперь до вас великая просьба моя: ради Христа – оставьте все остальное так, как есть теперь... Чтению Евангелия придан другой колорит...»

Мертвый Лазарь-Раскольников, должен по замыслу, писателя обязательно воскреснуть. Нравственное же возрождение, согласно христиан-

скому вероучению, которого придерживался сам Достоевский, достигается лишь через покаяние и исповедь. Но кто же тот священник-душеспаситель, что должен будет исповедать Раскольникова? Порфирий Петрович?

Священник как лицо духовное, божий слуга должен быть гуманным человеком, исполненным самых искренних чувств. Таков ли Порфирий? Он циничен, язвителен, изворотлив, лукав. Да, он признает мораль, готов ее защищать, но, судите сами, назовешь ли гуманистом того, кто беспардонно глумится над святыней – человеком, человеческой душой, его свободой? Священник ведет человека к Господу, к Иисусу, дает наставление и напутствие. Порфирий же Петрович не может быть настоящим душепопечителем. Он, казалось бы, убеждает: «Ну, и найдите [веру в бога] и будете жить. Страдание тоже дело хорошее. Пострадаете. Миколка-то, может и прав, что страдания хочет. Знаю, что не веруете, - а вы лукаво не мудрствуйте; отдайтесь жизни прямо, не рассуждая; не беспокойтесь – прямо на берег вынесет и на ноги поставит». Эти слова содержат долю истины, однако лишены глубокой искренности, душевного участия, а главное, их искренность поставлена под вопрос вечным стремлением Порфирия иронизировать.

Митрополит Антоний Сурожский, размышляя о роли священника на исповеди, приводит как-то слова одного батюшки: «Когда человек приходит ко мне со своим грехом, я этот грех воспринимаю как свой... Мы с этим человеком едины... Поэтому я переживаю его исповедь, как свою собственную, я схожу ступенька за ступенькой в глубины его мрака, я его душу связываю со своей душой и каюсь в грехах, которые он исповедует». Какой трогательный пример любви к ближнему! Но в романе Достоевского видим ли мы в следователе человека, сходящего до «глубин мрака души» Раскольникова? Ответ однозначен: нет. Между Порфирием и Родионом четко обозначена дистанция, потому что нет этого духовного сближения, нет чувства сострадания, нет ощущения братства и любви.

Священник своим долгом считает сказать что-нибудь кающемуся человеку в качестве одобрения и благословения. Иногда это может быть просто молитвенная поддержка. То наставление, которое произносит Порфирий Петрович Раскольникову ужасно в христианском понимании: «На всякий случай, есть у меня и ещё к вам просьбица, щекотливая она, а важная: то есть на всякий случай, если бы на случай... пришла бы вам охота в эти сорок-пятьдесят часов дело покончить иначе, фантастическим таким способом – ручки этак на себя поднять, то оставьте краткую, но обстоятельную записочку».

Порфирий говорит о самоубийстве как о возможном шаге Раскольникова. Из этого следует, что следователь не верит в будущее возрождение Родиона, в воскрешение Лазаря. А ведь самоубийство в христианстве – страшный, непростительный грех. Порфирий Петрович нарочно бросает в душу Раскольникова бесовскую мысль.

Если обратиться к тексту Священного Писания, то можно найти поразительное сходство христовой притчи о богаче и Лазаре и картиной вза-

имоотношений Порфирия Петровича с Раскольниковым. Притча начинается словами: «Некоторый человек был богат, одевался в порфиру и виссон и каждый день пиршествовал блистательно. Был также некоторый нищий, именем Лазарь, который лежал у ворот его в струпьях и желал напиться крошками, падающими со стола богача; и псы, приходя, лизали струпья его (Лук 16: 19-21)». Лазарь в притче, конечно, не тот, что воскрешается Сыном Божиим. У них общие имена, однако, описываемый Лазарь, находясь в своей нищете, болезнях и голоде, так напоминает нам Раскольникова, что мы смело можем называть его тоже прототипом героя романа Достоевского. Очевидна и другая вещь: богач из притчи, «порфиноносец» – аллегорический образ Порфирия Петровича. Судьбы героев притчи известны: Лазарь получает спасение, исцеление, освобождение, богач – вечное забвение. Подобное происходит и в романе: Раскольников нравственно воскресает, а следователя Порфирия Петровича мы теряем и в произведении, и в истории, и в людской памяти.

Проводился мини-опрос, для того, чтобы выяснить отношение студентов к образу следователя.

Из проведенного мини-опроса среди студентов можно сделать вывод: их точка зрения заключается в том, что они представляют Порфирия Петровича идеальным следователем с идеальными действиями. Он достигает своей цели: выводит Раскольникова ни чистую воду.

Такая точка зрения предоставляется мне не корректной, ведь пути достижения цели должны быть достойными. Издевательство над человеческой душой - бесчеловечно, следователь каждый раз загонял Раскольникова «в угол» и не давал ему расслабиться. Согласен, что Порфилий Петрович очень умный и талантливый следователь, но, несмотря на это, все его логические уловки и издевки не совершили самого главного «чуда»: они не привели героя к покаянию. Ведь Раскольников признается в содеянном только Соне и, по ее совету, всем людям.

Любое преступление имеет последствия. Преступление Порфирия Петровича против Раскольникова приносит Родиону внутреннюю боль и страдание. Но все логические уловки и издевки не смогли совершить самого главного, они не совершили «чуда», не привели героя Достоевского к покаянию. Не из-за Порфирия Раскольников кается. Он идет признаваться в содеянном ради любящей его и глубоко страдающей Сони. А в образе и поступках Порфирия Достоевский акцентирует преступную и мертвенную идею каменного, порфиноносного Петербурга: идею власти юридического закона над человеческой душой.

СОЦИАЛЬНЫЕ НАУКИ

ФОРМИРОВАНИЕ НОВЫХ ПОЛИТИЧЕСКИХ И ГРАЖДАНСКИХ ЦЕННОСТЕЙ МОЛОДЁЖИ И ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В РОССИИ НАЧАЛА ХХІ ВЕКА

А.В. Гусев, к.и.н., докторант

Московский государственный областной университет

Перспектива дальнейшего развития общества связана, прежде всего, с особенностями формирования политической культуры молодежи, ее политическими и гражданскими ценностями, социально-политической ориентацией, политическим выбором и отношением к власти. Для Российской Федерации формирование самосознания этой категории населения имеет стратегическое значение, так как именно нынешняя молодежь придет на смену действующим политически активным силам. Молодёжь - это значимый электоральный потенциал, мало изученный, ещё менее исследованы факторы формирования политических и гражданских предпочтений, основным из которых является современная информационная политика.

Современное российское общество характеризуется сложной ситуацией в области формирования политических и гражданских качеств подрастающего поколения. В пореформенные годы в условиях идеологического вакуума, распада традиционных ценностей, кризиса семьи и образования как основных агентов социализации, пропаганды в СМИ стандартов потребительства и массовой культуры, роста индивидуализма и отчуждения от государства, социальной разобщенности создали социокультурный контекст, осложняющий процесс гражданской социализации. Функцию обеспечения стабильности политической системы общества и воспроизводство политической жизни на основе преемственности политических поколений, формирования новых форм социальной и политической жизни, выполняет политическая культура.

Молодежная политическая культура имеет многокомпонентный характер. Исследователи выделяют в ее структуре следующие элементы: когнитивный, нормативно-оценочный, эмоционально-психологический и установочно-поведенческий [1, 251].

Когнитивный элемент политической культуры, по мнению У. Росса составляют доминирующие в обществе или наиболее характерные для той или иной социальной группы типичные, укоренившиеся представления о разных аспектах политической жизни общества: о политической системе и ее отдельных институтах; о политическом режиме, механизме власти и управления; о принятии решений и их реализации; о носителях властных полномочий; о собственном месте в политической жизни, компетентности и эффективности участия в политической деятельности [8, 83].

В качестве когнитивного элемента политической культуры такие исследователи как Дж. Дьюи и Р. Даль выделяют устойчивые стереотипы политического сознания во всех его формах и проявлениях [2, 82]. Стереотипы политического сознания могут носить характер теоретических обобщений либо существовать в форме обыденных представлений [4, 231]. Во всех случаях источниками их формирования выступают как правдивая информация, так и непроверенные факты, слухи и дезинформация. Однако независимо от того, являются ли сложившиеся политические представления правдивыми или ложными, соответствующий носитель политической культуры руководствуется ими в своей деятельности как истинными.

Нормативно-оценочный элемент политической культуры образует характерные для данного общества, определенной социальной группы, отдельного индивида политические ценности, нормы, цели, идеалы [8, 76]. Нормативно-оценочный компонент политической культуры молодежи является своеобразным эталоном, по которому данный социальный субъект дает оценку существующим политическим отношениям, ходу политического процесса, выносит вердикт об их соответствии или несоответствии своим социально-политическим нормам, целям и идеалам. Содержание и направленность устойчивых ценностных ориентаций обуславливают место политических явлений в жизни личности, группы, общества.

Исследование политических ориентаций современной молодежи требует осмысления и интерпретации понятий «ценности» и «ценностные ориентации». Российская социологическая энциклопедия определяет ценность как свойство общественного предмета удовлетворять определенные потребности социального субъекта (человека, группы людей, общества); понятие, с помощью которого характеризуют социально-историческое значение для общества и личностный смысл для человека определенных явлений действительности. Они носят конкретный характер и служат важным фактором социальной регуляции поведения людей и их отношений [9, 491].

А.П. Алексеев, Г.Г. Васильев и ряд других авторов, поддерживая взгляд И. Канта на то, что «ценность есть предмет, существование которого само по себе есть цель, а не средство» трактует понятие ценности как особый феномен положительной значимости в системе общественно-исторической деятельности людей и связывает их с оценкой субъектом ценности социального мира и осознанием человеком собственной личностно-индивидуальной значимости. Однако, классифицируя ценности, авторы делят их на положительные и отрицательные [5, 436].

Большой энциклопедический словарь рассматривает ценность как положительную, либо отрицательную значимость объектов окружающего мира для человека, социальной группы, общества в целом, определяемую не их свойствами самими по себе, а их вовлеченностью в сферу человеческой деятельности, интересами и потребностями, социальными отноше-

ями; критерий и способы оценки этой значимости, выраженные в нравственных принципах и нормах, идеалах, установках, целях [11, 764].

Общность этих подходов к определению понятия ценности состоит в том, что ценности выступают в качестве критерия оценки фактов, событий, явлений. Оценка, как известно, формируется в результате субъективного восприятия, посредством которого человек отбирает и интерпретирует информацию. В силу избирательности восприятия и избирательного искажения индивид вписывает и интерпретирует информацию в рамках существующих или сложившихся у него мнений и установок. Большое значение имеет и то, что заложено в информацию на этапе ее подготовки. Информация, переданная аудитории, начинает жить самостоятельной жизнью и выходит за пределы сферы влияния. При этом следует учитывать, что разные люди на одни и те же раздражители могут реагировать по-разному. Для одних насилие, демонстрируемое в телефильмах, воспринимается как способ достичь превосходства над людьми; для других - предупреждение о возможной опасности и обеспокоенность проблемой самосохранения; для третьих - сигнал к действию с целью восстановления справедливости. То есть ценность выступает как суждение, связанное с оценкой существующего явления. Выражая оценочное отношение к различным сторонам жизнедеятельности, ценности выступают побудительным мотивом деятельности, направляющим жизненную активность и ценностные ориентации.

Если обратиться к философскому энциклопедическому словарю, то ценностные ориентации - это важнейшие элементы внутренней структуры личности, закрепленные жизненным опытом индивида всей совокупностью его переживаний и отграничивающие значимое, существенное для человека от незначимого, несущественного. Ценности образуют ось сознания, обеспечивающую устойчивость личности, преемственность определенного типа поведения и деятельности, выраженную в направленности потребностей и интересов. В силу этого ценностные ориентации выступают важнейшим фактором, регулирующим мотивацию личности. Основное содержание ценностных ориентаций - политические, мировоззренческие, нравственные убеждения человека, привязанности, принципы поведения [11, 764].

Х. Л. Лайпанова, проводя понятийный анализ ценностных ориентаций, характеризует их как сложный социально-психологический феномен, определяющий направленность и содержание социальной активности личности и общий подход человека к миру, самому себе и придающий смысл и направление личностным позициям, поведению, поступкам [6, 111].

Вывод из этих определений совершенно очевиден: в силу того, что ценностные ориентации выступают показателями меры социальности личности, степени вхождения в различные социальные группы, они являются объектом воспитания и целенаправленного воздействия.

Рассматриваемая авторами проблема формирования политических и гражданских ценностей требует рассмотрения структуры этих ценностей. В научной литературе политические ценности рассматриваются как совокупность идей, представлений и соответствующих им социально-значимых

установок, стереотипов, переживаний. К наиболее социально-значимым ценностям относятся законность, легитимность, справедливость, порядок, безопасность, свобода. Гражданские ценности включают ряд общественно-значимых категорий, наиболее важными из которых являются права человека, свобода, законность, плюрализм, толерантность, патриотизм, гуманизм.

Деление ценностей по сферам жизни достаточно условно. Примеры политических и гражданских ценностей показывают, что их абстрагирование и противопоставление проблематично, возникает неизбежное дублирование и взаимопроникновение. Существенное значение имеют соответствие представления об идеальном состоянии человека и эмоционально-привлекательном способе действий.

Формирование системы ценностных ориентаций наиболее интенсивно происходит в юношеском возрасте, именно поэтому ценностно-ориентационная деятельность должна стать ведущим видом деятельности, нацеленном именно на молодежь.

По мнению Д.О. Рогозина, установочно–поведенческий компонент политической культуры молодежи составляют политические установки и соответствующие стереотипы поведения, которые способствуют переводу представлений и ценностей в плоскость практической реализации [7, 46]. Необходимо отметить, что политическая установка – это отношение субъекта к политическим явлениям, политическое поведение – это тот или иной способ реагирования субъекта на происходящие события [10, 241]. Политическая установка и политическое поведение существуют в органическом единстве, их устойчивые стереотипы составляют непрменный компонент политической культуры личности, социальной группы, нации или общества в целом.

Исследователи отмечают, что все рассмотренные элементы политической культуры молодежи относительно самостоятельны и вместе с тем взаимосвязаны, тесно переплетаются, образуя специфическую целостность [10, 51]. Характер политических знаний и представлений, ценностей и убеждений, эмоциональных состояний и психологических чувств, позиций и установок, преобладающих образцов поведения определяют содержание политической культуры, присущей данному социальному объекту общезначимых политических знаний, которые складываются из теоретических, т.е. научных знаний, и практических знаний, получаемых на основе текущей информации.

Одной из важнейших функций, которую выполняет политическая культура, является осуществление ею политической социализации личности, заключающейся в формировании устойчивых ценностных воззрений, самостоятельного и ответственного субъекта политики на основе свободного выбора им политических ориентиров. Политическая социализация личности начинается с семьи, которая закладывает основы знаний и представлений ребенка о политике, власти, государстве. Далее политическая социализация человека продолжается в школе и других учебных заведениях. В это время происходит быстрое приобретение личностью новых политических знаний благодаря ее приобщению к изучению обществоведческих дисциплин. Последующим этапом его приобщения к политической культуре, а, следовательно, новым шагом

по пути политической социализации может служить участие в тех или иных политических партиях, организациях, политических событиях, в ходе политического самообразования и других формах деятельности.

В связи с меняющимися условиями жизни, изменениями ценностных ориентаций человека политическая социализация не может быть односторонним процессом одного лишь приобретения и накопления личностью политических знаний и оценок. Наряду с этим процессом осуществляется другой процесс отказ человека от всего того, что не соответствует сложившейся конкретной политической обстановке, его новому подходу к оценке различных политических явлений. Поскольку же приобретение и утрачивание личностью тех или иных аспектов политических оценок не ограничено во времени, постольку этот противоречивый процесс политической социализации личности происходит постоянно, оказывая влияние на реальные качества личности как субъекта политики.

Эффективное воспитание качеств гражданина у молодых людей - условие и залог успешного формирования гражданского общества, сущность которого состоит в способности и готовности большинства рядовых акторов к активному участию в общественной жизни и самоуправлении на основе массового принятия гражданских ценностей.

Гражданская социализация - это формирование человека с активной гражданской позицией, определенным уровнем политических знаний, политического участия и ответственности за свои действия. Она предполагает выработку гражданских качеств: гражданской ответственности, гражданской активности, гражданского долга, патриотизма, независимости убеждений, толерантности, уважения и принятия прав и обязанностей гражданина, уважения к законам государства, гражданского сознания, гражданской зрелости.

В советский период формирование гражданских качеств молодежи осуществлялось в общем контексте идеологического монизма, в результате чего гражданские и идеологические ценности воспринимались как единый комплекс. Деидеологизация общества в ходе либеральных реформ повлекла за собой снижение ранга гражданских ценностей, что объективно препятствует нормальному их воспроизводству в процессе социализации. С другой стороны, деидеологизация образования привела в российских условиях к исключению целей гражданского и патриотического воспитания из образовательного и социализационного процесса, переориентации на воспитание индивидуально-достижительных ценностей в ущерб формированию гражданственности.

Политическое сознание молодежи реализуется с помощью ценностных систем и культурных символов, которые являются содержанием общественного сознания. Поэтому функции институциональных механизмов заключаются в формировании ценностей и ценностных ориентаций, позволяющих молодым людям ориентироваться в общественно-политическом пространстве, содействии становлению молодежи как субъекта общественно-политического взаимодействия.

Таким образом, с одной стороны - политическое сознание молодежи формируется вследствие целенаправленного воспитания и обучения, что

приводит к формированию знаний, норм, требований, представлений и идеалов. С другой - является результатом социально-политических условий, отражает особенности положения молодежи в этих условиях и реальные политические отношения в обществе, которые часто приобретают спонтанный и противоречивый характер, что обусловлено рядом причин.

Во-первых, в силу состояния самой общественно-политической системы и размытости политического пространства. Действия не столько реальных политических сил, сколько их симулякров, на время создающих впечатление политической борьбы и формирующих состояние неопределенности, где основными действующими силами выступают не столько идейные позиции, сколько узко корпоративные интересы. Специалисты отмечают, что неструктурированность и неясность политического пространства не позволяет заложиться идентичностям в политическом сознании молодежи.

Во-вторых, в силу изменения социализационных механизмов, либерализации и эмансипации, понимаемых как высвобождение молодежи из-под общественно-политического контроля, открывших путь новым формам ее политического участия. Они повлекли изменения в процессе интеграции молодежи в политическую сферу российского общества, выразившиеся в создании множества молодежных организаций, формировании молодежных секций в рамках основных политических партий и др. Однако, исследователи отмечают в целом низкое доверие представителей молодого поколения к действующим властным институтам, политическим партиям и большинству их молодежных лидеров. Они становятся следствием противоречий между молодежью и институтом политики, что связано, как правило, с нерешенностью глубинных социальных проблем молодежи, невозможностью реализации на практике провозглашаемых идей, их декларативно-популистским характером, которые способствуют отчуждению молодежи, снижению ее роли в системе социально-политических отношений [13, 62].

Обозначенные выше факторы приводят к личностной дезорганизации, росту нигилизма в умах подрастающего поколения. В этих условиях в сознании молодежи укрепляются отрицательные ориентации. Подобные тенденции не являются исключительной особенностью российского общества, а отмечаются и в большинстве стран Западной Европы [12, 77]. Во многом названные тенденции являются следствием слабого представительства интересов большинства молодежи в политической сфере, отсутствия реальных политических сил, отстаивающих ее интересы.

В-третьих, противоречивость политического сознания молодежи, отсутствие четких политических ориентаций связаны с размытостью социальных позиций молодежи и их отражением в сознании как традиционных оснований политической идентификации. «В условиях неопределенности социальные позиции и сфера сознания слабо структурированы, следовательно, размыты статусы и представления о них; не осмыслены с точки зрения общности и групповые интересы» [3, 82]. Поэтому не складываются и соответствующие солидарности в политической сфере.

Литература:

1. Абрамов А.А. Молодежь в российской политике. Современная Россия: власть, общество, политическая наука // Материалы Первого Всероссийского Конгресса политологов. В 3-х т. М.: РАПН, 2003.
2. Даль Р.О демократии. М.: Наука, 2000.
3. Зубок Ю.А. Феномен риска в социологии. Опыт исследования молодежи. М., «Мысль», 2007.
4. Ильичева Л.Е. Политическая культура и интересы общества. М., 2000.
5. Краткий философский словарь. М.: Проспект, 2009.
6. Лайпанова Л.Х. Ценности и ценностная ориентация в структуре личности: понятийный анализ // Гуманитарное образование, 2008. №4.
7. Рогозин Д.О. Россия между миром и войной. М., 2008.
8. Росс У. Политическая культура в США/США: экономика, политика, идеология. 2004. №4.
9. Российская социологическая энциклопедия. М., 1996.
10. Рукавишников В.О., Халман Л., Эстер П. Политические культуры и социальные изменения. Международные сравнения. М., 2008.
11. Философский энциклопедический словарь, М.: Советская энциклопедия, 1983.
12. Чупров В.И., Зубок Ю.А., Уильямс К. Молодежь в обществе риска. М.: «Наука», 2000.
13. Шестопал Е.Б. Политическая культура молодежи. М.: Инфра, 2003.

ПРОБЛЕМЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ЛОКАЛЬНОМ РЫНКЕ ТРУДА СПЕЦИАЛИСТОВ

Е.Е. Загородняя, к.э.н., доцент, зав. кафедрой менеджмента,
М.Г. Иващенко, к.ф.н., доцент кафедры менеджмента,
А.П. Кондралев, преподаватель-ассистент кафедры менеджмента
*Волгоградский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации*

Необходимость обеспечения устойчивого экономического роста и создания инновационной экономики в нашей стране особенно остро ставит проблемы, связанные с человеческим фактором производства и управления. Их решение тесно связано с состоянием рынка труда и государственной политикой занятости. Рынок труда как система отношений, связанных с куплей и продажей товара «рабочая сила», естественным образом зависит от динамики и вектора экономического развития страны. Поэтому при анализе и прогнозировании спроса на рабочую силу и ее предложения на рынке труда необходимо учитывать влияние демографических и макроэкономических факторов. Однако будущее состояние российского национального рынка труда в значительной мере определяется состоянием локальных (региональных, отраслевых, профессиональных) рынков рабочей силы, которые имеют свои особенности,

для учета которых необходимо подобное исследование происходящих на региональном рынке труда процессов. Решение возникающих на региональных рынках труда проблем будет способствовать обеспечению эффективной занятости на общероссийском рынке труда в целом.

Таким образом, оценка и прогнозирование динамики предложения и спроса на рабочую силу на региональном рынке труда представляет собой комплексную задачу. Ее решение предполагает совершенствование существующей в регионах системы статистического наблюдения, мониторинг регионального рынка труда, выявление основных объективных и субъективных факторов, оказывающих влияние на его текущее состояние и динамику, определение основных тенденций изменения его ключевых параметров.

Государственные службы занятости на федеральном и региональном уровнях проводят оценку состояния занятости населения региона и прогнозируют ее развитие, разрабатывают методики мониторинга и прогнозирования рынка труда, а также определяют инструментарий его регулирования.

Одним из важных инструментов государственного регулирования рынка труда являются государственные программы. Так в государственной программе Российской Федерации «Содействие занятости населения» Министерства труда и социального развития РФ, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2012 г., в соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года выделены следующие основные направления работы федеральных и региональных органов власти:

- повышение гибкости рынка труда;
- улучшение качества рабочей силы и развитие ее профессиональной мобильности;
- развитие институтов рынка труда, рост занятости и эффективности использования труда, в том числе за счет повышения территориальной мобильности трудовых ресурсов;
- создание условий труда, позволяющих сохранить трудоспособность работающего населения на всем протяжении профессиональной карьеры;
- создание условий для привлечения иностранной рабочей силы с учетом перспективных потребностей экономики в трудовых ресурсах и принципа приоритетного использования национальных кадров.

Реализация этих направлений должна носить системный характер и охватывать все подсистемы рынка труда, так как рынок труда как система формируется из множества взаимосвязанных между собой подсистем. Это пространственные рынки труда, к которым относятся федеральный рынок труда, рынки труда федеральных округов, субъектов Российской Федерации - республиканские, краевые, областные, районные, а также рынки труда мегаполисов; рынки труда социальных групп, к которым относятся рынки физического, умственного, творческого труда, рынки труда специалистов. Отдельные подсистемы и элементы рынка труда могут оказывать

дестабилизирующее воздействие на функционирование рынка труда в целом, при этом действуя, как в совокупности, так и по отдельности.

Нынешнее состояние спроса и предложения на российском рынке труда можно охарактеризовать как разбалансированное, о чем свидетельствуют следующие проблемы.

1. Предложение рабочей силы не соответствует спросу по уровню образования. Наблюдается избыток работников с высшим образованием экономических, юридических специальностей и дефицит широко распространенных рабочих профессий, на что указывают статистические данные. Так, например, в Волгоградском областном центре занятости зарегистрировано 235 человек, которые ищут работу бухгалтера, зарегистрированных вакансий 114. Коэффициент напряженности равен 2. Работу экономиста ищут 128 человек, вакансий 17. Коэффициент напряженности равен 7,5. Работу юрисконсульта ищут 107 человек, вакансий 18. Коэффициент напряженности равен 5,9. То есть, работу бухгалтером может найти каждый второй соискатель вакансии, работу юрисконсультантом - каждый шестой, а работу экономистом - лишь каждый седьмой. Одновременно рынок труда ежегодно нуждается в выпускниках системы начального профобразования (в среднем порядка одного миллиона человек), в меньшей степени в выпускниках со средним образованием (840 тысяч) и выпускниках системы высшего профессионального образования (761,7 тысяч). Сегодня в списках вакансий, заявленных в региональных службах занятости, до 70% приходится на рабочие специальности, которые готовят средние специальные учебные заведения.

2. Работники не соответствуют компетенциям, которые требуют работодатели. Проблемы качества и практической ориентированности образования в совокупности с плохой технологической оснащенностью учебных заведений не позволяют обеспечить работодателей рабочими и специалистами, которые умеют и могут работать на современных высокотехнологичных предприятиях. Подготовкой компетентных специалистов занимаются высшие учебные заведения. Уже сейчас от преподавателей требуются не только опыт преподавательской деятельности, ученая степень, совпадение базового образования с профилем читаемых дисциплин, но и опыт практической деятельности. Все это в совокупности с использованием интерактивных методов обучения подразумевает выпуск компетентных специалистов. Работодатели практически не участвуют в подготовке специалистов. Сейчас работодателям приходится самим на местах дополнительно обучать пришедших из учебных заведений специалистов. Расходы российских работодателей на такое обучение внутри предприятий составляют до 40 % частных и государственных затрат на образование.

Из вышеперечисленных проблем следует, что рынку труда для его сбалансированного функционирования необходимо особое внимание уделить количеству выпускаемых вузами специалистов и качеству их профессиональной подготовки. Очевидно, что высшие учебные заведения должны готовить спе-

специалистов такого количества и качества, в котором нуждается экономика сейчас и будет нуждаться в будущем. Нужно ответить на вопросы, сколько понадобится специалистов с высшим образованием в будущем, каких направлений, и какая подготовка им необходима. Здесь теория и практика регулирования труда специалистов сталкивается со следующими проблемами:

- проблема прогнозирования спроса и предложения на рынке труда специалистов;
- проблема подготовки необходимого количества компетентных специалистов.

Сегодня нет четкой системы и обоснованных методик прогнозирования спроса и предложения на локальных рынках труда специалистов тех или иных направлений, учитывающих как объективные, так и субъективные факторы, влияющие на структуру спроса и предложения на рынке труда региона, что негативно сказывается на качестве и точности прогноза. Говоря об объективных факторах, следует отметить, что далеко не все предприятия, особенно среднего и малого бизнеса, предоставляют в региональные центры занятости данные о наличии вакантных мест. Более того, в условиях рыночной неопределенности предприятиям сложно делать прогнозы на будущее относительно перспектив их развития, а следовательно планировать потребность в специалистах того или иного направления и уровня квалификации.

Администрации регионов планируют только потребность в рабочих кадрах и специалистах со средним специальным образованием и формируют региональное задание, исходя из прогноза социально-экономического развития региона, демографической ситуации, состояния рынка труда, текущей и перспективной потребности организаций в кадрах, образовательной потребности населения, возможностей государственных образовательных учреждений, расположенных в регионе. Причем, в основном планирование потребности в кадрах касается организаций бюджетной сферы и крупных предприятий, которые представляют соответствующие данные в органы статистики и центры занятости. Сформированное на этой основе региональное задание, включающее основные профессии, специальности и контрольные цифры приема абитуриентов, распределяется между подведомственными государственными образовательными учреждениями начального профессионального и среднего профессионального образования региона. Также до учебных заведений доводятся показатели государственных заданий вместе с объемами бюджетных ассигнований на оказание соответствующих государственных услуг.

Для государственных вузов контрольные цифры приема устанавливаются Департаментом государственной политики в сфере высшего образования Минобрнауки России на основе открытого публичного конкурса заявок вузов. Сами же вузы формируют свои заявки, исходя из контрольных цифр приема предшествующих периодов. Таким образом, структура выпуска государственными вузами специалистов по направлениям (специ-

альностям) практически остается неизменной из года в год и слабо учитывает региональные особенности рынка труда, перемены, происходящие на социально-экономическом пространстве региона, изменения в отраслевой структуре региональной экономики и социальной сфере. Еще меньше региональные особенности учитывают негосударственные вузы, которые осуществляют подготовку преимущественно по направлениям, которые не требуют особой материально-технической базы и на которые есть спрос среди населения (экономика, юриспруденция, менеджмент).

В то же время цель государственного заказа на подготовку квалифицированных кадров состоит в том, чтобы на основе мониторинга и прогнозирования демографических, социальных и экономических тенденций своевременно выявлять и разрешать возникающие противоречия между рынком труда и рынком образовательных услуг, причем, в первую очередь, на уровне регионов. Соответственно заявки вузов на установление контрольных цифр приема абитуриентов должны согласовываться с региональными администрациями и исходить из среднесрочного прогноза (с горизонтом прогнозирования 5 лет) потребности рынка в квалифицированных специалистах с высшим образованием.

Таким образом, следует формировать региональный заказ не только на рабочие кадры и специалистов со средним специальным образованием, но и на специалистов с высшим образованием. Комплексный региональный заказ должен стать основным инструментом воздействия на управляемые процессы формирования, воспроизводства и развития трудового потенциала региона. Он будет являться основанием для информирования населения о прогнозируемой потребности кадров в разрезе профессий (специальностей) в целях формирования сознательного отношения к выбору профессий, профилю и уровню получаемого образования.

Для прогнозирования предложения и спроса на рынке труда специалистов необходимо постоянно отслеживать изменения в конъюнктуре рынка, производя соответствующие корректировки в планах набора абитуриентов в вузы на перспективу. Однако это решит только часть проблемы несбалансированности спроса и предложения на рынке труда специалистов, так как процесс выбора учебного заведения и мотивы поступления на то или иное направление (специальность) являются субъективными, и при выборе будущей профессии выпускники школ и их родители, которые, несомненно, оказывают сильное влияние на своих детей, вряд ли руководствуются прогнозами спроса на тех или иных специалистов в среднесрочной перспективе.

Поэтому для прогнозирования предложения на рынке труда специалистов необходимо дополнить существующие методы прогнозирования методами маркетинговых исследований. Наиболее информативным из них является анкетный опрос выпускников средних школ, гимназий и лицеев и их родителей по проблемам выбора учащимися своей образовательной и профессиональной траектории. Уже начиная с девятого класса школы

необходимо выявлять представления учащихся о своей будущей профессии или сфере деятельности. Так, например, проведенные авторами в 2011-2012 гг. панельные анкетные опросы выпускников средних школ г. Волгограда показали, что 95,3% учащихся планируют продолжить свое образование в высшем учебном заведении. Только 1,7% хотят продолжить образование в колледжах, 0,85% готовы пойти учиться в военные учебные заведения. Только 0,43% собираются пойти работать. Еще около 1,5% не определились в своем выборе. И ни один из опрошенных не намерен поступить в профессиональное училище или пойти служить в армию.

Наиболее привлекательными сферами деятельности для выпускников является: экономика и управление на предприятии (13%); юриспруденция (10,3%); инженерные специальности (9,6%); менеджмент и маркетинг (7,7%); государственное управление (7,5%); финансы, налоги, бухгалтер (6,8%); медицина (6,4%). За ними идут такие сферы деятельности как реклама и PR (5,7%), иностранные языки (5,3%), творческие профессии (4,8%), информационные технологии в экономике (4,1%), транспорт (3,6%), другое (экологи, биологи, психологи, ветеринары) (3,6%), строительство (3%), коммерция и товароведение (2,7%), педагогика (2,3%), сервис (2,2%) и сельское хозяйство (1,4%).

Систематические маркетинговые исследования позволят не только более точно определять контрольные цифры приема в вузы и прогнозировать предложение на рынке труда специалистов в среднесрочной перспективе, но и разрабатывать на их основе маркетинговые инструменты воздействия на спрос со стороны выпускников школ на те или иные направления (специальности) и проводить эффективную профориентационную работу в целях достижения баланса личностных потребностей выпускников общеобразовательных организаций и потребности рынка труда в квалифицированных, конкурентоспособных кадрах.

ПРОБЛЕМЫ СЕВЕРНЫХ ТЕРРИТОРИЙ РОССИИ

Г.П. Кирьянова, доцент кафедры технологии общественного питания,
О. Уманец, Н. Черемуш, студенты 1 курса
Российский университет кооперации

Зона Севера, и местности к ним приравненные, охватывают по площади почти 70% территории России и представляет собой великую кладовую минеральных ресурсов, крупнейшую и богатейшую в мире, здесь находится около 70 - 80% запасов всех полезных ископаемых России. А именно, добывается почти 100% алмазов, 30% платиноидов, 15% кобальта; более 90% природного газа; 90% меди, никеля и апатитов; 75% нефти и газового конденсата; более 60% золота. Свыше половины леса, рыбы, пушнины, гидроресурсов сосредоточено в этих краях. Северный морской путь

является глобальной транспортной системой, способной обеспечивать кратчайшие перевозки грузов из Европы в Азию.

Богат и уникален животный мир, в северных территориях сосредоточены скопления некоторых видов морских млекопитающих, в первую очередь китообразных, основные места гнездования и пути миграции птиц. Экосистемы Севера содержат многочисленные эндемичные виды фауны и, в частности, такие как белый журавль, северный олень, белый медведь, белуха и другие.

Стратегическое значение Севера России в 21 веке особенно велико в условиях мирового сырьевого кризиса, когда фонды основных полезных ископаемых (прежде всего нефти и газа) интенсивно эксплуатируются и в скором времени могут быть исчерпаны. В северных территориях сейчас проживает около 25 миллионов человек, что составляет 17,8% от всего населения страны. Средняя заселенность северных территорий составляет приблизительно 2 человека на 1 кв. км. Но внутри региона значения плотности населения сильно разнятся. Так, в эвенкийском автономном округе этот показатель равен 0,03, в чукотском – 0,09, в магаданской области – 0,5.

Коэффициент естественного прироста сейчас имеет высокий отрицательный показатель, чему есть несколько причин: миграция на юг и высокая смертность. Кроме того научные исследования проведенные в последние годы, показали, что приспособительные механизмы к экстремальным погодным и геофизическим факторам высоких широт у коренных жителей, выработанные в результате естественного отбора, не обеспечивают сохранность здоровья в условиях техногенного загрязнения северных территорий. Этому также способствует многолетняя попытка привить коренным народам социальный уклад и ритм жизни, характерные жителям средних широт. Коренные жители вымирают особенно быстрыми темпами, а угасание культурных основ приводит к ликвидации самобытных народов.

Исходя из сказанного, приходится признать, что сегодня Север России превратился в зону сплошного оттока населения. И это – не кратковременный эпизод переходного периода, а глубокий и устойчивый процесс.

Значение Севера для экономики России исключительно велико.

Активное освоение северных территорий началось в советский период. С 1925 по 1990 годы население Севера и Дальнего Востока выросло с 4,7 миллиона до 27,9 миллиона человек. Причём темпы роста северного населения были значительно выше среднероссийских. В результате открытия богатейших источников полезных ископаемых стало происходить массовое переселение в зону Крайнего Севера. Советская молодежь откликнулась на зов партии и на подъеме энтузиазма поехала на «стройки века» - Норильский никелевый завод, Воркутинские антрацитовые шахты, кимберлитовые трубки с алмазами в Якутии, нефтяные и газовые месторождения Обского бассейна и многие другие. Социально-экономическая политика советского государства учитывала суровые условия этого региона: она

предусматривала более высокую оплату труда, хорошее снабжение продовольственными и промышленными товарами, гарантированные льготы, компенсацию расходов при выезде на отдых и лечение, северный коэффициент с первого дня работы. У людей было желание осваивать новые территории и при этом получать хорошие деньги, чтобы впоследствии решать свои личные проблемы. Создавались новые рабочие места, и вместе с этим налаживалась инфраструктура.

В 1991 году, после распада СССР, на фоне общего экономического и политического кризиса снизилась и государственная поддержка северных регионов, сократились собственные доходные источники региональных бюджетов; стали урезаться северные льготы и гарантии проживающих и работающих на Севере граждан; сократилось финансирование ряда других направлений государственной поддержки северных территорий: ответственность за их жизнеобеспечение была фактически полностью переложена на субъекты Российской Федерации.

До настоящего времени инфраструктура многих населенных пунктов вблизи промышленных зон приспособлены исключительно для обслуживания людей, работающих вахтовым методом. Поэтому существование многих из уже имеющихся структур производственного и социального назначения не поддерживается – затратно дотировать объекты вымирающих городов и посёлков.

Одним из важнейших тормозов экономического развития Севера является транспортная проблема. Огромные территории значительно удалены от каких бы то ни было наземных путей сообщения. Водный транспорт – речной и морской – остаётся основным средством связи с «Большой Землёй» ввиду дороговизны воздушного транспорта. Через северный морской путь осуществляется подвоз продуктов, бытовых товаров, топлива и многого другого. Навигационный период поставки северного завоза ограничен: завоз возможен только с июня по сентябрь. Поэтому перебои с поставками имеют катастрофические последствия для местных жителей. Отсутствие наземного транспорта затрудняет сообщение между населёнными пунктами регионов, усложняет доставку работающих вахтовым методом, замедляет обмен трудовыми и иными ресурсами с «Большой Землёй».

После советского периода освоения природных богатств Севера без учёта состояния конкретных природных комплексов на местах становления производственных баз возник ряд экологически проблемных районов. Природные комплексы севера очень чувствительны, и экологически безграмотное хозяйственное вмешательство приводит к дестабилизации экологической обстановки, что, в свою очередь, влечёт за собой разрушения естественных биocenозов, нарушение традиционных хозяйственных систем коренных народов. И сейчас нефте- и газодобывающие компании Западной Сибири не беспокоятся об экологическом благополучии попадающих под новое освоение территорий. Возросшие в последние десятилетия

темпы развития нефтегазовой отрасли в Западной Сибири и планы освоения нефтегазовых месторождений на шельфе Баренцева и других арктических морей с сопутствующей инфраструктурой усугубляют угрозу перерастания локального масштаба деградации окружающей среды в региональный и глобальный.

Таким образом, недальновидная, поспешная политика федеральных властей в начале 90-х годов явилась причиной кризиса российского Севера.

Государство, отстранившись от проблем Севера, еще больше усугубило его проблемы.

До настоящего времени люди на Севере не живут, а выживают. По данным экологов, только в Ханты – Мансийском автономном округе по состоянию на 1 января текущего года, площадь нефтезагрязненных земель составила более пяти тысячи гектаров. Ежегодно происходит более 3000 аварийных разливов на трубопроводных системах, на более 600 факелах сжигается около 4 млрд. кубометров попутного нефтяного газа. В пользование отводится порядка 30 тысяч гектар земель лесного фонда в год. Однако общей проблемой нефтегазодобывающих регионов является значительный уровень загрязнения атмосферного воздуха, поверхностных вод, донных отложений водных объектов, почв в зоне производственной деятельности нефтегазодобывающих компаний.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития страны на период до 2020 года и в Основах государственной политики Российской Федерации в Арктике на период до 2020 года и дальнейшую перспективу на северные регионы возлагается миссия финансово-экономической поддержки начального перехода страны на инновационный путь развития и своего движения в этом направлении. Успешное выполнение этой миссии зависит от социального и экономического развития северных территорий, от создания условий, позволяющих человеку достойно жить и работать на Севере.

ВЛИЯНИЕ ЭЛЕКТРОМАГНИТНЫХ ПОЛЕЙ НА ЧЕЛОВЕКА

Г.П. Кирьянова, к.б.н., доцент

кафедры технологии общественного питания,

А. Романчук, А. Кадачигова, студенты 1 курса

Российский университет кооперации

В течение жизни человек постоянно находится под воздействием электромагнитного поля Земли, которое не наносит заметного вреда здоровью человека. Однако за последние 20 – 30 лет в связи с бурным развитием техники фон интенсивности электромагнитных полей (ЭМП) в природной среде значительно вырос.

Масштабы электромагнитного загрязнения среды обитания людей стали столь существенны, что Всемирная организация здравоохранения включила эту проблему в число наиболее актуальных для человечества, а многие ученые относят ее к сильнодействующим экологическим факторам с катастрофическими последствиями для всего живого на Земле.

Основными источниками ЭМП принято считать линии электропередач, электротранспорт, различные передающие устройства, практически повсеместное использование компьютеров, мобильных телефонов, микроволновые печи, телевизоры и другая бытовая техника, которые способны принести человеку намного больше вреда, чем кажется на первый взгляд. Все это блага цивилизации привели в последние десятилетия к существенному превышению электромагнитного фона над природным фоном и вызвали так называемое «электромагнитное загрязнение природной среды». Такая среда негативно влияет на жизнедеятельность популяции человека и других видов живых существ. Нарушая привычные внутривидовые и межвидовые связи живых организмов биоритмы и многое другое.

Широкие исследования о влиянии электромагнитных полей на человека начались еще в середине 20 века. Было установлено, что наиболее чувствительными являются нервная, сердечно-сосудистая, эндокринная, мышечная системы, существенно выросли заболевания глаз и, связанный с этим, дискомфорт, возросла возможность неблагоприятного течения беременности.

Помимо внешних электромагнитных полей все большее значение приобретают внутренние и локальные источники, особенно компьютерная техника, поскольку человек работает на ней достаточно продолжительное время в течение дня и лишен возможности работать на достаточном расстоянии от нее. Многочисленные исследования отечественных и зарубежных исследователей говорят о высокой биологической активности электромагнитных полей независимо от частотных диапазонов.

На биологическую реакцию, прежде всего, влияют:

- интенсивность электромагнитного поля; продолжительность воздействия;
- частота излучения; периодичность действия.

Все вышеперечисленные параметры могут давать существенно различающиеся последствия для реакции облучаемого биологического объекта.

Люди, длительное время находящиеся в зоне электромагнитного излучения, жалуются на слабость, становятся раздражительными, отмечают нарушение сна, реакции, памяти и утомляемость.

Важнейшим аспектом негативного влияния ЭМП является проблема безопасности детей. Например, доказано, что в условиях превышения существующих нормативов, кратковременная (около 45 минут) компьютерная нагрузка может привести к изменению регуляции корковых процессов. У школьников после 2 – часовой непрерывной работы за компьютером отмечалось увеличение количества клеток эпителия щеки с микроядрами и

двухъядерных клеток, что является индикатором загрязнения окружающей среды. И это воздействие происходит не только во время занятий в школе, но и дома, особенно у тех, кто увлекается компьютерными играми. Многочисленные исследования, проведенные в нашей стране и за рубежом, выявили нарушения зрения, спазмы мышц лица, нарушения психики у детей занимающихся длительное время компьютерными играми. Таким образом, приведенные данные свидетельствуют о реальной опасности воздействия компьютера на школьников.

При длительной работе за компьютером страдает и иммунная система, что проявляется в уменьшении синтеза специальных ферментов, выполняющих защитную функцию. Но все же нервная система является одной из наиболее чувствительных в организме человека даже при воздействии ЭМП малой интенсивности. Изменяется высшая нервная деятельность, повышается склонность к развитию стрессовых реакций, снижается память.

ЭМП относят к факторам окружающей среды воздействие которых на организм беременной женщины оказывает тератогенное (аномалии в развитии эмбриона) влияние на развитие плода. При этом важное значение имеет стадия беременности, т. к. имеются стадии наибольшей чувствительности к воздействию излучений. Кроме того чувствительность эмбрионов значительно выше, чем чувствительность у взрослого организма.

Таковы основные отрицательные последствия электромагнитного излучения компьютеров. Достаточно эффективными и доступными защитными мерами могут быть соблюдение правил работы с техникой, проветривание помещения, соблюдение режима работы и работа с хорошей техникой.

Споры вокруг сотовых телефонов идут уже не одно десятилетие. По мнению некоторых ученых сотовый телефон наиболее вреден по сравнению с другой бытовой техникой. Исследования шведских ученых показали, что пользователи сотовых телефонов (особенно владельцы старых аналоговых моделей) подвергаются риску развития злокачественных новообразований в области головного мозга. Опухоль чаще всего появляется на той стороне головы, куда говорящий прикладывает трубку. На основании выявленных причин возникновения в организме человека всевозможных заболеваний можно утверждать, что пользование сотовыми телефонами является дополнительным фактором риска более быстрого развития в организме человека различных заболеваний, в том числе и онкологических. Можно предположить, что тонкополевое излучение от сотового телефона может являться причиной заболевания человека. Современные электронные средства и, в частности, сотовый телефон представляют особую опасность и для детей, взаимодействие с сотовым телефоном приводит к резкому старению клеток головного мозга и всего организма и появлению в нем соответствующих заболеваний.

Накопленный опыт и многочисленные исследования ученых в разных странах показывают, что за удобства, приносимые научно-

техническим прогрессом, часто приходится расплачиваться здоровьем и не только пользователю сотового телефона, но и людям, находящимся в непосредственной близости от него.

Все это говорит о том, что разработка эффективных способов защиты от негативного влияния тонкополевого излучения электронных средств, использующих современные микросхемы, является одной из важнейших задач профилактической медицины. Среда обитания человека с каждым годом все больше заполняется различными электромагнитными полями. В последнее десятилетие особенно интенсивно полями, источниками которых служат персональные компьютеры и сотовые телефоны. Данные, уже полученные отечественными и зарубежными учеными, должны стимулировать дальнейшие серьезные исследования в этой области, а также содействовать усовершенствованию переговорных устройств, и кроме того обеспечивать пользователей доступной информацией о безопасном и правильном использовании.

КАЗУС ЭДВАРДА СНОУДЕНА И УКРЕПЛЕНИЕ ЕДИНСТВА ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ

Г.И. Коларов, к.полит.наук, докторант РУДН, преподаватель
Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова

Казус Эдварда Сноудена сумел поменять пласты в современных международных отношениях, давая определенные преимущества Российской Федерации, ЕС и, прежде всего, странам из АЛБА в их отношениях с США и поссорил Латинскую Америку с Европой. Латиноамериканские президенты решили принять ответные меры в результате беспрецедентного задержания и обыска самолета боливийского президента Эво Моралеса в Вене. Они правильно подчеркивают, что если подобное случилось бы с европейским президентом (не говоря о Бараке Обаме) к югу от Рио Гранде Дел Норте, это могло бы стать поводом для войны. Латиноамериканцы - гордые люди и с трудом могут проглотить унижения такого типа. Последствия инцидента очерчиваются серьезными.

Признания бывшего агента ЦРУ и настоящего правозащитника обострили отношения Вашингтона с Брюсселем и с рядом других стратегических партнеров. Также подлили масла в огонь напряжения с государствами – членами анти-североамериканской коалиции АЛБА, нагнетая и без этого изощренное чувство мести к «Дяде Сэму». Никак не случайно, что политическое убежище Эдварду Сноудену было предложено именно со стороны Венесуэлы, Эквадора, Боливии, Никарагуа и Кубы. Эти страны в принципе никогда не упускают удобного случая утереть нос США.

Из их столиц одна за другой были озвучены декларации о готовности о предоставлении политического убежища мятежному Эдварду Сноудену. Они

не могли пропустить повода подразнить Вашингтон. Им придал смелость председатель Европарламента Мартин Шульц и другие видные фигуры руководства ЕС, которые пригрозили серьезным похолоданием отношений с США. Даже видные дипломаты «натовского Комсомола» (по исключительно удачному выражению российского вице-премьера Дмитрия Рогозина) – польский министр иностранных дел Радослав Сикорский и литовский посол в США Зигмонтас Павлионис выразили разочарование фактом, что их подслушивали американские партнеры, а также высказали скептицизм насчет углубления евроатлантической интеграции в военно-политическом плане.

Никак не случайно, что, также как и в случае с Джулианом Асанжем, «на передовой» оказался Эквадор. Леворадикальный президент Рафаэль Корреа давно ищет возможность навредить североамериканским интересам, не вступая в противоречие с международным правом и не давая повода для военной интервенции. Потому что, в отличие от других стран АЛБА, в Эквадоре до сих пор в обращении американский доллар (как Рафаэль Корреа сказал в одном своем интервью, взятом Игнасио Рамоне: «смена денег, выход из долларизации может спровоцировать даже гражданскую войну в Эквадоре»¹), а до недавних пор функционировала военная база США. То есть, страна не всегда имеет возможности следовать до конца своих союзников из Каракаса, Гаваны, Манагуа, Ла Паса и т.д. в их острой конфронтации с Вашингтоном.

Рафаэль Корреа, однако, должен был в очередной раз попробовать показать высокомерным североамериканцам, что является президентом независимого государства и каждое посягательство на его суверенитет, будет иметь неприемлемые последствия для агрессора. В случае речь идет о том, что 30.09.2010 против него была осуществлена неудачная попытка военного переворота.

В этот день в столице Кито восстал самый большой полк полиции. Во время посещения его казарм, президент был изолирован, вместе со своей охраной и освобожден после вмешательства армии, сохранившей лояльность к нему. Оказалось, что заговор осуществлен в результате встречи в Майами (столица всех латиноамериканских контрреволюционеров) бывшего президента – реакционера Лусио Гутиереса, кубинского эмигранта – анти-кастриста Карлоса Альберто Монтанера и бывшего директора эквадорской военной разведки Марио Пасминьо, освобожденного Рафаэлем Корреем (вместе с другими старыми руководителями спецслужб, все получавшие зарплаты с американского посольства) и убежавшего в США. На встрече присутствовали и коррумпированные банкиры, чьи банки национализированны. Именно последние финансировали попытку переворота. На встрече было ясно сказано – чтобы покончить с социализмом XXI века, надо уничтожить Рафаэля Коррею².

¹ «Ново време» София 2011, 1.

² «Ново време» София 2011, 1.

Все это случилось с помощью североамериканских спецслужб. Они стоят и за атакой колумбийских спецчастей на лагерь Революционных Вооруженных Сил Колумбии – ФАРК на эквадорской территории 02.03.2008г. Тогда президент Рафаэль Корреа почувствовал себя обиженным, прежде всего фактом, что другие государства используют территорию страны для чистки среди своих противников. И попросил помощи у своего друга Уго Чавеса – как эквадорские, так и венесуэльские части были расположены у колумбийской границы. Естественно, тогдашний президент Альваро Урибе и его министр обороны Хуан Мануэль Сантос (настоящий президент страны) рассчитывали на поддержку со стороны США. Очерчивалась большая региональная война – Венесуэла и Эквадор, плюс другие страны из АЛБА, против США и Колумбии. Она не случилась, а военная база Вашингтона переместилась, с эквадорской территории, на колумбийскую. Так был исключен будущий военный конфликт.

С тех пор, однако, президент Рафаэль Корреа (интеллигент из академической среды) углубляет «гражданскую революцию» (как сам ее определяет). Производит радикальную, глубокую и быструю перемену существующих социально-политических структур. И прежде всего во власти. Он считает перемены в ней «самый большой вызов в Латинской Америке в XXI веке»¹. По его словам, «она была сконцентрирована в руках нескольких людей, элиты, которая всегда нас эксплуатировала, в соучастии с чужими силами. Власть должна перейти в руки большинства, что определит качество государства. Надо перейти от буржуазных государств, к народным государствам»².

Рафаэль Корреа ищет способы уязвить «большого белого брата» и доказать свою независимость и суверенитет. И судьба дважды предоставляла ему шанс – сначала с Джулианом Асанджем, и сейчас со Сноуденом.

США вытерпели издевательства с Джулианом Асанджем. Эдвард Сноуден однако, переполнил чашу. До сих пор не известно, какие именно угрозы отправила североамериканская администрация к эквадорской. Во всяком случае, после того как эквадорские дипломаты оказали решительную помощь бывшему агенту ЦРУ долететь из Гонгконга до Москвы и изготовили ему охранительную грамоту, в конце концов, президент Рафаэль Корреа распорядился ее уничтожить и объявил, что судьба Едуарда Сноудена в руках Путина (хотя впоследствии эквадорское внешнее министерство декларировало, что не отказывалось дать убежище Эдварду Сноудену и готово его принять). Так и началась «московская сага» бывшего ЦРУшника.

Не зря, первое изъятие, данное Эдвардом Сноуденом с транзитного зала московского аэропорта Шереметьево, было выражением благодарности президенту Рафаэлю Корреа и эквадорским дипломатам, которые обеспечили его благополучный прилет на территорию России. Вряд ли, однако, подобные

¹ «Ново време» София 2011, 1.

² «Ново време» София 2011, 1.

чувства благодарности испытывает к эквадорскому коллеге Владимир Путин. Здесь надо отметить, что в отличие от остальных леворадикальных латиноамериканских президентов, Рафаэль Корреа не успел установить близкие отношения с Владимиром Путиным и Дмитрием Медведевым. Основная причина состоит в том, что российский военно-промышленный комплекс продолжает вооружать перуанскую армию, которая вела не одну войну с эквадорской за приграничные территории, вокруг реки Сенепа, где обнаружены месторождения золота и других благородных металлов. Именно продолжающееся военно-техническое сотрудничество стало причиной, чтобы во время своей исторической поездки по Латинской Америке, тогдашний президент Дмитрий Медведев заехал сначала в Лиму, пренебрегая Кито. Честолюбивый Рафаэль Корреа не смог забыть обиды.

В первые дни, после прилета Эдварда Сноудена в Шереметьево, пресс-секретарь Владимира Путина – Дмитрий Песков декларировал, что проблема «Эдвард Сноуден» - не проблема России. Однако она не могла не превратиться в таковую, после того, как многие наивные журналисты со всего мира, аккредитованные в Москве, сели в самолет на Гавану, в ожидании составить ему компанию, во времени полета. В конце концов, сами оказались в гостях у братьев Кастро. А Эдвард Сноуден остался в Шереметьево.

После того, как Владимир Путин понял, что так легко от него не отделается, решил сделать специальное заявление по случаю. Он заявил, что Россия никогда никого никому не выдавала, также, как и ей никогда никого не выдавали. Упомянул, конечно, об исключениях, когда проваленные сотрудники российской внешней разведки менялись на арестованных и осужденных в Российской Федерации западных агентов. Подчеркнул, однако, что Эдвард Сноуден никогда не являлся и не является российским разведчиком, что Москва не работала и не работает с ним, и поставил условие, соблюдая которое, он может остаться в России – перестать вредить своей деятельностью американским партнерам, добавляя «как бы ни странно это не звучало с моих уст!» По его словам, этого не случится, потому что Эдвард Сноуден не успокоится и выразил надежду, что он, все таки, полетит куда-нибудь. А, в конце концов, последний остался именно в Москве с политическим убежищем. Тем временем, парламентская фракция Коммунистической Партии Российской Федерации – КПРФ предложила Эдвард Сноудена для Нобелевской премии мира. Таким образом, положение Владимира Путина облегчилось.

Все политические наблюдатели и журналисты, аккредитованные в Москве гадали заберут ли Эдварда Сноудена на президентском борту венесуэльский президент Николас Мадуро или его боливийский коллега Эво Моралес, приехавшие в Москву для Форума государств-экспортеров газа. По этому поводу, несколько государственных руководителей стран-членов ЕС уже успели превратиться в посмешище – запретили самолету Эво Моралеса заходить в их воздушное пространство, под предлогом, что бывший

агент ЦРУ может оказаться на борту. Так он был вынужден сесть в аэропорту Вены. Австрия оказалась единственной европейской страной, чье руководство сначала приняло на себя риск дать разрешение на посадку и потом, под американским нажимом, обыскало самолет. Так был спровоцирован между-континентальный кризис. Страна, которая даже не является членом НАТО, попала на передовую в конфронтации с группировкой АЛБА и со всей Латинской Америкой. Инициированный Вашингтоном инцидент с самолетом боливийского президента объединил левоцентристов и левых радикалов в Латинской Америке на анти-североамериканской основе. Хотя между ними в последнее время все чаще наблюдаются серьезные разногласия.

Дошло до того, что в самом начале Бразилия отказалась дать политическое убежище Эдварду Сноудену. Впоследствии Дильма Русева была вынуждена созвать Южноамериканский Союз – «Унасур», функционирующий под ее патронатом. Президенты стран-членов осудили венскую провокацию против Эво Моралеса. По другому и быть не могло: как отмечает замдиректора Института Латинской Америки РАН Борис Мартынов, «Бразилия не видит возможности усиления своего позиционирования в мире без опоры на регион»¹. Он также утверждает, что «созданный по инициативе Бразилии «Унасур», по мнению некоторых исследователей, уже сегодня «заменил собой ОАГ»². И Дильма Русева никак не может себе позволить растратить политический капитал, накопленный прежним президентом Лулой, в отношении латиноамериканской интеграции. Потому что есть АЛБА, под верховенством Венесуэлы и Андский пакт, под верховенством Мексики. Обе ведущие латиноамериканские страны располагают возможностями и ресурсами, несопоставимыми с теми, которыми располагает Бразилия. Этого, однако, никак нельзя сказать об их амбициях. Здесь надо иметь в виду, что новое латиноамериканское объединение – дополнительный козырь в руках Путина. И он не поколеблется использовать его в «Большой игре» против «Дяди Сэма».

Надо сказать, что Дильма Русева становится все более уязвимой в личном плане. Появляются нелицеприятные факты ее биографии (например, ее связи с потомками нацистов, живущими в Бразилии). Они могут сорвать ее политическую карьеру до того, как она достигнет своего зенита. Так в свое время случилось с одним из ее предшественников – последним правым бразильским президентом Фернанду Колор Ди Мелу. Он был свергнут в момент, когда собирал овации своих коллег и мировой общественности. Приверженцы Дильмы Русевой, конечно, определяют эти слухи, как происки ЦРУ. Однако их стало слишком много в последнее время.

Автор этих строк готов подписаться под результатами историко-архивного исследования, проведенного им самым в болгарской столице

¹ «Свободная Мысль» М. 2012, 11-12 (1636), с. 21.

² «Свободная Мысль» М. 2012, 11-12 (1636), с. 21.

София и в Габрово - родном городе отца Дильмы – Петра Русева (тот самый город, который приобрел мировую известность фестивалем юмора и сатиры). Оказывается, что приукрашивая свою биографию революционными подвигами и коминтерновской деятельностью, Петр Русев проявил, в лучшем случае, особое чувство юмора, нетипичное даже для его родного города. Правда состоит в том, что ему пришлось бежать как можно дальше от Болгарии – сначала во Францию, потом в Бразилию на самом деле из-за преследований, которые угрожали его жизни (как он потом рассказывал в Белу Оризonti). Однако за ним не охотилась никакая фашистская власть, какой в Болгарии в этот момент (когда он бежал) просто не было! Поскольку он злоупотребил (точнее присвоил) коминтерновскими деньгами, его преследовали именно НКВД и ГРУ! И перед тем, как сбежать из Болгарии, бросив молодую беременную жену (ни ее, ни ребенка, никогда больше не увидел и не помогал им), «одолжил» крупные суммы денег практически у всех родственников, которые имели возможность ему занять! А также, украл у своего дяди всю наличность, которая оказалась у него в фирменной кассе. И, конечно, никогда их не вернул! Среди пострадавших есть еще живой и здоровый его двоюродный брат Цоньо Корнажев (родной брат покойного бывшего министра правосудия – социал-демократа Петра Корнажева). Он не отказывается рассказать подробности о том, как родственники Петра Русева оказались обманутыми. Другой двоюродный брат – министр внутренних дел последнего царского правительства Дочо Михайлов, называя коммунистов «убийцами, ворами, мародерами, обманщиками», наверное, имел в виду, прежде всего, своего родственника Петра Русева... Последний, все-таки, располагал внутренней информацией по линии Коминтерна, которая помогла ему правильно определить дестинацию побега из Болгарии. Он выбрал Бразилию, потому что там, после неудачной попытки коммунистической революции, под руководством Луиса Карлоса Престеса и Ольги Бенарио, вся советская агентура, либо погибла, либо угодила надолго в тюрьму, либо была выслана из страны. Соответственно, некому было спрашивать с него за присвоенные организационные деньги. А потом началась Вторая мировая война и о нем забыли на долго. Вспомнили только сейчас и только в Болгарии.

Строго говоря, лидеры натовских государств имеют достаточно оснований не пускать боливийского президента Эво Моралеса на свою территорию. Он происходит из бедной деревенской семьи из индейцев - айма-ра, заброшенной деревни в Андах и в молодости жил скромно и зарабатывал на хлеб тяжелым трудом. Одновременно пополнял свой интеллектуальный потенциал чтением политических и исторических книг. Благодаря самообразованию, успел возглавить профсоюз так называемых «кокалерос» (крестьян - производителей коки) и впоследствии занять президентский пост, на волне народного недовольства. Первые его слова, после победы были, что его управление «превратится в ночной кошмар для США»,

и что «Джордж Буш – единственный террорист на планете». В этот момент, он твердит, что строит «нарко-социализм» в Боливии. Эво Моралес успешно направляет индеанизм в русло анти(северо)американизма. Еще будучи в оппозиции, в качестве лидера Движения к Социализму – МАС, обвинил посольство США в Ла Пасе в организации терактов в стране, с целью дестабилизации. В 2002 г. неудачно попытался завоевать президентский пост парламентским путем. Тогда возглавил акции гражданского неповиновения, в которых участвовали, прежде всего «кокалерос», а также профсоюзы, гражданские ассоциации и индейские организации. Эти акции привели к перекрытиям магистралей и столкновениям с полицией. Консервативные президент и вице-президент были вынуждены подать в отставку, и были назначены досрочные президентские выборы, которые выиграли Эво Моралес и Гарсия Линера – левый интеллектуал, которого Збигнев Ивановский считает «серым кардиналом» правительства¹.

Их первым делом, после победы, стала отмена запрета на выращивание коки, которая является основным продуктом потребления для боливийцев. Они установили государственный контроль над месторождениями нефти и газа (наноса удар по западным ТНК), по запасам которого Боливия занимает второе место в Латинской Америке, надеясь, таким образом, решить социальные проблемы страны, в которой 60% населения проживает за чертой бедности. Впоследствии, они объявили о национализации всех природных ресурсов страны, в том числе энергоносителей и редких металлов (золота и серебра). Эво Моралес и Гарсия Линера вдвое сократили свои зарплаты и зарплаты министров и депутатов Парламента.

Эво Моралес старается положить конец полукOLONIALному господству и построить новую Боливию, в которой представители коренных народов будут заканчивать военные училища, подключаться к управлению и работать в Верховном суде, как сам нередко говорит во время своих публичных выступлений. Он хочет подменить традиционную политическую элиту в стране и в регионе, которую формировали на протяжении столетий потомки испанских конкистадоров и переселенцев. Его слова, что будет править страной от имени индейского большинства, означают для индейцев возвращение в средневековую империю инков. На практике, совершает в Боливии мирную, индеанистскую революцию. Приход Эво Моралеса и Гарсия Линеры к власти стимулировал активизацию индейских организаций в Перу и в Эквадоре и предопределил победы на выборах Ольянта Умала и Рафаэля Корреа. Таким образом, все мы стали свидетелями полного триумфа революционного индеанизма. Однако, после занятия президентского поста, Ольянта Умала ориентировался, не на венесуэльскую, а на бразильскую модель. Поубавил он и свои отрицательные установки в отношении США и нашел более широкую поддержку среди перуанских

¹ «Латинская Америка» М. 2006, 6, с. 22.

политиков, даже среди своих бывших противников. В конце концов, именно во времени его мандата, Республика Перу стала соучредителем «Андского Пакта», в который вошли еще и Чили, Колумбия и Мексика (везде правят правые президенты).

Тем временем Рафаэль Корреа стал призывать «координировать прогрессивные партии в Латинской Америке, чтобы могли поддерживать друг друга»¹. Он указал, что «20-30 лет мы ведем политику Вашингтонского консенсуса, в выработке которой мы, латиноамериканцы, не участвовали. А называли это консенсус»². По его словам, «нас слишком эксплуатировали неолиберализм и Джордж Буш. Г-н Буш был лучшим голосующим в Латинской Америке и мы должны быть ему признательны за это. Многие прогрессивные правительства в регионе пришли к власти благодаря ему, в ответ на его политику. И так, как эти правительства справились хорошо, прогрессивная тенденция продолжается. Неолиберализм провалился на экономическом и социальном уровне и провалился в отношении демократии»³. Надо иметь в виду, что в отличие от своих коллег – леворадикальных президентов Латинской Америки, Рафаэль Корреа является профессиональным экономистом – ученым, и его критика в адрес Вашингтона и международных финансовых институций звучит более убедительно, с вескими аргументами, в отличие, скажем, от критики, отправленной со стороны Кастро, Ортеги, Моралеса или покойного Чавеса. Поэтому латиноамериканское объединение на антисевероамериканской основе имеет больше шансов на успех, если будет следовать его программе. Суть его концепции в том, что в регионе «приходят к власти суверенные, прогрессивные правительства, которые возвращают свое (правительств и наших народов) достоинство и самоуважение... Наконец-то у нас правительства, которые на самом деле будут действовать в наших интересах, которые на самом деле будут делать то, в чем нуждаются наши страны. Люди чувствуют возвращение достоинства и самоуважения»⁴.

Он призывает, чтобы АЛБА, «Меркосур», Андский Пакт «воссоединились в новое, объединяющее пространство «Унасур». Это не просто самая большая организация всей Южной Америки, а интеграция с другими измерениями и приоритетами»⁵.

В этом плане чувствуется поддержка со стороны руководителей другого члена АЛБА – Никарагуа. Министр иностранных дел Никарагуа Самуэль Сантос Лопес (сын одного из основателей Сандинистского Фронта Национального Освобождения – СФНО – Сантоса Лопеса) заявил во время своего официального визита в Москву, что основной внешнеполитической задачей сандинистского правительства является «интеграция стран Цен-

¹ «Ново време» София 2011, 1, с. 130.

² «Ново време» София 2011, 1.

³ «Ново време» София 2011, 1.

⁴ «Ново време» София 2011, 1.

⁵ «Ново време» София 2011, 1.

тральной, Карибской и всей Латинской Америки»¹. Он подчеркнул, что Никарагуа выступает «за укрепление единства стран Центральной Америки, примером этому может служить создание Боливарианской Альтернативы для Америки (АЛБА), среди участников которой сложились действительно солидарные и равноправные отношения. Надеемся, что в будущем к ней присоединятся и другие страны Латинской Америки»².

Как уже было отмечено, Манагуа тоже официально предложила политическое убежище Эдварду Сноудену. Против этого предложения не возражают даже бывшие руководители Сандинистской Революции, которые, после разрыва с братьями Ортега, вышли из состава легендарного Сандинистского Фронта Национального Освобождения – СФНО и основали Сандинистское Движение для Обновления – СДО. Различия между ними с сегодняшним президентом и его братом – в основном, внутривнутриполитические, а также личностные.

В последнее время другой латиноамериканец, тоже по фамилии Ортега, еще больше усложнил казус «Эдварда Сноудена», конкретно в отношении готовности Гаваны в предоставлении ему политического убежища. Речь идет о темнокожем кубинском атлете Орландо Ортега, который, после триумфального для российских спортсменов, и не очень удачного для кубинских, чемпионата мира по легкой атлетике в Москве, «смылся» с гостиницы, где проживала сборная Острова Свободы, и не вернулся с ней в Гавану. Пока нет официальных данных, что он тоже попросил политическое убежище в Российской Федерации, однако, скорее всего, именно так и есть. Потому что, само собой разумеется, даже в шестнадцатимиллионной Москве не так трудно найти беглого иностранца, если он является атлетичным темнокожим! А, как известно, большинство представителей негроидной расы в «белокаменной» сосредоточены в общежитиях родного (для автора этих строк) РУДН-а. Во всяком случае, МУР пока не объявлял, что Орландо Ортега нашелся. Его дальнейшая судьба стала интересной тем, что Путина опять поставили в сложную ситуацию – он не может одновременно дать убежище Эдварду Сноудену, возврат которого требует Барак Обама, и отказать такое же Орландо Ортеге, возврат которого требует Рауль Кастро! Российскому президенту, наверное, уже надоели и Эдвард Сноуден, и Латинская Америка. Потому что, леворадикальные лидеры блока АЛБА иногда создают ему больше проблем, чем приносят пользу! Во всяком случае, со стороны Гаваны, кроме осуждения поведения Орландо Ортеги и обвинения в его адрес в «безчестии», отошла на второй план тема предоставления убежища Эдуарду Сноудену. Поскольку по биологическим причинам в кубинском руководстве грядут перемены, а после них - и неизбежная норма-

¹ «Латинская Америка» М. 2008, 2, с. 20.

² «Латинская Америка» М. 2008, 2, с. 18.

лизация отношений с Вашингтоном! Не надо забывать, что Куба, все таки, находится в Западном Полушарии, в 90 милях от Флориды!

Самый важный латиноамериканский партнер для Москвы – это Каракас, который тоже предложил Эдварду Сноудену политическое убежище. По другому и быть не могло – как заявил сам, уже покойный Уго Чавес, «сегодня, как никогда, Венесуэла чувствует слежку, со стороны США. Эта страна всегда была и будет рядом... Риск новой американской акции будет существовать всегда. Они никогда не оставят идею захвата, вовлечения людей в борьбу с Революцией, поскольку эта Революция ясно заявила, что империя – ее главный враг. Но, они встретят большое сопротивление, со стороны Вооруженных сил. Нельзя недооценивать большую идеологическую, доктринальную и патриотическую силу наших военных. Особенно это – их сильное патриотическое чувство»¹. В 2011 г. мировую известность приобрели слова Уго Чавеса: «На Марсе тоже была жизнь, она дошла до капитализма и империализма. Он-то и прикончил планету»². Как точно отметил исследователь латиноамериканской левой и международной редактор журнала «Однако» Александр Терентьев, именно «для противодействия зонам свободной торговли, которые Соединенные Штаты пытались навязать странам региона, президент Венесуэлы и его духовный наставник – кубинский команданте Фидель Кастро создали в 2004 году Боливарианскую альтернативу АЛБА – организацию левых правительств, которые обращались к идеям учителя Боливара Симона Родригеса, призывавшего страны Латинской Америки сохранить свою самобытность и удержаться от слепого бездумного повторения опыта США и Западной Европы. Основатели блока противопоставляли «ибероамериканские идеалы» «культурному империализму» США»³.

Имея в виду, что в наше время самым большим изобличителем военного, политического и культурного империализма США является именно Эдвард Сноуден, выглядит логично, чтобы приемник Уго Чавеса – Николас Мадуро предоставил ему политическое убежище. Казус «Эдварда Сноудена» стал мощным толчком к укреплению единения левоцентристов и ультралевых в Латинской Америке. Он пока является и катализатором развития российско-латиноамериканских отношений, в той мере, в какой это выгодно российскому руководству для придания себе веса в главном геополитическом противостоянии с США. Нет никакого сомнения, что в случае появления положительных тенденций в диалоге Москва-Вашингтон, латиноамериканским партнерам вновь придется уйти на второй план. Это, однако, вряд ли случится до конца мандата Барака Обамы. А после него, скорее всего, в США придет к власти Республиканская Партия. Вполне ве-

¹ «Наш Чавес» М. 2013, с. 300.

² «Однако» М. 11.03.2013, №08 (157), с. 37.

³ «Однако» М. 11.03.2013, №08 (157), с. 37.

роятно, что президентом станет кто-нибудь из так называемых «ястребов». Тогда российско-латиноамериканское сотрудничество вновь приобретет актуальность. Поэтому, Москва должна сохранить накопленный сейчас капитал, который резко увеличился в связи с казусом Эдвард Сноудена. И развивать перспективное сотрудничество именно с теми латиноамериканскими странами, которые являются потенциальными оппонентами США.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА В ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЯХ

А.И. Новиков, д.ф.-м. наук, профессор кафедры
инженерно-технологических дисциплин и сервиса

Российский университет кооперации,

Н.В. Новикова, психолог-логопед

ГБОУ СОШ №756

Факторный анализ, рожденный в рамках решения психологических проблем, стал популярным во многих науках, имеющих дело со статистическим представлением экспериментальных данных.

В данной работе даны общие представления о возможности факторного анализа, об основных теоретических представлениях, лежащих в его основе, а также интерпретации получаемых данных. Пакеты прикладных программ (SPSS, Statistica и др.) снимают трудности в применении данного метода, заключающегося в сложности математического аппарата.

Задачей факторного анализа является сокращение числа переменных и определение структуры взаимосвязей между переменными, т.е. классификация переменных. Результатом факторного анализа является переход от множества исходных переменных к существенно меньшему числу новых переменных – факторов.

В факторном анализе предполагается, что наблюдаемые переменные являются линейной комбинацией некоторых латентных (гипотетических или ненаблюдаемых) факторов.

Для изложения процедуры проведения факторного анализа в качестве исходных данных использовались результаты тестирования интеллекта 40 школьников, включающего в себя 6 показателей (переменных) с наименованиями: X_1 - счет в уме, X_2 - осведомленность, X_3 - аналогии, X_4 - умозаключения, X_5 - заучивание слов, X_6 - пропущенные слова.

Обычно при проведении факторного анализа исходные данные представляются в виде корреляционной матрицы R , в которой содержатся коэффициенты корреляции Пирсона всех переменных друг с другом.

Корреляция отражает направление и величину линейной зависимости между двумя переменными.

Исходной процедурой многих методов факторного анализа является метод главных компонент, часто рассматриваемый как один из его самостоятельных вариантов.

Матрица корреляций R						
	X1	X2	X3	X4	X5	X6
X1	1,000	0,113	0,589	0,555	0,014	-0,071
X2	0,113	1,000	0,401	0,108	0,382	0,707
X3	0,589	0,401	1,000	0,619	-0,214	0,034
X4	0,555	0,108	0,619	1,000	-0,124	0,291
X5	0,014	0,382	-0,214	-0,124	1,000	0,681
X6	-0,071	0,707	0,034	0,291	0,681	1,000

Метод главных компонент. При использовании данного метода компоненты являются синонимом слова «фактор». Анализ главных компонент – это метод преобразования данной последовательности наблюдаемых переменных в другую последовательность переменных.

В модели компонентного анализа предполагается, что каждый признак X_i ($i = 1, 2, \dots, k$) формируется как линейная комбинация такого же числа общих факторов - компонент $F_1, F_2, \dots, F_k$, влиянием которых объясняется суммарная дисперсия признаков $X_1, X_2, \dots, X_k$.

Метод главных компонент допускает следующую геометрическую интерпретацию. Если расположить оси исходных коррелированных переменных ортогонально друг другу, то можно обнаружить, что в этом многомерном пространстве наблюдения группируются в виде эллипсоида рассеяния, более вытянутого в одних направлениях и менее в других.

Оси эллипсоида соответствуют главным компонентам. В компонентном анализе производится ортогональное вращение исходной системы координат и переход к новой системе, где осями служат главные компоненты.

Важным свойством компонент является то, что каждая из них по порядку учитывает максимум суммарной дисперсии переменных. Другими словами, первая главная компонента есть линейная комбинация исходных переменных, учитывающая максимум их суммарной дисперсии; вторая главная компонента не коррелирует с первой и учитывает максимум оставшейся дисперсии и так далее до тех пор, пока вся дисперсия не будет учтена.

Сумма дисперсий главных компонент равна сумме дисперсий исходных параметров. При этом принято выражать параметры в стандартной форме, при котором дисперсия переменной равна единице (следовательно, суммарная дисперсия равна k).

При применении метода главных компонент исходят большей частью не из тестового пространства, к которому прибегают ради наглядности, а из корреляционной матрицы. Процедура извлечения компонент (факторов) из корреляционной матрицы называется факторизацией матрицы.

Имеет место фундаментальное уравнение факторного анализа

$$R = AA^T,$$

которая утверждает, что матрица взаимозависимостей R – это произведение матрицы компонентных нагрузок A и транспонированной к ней матрицы A^T . Результатом решения этого уравнения является матрица A компонентных нагрузок.

Матрица компонент						
	Компонента					
	1	2	3	4	5	6
X1	0,600	-0,533	0,427	0,366	-0,196	-0,025
X2	0,717	0,440	-0,460	0,230	-0,158	0,053
X3	0,720	-0,536	-0,295	0,144	0,292	-0,031
X4	0,705	-0,454	0,182	-0,511	-0,009	0,056
X5	0,339	0,770	0,458	0,188	0,216	0,035
X6	0,649	0,693	0,004	-0,296	-0,071	-0,079
Собственное значение (λ)	2,425	2,044	0,723	0,593	0,200	0,015
Доля дисперсии, %	40,414	34,067	12,055	9,876	3,339	0,249
Накопленная доля, %	40,414	74,481	86,537	96,412	99,751	100,000

Каждый элемент a_{ij} матрицы A – это компонентная нагрузка переменной i (строка) по компоненте j (столбец). Матрица компонентных нагрузок является матрицей взаимосвязей (интерпретируемых как коэффициенты корреляций) между переменными и компонентами. Соответственно, квадрат компонентной нагрузки приобретает смысл части дисперсии переменной, объясняемой соответствующей компонентой.

Сумма квадратов компонентных нагрузок по строке равна полной дисперсии, объясненной соответствующей переменной и равна 1.

Дисперсии, выделяемые факторами, названы собственными значениями (это название связано с решением, так называемой задачи о собственных значениях). Сумма квадратов всех компонентных нагрузок по столбцу равна полной дисперсии, объясненной соответствующей компонентой и равна собственному значению этой компоненты: $\sum_{i=1}^k a_{ij}^2 = \lambda_j$, где k – число переменных.

Собственные значения выделяются в порядке их убывания в соответствии с осями эллипсоида разброса наблюдений. Количество выделяемых компонент (и собственных значений) равно числу переменных. Сумма всех собственных значений равно числу переменных.

Собственное значение, деленное на количество переменных, есть доля дисперсии, соответствующая данной компоненте. Все компоненты исчерпывают 100% совокупной дисперсии переменной.

Фундаментальное уравнение факторного анализа позволяет восстановить исходную корреляционную матрицу по матрице компонентных нагрузок А.

Поскольку задача факторного анализа – сократить число переменных, сгруппировав их в классы на основе каких-то общих свойств, то необходим критерий отбора и решения вопроса, сколькими меньшими факторами (компонентами) можно пренебречь, учитывая незначительную долю объясняемой ими общей дисперсии.

Одним из главных критериев отбора числа компонент, оставляемых для дальнейшего анализа, является критерий Кайзера, согласно которому не следует рассматривать факторы с собственными значениями, меньшими или равными единице. По существу, это означает, что если фактор не выделяет дисперсию, эквивалентную, по крайней мере, дисперсии одной переменной, то он опускается. В рассматриваемом примере на основе этого критерия следует сохранить только 2 фактора (две главные компоненты), причем первые две компоненты, объясняют 74,5% суммарной дисперсии переменных.

Матрица компонент следующая

Матрица компонент		
	Компонента	
	1	2
X1	0,600	-0,533
X2	0,717	0,440
X3	0,720	-0,536
X4	0,705	-0,454
X5	0,339	0,770
X6	0,649	0,693

Из таблицы матрицы компонент видно, что первый фактор, в общем, более коррелирован с переменными, чем второй. Это следовало ожидать, потому что факторы выделяются последовательно, и содержат все меньше и меньше общей дисперсии. Кроме того, все переменные имеют большие нагрузки по первому фактору, и сложно определить, какие переменные идентифицируют второй фактор, т.е. данная факторная структура не поддается интерпретации.

Решение, при котором каждая переменная имеет большую нагрузку только по одному фактору, и низкими – для других факторов, называется простой структурой.

Факторная структура – основной результат применения факторного анализа. Если целью факторного анализа является получение простой структуры, то можно воспользоваться методом главных факторов.

Анализ главных факторов. Геометрически в методе главных факторов происходит поворот факторных осей вокруг начала координат факторного пространства.

Существуют различные методы вращения факторов. Целью этих методов является найти вращение, максимизирующие дисперсию по новым осям; другими словами, получение матрицы нагрузок на каждый фактор таким образом, чтобы они отличались максимально возможным образом, и имелась возможность их простой интерпретации

Чаще всего используется поворот варимакс, который максимизирует дисперсию факторных нагрузок, делая высокие нагрузки выше, а низкие ниже для каждого из факторов. При этом матрица компонент (до поворота) преобразуется в следующую матрицу повернутых компонент (после поворота).

Матрица повернутых компонент		
	Компонента	
	1	2
X1	0,802	-0,035
X2	0,027	0,794
X3	0,897	0,039
X4	0,833	0,092
X5	-0,023	0,811
X6	0,066	0,947

Сравните матрицы компонент до и после поворота. Обратите внимание, что у матрицы после поворота низкие факторные нагрузки стали ниже, а высокие выше, чем у матрицы до поворота. Матрица повернутых компонент используется в объяснении отобранных факторов.

Можно предположить, что первый фактор, отмеченный высокими нагрузками на переменные: X1- «счет в уме», X3- «анalogии» и X4- «умозаключения», характеризует «арифметические способности», а второй фактор – связанный с переменными: X2- «осведомленность», X5- «заучивание слов» и X6- «пропущенные слова», характеризует «вербальные способности», следовательно, произведена классификация переменных.

После интерпретации факторной структуры допустима оценка значений факторов для объектов. Факторные значения являются оценками показателей испытуемого по каждому из факторов (как если бы они измерялись непосредственно). Это может понадобиться психологу-исследователю как для более

компактного представления различий между объектами (или группами), так и для дальнейшего анализа (регрессионного, дисперсионного и т.д.).

Используя результаты факторного анализа, построена зависимость результирующего теста (показатель интеллекта IQ) от выделенных стандартизованных факторов

$$IQ = 83,1 + 16,7F_1 + 8,8F_2; R^2 = 0,839,$$

(3,1) (2,8)

где в скобках указаны стандартные ошибки коэффициентов регрессии.

Полученная модель адекватна исходным данным. Коэффициент детерминации $R^2 = 0,839$ свидетельствует, что 83,9% вариации обусловлено влиянием двух выделенных факторов.

Хотя факторный анализ был создан и разрабатывался в основном психологами как аппарат статистического исследования, он может быть полезен в самых разных областях (социология, экономика, медицина и др.).

ВОЗРАСТАНИЕ РОЛИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

В.М. Пахомов, д.э.н., профессор, Н.Н. Катайкина, докторант
кафедры экономики кооперации и предпринимательства
Российский университет кооперации

В последние годы развития экономики и социальной сферы все большее внимание уделяется человеку, причем развитому индивиду, обладающему высоким индексом развития человеческого потенциала (ИРЧП). В настоящее время новый курс развития экономики России должен исходить из ясного понимания тех структурных изменений и перспектив глобального социально-экономического развития, а также выявления национальных конкурентных преимуществ, активизация которых способна обеспечить устойчивый и быстрый рост производства. Однако такие изменения в экономике невозможно получить без участия развитого человека. По мнению специалистов сейчас важно понимание структурной составляющей глобального кризиса, которая определяется сменой технологических укладов и соответствующих им длинных волн экономического роста. Мы считаем, что выход из этого кризиса возможен только с нововведениями, прокладывающими дорогу становлению нового технологического уклада на территории России. Кризис, возникший в 2008 г. должен закончиться с перетоком капитала в производство нового технологического уклада.

Для технологического уклада важна такая составляющая как развитый человек, который будет способствовать созданию новой продукции, высокого качества и необходимого количества. Именно от уровня подготовки человека зависит, как скоро мы сможем перейти к нововведениям и

технологическому укладу в экономике. Новый технологический уклад сдерживается из-за незначительных масштабов, неотработанных технологий, не готовностью социально-экономической среды к широкому применению этих технологий. В настоящее время, сталкиваясь с технологическими ограничениями роста устаревающего технологического уклада, высвобождающийся капитал не реинвестируется в утратившие перспективу производства, в уже устаревшие станки и оборудования, здания и сооружения, а втягивается в спекулятивные операции на финансовом рынке.

Сегодня государство вынуждено стимулировать спрос и инвестиционную активность не только в важные отрасли экономики (строительство, сельское хозяйство, промышленность и др.), но и в социальную сферу, которые оказывают большое влияние на развитие человека, повышение ИРЧП. Весьма полезными для облегчения перехода к новому технологическому укладу мерами становятся глобальные программы развития здравоохранения и образования, культуры и др. Стратегическими задачами на будущее становится перестройка процесса образования, который должен начинаться практически с самого рождения ребенка и осуществляться на протяжении всей жизни человека. Обучение детей является главной задачей для любой экономики. Каждый рубль, вложенный в ребенка, это существенные инвестиции в развитие республики: так 1 рубль вложений в образование человека сегодня в будущем принесет ему прибыль в размере 6 рублей.

В условиях подготовки специалистов для новой экономики роль государства повышается, т.к. необходимо финансирование не только рентабельных, но и нерентабельных профессий. При переходе к доминированию платной формы обучения при подготовки специалистов могут возникнуть ряд проблем. Так некоторые профессии могут попасть в группу принципиально нерентабельных, например, астрофизика. Это те дорогостоящие профессии и специальности, обучение которых предполагает повышенные затраты. Подготовка специалистов в данной области предполагает более высокую «наукоемкость», чем подготовка бухгалтера или юриста.

Экономика, основанная на технологическом укладе предполагает наличие определенного количества разных специалистов, причем порой нерентабельных специальностей, для подготовки которых требуется квалифицированный преподавательский состав, труд лекторов и солидная материальная база. Стоимость обучения по таким специальностям будет объективно выше, чем по специальности бухгалтера или юриста. Кроме указанного выше факта в современной экономике имеются «нерыночные» профессии и виды деятельности, которые не позволяют специалистам рассчитывать на высокую оплату своего труда. Именно поэтому в условиях новой экономики государство должно финансировать специальности и тех специалистов, которые просто необходимы для становления новой экономики.

Итак, в современных условиях образование играет определяющую роль в обеспечении благополучия человека, формировании гражданского

общества, создании инновационной экономики, основанной на знаниях и наукоемких технологиях. Выполнение этой роли возможно только при условии устойчивого и непрерывного развития системы образования, обеспечения его качества на основе сохранения его фундаментальности и соответствия актуальным и перспективным потребностям личности, общества и государства. Финансирование образования в Республике Мордовия осуществляется по уровням бюджетной системы, видам образования и экономической характеристике расходов на уровне образовательного учреждения и зависит от трех факторов – изменения числа учреждений, изменения численности учащихся и размера инвестиционного бюджета региона.

В 2011 г. Республика Мордовия занимала 13 место из 14 регионов Приволжского Федерального Округа по объему финансирования образования из консолидированного бюджета Российской Федерации. Лидером в этом рейтинге является Республика Татарстан, замыкает список Республика Марий Эл. Основным источником финансирования расходов на образование служат федеральный, региональные и муниципальные бюджеты. Незначительную роль играют внебюджетные средства. Учреждения заинтересованы в расширении внебюджетного финансирования, т.к. значительная часть таких средств направляется на повышение мотивации труда персонала учреждений и улучшение условий труда.

Бюджетное финансирование образования Республики Мордовия в 2012 г. по отношению к 2008 г. выросло на 4601707,5 тыс. руб. Дошкольное образование из республиканского бюджета в 2008 г. не финансировалось, в 2010 г. расходы на данную статью составили 32470,7 тыс. руб., а в 2012 г. увеличились до 303866,9 тыс. руб., финансирование общего образования за 2008-2012 гг. возросло в 7,46 раза.

Исследовав финансирование образования в республике в 2008-2012 гг. следует отметить, что произошло сокращение бюджетного финансирования начального профессионального образования на 48,24 %, также выявлено сокращение училищ, баз практики, основных фондов, где осуществлялась подготовка по таким важным профессиям как сварщик, слесарь и др. В условиях новой экономики, основанной на технологическом укладе, подготовке к чемпионату мира по футболу, иметь собственных квалифицированных специалистов по рабочим специальностям было бы очень актуально для региона.

Финансирование профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации увеличилось на 46,06 %, среднего профессионального образования в 6,79 раза, молодежной политики и оздоровление детей в 3,42 раза. В течение анализируемого периода наблюдается сокращение финансирования начального профессионального образования на 123087,2 тыс. руб. В то же время на другие вопросы в области образования финансирование в Республике Мордовия выросло в 2,34 раза (таблица 1). За исследуемый период с 2008 г. по 2012 г. финансирование образования

выросло в 4,71 раза, существенный вклад в этот результат внесли инвестиционные расходы (строительство трех новых детских садов и покупка оборудования), выросли расходы на оплату работ и услуг (коммунальных услуг, услуг связи и др.).

Таблица 1 – Бюджетное финансирование по видам образования в Республике Мордовия в 2008-2012 гг., тыс. руб.

Показатели	2008 г.	2010 г.	2012 г.	Темп прироста в 2012 г. по отношению к, %	
				2008 г.	2010 г.
Образование, всего в том числе	1239865,0	1491816,0	5841572,5	371,15	291,57
дошкольное образование	-	32470,7	303866,9	-	835,82
общее образование	505647,3	287165,6	3774091,0	646,39	1214,26
начальное профессиональное образование	255166,2	21167,5	132079,0	-48,24	523,97
среднее профессиональное образование	115850,1	317493,3	786832,6	579,18	147,83
профессиональная подготовка, переподготовка и повышение квалификации	60309,0	55661,7	88086,1	46,06	58,25
молодежная политика и оздоровление детей	43733,5	110486,5	149595,8	242,06	35,40
другие вопросы в области образования	259158,9	667370,7	607021,1	134,23	-9,04

Выделение средств на учреждения начального профессионального образования за исследуемый период уменьшилось в основном за счет уменьшения численности учреждений и численности учащихся. Финансирование учреждений среднего профессионального образования за исследуемый период увеличилось в связи с увеличением численности средних специальных учебных заведений. Расходы на финансирование учреждений профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации за исследуемый период не претерпели значительных изменений, их рост составил 46,06 %, что практически соответствует росту индекса потребительских цен за тот же период. Финансирование большинства текущих расходов в таких учреждениях осталось на прежнем уровне либо наблюдается его слабо отрицательная динамика. Значительно возросли за исследуемый период показатели финансирования молодежной политики и оздоровления детей и других вопросов в области образования.

Актуальными мерами для перехода к новому технологическому укладу экономики России и ее регионов могут стать глобальные территориальные программы развития внутри страны. Однако необходимо созда-

ние международных программ развития, а также необходимо формирование глобальной системы стратегического управления, которая должна строиться под эгидой ООН на основе норм международного права и опираться на соответствующие национальные системы ведущих стран мира. Объективные предпосылки к созданию таких программ имеются. Необходимо строительство новых или модернизация уже имеющихся производств в регионах России, с тем чтобы обеспечить рабочими местами выпускников училищ, высших и средних специальных учебных заведений, что полностью соответствует программе создания высокопроизводительных новых рабочих мест (25 млн. рабочих мест) в ближайшие 15 лет.

Итак, в условиях становления нового технологического уклада экономики государству отводится важная роль по созданию глобальных программ, способствующих развитию человека, по финансовой поддержке его профессиональной подготовки и сохранения накопленного потенциала на определенном уровне на протяжении всей жизни индивида. С этой целью государство должно вводить программы в области образования, здравоохранения, развития сельского хозяйства с целью обеспечения населения качественными продуктами питания, модернизации транспортной и телекоммуникационной инфраструктуры.

АССОЦИАЦИИ И КООПЕРАЦИЯ

Д.В. Плотников, магистрант Института политологии
Академия МНЭПУ

Развитие науки об обществе привело к появлению трех «больших» социальных теорий, каждая из которых по-своему объясняет процессы, происходящие в современном обществе. Наряду с теорией Маркса о разделении общества на классы, теорией Макса Вебера о выстраивании бюрократической иерархии между группами общества, это третья «большая» структурно-функциональная системная теория Толкотта Парсонса.

С точки зрения Т. Парсонса в современном обществе с XVII века возникают новые типы внутренней дифференциации и плюрализации. В экономической системе рождаются новые структуры рынка и монетарных механизмов, что влечет институционализацию отношений собственности и контракта. Другой новой структурой оказываются бюрократические организации как преимущественно политический феномен, поскольку они ориентированы на достижение коллективных целей. Возникает на индустриальном этапе бюрократическая организация производства и мобилизация трудовых ресурсов через рынок труда. Бюрократизация как приписывание каждой профессиональной роли определенной должности, с назначением должностного лица, оказывается присущей не только производству, но и другим видам коллективов от церковных организаций до университетов.

Третий тип структурирования современных обществ – ассоциации, как формы добровольной самоорганизации. Характерными особенностями последних являются: равенство членов (эгалитаризм), добровольность, наличие процедурных институтов, регулирующих как дискуссии, так и процесс принятия решений. Виды ассоциаций разнообразны. Т. Парсонс относит к ним группы интересов, влияющих на политические партии; ассоциации вокруг общественных проблем; надзорные советы корпоративных организаций, как небюрократические верхушки в преимущественно бюрократических структурах бизнеса; объединения профессионалов, в том числе факультеты западных университетов. Т. Парсонс относит к ассоциациям и институт профессии, причем выбор профессии определяется им как вступление в ассоциацию¹.

«Фундаментальные структурные сдвиги в обществе ... происходили в сторону плюрализации организаций ассоцианистского типа, заметными проявлениями которого были аскетический протестантизм, обычное право, парламентаризм, а также наука и быстрое развитие рыночной экономики»².

С нашей точки зрения одной из форм организаций ассоцианистского типа являются кооперативы как добровольные объединения равных членов, взаимоотношения которых регулируются институционализированными процедурами. По определению Международного кооперативного альянса понятие кооператива трактуется следующим образом, практически совпадая с определением ассоциации Т. Парсонса: «Кооператив – автономная ассоциация людей, объединенных добровольно в целях удовлетворения их экономических, социальных и культурных потребностей путем находящегося в совместной собственности и демократически управляемого предприятия»³.

Появление ассоциаций, по-видимому, более ранний процесс, чем это утверждал Т. Парсонс. Один из разработчиков коммунитаристской концепции социального капитала, Роберт Патнэм⁴, провел анализ сильных отличий в эффективности одинаковых институтов местного самоуправления, введенных в северной и южной Италии в 1970-х годах. На основе двадцатилетних эмпирических исследований и опросов Р. Патнэм приходит к выводу, что более развитые регионы северной Италии, по сравнению с Югом страны, обязаны этому успеху большему уровню гражданственности своих жителей. Это проявляется в установившихся на Севере нормах гражданской вовлеченности, в преобладании горизонтальных связей взаимности и кооперации, порождающих солидарность, терпимость и высокий уровень

¹ Вопреки распространенному мнению о том, что выбор профессии это осуществление покупки образовательной услуги по оптимальной цене.

² Парсонс Т. Система современных обществ. М.: Аспект Пресс, 1997. С.244.

³ Декларация о кооперативной идентичности, принятая Международным кооперативным альянсом на XXXI конгрессе МКА 20 сентября 1995 года. М., 1996.

⁴ Патнэм Р. Чтобы демократия сработала. Гражданские традиции в современной Италии. М.: Ad Marginem, 1996.

доверия между людьми. Формирование подобных ценностных установок очень длительный процесс. Р. Патнэм объясняет происхождение этих установок особенностью институционального развития северной и центральной Италии в раннем средневековье, когда в этих регионах формируются, начиная с XII в. н.э., коммунальные республики¹. В этот же период на юге Италии и в Сицилии благодаря норманнскому завоеванию формируется Норманнское королевство. На Юге устанавливаются вертикальные патрон-клиентские связи зависимости и эксплуатации, процветает недоверие и «аморальная семейственность». Отсутствие доверия всегда ведет к высокому уровню транзакционных издержек заключения сделок².

В коммунальных городских республиках севера Италии на основе горизонтальных связей между равными людьми возникают добровольные ассоциации, первоначально для физической защиты их членов и защиты их экономических интересов. Среди подобных ассоциаций раннего средневековья «общества башни» (*consorteria*) или ассоциации самообороны, ассоциации соседей, местные церковные организации прихожан, религиозные братства, гильдии ремесленников и торговцев. Помимо утвердившихся принципов избираемости, в ассоциациях Севера уже в раннем средневековье разрабатываются детальные кодексы и уставы их деятельности³. В условиях утверждения норм гражданской вовлеченности возрастает доверие и солидарность, снижаются транзакционные издержки заключения контрактов. Уже в раннем средневековье на севере Италии формируются новые институты⁴ доиндустриального капитализма: торговые компании, механизм финансирования морских перевозок *commenda*, банковские депозиты, денежные доверенности, кредиты и кредитные поручительства.

Эпидемии чумы 1348 г., 1660-1631 гг., 1656-1657 гг., иностранные вторжения, изменения схемы морских торговых путей приводят к тому, что к XVII веку на севере Италии полностью исчезают города-коммуны. И на Севере и на Юге устанавливаются патрон-клиентские вертикальные связи. В период до середины XIX века на севере Италии нет политических институтов гражданского общества, но сохраняется этика гражданского участия.

Лишь в XIX веке в эпоху Рисорджименто, завершившейся объединением Италии, вновь создаются разнообразные новые ассоциации националистов и реформистов (в Пьемонте, Тоскане, Ломбардии), гражданские, благотворительные, образовательные ассоциации. На месте распущенных старых гильдий возникают общества взаимопомощи, представляющие локальные версии системы социальных гарантий. Кооперативные начала

¹ Болонья, Сиена, Генуя, Венеция, Падуа, Флоренция и другие коммунальные республики начиная с XII века.

² В первую очередь это относится к издержкам мониторинга и предупреждения оппортунизма.

³ Устав *consorteria* (1196 г., Болонья); Устав *Spade compagna* (1285 г.); Устав веронской гильдии 1303 г.

⁴ Институты (в понимании неинституциональной теории) – формальные и неформальные правила игры в обществе и меры по контролю их соблюдения.

стали проявляться под эгидой обществ взаимопомощи среди производителей и потребителей. Формируется новый вид добровольных ассоциаций – кооперативы: сельскохозяйственные, производственные, кредитные, банковские, потребительские¹. Все они пытались улучшить жизнь своих членов без радикальных изменений экономических основ общества. Кооперативы и общества взаимопомощи возникают по всей Италии, но их успех оказывается неравномерным.

В регионах, где в течение пяти веков существовали коммунальные города-республики, сохранились средневековые традиции сотрудничества и солидарности. Расцвет обществ взаимопомощи на Севере наступает к 1900 году, а «золотой век» кооперации в Италии приходится на 1910-е годы. В то же время на юге Италии, в наименее гражданственном регионе Калабрии, к 1863 году добровольных ассоциаций взаимопомощи не было. Отсутствие гражданского доверия означало и отсутствие кооперативов. Там, где нет гражданского доверия, люди вынужденно объединяются в клиентеле, рационализируя стратегию своего выживания и добиваясь хотя бы минимального снижения неопределенности окружающего мира². Как показал Р. Патнэм, уровень гражданской вовлеченности в предшествующую эпоху определяет уровень социально-экономического развития сегодня. «Экономика не предопределяет уровня гражданственности, но, напротив, гражданственность позволяет предсказывать показатели экономического развития лучше самой экономики»³. Кроме того, различия в уровне гражданской вовлеченности между севером и югом Италии оказались более стабильными на протяжении последних 9 веков, нежели различия в экономическом развитии.

Таким образом, кооперативы оказываются одним из видов добровольных ассоциаций, возникающих в обществе, имеющем традиции гражданского сотрудничества и солидарности. Иерархические традиции патрон-клиентских связей в отсутствии гражданского доверия препятствуют как появлению ассоциаций и кооперативов, так и экономическому развитию из-за высокого уровня транзакционных издержек.

Выводы Р. Патнэма и школы социального капитала о важности членства в добровольных ассоциациях любого типа как факторе, способствующем не только экономическому росту, но и становлению демократии⁴, были позднее подвергнуты критике Рональдом Инглхартом в сравнительных эмпирических исследованиях, проведенных по результатам социологических опросов в 81 стране с 1981 по 2001 год. Высокая степень участия граждан в

¹ Потребительские кооперативы в 1889 г. составляли более 50% всех кооперативов в Италии.

² См. анализ проблемы неопределенности в неэргодичном мире: Норт Д. Понимание процесса экономических изменений. М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. С. 26.

³ Патнэм Р. Чтобы демократия сработала. Гражданские традиции в современной Италии. М.: Ad Marginem, 1996. С.194.

⁴ На важность добровольных ассоциаций в становлении демократии в Америке обратил внимание еще Алексис де Токвиль в 1830-ых годах. См.: Токвиль А.. де. Демократия в Америке. М.: Весь Мир, 2000.

добровольных ассоциациях не всегда благоприятствует демократии. Актуальность участия в ассоциации зависит от того, какими ценностями оно обуславливается. Данные Р. Инглхарта свидетельствуют, что два индикатора, лежащие в основе коммунитаристской концепции социального капитала - «участие в добровольных ассоциациях и подчинение нормам – на демократию сколько-нибудь систематически не влияют, а третий – доверие между людьми – существенно воздействуют на ее уровень»¹.

Исследователи организаций ассоцианистского типа в постиндустриальном обществе отмечают, что организации традиционного типа (церковные организации) и организации эпохи модернизации (профсоюзы, политические партии, клубы по интересам в США) становятся более бюрократическими и управляются узким кругом лидеров. «Железный закон олигархии» Роберта Михельса, о том, что любая социальная организация – даже если она начинается с демократических процедур – неизбежно вырождается во власть немногих, т.е. олигархию, по-видимому, подтверждается и в этом случае. Количество членов забюрократизированных ассоциаций в США начинает сокращаться². Социальный капитал гражданственного типа, по мнению Р. Инглхарта³, смещается в сторону роста ассоциаций экспрессивных форм гражданской противозлитной активности.

Обращаясь к высокому уровню развития всех видов добровольной кооперации в России до 1917 года можно отметить, что это безусловное свидетельство высокого уровня доверия между людьми того времени. Это и индикатор высокого уровня гражданской вовлеченности в России до 1917 года.

Гражданские институты раннего средневековья коммунальных республик северной Италии исчезают в эпидемиях чумы и иностранных вторжениях, сохранившись до лучших времен в виде этических гражданских начал. Гражданские институты и добровольные ассоциации дореволюционной России гибнут в «чуме» мирового Коминтерна, сохранившись в этических началах доверия, взаимопомощи и кооперации. Возрождение этих гражданских традиций – задача нашей эпохи.

THE SOCIAL ROLE OF THE COOPS IN MODERN SOCIETY

Karel Preuss, PhDr., CSc.

Institute of Chemical Technology Prague, Czech Republic

Introduction

The coop's played an important social role since their launching during the 40ties of 19th century, starting as a kind of “self-defense” of the working class

¹ Инглхарт Р., Вельцель К. Модернизация, культурные изменения и демократия: Последовательность человеческого развития. М.: Новое издательство, 2011. С. 370.

² Putnam R. D. Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community. N.Y.: Simon and Schuster, 2000; Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее. М.: Классика-XXI, 2005.

³ Инглхарт Р., Вельцель К. Модернизация, культурные изменения и демократия ... С.378.

against some tricks as the “factory-shops”, trying to bound them into nearly slavery position. Step by step the coop’s became to be a part of social life of working class in most of developed capitalist countries. They were not only a tool of social defense, but they also developed a background for cultural and educational activities for their members.

All these social effects of the coops were important namely at the end of the 19th century and at the beginning of the 20th century – just before the WW I. This situation continued in some countries, namely in the Central Europe, also in the time between the wars.

Later, the coops participated in establishing new economy, e.g. in the Czechoslovak Republic from 1918 until 1938 they played a substantial part in the recovering of national economy. The rapid development of various types of coops and their activities has occurred. In conditions of democratic government and functional market economy they created the economically strong, well organized and socially significant, even if inconsistent, sector. This time can be recognized as true „golden age“ of cooperative movement.

Next development was less satisfying. The Nazis occupation regime depressed the movement, understanding the coops as an economic base of resistance, hard centralization and the efforts to submit the coops to the war economy seriously damaged the cooperatives.

Shortly after the WW II the coops and their members with enthusiasm rushed into the recovery of war-ravaged economy. The development after 1948, and the onset of the totalitarian regime, however, has significantly remarked next activity. There was the application of hard centralism, inter alia, the strong rule and forced mergers of cooperatives into larger, gigantic units with large distance from the members. The cooperative democracy was distorted and limited, as well as other specific elements of the cooperative movement. In the framework of the theory of the lower form of cooperative property was systematically deprived the cooperative entrepreneurship, abused and gradually put under the state control. Whole sectors of the cooperative activities occurred liquidation. Despite the less favorable terms and conditions than the State and the Municipal sector, the cooperative sector has characterized by cooperative initiative, greater flexibility and entrepreneurship. Cooperatives have managed to build up well functioning network of production and services in the interest of its members.

Since the beginning of nineties’ of the last century with the period of restoration of market economy and democratic conditions the new increase of cooperative movement could be expected. But this came not to be through, at least not in the Central European region. Processes of privatization and property restitutions, accompanied by the right-wing ideology, have led to the legal obstructions, restricting the coops’ activities. Only with the help and support of the international cooperative organizations they defended their existence and legislative recognition. The development during the last decade of the 20th century clearly prove that cooperative movement using its the principles and values, is

able to overcome its internal problems, as their well as those external, often up winding pressures.

The cooperatives responded different pressures and challenges during their history. What will influence their future? Many things changed within several last years in economic, as well as social sense. Important changes occurred also in character of work. And we need to ask, how the ongoing development influence the position of coops and particularly their social role.

As any other economic entity, also cooperatives, representing a specific kind of entrepreneurial entity, need rethink their position from the point of view of new challenges. Nowadays, it is not enough to repeat old paradigm, it is necessary to thin about the most important changes, their basic issues, possible influence on our future. And this is the aim of this article, also it cannot cover all the topics possible, also there are not definite solutions. Let us take a closer look on at least two of them – abysmal breakdown of the "single market" of European Union, and the new concepts in the social role of business.

1. Economic impact of crisis on the economy and entrepreneurship in the emerging and developed markets

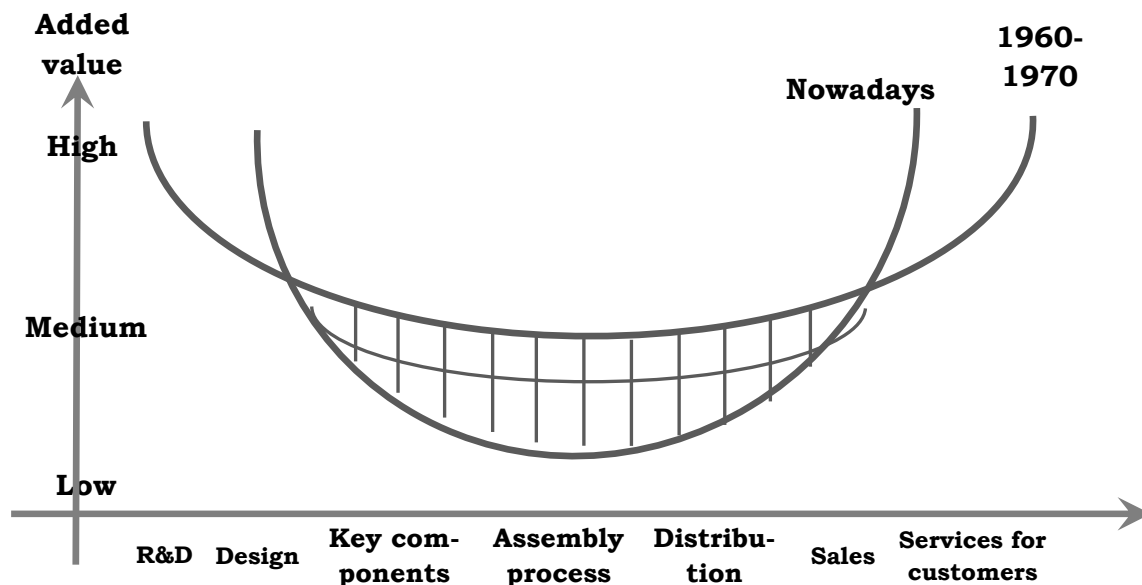
General conditions changed substantially during last five years of crisis. The crisis deepened some tendencies present and known just before it. Especially this feature make the economic position of emerging countries, namely those in Central and Eastern Europe, more difficult.

When the group of European countries decided to adapt the common currency Euro from 2002, some economist argued that the differences among the countries will make serious difficulties in the entire project. But the political will prevailed. Also trying to enlarge the European Union in 2004 was rather political decision than careful and well prepared economic task. These issues led to the fact that from about 2007 the European Union step by step divided into two groups of countries, and many have spoken about “double speeds Europe”. [1]

The main line of division is not just geographical (although many simplify the issue speaking about south and north) – it is the division of the States which are providing capital, and those that are by this capital financed externally. The first group consists namely from Germany, Great Britain, Netherland and Scandinavians, while to the second group belong the Greece, Cyprus, Italy, Spain and Portugal and France, and also the group of emerging economies in Baltic region, Central and Eastern Europe – all those who became the EU members in 2004 and later. The position of the second group is rather troublesome.

It is necessary to accept the fact that namely the economies of the last subgroup (from Baltic to Central and Eastern Europe) are simply "outsourced", non-Autonomous, dependent and host dependent for foreign-owned enterprises located on their territories, or locally contracting specifically defined subcontracted production and services. [8] Foreign owners decide what and how it will be produced, and to whom and where to sell – so they fulfill their basic function as owners on the foreign territory. To them, you cannot speak; they enter the do-

The „cheerful“ curve of value added



mestic subcontractors their production, storage and assembly needs – at negotiated prices. Their strength in negotiations is quite high – in fact they decide about the prices.

Chart 1 Source: Zelený 2013

Trying to attract foreign investors, regardless the character of their investments will produce several threads in short future. The main issues are as follows:

- Pressure on low wages and salaries – sell-off of the workforce.
- Thread of fast move of the production abroad – the production will sustain only if prices will bring highest income for the owner of the process, otherwise the process will be relocated.
- Loss of entrepreneurial capabilities – loss of the direct contact with market and customer.

How can the economies of the first group to pay its employees significantly higher salaries than they can ever get employees in the countries of the second group? Because they leave at home processes and functions with a high added value and dedicate those with low added value (whose value they increase, thanks to cheap labor), and then transfer the profits home. Therefore, is not without interest what is produced, and to whom it really belongs, who owns it and where it is high value added in the process.

The issue of declining value added is solved by global businesses moving into the space with the lower price of work. Outsourcing is beneficial only for maintaining low prices. Otherwise, the process will be moved to another area with cheaper labor. After a certain time, processes may even go back to their country of origin thanks to automation and reducing the need for labor (the so-

called “back sourcing” or relocation). The justification can be found in the Chart 1: the added value in the middle of the value of the process is still lower (such as assembly work), while at both its margins to rise; that's why foreign enterprises "holds" both edges, but like to dedicate its commodity in center.

Let us demonstrate the issue on the case of the Czech Republic: Over 42.5 pct. of all Czech production is created and owned by foreign companies, as well as full 3/5 of the total profits. In addition, 99 pct. of the deposits of clients in the Czech Republic are controlled by foreign banks. Most Czech companies are controlled by owners from Netherland, Germany, Russia, Ukraine and Slovakia. The number of foreign-owned limited companies is about 174 thousands. The number of Czech limited companies owners has increased in the last three years by 2 pct., but the number of foreign owners has increased by 45 pct.

This is why the economies of the second group vent into a “circullus vitiosus” – up to the second half of the first decade of this century it was a strong trend to “outsource” – but this trend has sharply broken in 2007th – since then the loss of income in the second group seems to be indisputable. In the case of the Czech Republic this decrease is about 7 pct. during last two years.

2. Changes in entrepreneurship

Crisis changed the world of entrepreneurship in several ways. Up to now the entrepreneurs and managers are in search for new solutions, enabling their companies to pass the hard times. The old concepts, so good in time before the crisis, cannot be used in new circumstances. New ideas and concepts are desperately needed for solving new challenges.

Evolution around supports the development of the entrepreneurial mindset, approach to how to achieve the objectives laid down in the market. The orientation to production is characterized by the production concept, which is based on the assumption that the customer prefers cheap and easily accessible products. The manufacturer focuses on increasing the volume of production, achieving lower cost than the competition. This concept favors the needs of producers and not those of the customers. The selling concept is based on the fact that the customer needs to be stimulated to purchase, often by aggressive means of the communications mix. Again, it is oriented to the needs of the seller and not the customer. Product concept is focused on the high quality of the product for the high price, it dealt with the product and is fairly dandled it innovation, regardless of the wishes of the customer. The marketing concept is coming about the 1950 and in sixties of the 20th century. It is focused on the needs and wishes of the customer, solving its problems and on the target markets. In the 1990's of the 20th century appears a social marketing concept, which ensures consistency between the needs and desires of customers with long-term social and ethical interests of the company. In 2006th, come Porter and Kramer [3] in the Harvard Business Review with significant study in the field of “corporate social responsibility”, which deals with combination of social responsibility and competitive advantages.

Of fundamental importance for the further development of business will be the integration of the social objectives in the mission, vision and strategy of the enterprises. The question of social values in economic theory is not new. He dealt with it, in addition to the other, and j. a. Schumpeter [7]. In the early 20th century, when the concept of "social value" was generally accepted in economics, was taken without a more precise definition. Schumpeter's interpretation of the term seeks to steering clear of contemporary ideological clichés and the determination of the definition for the purposes of economic theory. His concept is, however, fundamentally different from a new perspective.

Let us compare the model of the "corporate social responsibility" with those of "creating shared value" Porter and Kramer [3] defined this new approach as follows:

	Corporate social responsibility CSR	Creating shared value CSV
Value added	Doing good	Economic and societal benefits relative to costs
Evinced as	Citizenship. philanthropy, sustainability	Joint company and community value creation
Execution	Discretionary or in response to external pressure	Integral to competing
Binding to profit	Separate from profit maximization	Integral to profit maximization
Agenda	Determined by external reporting and personal preferences	Company specific and internally generated
Costs reimbursement	Impact limited by corporate footprint and CSR budget	Realigns the entire company budget

The basis of the new concept is the requirement of the full integration of social values, their involvement in the growth of competitiveness of the company. It's not the end of the request in principle new – already in the mid-1990s made use of this approach, the company United Colors of Benetton and prepared a marketing campaign based on the stressing out general human values, in particular the anti-discrimination attitudes in relations between people of different skin. Although the campaign was judged as highly controversial and was considered her lack of ethics, was on the whole successful, and led to a significant increase in the image of the brand and to the growth of its market share.

The involvements of social values in the business do not lead to the detriment of the economic outcome. Rather on the contrary – suitably selected targets and their integration into the overall strategy of the company can act to increase the stability of the business entity, finding new opportunities, develop business and, ultimately, on the growth of entrepreneurial performance measured economic results achieved.

The use of new business paradigms is of significance not only for large, multinational companies in particular, but also for the medium and small busi-

ness. On the one hand, the flexibility and the ability of dynamic changes of small businesses is their distinct advantage in the competition. On the other hand, is paid less financial stability and greater dependence on significant surroundings. A small company can successfully and quickly upgrade their product, but for its existence needs a greater degree of consensus of virtually all interest groups in your area. For these reasons, it is for small and medium business, the concept of social values well useful when preparing their strategies. [2]

The involvement of methods of strategic management can help in search for specific ways, specific strategies, enabling the corporations to use their specific abilities, values and ideas, as well as to prevent the threads, namely those from their weaknesses and from turbulent neighborhood in the times of crisis. Because of rather contradictory character of requests of feasibility and social shared values, the use of proper strategy building and evaluation methods can offer serious solution. [4, 5]

3. Strategic changes for coops

From the point of view of coops the present situation represents a challenge. Pressure on wages and salaries, a retreat from the welfare State (namely in the group of states the „target of outsourcing“), increasing in the unemployment rate, as well as other issues open a new space for the social role of cooperatives. They can, at least partially, come back to these people and to attract them in membership. But it is only one of the possibilities, new age presents to them.

Namely in countries with well-educated and experienced work force, the fact that this people stay at disposal on the labor market, can be utilized. Experienced work force and able people in R&D could be used in trying to develop new products with high value added level. The marketing skills, common namely to the consumers coops could serve as a source of the necessary information about the needs of potential customers. The ability of the manufacturing cooperatives in R&D and production would offer the productive effects.

This aims could be reached easily, if there were not so sharp boundaries among the particular kinds of coops. Too rigid division, namely between the consumer and manufacturing cooperatives, make this issue more difficult. In the history we have a good experience, when in 80ties of the last century in the Czech Republic also the agricultural cooperatives can adopt some industrial manufacturing processes (up to production of computers at Slušovice). It is no reason why to exclude them from such activities now.

The effects of combined character of coop, including shops, manufacturing, own R&D, banking, up to the own university, we can see in Spain. The case of the largest European cooperative unit, Mondragon Corporation, including many different features under one roof. Positive effects can be recognized, as one sphere of activity supports another one. Combined effects bring new challenges, more money, new ideas and new products.

This case is also quite instructive from the point of view of social responsibility. It is not the case of their immediate “doing well” offering some charity,

but, just in the sense of “creating shared value” concept, their integration into the municipality of Modragón, the entire Basque region, as well as other municipalities they are present in throughout the world (because this coops activities are spread out in many countries from China to Brazil). They do in a quite specific manner, respecting local culture and desires, while keeping strong corporate culture with substantial stress on the social features.

Just this is the way the cooperatives could use in preparing new strategies for the next decade. The above mentioned case we can recognize as a good example, an experience, which can be utilized. It is impossible simply duplicate it. But it can serve as an example, and if combined with deep rethinking of own specific qualities, experience and threads, it can be used as a base for building own effective strategy. [6]

Conclusion

The present situation is characterized by the ongoing economic crisis, influencing all aspects of life. But because it will change this world, it is at the same time also a specific challenge, an opportunity that we must not let slip away. Namely for the countries of the Central and Eastern Europe it is time to rethink their strategies for preserving their entire existing. They cannot use to be an “appendix” of the wealthy Western Europe. And it cannot be any simple mechanism, a “deus ex machina” able to solve their position. The need to try themselves to improve their fate.

There is no way than serious work, improvement of own entrepreneurial capabilities, stay in direct contact with their customers, no matter where they are. At the same time also in this region it is necessary to preserve the social structure, necessary social cohesion, for building modern societies. Although not just modern nowadays, they need to follow the most modern trends in business and entrepreneurship. They also need not to duplicate, but using the knowledge and experience to change them in respect to their own conditions, using their strengths, as well as preventing them from their weaknesses.

Coops, as a unique form of popular entrepreneurship and cooperation of people, can play a substantial role in these processes. They can utilize their nearly two hundreds of years of experience. They need to add the comprehension of the real situation and new challenges. The making good strategies and implementing strategic management can help in this process.

Sources used

[1] BORDO, M. Sudden Stops, Financial Crises and Original Sin in Emerging Countries: Déjà Vu? *NBER Working Paper* no. 12393, July 2006. ISSN 1073-2489.

[2] KULDOVÁ, L. *Společenská odpovědnost firem - etické podnikání a sociální odpovědnost v praxi*. Kanina: OPS, 2010. 193 s. ISBN 978-80-87269-12-1.

[3] PORTER, M. E.; KRAMER, M. R. *Creating Shared Value*. In *Harvard Business Review*, January-February 2011, pp. 63-77. ISSN 0017-8012.

[4] PREUSS, K. 2008b Evaluation of Business Strategies “Ex-Ante”. In *Вісник Української академії банківської справи*, 2(25)/2008. 86-91 s., ISSN sine.

[5] PREUSS, K. The Role of Entrepreneurial Strategies in the Period of Modernization. In *Современные формы взаимодействия общества, кооперации и государства в период модернизации*, Москва : Российский университет кооперации 2010, s. 7-10. ISBN 978-5-94771-115-8.

[6] PREUSS, K.; PAVELKOVÁ, J.; GORDEEVA, A.; DOLEŽAL, M. 2011 The Strategic Aspects of Corporate Social Responsibility from the Perspective of Social Integration of Individuals. In *Clinical Social Work*, 2011, vol. 2, no. 6, p. 30-35. ISSN 2222-386X.

[7] SCHUMPETER, J. A. *On the Concept of Social Value*. In *Quarterly Journal of Economics*, vol. 23, 1908-9, 213-232. ISSN sine.

[8] ZELENÝ, M. *Co je český průmysl? Co je česká ekonomika? A proč nestačí o tom mluvit...* <http://blog.aktualne.centrum.cz/blogy/milan-zeleny.php?itemid=21263> [cit. 2013-10-14].

ПРОБЛЕМЫ МЕДИЦИНСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ БЕЖЕНЦЕВ И ВЫНУЖДЕННЫХ ПЕРЕСЕЛЕНЦЕВ В РОССИИ

Е.С. Шуршалова, к.ю.н., доцент кафедры
права и правоохранительной деятельности
*Поволжский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации*

Миграция населения - одна из важнейших проблем современного мирового развития, это не просто передвижение людей с одной территории на другую, а сложный процесс, который затрагивает многие стороны жизни целых стран, такие как экономическая, политическая, общественная, социально - медицинская, нравственно - психологическая, этническая, религиозная. Проблема беженцев в Российской Федерации и СНГ признана одной из острых мировых проблем.

Согласно статье 41 Конституции Российской Федерации каждый имеет право на охрану здоровья и медицинскую помощь. Медицинская помощь в государственных и муниципальных учреждениях здравоохранения оказывается гражданам бесплатно¹. В соответствии с указанным конституционным положением и ст. 19 Федерального закона Российской Федерации от 21 ноября 2011 г. N 323-ФЗ "Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации", Федеральный закон «О беженцах» предоставляет беженцам право на медицинскую и лекарственную помощь наравне с гражданами Российской Федерации.

Скорая медицинская помощь, в том числе и скорая специализированная, иностранным гражданам оказывается бесплатно и безотлагательно медицинскими организациями государственной или муниципальной систем

¹ См.: СЗ РФ. 2009. № 4. Ст.445.

здравоохранения, а также медицинскими работниками или лицами, обязанными оказывать первую помощь по закону или специальному правилу, в случае возникновения состояний, представляющих непосредственную угрозу их жизни или требующих срочного медицинского вмешательства. Законодатель определяет только такие состояния, при которых оказывается скорая медицинская помощь, как заболевания, несчетные случаи, травмы, отравления, а также при других состояниях, требующих срочного медицинского вмешательства, однако эти состояния законодательно не закрепляет.

После выхода из указанных состояний иностранным гражданам может быть оказана плановая медицинская помощь, которая оказывается на платной основе¹. Медицинская помощь в плановой форме оказывается при условии представления иностранным гражданином письменных гарантий исполнения обязательства по оплате фактической стоимости медицинских услуг или предоплаты медицинских услуг исходя из предполагаемого объема предоставления этих услуг, а также необходимой медицинской документации (выписка из истории болезни, данные клинических, рентгенологических, лабораторных и других исследований) при ее наличии.

Так, например, согласно пункту 4 Правил Оказания медицинской помощи иностранным гражданам на территории Российской Федерации иностранные граждане, являющиеся застрахованными лицами в соответствии с Федеральным законом «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации», имеют право на бесплатное оказание медицинской помощи в рамках обязательного медицинского страхования. Однако и здесь есть пробел, например, при отсутствии регистрации в жилых помещениях вынужденных переселенцев сотрудники страховых компаний отказывают вынужденным переселенцам в выдаче страховых медицинских полисов. Поэтому сотрудникам Федеральной миграционной службы следует разъяснять указанной категории населения, что для получения страхового медицинского полиса вынужденным переселенцам необходимо зарегистрироваться по месту пребывания или по месту жительства в пределах Российской Федерации, а затем обратиться в страховую медицинскую компанию для заключения договора обязательного медицинского страхования.

Для того чтобы деятельность миграционной службы по организации защиты и помощи беженцам была эффективной, необходимо учитывать различные потребности беженцев: детей, женщин, мужчин, престарелых, инвалидов и т.д. Однако, необходимо уделять особое внимание детям-беженцам, так как они нуждаются в особой защите и помощи. Потребности детей больше, чем у взрослых, и соответственно они должны иметь дополнительные условия.

В соответствии со ст. 24 Конвенции о правах ребенка, «государства — участники признают право ребенка на пользование наиболее совершенны-

¹ См.: Об утверждении Правил оказания медицинской помощи иностранным гражданам на территории РФ: Постановление Правительства РФ от 6 марта 2013 г. № 186 //СЗ РФ. 2013. № 10. Ст. 1035.

ми услугами системы здравоохранения и средствами лечения болезней и восстановления здоровья. Государства – участники стремятся обеспечить, чтобы ни один ребенок не был лишен своего права на доступ к подобным услугам системы здравоохранения»¹.

Несмотря на помощь, получаемую из федеральных и международных источников, социальные и медицинские условия жизнедеятельности детей из семей вынужденных мигрантов по отдельным категориям весьма неблагоприятны. Большинство детей мигрантов проживает в крайне стесненных, не комфортных жилищных условиях. Многие дети из-за языкового и общекультурного барьеров испытывают трудности в получении образования и профессиональной подготовки. Дополнительные проблемы вызывает пребывание детей в семьях, относящихся к группе риска по медицинским (семьи с хроническими инфекционными и психическими заболеваниями) показателям.

Прямые и обратные связи между процессами миграции и социально-экономической, политической жизни Российской Федерации оказывают значительное влияние на ситуацию во всех субъектах Федерации.

Необходимо более активное участие субъектов Российской Федерации в реализации права на медицинскую помощь беженцам и вынужденным переселенцам. Так, например, Постановление Правительства Саратовской области от 29.12.2012 года №817-П (в редакции от 29.05.2013 г.) «О территориальной программе государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи в Саратовской области на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов» определяет перечень видов, форм и условий оказываемой бесплатно медицинской помощи, перечень заболеваний и состояний, оказание медицинской помощи при которых осуществляется бесплатно, категории граждан, оказание медицинской помощи которым осуществляется бесплатно, а также предусматривает критерии качества и доступности медицинской помощи, предоставляемой гражданам на территории Саратовской области бесплатно. В соответствии с Постановлением медицинская помощь в экстренной и неотложной форме оказывается иностранным гражданам, не имеющим права на обязательное медицинское страхование, бесплатно до минования угрозы жизни пациента².

Подводя итог, необходимо отметить, что в настоящее время существует много проблем в сфере предоставления медицинской помощи вынужденным мигрантам. Проблема реализации данного права для беженцев, например, заключается в том, что в соответствии с Федеральным Законом «О беженцах», «Основами законодательства РФ об охране здоровья граждан» право на медицинскую и лекарственную помощь, указанной категории населения предоставляется наравне с гражданами Российской Федерации, но

¹ Конвенция о правах ребенка (одобрена Генеральной Ассамблеей ООН 20.11.1989)/ «Сборник международных договоров СССР», выпуск XLVI, 1993.

² Собрание законодательства Саратовской области №1 (часть1), декабрь 2012; №20, май, 2013.

поскольку беженцы – это иностранные граждане, на практике возникают проблемы реализации этих прав, так как перечень медицинских услуг, предоставляемых иностранным гражданам, значительно уже, чем для граждан Российской Федерации.

Для вынужденных переселенцев регистрация по месту пребывания и жительства выступает необходимым условием реализации права на охрану здоровья.

Так как проблема беженцев и вынужденных переселенцев имеет международный характер это и обуславливает актуальность социально - медицинской работы с этой категорией населения.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ПРОИЗВОДСТВА И ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ БЛАГ

Е.А. Юрманова, старший преподаватель кафедры
финансов и бухгалтерского учета

*Поволжский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации*

Государство, являясь полноценным и равноправным экономическим агентом современной экономики, играет особую роль в процессе производства и предоставления общественных благ. В целях обеспечения производства необходимого объема общественных благ государство владеет имуществом, привлекает рабочих и специалистов требуемой квалификации, ведет строгий учет доходов и расходов, разрабатывает и реализует мероприятия, направленные на повышение эффективности производства. Вместе с тем, определение эффективности процесса производства общественных благ и в теоретическом и практическом планах принципиально отличается от расчета эффективности рыночных (частных) благ по инструментам, факторам, методам. Управленческие задачи, стоящие перед государственным сектором, значительно сложнее, а результативность складывается из множества параметров и критериев.

В настоящее время остро стоит проблема определения условий, при которых процесс производства общественных благ можно считать эффективным. Сложившаяся монополия государства на производство общественных благ на практике может как способствовать достижению Парето-оптимального состояния в экономике, так и приводить к устойчивым отклонениям от него. Как правило, в государственном секторе действие законов рынка и конкуренции ограничено, что суживает поле применимости термина «эффективность хозяйства» до гарантированного обеспечения наибольшей полезности использования финансовых ресурсов, перераспределяемых через бюджетную систему государства. В качестве факторов,

сдерживающих рост эффективности в исследуемой сфере, в экономической литературе называются следующие:

- отсутствие четкой зависимости между доходом хозяйствующего субъекта и качеством предоставляемых общественных благ, уровнем удовлетворенности потребности в общественных благах;
- неопределенность количественных характеристик результативности и эффективности общественного (государственного) сектора;
- влияние временного фактора (разрыв между поступлением ресурсов и получением результата, неравноценность разновременных затрат, наличие отложенного, мультипликативного эффекта).

Причинами неэффективности производства общественных благ в государственном секторе являются: отсутствие рыночной корректировки распределения ресурсов; неадекватное выявление предпочтений и потребностей; неопределенность и неполнота информации о динамике потребностей в общественных благах; рентоориентированное поведение субъектов сферы предоставления общественных благ; совмещение интересов потребителей и производителей.

В этой связи актуализируется проблематика выявления факторов повышения эффективности производства общественных благ.

Проблема повышения эффективности производства общественных благ является одним из наиболее перспективных направлений современной экономической науки, и многие теоретические и прикладные аспекты еще не получили должного развития.

Понимание производства общественных благ как интегрированной системы, включающей деятельность разнородных субъектов хозяйствования, отраслевое и территориальное многообразие, несбалансированный спрос и многообразие предпочтений потребителей, позволяет утверждать, что эффективность производства общественных благ должна оцениваться с позиций всех экономических агентов и интегральной эффективности, отражающей ее ресурсную (эффективное использование имеющихся ресурсов), экономическую (как соотношение затрат и результатов); социальную (как соотношение цели производства и средств ее достижения); распределительную (как характеристика справедливости распределения благ); аллокационную (как характеристика распределения ресурсов); адаптационную (как способность быстрой реакции на возникающие экономические и социальные проблемы); институциональную (как способность формальных институтов, создаваемых государством, экономить транзакционные издержки предоставления общественных благ) эффективность.

Показатели эффективности производства общественных благ:

- общая эффективность деятельности с учетом конечного результата (материало- и энергоемкость производства, рентабельность, величина прибыли, объем производства в натуральных и стоимостных показателях, прирост доли благ мирового уровня в пересчете на единицу затрат);

- эффективность сложившейся иерархии внутренних и внешних отношений и связей государственных структур с частным сектором (связи по кооперации и специализации, уровень зрелости отношений между поставщиками и потребителями, динамика количества партнеров);

- эффективность структуры системы производства (соотношение трудовых, материально-технических и информационных элементов, численность производственного и научно-исследовательского персонала, стоимость технических средств, приходящихся на одного работника, фондоемкость);

- эффективность государственного регулирования процесса производства общественных благ.

Факторы повышения эффективности производства общественных благ:

- материально – технические (обновление и модернизация оборудования; внедрение принципиально новых технологических процессов; использование новых видов материалов; рациональное использование природных ресурсов; повышение качества продукции; совершенствование конструкций изделий);

- организационные (совершенствование системы управления производством; организация и нормирование труда; развитие производственной инфраструктуры; использование передовых методов и приемов труда; сокращение текучести кадров; специализация и кооперирование производства);

- экономические (прямые - надбавки за производительность труда выше нормы и надбавки за личный вклад в повышение производительности труда; косвенные - социальные выплаты разного рода, дивиденды и опционы);

- институциональные (контрактная дисциплина, эффективность управляющей системы, степень доверия в экономике, качество нормативных документов, внутренние программы снижения издержек).

Заинтересованность общества в максимизации результативности производства общественных благ обусловлена формированием особой - общенациональной - потребности в них, синтезирующей личные, коллективные и общественные потребности. Количественные и качественные характеристики результата процесса производства общественных благ зависят от количества и состояния средств и предметов труда, вовлеченных в процесс производства, от степени и результативности их использования.

В этой связи актуализируется проблема оценки эффективности/неэффективности процесса производства общественных благ.

Эффективность производства общественных благ предлагается рассматривать как характеристику максимума производства общественных благ с учетом общественного спроса на них. Предоставление общественных благ как результат производства предполагает одновременное удовлетворение личных, коллективных и общественных потребностей.

При этом необходимо разграничить прямые (непосредственные) результаты деятельности (объем и ассортимент общественных благ) и конечные социальные результаты (долгосрочный социально-экономический эффект, действенность системы производства общественных благ).

Общая схема оценки эффективности производства общественных благ может быть представлена следующим образом (см. схема 1).

Наиболее корректно поддается измерению экономическая эффективность, но в случае общественных благ и услуг наибольшее значение имеет показатель социальной эффективности. Особенность заключается в том, что производство общественных благ и услуг может быть социально эффективным, но неэффективным экономически. Расчет социальной эффективности возможен через введение понятия «человеческий капитал», когда производство общественных благ рассматривается с позиции улучшения качества и прироста стоимости человеческого капитала.



Схема 1 - Эффективность производства общественных благ

Классификация видов эффективности производства общественных благ включает, кроме выше обозначенных, следующие виды:

- аллокационная эффективность, распространяющаяся на сферу эффективного распределения доступных ресурсов;
- распределительная эффективность, касающаяся принципов и методов распределения общественных благ между субъектами общества;

- адаптационная эффективность, выражающаяся в способности общественного сектора быстро реагировать на возникающие экономические и социальные проблемы;

- институциональная эффективность, заключающаяся в способности формальных институтов, создаваемых государством, экономить транзакционные издержки процесса производства и предоставления общественных благ.

В настоящее время в сферу предоставления общественных благ наряду с государством вовлекаются как коммерческие, так и некоммерческие организации. В этой связи особого внимания заслуживает эффективность государственного регулирования процесса предоставления общественных благ.

Институциональная эффективность является первичной и определяет экономическую, социальную и адаптационную эффективность, так как последние непосредственно зависят от степени эффективности формальных институтов.

Наряду с оценкой эффективности государственных структур в сфере предоставления общественных благ актуализируется проблема оценки эффективности деятельности некоммерческих структур в исследуемой сфере. Институциональной предпосылкой возникновения некоммерческого сектора, в частности, выступает ненаблюдаемость качества оказываемых общественных услуг. Для оценки эффективности деятельности некоммерческих организаций в области предоставления общественных благ, как правило, используются промежуточные результаты или индикаторы, косвенным образом характеризующие конечные результаты.

Трудности оценки результатов деятельности некоммерческих организаций можно объяснить неприменимостью широко распространенного «затратного» подхода. При использовании в качестве индикатора достигнутых результатов объема осуществленных затрат ресурсов (так называемого «освоенного бюджета») возникает видимость пропорционального роста результатов и затрат. В этом случае априори рост затрат на развитие общественного сектора приводит к росту его эффективности, что на практике не соответствует действительности.

Для оценки эффективности в разных сферах предоставления общественных благ могут использоваться специфические показатели.

Продукцией системы образования выступают сданные школьниками и студентами экзамены (при использовании независимой системы аттестации).

Продукция здравоохранения определяется как количество вылеченных в медицинских учреждениях больных, состояние здоровья граждан с учетом уровня заболеваемости и путем проведения ежегодной диспансеризации. Оплата выполненного госзаказа в области здравоохранения производится в форме аванса и премии, выплачиваемой в зависимости от качества и количества произведенных публичных благ.

Формализованная оценка эффективности производства общественных благ при всей ее важности не детерминирует политические решения, а скорее предоставляет информацию, необходимую для их принятия. Окончательное решение об объемах и видовом соотношении производимых общественных благ принимается в результате политического выбора.

ПРЕОБРАЗОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ СИСТЕМ В РАМКАХ НОВОЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В.В. Абатурова, к.п.н., докторант, Москва

При проведении экономических реформ региональных систем нельзя обеспечить хозяйственное переустройство, опираясь на положения «классической» экономической теории. Экономическая политика, финансовая стабилизация, проблема общих экономических преобразований зависят не только от изменения народнохозяйственных агрегатов, но и от многих других параметров, формирующих поведение людей. Определяющим является институциональное устройство общества.

Институциональное устройство характеризуется определенными социальными институтами, которые выступают в форме организации, регулирования и упорядочения общественной жизни, а также поведения людей. Обычно выделяют экономические, политические, культурные, воспитательные институты. Они включают, с одной стороны, совокупность социальных норм и образцов поведения людей; с другой – совокупность норм права, регулирующих определенные общественные отношения. Первые проявляются в качестве определенного набора неформальных правил, включающих обычаи, традиции, навыки; вторые выступают в виде формальных составляющих, в число которых входят система учреждений (рынки, фирмы, банки) и система правовых норм (законы, указы, постановления, инструкции и т. д.).

Понятие «институционализм» впервые ввел в научный оборот американский экономист У. Гамильтон в 1916 г. для обозначения системы взглядов на общество и экономику. К американской школе институционализма позднее примкнули западноевропейские экономисты. Между первыми и вторыми имеют место существенные различия. Европейские ученые, имея богатую историю, опирались при разработке институциональной экономики на национально-историческую и социокультурную специфику. Для американского исследователя характерен подход с позиций рационального индивида. Исходя из этого американцы более активно использовали применительно к институциональной экономике математический аппарат, а европейцы упор делали на традициях, обычаях, культурных нормах – всем том, что составляет новизну и преимущества институционализма. Если проблема неоклассического направления состояла в создании

теории без институтов, то традиционный институционализм пытался объяснить институты без теории. Наиболее сильной и убедительной частью подхода, использовавшегося традиционными институционалистами, была и остается критика неоклассической теоретической системы. Можно сформулировать следующие черты новой институциональной экономики, которые позволяют говорить о ней как об относительно самостоятельном направлении в преобразовании региональных систем.

Во-первых, в отличие от неоклассической для новой институциональной теории, как и для традиционного институционализма, институты играют важную роль при объяснении поведения экономических агентов, а также размещении ресурсов. Вместе с тем новая институциональная теория делает акцент на аспекты, связанные с эффективностью, объясняя их (институтов) формирование на основе модели рационального выбора. Более того, транзакционные издержки как одно из ключевых понятий новой институциональной экономической теории определяются через общественно значимую оценку ресурсов, направленных на формирование, сохранение и использование институтов.

Во-вторых, в рамках нового институционализма институты рассматриваются через их влияние на решения, которые принимают экономические агенты. Институты в виде набора правил и норм не определяют всецело поведение человека, а лишь ограничивают набор альтернатив, из которых индивид может выбирать в соответствии со своей критериальной функцией. Более того, индивид может выбирать между правилами. С этой точки зрения неoinституционализм можно рассматривать как своеобразную форму синтеза различных идей в экономической теории.

В-третьих, в отличие от неоклассики институты рассматриваются не только как технологические образования (как в случае с фирмой или домашним хозяйством), но и как упорядочивающие взаимодействие между людьми структуры, что требует специального исследования процессов обработки информации, получения и использования знания, структуры стимулов и контроля в различных формах экономической организации. Вот почему неоклассическая теория фирмы получила название технологической, тогда как институциональная – контрактной, которая предполагает изучение внутрифирменных обменов.

В-четвертых, институциональные альтернативы сравниваются друг с другом, а не только с идеальным положением вещей, как в неоклассике (где точка отсчета для анализа рыночных структур – совершенная конкуренция), на предмет возможностей экономии транзакционных и трансформационных издержках. В упрощенном виде механизм возникновения избыточных издержек может быть представлен следующим образом. Сначала исследователи изображают идеальную экономическую систему, затем сравнивают с ней фактическое положение вещей либо то, что кажется таковым. После этого определяют, что необходимо предпринять, чтобы до-

стичь идеального положения вещей. Одна из важнейших и роковых абстракций в такого рода построениях – игнорирование издержек, связанных с реализацией предлагаемых изменений.

В-пятых, более широкий подход к определению ситуации выбора в рамках нового институционального направления по сравнению с неоклассическим позволяет ослабить жесткие ограничения на метод сравнительной статистики. Если в неоклассических моделях сравнительная статистика предполагала определения значения таких показателей, как цена и количество, то в новой институциональной экономической теории таких значимых параметров становится существенно больше.

На наш взгляд, эти отличительные особенности не вскрывают методологическую основу новой институциональной экономики как относительно самостоятельного направления. В них поднимаются частные положения, характеризующие данное новое направление, включающее поведенческие особенности агентов, упорядоченность их взаимодействия, сравнимость при определении издержек (вместо: идеальное положение – реальное – идеальное, предлагается реальное положение одного агента – реальное другого агента), ослабление ограничений как метода сравнительной статистики, а также ослабление предпосылок поведения человека. Отсюда видно, что данные особенности не раскрывают фундаментальных отличий нового неоклассического институционализма от традиционного. Известно, что неоклассический институционализм вобрал в себя новые направления экономической теории, которые кроме чисто экономических включают в себя социально-политические, правовые, социально-психологические, этические условия жизни. Их возникновение явилось результатом не только усложнения экономических процессов, но и таких явлений, как конвергенция, которая основывается на синтезе теорий трудовой стоимости и предельной полезности.

СОДЕРЖАНИЕ

О РЕАЛИЗАЦИЯХ НАУЧНЫХ ПРОЕКТОВ В РОССИЙСКОМ УНИВЕРСИТЕТЕ КООПЕРАЦИИ

В.А. Кривошей, Е.А. Певцова

3

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

РАЗВИТИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ НА СЕЛЕ

А.В. Ткач

5

КООПЕРАЦИЯ НАСТОЯЩЕГО И БУДУЩЕГО РОССИИ

Д.И. Валигурский

13

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ КОРПОРАТИВНОЙ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ КАК МЕХАНИЗМА КСО

М.Н. Авдокушина

17

НОВАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОДХОД В ПРОВЕДЕНИИ РЕФОРМ

Ю.В. Алексеев, А.В. Ледрова

21

КРЕДИТОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ – ВОЗМОЖНЫЕ РИСКИ

А.А. Антипенкова

25

ОСНОВНЫЕ АНТИКРИЗИСНЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ РОССИЙСКИХ И ЗАРУБЕЖНЫХ КОМПАНИЙ

Т.А. Асон

27

УЧЕТ СТРАХОВЫХ ОПЕРАЦИЙ В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ (МСФО 4)

В.В. Башарин

31

НОВЫЕ ПРАВА НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ И НОВЫЕ ОБЯЗАННОСТИ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ

Т.В. Бодрова

36

ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ КООПЕРАЦИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

С.Г. Бойчук

39

ЗНАЧЕНИЕ ЯРМАРОК В СОВРЕМЕННЫХ РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

С.Г. Бойчук

43

ИНВЕСТИЦИИ И ИННОВАЦИИ ИНТЕНСИВНОГО И ЭКСТЕНСИВНОГО ТИПА

Г.Н. Васильева, К.В. Павлов

46

ПОНЯТИЕ, ОБЪЕКТ И НАЗНАЧЕНИЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	
А.П. Виткалова	51
НЕОБХОДИМОСТЬ АВТОМАТИЗАЦИИ ТОРГОВЛИ	
М.С. Гарнова, В.Н. Махмутова	56
РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ОВОЩНОЙ ПРОДУКЦИИ	
Р.Р. Габдуллин, А.В. Гетманчук	58
КЛАСТЕРНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АПК	
А.Н. Галкина	62
ТОРГОВОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО СФЕРЕ МАЛОГО БИЗНЕСА	
Т.Ф. Генглик	65
К ПОСТРОЕНИЮ ИЕРАРХИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ.	
А.В. Гетманчук, М.М. Ермилов	68
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ ЧЕРЕЗ ИННОВАЦИОННЫЕ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ	
А.Я. Гетц	71
КОНКУРЕНТНО-РЫНОЧНЫЙ МЕХАНИЗМ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ	
А.Я. Гетц	78
ИНСТРУМЕНТЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ	
Т.Е. Глущенко	80
РЕКЛАМНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ТОРГОВЛЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ	
О.Г. Головина	84
СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ В ЦЕЛЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ	
В.В. Горлов, Н.Г. Шуммель	87
ПРОГРАММА РАЗВИТИЯ РАСТЕНИЕВОДСТВА В ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ НА 2013-2020 ГОДЫ	
Е.А. Гуськов	90
ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КООПЕРАТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ВЫЗОВОВ	
Л.П. Дашков, И.Э. Сорокина	93

ВЗАИМОСВЯЗЬ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ И СПРОСА НА РАБОЧУЮ СИЛУ НА ПРЕДПРИЯТИИ	98
В.А. Дробышева	
НЕКОТОРЫЕ ПУТИ ОБОБЩЕНИЯ ТЕОРИИ ОПТИМАЛЬНЫХ ЗАПАСОВ	101
М.М. Ермилов	
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	105
Ф.Р. Ешугова	
ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ В УЧЕТЕ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ НА ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ	109
Т.В. Завьялова, Т.В. Булычева	
ИТОГИ ПЕРВОГО ГОДА ПРЕБЫВАНИЯ РОССИИ В ВТО	114
А.А. Игнатъев	
НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ	119
Н.Ю. Изюмова	
ОПТИМИЗАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ В СИСТЕМЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ	123
Л.И. Ильина, Н.В. Ружанская	
МЕТОДЫ АНАЛИЗА РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	127
Н.И. Ингман	
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА	134
А.М. Карпова	
РАЗВИТИЕ СТАТИСТИЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ	138
Л.А. Кириллова	
НЕКОТОРЫЕ ФОРМЫ И МЕХАНИЗМЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРОИЗВОДСТВЕННОГО АУТСОРСИНГА	142
Е.С. Клещева	
СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ	146
М.В. Ковшова, В.П. Самохвалов	
ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМИ КООПЕРАТИВАМИ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ ОПТИМИЗАЦИИ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ	151
Е.В. Копылова	

НЕОБХОДИМОСТЬ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ АУДИТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ В КООПЕРАТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	157
О.В. Котлячков, Н.В. Котлячкова	
КАЧЕСТВО ЖИЗНИ И ПОКАЗАТЕЛИ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ	161
В.А. Кривошей, Н.В. Школкина	
ФИНАНСОВЫЕ ИННОВАЦИИ В СИСТЕМЕ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА	165
А.В. Крылов	
НАТУРАЛЬНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ В СИСТЕМЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ	169
Л.А. Крятова, М.Д. Шаповалов	
ОЦЕНКА КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГА ПРЕДПРИЯТИЯ	173
Т.Е. Кузнецова	
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ СТРАТЕГИИ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ПРОДАЖАМИ	176
М.А. Кузнецов	
МОДЕЛИ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ: МИРОВЫЕ И РОССИЙСКИЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ	180
Т.И. Кузнецова	
ВИРТУАЛЬНЫЕ ВАЛЮТЫ И ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ	185
А.П. Кузькин	
СТАНОВЛЕНИЕ КОНСАЛТИНГА	189
Л.В. Кузьмина	
РАЦИОНАЛЬНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО- ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ, КАК ОДНА ИЗ ГЛАВНЫХ СОСТАВЛЯЮЩИХ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ	192
А.С. Лагуткин	
АКТИВИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА В ЖИВОТНОВОДСТВЕ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА КАМЧАТСКОГО КРАЯ	195
И.В. Лагуткина	
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ МЕДИА ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ	198
М.И. Лапшина	
ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ	203
Л.М. Лохтина	

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В АПК НА ОБЛАСТНОМ УРОВНЕ КАК НЕОБХОДИМЫЙ ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОТРАСЛИ	208
Т.Б. Малкова, Л.А. Ипатьева	
ОЦЕНКА СТОИМОСТИ КАПИТАЛА ИНФРАСТРУКТУРНЫХ КОМПАНИЙ НА ТРАНСПОРТЕ	211
А.Ю. Морозов	
КОНЦЕПЦИЯ АГЕНТСКИХ ОТНОШЕНИЙ В ФИНАНСОВОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ КООПЕРАТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	215
А.К. Морозова	
АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЗАТРАТ ВСПОМОГАТЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ	220
И.А. Некруткина	
ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТОЙ ПРОДУКЦИИ	225
А.С. Нечитайлов	
МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОДХОД К РАЗВИТИЮ РЫНКА ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТОЙ ПРОДУКЦИИ	233
А.С. Нечитайлов	
ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ТАТПОТРЕБСОЮЗА ЗА СЧЕТ ФАКТОРОВ ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ	239
А.М. Нуреева	
ФОРМИРОВАНИЕ ДОЛГОВЫХ АГЕНТСТВ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ЗАЙМАМИ	245
О.В. Озарина, О.В. Корнилова	
РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ СИСТЕМЕ ОПТОВЫХ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ РЫНКОВ РОССИИ	250
А.Н. Оленев	
РЕГУЛИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ АУДИТОРСКОЙ ОТРАСЛИ В РОССИИ	254
Ю.П. Павлова	
ПРОБЛЕМЫ УЧЕТНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ В СУБЪЕКТАХ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	258
О.П. Пайгусова	

ПРИОРИТЕТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ В ФОРМИРОВАНИИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ О СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКЕ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ	262
А.С. Писаренко	
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ КООПЕРАЦИЯ НА СЛУЖБЕ МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ НА СЕЛЕ	264
М.С. Салова	
ВОССТАНОВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ОСНОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ НА КУБАНИ В ПЕРИОД НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ (1921- 1927 ГГ.)	267
Т.Н. Сидоренко, Я.В. Ракачева	
ЭВОЛЮЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ТЕРРИТОРИИ МОРДОВИИ В ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЕ XIX В.	272
А.П. Солдаткин	
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОАО «САРАНСКИЙ ПРИБОРОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД»	274
С.М. Солдаткина	
БИЗНЕС-КАРТА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ КАК ОРИЕНТИР НА ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ	280
В.М. Сошин	
МОНИТОРИНГ ХОЗЯЙСТВЕННОГО КЛИМАТА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	282
В.М. Сошин	
БИЗНЕС-ПЛАН - ЗАЛОГ УСПЕХА ВАШЕГО БИЗНЕСА	286
И.Н. Терентьева	
РИСКИ, СВЯЗАННЫЕ С УТРАТОЙ КОНФИДЕНЦИАЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИИ В ОРГАНИЗАЦИИ	290
В.Р. Титов	
РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЙ РЫНОК	293
А.В. Ткач, А.С. Нечитайлов	
РЫНОК ЭКОЛОГИЧЕСКИ БЕЗОПАСНОЙ ПРОДУКЦИИ	301
А.В. Ткач, А.С. Нечитайлов	
АВТОМАТИЗАЦИЯ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК УСЛОВИЕ РАЗВИТИЯ СЕТЕВОЙ ТОРГОВЛИ	309
З.В. Туманова	

ПРИМЕНЕНИЕ ПРИНЦИПОВ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА С УЧЕТОМ ТРЕБОВАНИЙ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ	314
А.М. Турков, И.О. Рыжова	
МОДЕЛИРОВАНИЕ И ЕГО ПРИМЕНЕНИЕ В ЛОГИСТИКЕ	317
А.М. Турков, А.В. Смирнова	
МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫМИ ОБРАЗОВАНИЯМИ В УСЛОВИЯХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ	322
В.А. Тюрена, А.П. Омельчак	
СИСТЕМА ЗЕМЛЕДЕЛИЯ – ЭКОЛОГО-СОЦИО- ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА	326
Н.В. Федорова	
ИССЛЕДОВАНИЕ РЕЗЕРВОВ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ НЕГАТИВНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В СТРАНЕ	331
А.М. Фридман	
ИННОВАЦИОННЫЕ ФОРМЫ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	339
Р.Р. Хайров	
ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ СИСТЕМЫ ВЛАДИМИРСКОГО ОБЛАСТНОГО СОЮЗА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ОБЩЕСТВ	342
Н.И. Чукин	
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ ВИДОВ ПРИБЫЛИ, ФОРМИРУЕМЫХ В ОТЧЕТЕ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ	348
Н.И. Шебанкова, И.А. Шебанкова	
ФОРСАЙТ КАК ИНСТРУМЕНТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ	351
М.А. Шумилина	
НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЙ ЗАРУБЕЖНЫХ АВТОМОБИЛЬНЫХ ТНК	356
Н.В. Якимченко	
ЭВОЛЮЦИЯ ФОРМИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР В РОССИИ: ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ ЭТАПОВ	359
Е.А. Эльканова	

**ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ ОТЧЕТНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО
АВТОНОМНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ И ИХ
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ В СООТВЕТСТВИИ С
МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ ФИНАНСОВОЙ
ОТЧЕТНОСТИ ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА**

А.А. Яськив

365

**ТЕХНОЛОГИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ
И ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРОДУКТОВ**

**СОСТОЯНИЕ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА В
МЯСНОЙ ОТРАСЛИ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ**

К.А. Алымбеков

370

**ФЕРМЕНТАТИВНЫЙ ГИДРОЛИЗ
КОЛЛАГЕНСОДЕРЖАЩЕГО РЫБНОГО СЫРЬЯ**

С.В. Белоусова, О.В. Косенко, А.В. Стриженко

373

**ТОВАРОВЕДЧЕСКАЯ И САНИТАРНАЯ ОЦЕНКА
КАЧЕСТВА МЯСА ЦЫПЛЯТ-БРОЙЛЕРОВ, ПОЛУЧАВШИХ
В РАЦИОНЕ КОРМОВУЮ СЕРУ**

А.З. Каримова, Е.Ю. Тарасова, Б.Х. Габитов

376

**СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА КАЧЕСТВА РЫБНЫХ
КОНСЕРВОВ ОТЕЧЕСТВЕННОГО И ЗАРУБЕЖНОГО
ПРОИЗВОДСТВА**

А.А. Квасницкая

381

**ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПРОЧНОСТЬ
ГЕОТЕКСТИЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ**

Е.В. Кириченко

386

**КАЧЕСТВО ПАРФЮМЕРНЫХ ЖИДКОСТЕЙ,
ПОСТУПАЮЩИХ НА РЫНОК УКРАИНЫ**

Т.В. Крюк, Л.Ф. Пикула

389

**СРАВНИТЕЛЬНОЕ ТЕСТИРОВАНИЕ ПРЯЖИ,
ПРЕДСТАВЛЕННОЙ НА УКРАИНСКОМ РЫНКЕ**

М.Г. Мартосенко

394

**ИЗМЕНЕНИЕ СОДЕРЖАНИЯ ХИМИЧЕСКИХ
КОМПОНЕНТОВ КУЛЬТИВИРУЕМЫХ ШАМПИНЬОНОВ В
ЗАВИСИМОСТИ ОТ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ**

И.И. Медведкова, Н.А. Попова

397

**ПРОВЕДЕНИЕ ИДЕНТИФИКАЦИИ ОДЕЖДЫ ИЗ КОЖИ С
ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЦЫФРОВЫХ КЛАССИФИКАТОРОВ
И БИБЛИОТЕК ДАННЫХ**

Н.В. Омельченко, А.С. Браилко

401

ВЛИЯНИЕ ХИМИЧЕСКОГО СОСТАВА КОЖ С ГИДРОФОБНОЙ ОБРАБОТКОЙ НА ФОРМИРОВАНИЕ ИХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ СВОЙСТВ	404
Н.В. Лысенко, Н.В. Омельченко	
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗРАБОТОК ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ	407
Т.В. Першакова, Л.Н. Шубина, В.С. Лапшина	
ЭКСПЕРТИЗА КАЧЕСТВА СЕЛЕНОСОДЕРЖАЩИХ ФИТОКОМПОЗИТОВ ЦИКОРИЯ	412
Е.А. Ракша-Слюсарева, А.А. Слюсарев	
ПРИМЕНЕНИЕ БЕЛКОВЫХ ДОБАВОК ЖИВОТНОГО ПРОИСХОЖДЕНИЯ В ПРОИЗВОДСТВЕ МЯСНЫХ ПРОДУКТОВ	417
Е.А. Хунафина	

СФЕРА ОБСЛУЖИВАНИЯ

ТУРИСТСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ	423
Р.С. Алексеев	
ПРОБЛЕМЫ ВЪЕЗДНОГО ТУРИЗМА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	426
А.К. Буханова	
МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ГОСТИНИЦЫ	429
М.М. Ермилов	
МАРКЕТИНГ ТУРИЗМА В СЕЛЬСКИХ РАЙОНАХ (НА ПРИМЕРЕ УСТЬ-КУЛОМСКОГО РАЙОНА РЕСПУБЛИКИ КОМИ)	432
С.С. Кичёв	
ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА ДЛЯ МОДЕЛИРОВАНИЯ СИТУАЦИИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ	438
А.А. Красикова	
УРАВНЕНИЯ КОЛМОГорова КАК ИНСТРУМЕНТ ОПИСАНИЯ АБСТРАКТНОЙ СЕРВИСНОЙ СИСТЕМЫ	443
А.Л. Лебедева	
ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ, КАЧЕСТВА И ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УСЛУГ ПО ПЕРЕРАБОТКЕ ТВЕРДЫХ БЫТОВЫХ ОТХОДОВ	446
Ю.В. Сарынина	
АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ОБСЛУЖИВАНИЯ ОПТОВЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ В ТОРГОВЛЕ	449
А.В. Смирнова, А.М. Турков, И.О. Рыжова	

**ХАРАКТЕРИСТИКА ПОНЯТИЯ «КАЧЕСТВО И
ЭФФЕКТИВНОСТЬ» ТЕХНИЧЕСКОГО СЕРВИСА
АВТОМОБИЛЕЙ**

М.А. Шаронов, В.Е. Панасенко, В.П. Шаронова 454

**ОСОБЕННОСТИ СЕРВИСНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ
ОБСЛУЖИВАНИЯ**

М.А. Шаронов, В.П. Шаронова, Л.В. Ицкова 459

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

**О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ РЕАЛИЗАЦИИ ПРАВ
ДЕТЕЙ В РОССИИ**

Е.А. Певцова 465

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРОЦЕССУАЛЬНОГО
КОНТРОЛЯ В ДОСУДЕБНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ В
УГОЛОВНОМ ПРОЦЕССЕ РОССИИ**

И.К. Азнаурова 471

**ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ
ОБЩЕСТВЕННЫМИ ФИНАНСАМИ «ЭЛЕКТРОННЫЙ
БЮДЖЕТ» КАК ОДНО ИЗ СРЕДСТВ РЕАЛИЗАЦИИ
ПРИНЦИПА ПРОЗРАЧНОСТИ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА**

Л.И. Алиева 475

**ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ ПРАВИЛ ПОДСУДНОСТИ ПРИ
ПРОЦЕССУАЛЬНОМ СОУЧАСТИИ**

М.С. Галиев 479

**КАТЕГОРИЯ «СПЕЦИАЛЬНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ»
В СИСТЕМЕ ЮРИДИЧЕСКИХ КАТЕГОРИЙ**

Е.В. Задорожная 482

**О НАУЧНЫХ ПРЕДПОСЫЛКАХ ОБУСЛОВЛЕННОСТИ
КРИМИНОЛОГИИ, СОЦИОЛОГИИ И УГОЛОВНОГО
ПРАВА В ИССЛЕДОВАНИИ СЛУЖЕБНО-
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРЕСТУПНОСТИ**

М.Г. Иванов 486

**ПРОБЛЕМЫ ОГРАНИЧЕНИЯ СУВЕРЕНИТЕТА РОССИИ В
УСЛОВИЯХ ПРИСОЕДИНЕНИЯ К ВТО**

А.А. Ивлев 490

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ОСАГО В РОССИИ

Ю.А. Мокеева 494

**ПЕРВЫЕ ИТОГИ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ
ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПЕРЕВОЗЧИКОВ**

Ю.А. Мокеева 497

ЗНАЧЕНИЕ ПРОКУРАТУРЫ В ДЕМОКРАТИЧЕСКОМ ПРАВОВОМ ГОСУДАРСТВЕ

Н.В. Павлова 499

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАССМОТРЕНИЯ СУДАМИ ЖАЛОБ НА РЕШЕНИЯ И ДЕЙСТВИЯ (БЕЗДЕЙСТВИЯ) ДОЛЖНОСТНЫХ ЛИЦ В ДОСУДЕБНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ. ЧАСТЬ 1

Л.А. Подосинникова 502

ВЛИЯНИЕ ВТО НА АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС РОССИИ

А.В. Попова, А. Навроцкая 509

ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОГРАНИЧНОЙ ПОЛИТИКИ ДРЕВНЕРУССКОГО ГОСУДАРСТВА

А.А. Седов 514

К ВОПРОСУ О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ МУНИЦИПАЛЬНОГО БЮДЖЕТНОГО КОНТРОЛЯ В СВЕТЕ ПОСЛЕДНИХ ИЗМЕНЕНИЙ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

И.А. Силантьева 518

ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ УГОЛОВНО-ПРАВОВОЙ ОХРАНЫ КОНСТИТУЦИОННОГО ПРАВА НА НЕПРИКОСНОВЕННОСТЬ ЖИЛИЩА

М.В. Толстенко 522

ВЛИЯНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СДЕЛОК НА УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ КООПЕРАТИВНОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

И.В. Усачев 525

ПРАВА НА УЧАСТКИ НЕДР КОНТИНЕНТАЛЬНОГО ШЕЛЬФА РОССИИ

А.В. Хайбуллина 529

ОБРАЗОВАНИЕ И ПЕДАГОГИКА

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМ ПРОЦЕССОМ В ВУЗЕ

Н.В. Акамова, Н.А. Гудулина 533

О ФОРМИРОВАНИИ УСТОЙЧИВОЙ МОТИВАЦИИ К ЗАНЯТИЯМ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРОЙ СТУДЕНТОВ КРАСНОДАРСКОГО КООПЕРАТИВНОГО ИНСТИТУТА (ФИЛИАЛА РУК)

С.Г. Александров 536

ДОРОЖНАЯ КАРТА КАК МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Б.У. Байхожаева 538

ПРИОРИТЕТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА СПЕЦИАЛИСТОВ ПО СТАНДАРТИЗАЦИИ И СЕРТИФИКАЦИИ В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	541
Б.У. Байхожаева	
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНТЕРАКТИВНЫХ МЕТОДОВ В ПРЕПОДАВАНИИ ДИСЦИПЛИНЫ «ЭКОНОМИКА ОТРАСЛИ» В КООПЕРАТИВНОМ ВУЗЕ	545
Е.Г. Воробьева	
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ	549
Т.Б. Гуськова	
СУЩНОСТЬ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ И ПСИХОЛОГО-ДИДАКТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЕЕ КЛАССИФИКАЦИИ	552
Р.М. Давлетбаева	
ИНФОРМАЦИОННЫЕ КОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК СРЕДСТВО УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ОБРАЗОВАНИЯ	554
С.В. Зыбенко	
КОММУНИКАТИВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ИНОЯЗЫЧНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	558
И.В. Лаврова, Л.Д. Якименко	
ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДИСТАНЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ ИЗУЧЕНИИ ТЕХНИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН	562
Е.В. Калашник, Л.В. Полищук	
НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ КАЧЕСТВА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ: РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ ОБЗОР ОБЩЕМИРОВЫХ ПОДХОДОВ	566
Е.Ю. Корнева, Г.Ю. Мясникова	
ОБЗОР ЕВРОПЕЙСКИХ ПОДХОДОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГАРАНТИЙ КАЧЕСТВА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	571
Е.Ю. Корнева, Г.Ю. Мясникова	
ЭКЗИСТЕНЦИАЛЬНО-ГУМАНИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ВОПРОСУ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ПЕРЕОБУЧЕНИЯ ВЗРОСЛЫХ	578
Т.В. Королева	

ИЗУЧЕНИЕ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА СТУДЕНТАМИ НЕЯЗЫКОВЫХ ВУЗОВ	583
В.В. Кузенко	
ПРИМЕНЕНИЕ РОЛЕВЫХ ИГР В ОБУЧЕНИИ ИНОСТРАННЫМ ЯЗЫКАМ	586
Е.В. Куликова	
ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К ДИВЕРСИФИКАЦИИ ИСТОЧНИКОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ	589
О.С. Максимова	
ОСОБЕННОСТИ ПРЕПОДАВАНИЯ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА РАБОТНИКАМ РЕСТОРАННОГО СЕРВИСА НА ПРИМЕРЕ ТАТАРСКОЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ КУХНИ	592
О.В. Мачехина	
ИНФОРМАЦИОННАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ СТУДЕНТОВ СРЕДНЕ-СПЕЦИАЛЬНЫХ И ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ	594
О.А. Мельцаева, О.С. Белоглазова	
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПОДГОТОВКИ ТОВАРОВЕДОВ-ЭКСПЕРТОВ В ТАМОЖЕННОМ ДЕЛЕ В СИСТЕМЕ КООПЕРАТИВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	597
С.Э. Мороз	
СОЧИНЕНИЕ КАК ВИД УЧЕБНОЙ РАБОТЫ В СИСТЕМЕ ОБУЧЕНИЯ ЛИТЕРАТУРЕ СТУДЕНТОВ ФАКУЛЬТЕТА СПО	601
Л.П. Митина	
ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РЫНКОМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В ЗОНЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КООПЕРАТИВНОГО ВУЗА	604
Ю.В. Морозов	
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОМПЬЮТЕРНЫХ ПРОГРАММ ПРИ ПРЕПОДАВАНИИ ХИМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН	607
Е.Е. Острожная, Н.Н. Астафурова	
О ПРЕПОДАВАНИИ МАТЕМАТИКИ	610
А.В. Поташев, Е.В. Поташева	
ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ ВНЕАУДИТОРНОЙ РАБОТЫ ПРИ ПОДГОТОВКЕ КОМПЕТЕНТНЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ ДЛЯ СФЕРЫ УСЛУГ	614
Н.А. Прокопенко, М.А. Шаронов, Н.В. Косолапова	
ТЕМАТИЧЕСКАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ АЛЛОМОРФНЫХ СЕМ СОСТАВА МЕТАЯЗЫКА РУССКИХ И АНГЛИЙСКИХ КЛЯТВ	619
З.Н. Сиразиева	

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА КООПЕРАЦИИ КАК УЧЕБНАЯ ДИСЦИПЛИНА И КАК ПОДНЯТЬ КАЧЕСТВО НАУЧНЫХ ПУБЛИКАЦИЙ	
А.В. Соболев	624
ВЛИЯНИЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА НА РАЗВИТИЕ ЛИЧНОСТИ	
А.М. Соколов, Е.Р. Парнюгина	629
ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ОБУЧЕНИЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ИНТЕЛЛЕКТА И КРЕАТИВНОСТИ СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ	
Д.Ю. Сулейманова	633
ПРОБЛЕМЫ ПОДГОТОВКИ ЭКОНОМИСТОВ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	
Е.В. Терелецкова	637
ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И СПОРТ В РЕЖИМЕ ТРУДА И ОТДЫХА	
М.А. Ткаченко, Н.А. Коняев	639
РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ	
Н.В. Чубриков	644
ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ И ПРИЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПОТРЕБНОСТИ В САМОАКТУАЛИЗАЦИИ БУДУЩИХ МЕНЕДЖЕРОВ	
Л.Б. Хрущева	647
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СИСТЕМЕ КООПЕРАТИВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	
Л.Н. Шубина, Н.Н. Наумов	650
РАЗВИТИЕ КОММУНИКАТИВНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ ПРИ ОБУЧЕНИИ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ	
О.Ю. Щербакова	653
ДОСТОЕВСКИЙ В ПОИСКАХ ОБРАЗА ИДЕАЛЬНОГО СЛЕДОВАТЕЛЯ (ПО РОМАНУ «ПРЕСТУПЛЕНИЕ И НАКАЗАНИЕ»)	
Н.А. Агарков	655

СОЦИАЛЬНЫЕ НАУКИ

ФОРМИРОВАНИЕ НОВЫХ ПОЛИТИЧЕСКИХ И ГРАЖДАНСКИХ ЦЕННОСТЕЙ МОЛОДЁЖИ И ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В РОССИИ НАЧАЛА XXI ВЕКА	
А.В. Гусев	661

ПРОБЛЕМЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ЛОКАЛЬНОМ РЫНКЕ ТРУДА СПЕЦИАЛИСТОВ	667
Е.Е. Загородняя, М.Г. Иващенко, А.П. Кондралев	
ПРОБЛЕМЫ СЕВЕРНЫХ ТЕРРИТОРИЙ РОССИИ	672
Г.П. Кирьянова, О. Уманец, Н. Черемуш	
ВЛИЯНИЕ ЭЛЕКТРОМАГНИТНЫХ ПОЛЕЙ НА ЧЕЛОВЕКА	675
Г.П. Кирьянова, А. Романчук, А. Кадачигова	
КАЗУС ЭДВАРДА СНОУДЕНА И УКРЕПЛЕНИЕ ЕДИНСТВА ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ	678
Г.И. Коларов	
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА В ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЯХ	688
А.И. Новиков, Н.В. Новикова	
ВОЗРАСТАНИЕ РОЛИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ	693
В.М. Пахомов, Н.Н. Катайкина	
АССОЦИАЦИИ И КООПЕРАЦИЯ	697
Д.В. Плотников	
THE SOCIAL ROLE OF THE COOPS IN MODERN SOCIETY	701
Karel Preuss	
ПРОБЛЕМЫ МЕДИЦИНСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ БЕЖЕНЦЕВ И ВЫНУЖДЕННЫХ ПЕРЕСЕЛЕНЦЕВ В РОССИИ	707
Е.С. Шуршалова	
РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ПРОИЗВОДСТВА И ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ БЛАГ	712
Е.А. Юрманова	
ПРЕОБРАЗОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ СИСТЕМ В РАМКАХ НОВОЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	717
В.В. Абатурова	

*Международная научно-практическая конференция,
посвященная 125-летию А.В. Чаянова*

**ИННОВАЦИИ
В НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЯХ
СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА**

Подписано в печать 11.11.2013. Формат 60х88/16.
Бумага офсетная. Гарнитура "Times New Roman".
Печать офсетная. Объем 46,0 п.л. Тираж 500 экз.

Типография ООО "ПКФ "СОЮЗ – ПРЕСС",
150044, г. Ярославль, ул. Урицкого, 53 – 16.
Тел.: (4852) 24 – 34 – 52