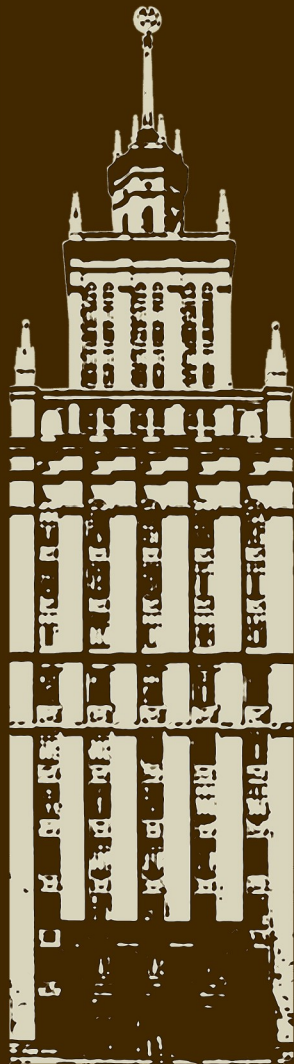


НАУКА ЮРГУ

МАТЕРИАЛЫ
66-Й
НАУЧНОЙ
КОНФЕРЕНЦИИ

СЕКЦИИ
ЭКОНОМИКИ,
УПРАВЛЕНИЯ
И ПРАВА



Министерство образования и науки Российской Федерации
Южно-Уральский государственный университет

Ч48
Н34

НАУКА ЮУрГУ

Материалы 66-й научной конференции

СЕКЦИИ ЭКОНОМИКИ, УПРАВЛЕНИЯ И ПРАВА

Челябинск
Издательский центр ЮУрГУ
2014

ББК Ч481.46.я43 + Ч215.1.я43
НЗ4

Оргкомитет 66-й научной конференции

Ваулин С.Д. (председатель), Рождественский Ю.В., Спасибожко В.В., Шабиев С.Г., Сафонов Е.В., Карпов А.Н., Радченко Г.И., Шестеркина Л.П., Парфентьева Н.Д., Хомутова Т.Н., Келлер А.В., Горшенин В.П., Гузев В.И., Майсак В.Н., Казаринов Л.С., Солдатова Е.Л., Кундикова Н.Д., Михайлов Г.Г., Авдин В.В., Шиндина Т.А., Баев И.А., Белоножко А.Т., Классен А.Н., Волошина И.А., Шестакова Л.И., Демин А.А., Эрлих В.В., Окольников И.Ю., Чванова Е.Е., Чуманов В.И., Плаксин О.А., Балахонова И.М., Серко И.А., Борщенок В.Н., Давыдова О.И., Романов Е.В., Кравцов А.И., Орлова Е.Ю., Шкерина Г.А.

Ответственный за выпуск Ваулин С.Д.

Н 34 **Наука ЮУрГУ** [Электронный ресурс]: материалы 66-й научной конференции. Секции экономики, управления и права. – Электрон. текст. дан. (17,6 Мб). – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2014. – 1 электрон. опт. диск (DVD); 12 см – Системные требования: PC не ниже класса Pentium I; ОЗУ 512 Mb; ОС Windows 2000/XP/Vista/7; Adobe Acrobat Reader; DVD-ROM дисковод. – Загл. с экрана.

Представлены материалы 66-й научной конференции профессорско-преподавательского состава, аспирантов и сотрудников, которая состоялась в апреле 2014 года.

Отпечатано с авторских оригиналов.

ББК Ч481.46.я43 + Ч215.1.я43

ISBN 978-5-696-04585-6

© Издательский центр ЮУрГУ, 2014

СОДЕРЖАНИЕ

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, ТОРГОВЛИ И ТЕХНОЛОГИЙ

<u>Варганова М.И., Каточков В.М. К вопросу об оптимизации логистических финансовых потоков на современных промышленных предприятиях</u>	19
<u>Грейз Г.М. Функциональная взаимосвязь эффективности логистического менеджмента и финансовых показателей деятельности промышленного предприятия</u>	22
<u>Коновалова Т.Е. Развитие дополнительных образовательных услуг на рынке Челябинска как объект логистического изучения</u>	30
<u>Конькова Е.Д. О логистическом инструментарии определения места расположения распределительного центра сетевых торговых предприятий</u>	33
<u>Кузменко Ю.Г. О типологии логистической интеграции систем торгового обслуживания</u>	38
<u>Хатеев И.В. Перспективы развития рынка логистических информационных технологий в современных экономических условиях</u>	46
<u>Якунина Ю.С. К вопросу о классификации услуг логистических операторов</u>	50
<u>Глушков А.И. К вопросу об автоматизации управления активами в финансовом менеджменте предприятия</u>	54
<u>Дементьева Е.С., Черненко А.Ф. Ретроспективный анализ развития понятия интеллектуальных затрат в системе менеджмента</u>	60
<u>Коврижкина Л.Н. Профессиональная подготовка как способ повышения конкурентоспособности муниципальных служащих</u>	63
<u>Лаврова М.И. Конкретизация стратегии развития корпоративных структур с учетом отраслевой специфики</u>	67
<u>Маркина Ю.В. Программы поддержки малого предпринимательства в регионе</u>	70
<u>Пужалова Е.В. Малое предпринимательство челябинской области: анализ состояния и перспективы развития</u>	73
<u>Субботина Т.Ю., Дементьева М.В. К вопросу инновационного развития Челябинской области на основе методов государственного регулирования</u>	77
<u>Ширишкова Л.А. Особенности применения реальных опционов в экономической оценке</u>	82
<u>Арефьева Т.В. Самомаркетинг как инструмент профессиональной карьеры студента-бакалавра по направлению «Реклама и связи с общественностью»</u>	86
<u>Асташова Ю.В. Перспективы и направления использования теории поколений в маркетинге</u>	89
<u>Беляев Н.А. Особенности маркетингового анализа и его разновидности: conjoint-анализ</u>	93

<u>Деев А.В., Окольнишникова И.Ю. Анализ ключевых факторов, влияющих на принятие решения об обучении за рубежом в системе маркетинга образовательных учреждений</u>	97
<u>Добрынина Я.С. Особенности маркетингового продвижения товаров и услуг в социальных сетях</u>	102
<u>Дьяченко О.М., Окольнишникова И.Ю. Анализ зарубежного опыта построения модели маркетинговой службы университета</u>	105
<u>Климова О.Н. Анализ рынка образовательных услуг по направлению «менеджмент» (профиль «маркетинг»)</u>	111
<u>Масленников П.П., Черненко А.Ф. Особенности проведения маркетингового анализа в сфере международных грузоперевозок автотранспортом</u>	116
<u>Мошкина Л.Д. Особенности покупательского поведения в индустрии сервиса</u>	123
<u>Подповетная Ю.В. Прогнозирование спроса на товары коммерческих организаций на основе экстраполяции временных рядов</u>	130
<u>Ухова А.И., Окольнишникова И.Ю. Маркетинговый анализ факторов ценообразования на вторичном рынке жилой недвижимости (на примере Челябинска)</u>	136
<u>Череднякова А.Б. Принципы латерального подхода формирования имиджевой культуры менеджера по маркетинговым коммуникациям</u>	141
<u>Афонина О.А., Черненко А.Ф. Область применения и принципы метода обратной калькуляции</u>	147
<u>Левкутняя Т.В. Резервирование на предприятиях общественного питания: достоинства и недостатки</u>	154
<u>Онокой Т.Ю., Черненко А.Ф. Обеспечение преемственности данных в учете движения денежных средств</u>	157
<u>Сумкин А.С., Черненко А.Ф. Обозначение и классификация аудиторских работ в целях их нормирования</u>	162
<u>Шевелев А.Е., Гвоздев М.Ю. Формирование бюджетов НИУ в системе аналитических кубов данных</u>	169
<u>Шевелева Е.В. Риски налогового планирования хозяйствующего субъекта</u>	172
<u>Шишкина А.В., Черненко А.Ф. Проблемы учета коммерческих скидок</u> ...	179
<u>Бажанова М.И. Инновационное развитие как фактор экономического роста промышленного предприятия</u>	187
<u>Васильевский А.Б. Накопление человеческого капитала сельских районов как фактор повышения их инвестиционной привлекательности</u> ...	191
<u>Зайончик Л.Л. Ресурсы инновационного проектирования промышленного предприятия</u>	196
<u>Касперт И.Г. К вопросу о трансфертном ценообразовании</u>	202
<u>Кетова И.А., Матвеева И.Г. О влиянии государственного регулирования торговой деятельности в России на экономические показатели этой сферы деятельности</u>	205

<u>Левина А.Б. О тенденциях и перспективах развития форматов в современной розничной торговле</u>	209
<u>Переверзев П.П. Стратегия торгового предприятия в современных экономических условиях</u>	217
<u>Перепеловский А.В., Черненко А.Ф. Обоснование финансовых условий договора пожизненной ренты</u>	224
<u>Петренко Т.А. Финансовая стратегия предприятия в условиях системных преобразований</u>	230
<u>Савельва И.П., Цало И.М. Оценка инновационной активности регионов РФ</u>	234
<u>Трофименко Е.Ю. Значение туризма и рекреационной деятельности для экономики региона</u>	240
<u>Вековцева Т.А. Клубные объединения как способ саморазвития преподавателя вуза в научной деятельности</u>	249
<u>Лычагина И.Н. Информационное обеспечение деятельности предприятия в кризисных и чрезвычайных ситуациях</u>	254
<u>Плотникова О.А. Педагогические условия формирования профессионально-проектной культуры бакалавра в сфере коммуникаций</u>	258
<u>Семенова Л.М. Особенности проектирования в PR</u>	261
<u>Скнарев Д.С. Образ банка и языковые средства его создания в рекламном дискурсе</u>	267
<u>Юсупов М.Р. Благотворительность как средство PR-деятельности: исторический аспект</u>	271
<u>Боган В.И. К вопросу о физико-химических методах контроля качества продуктов питания</u>	279
<u>Губер Н.Б. Современные направления исследований мяса и мясопродуктов</u>	285
<u>Прохасько Л.С. Сравнительный анализ смесительных устройств</u>	289
<u>Ребезов М.Б. Биотехнологические решения переработки отходов зерноперерабатывающих предприятий</u>	294
<u>Шкаева Н.А., Шкаев А.Э. Современные математические методы, используемые в биологии</u>	298
<u>Апалькова Г.Д. Затраты на качество электродов для дуговых печей и оценка их эффективности</u>	304
<u>Баранов П.Н. К вопросу о факторах, влияющих на низкотемпературную обработку пищевых продуктов</u>	307
<u>Науменко Н.В. К вопросу о способах замедления процессов черствения хлеба из пшеничной муки</u>	310
<u>Попова Н.В. Исследование факторов интенсификации производства восстановленных продуктов переработки молока</u>	315
<u>Потороко И.Ю., Ботвинникова В.В., Фатеева С.А. Формирование потребительских свойств пищевых продуктов на основе эффектов сонохимии</u>	319

<u>Потороко И.Ю., Цирульниченко Л.А., Фекличева И.В. Возможности регулирования гидратационных свойств животных белков</u>	322
<u>Черкасова Э.И. Использование новых технологий при производстве зерновых продуктов</u>	326
<u>Кисимов Б.М. Использование СВЧ-энергии в технологии производства напитков</u>	331
<u>Кретова Ю.И. Современные способы идентификации процессов пищевых производств</u>	334
<u>Лукин А.А. Применение органических кислот в технологии пищевых производств</u>	338
<u>Меренкова С.П. Применение пробиотических культур в мясной промышленности</u>	343
<u>Соболевский А.С. Перспективы развития немеханизированных дозаторов пищевого сырья</u>	350
<u>Шалагина Ю.А. К вопросу о потребительских свойствах полуфабрикатов высокой степени готовности</u>	355
<u>Журавлева Н.Д. Использование местного растительного сырья в производстве изделий из дрожжевого теста</u>	360
<u>Каблукова Е.В., Тошев А.Д. Перспективы использования растительного сырья для повышения пищевой ценности кисломолочных напитков</u>	364
<u>Рушниц А.А. Современные тенденции в производстве мучных кондитерских изделий</u>	367
<u>Саломатов А.С. Новые сырьевые компоненты для получения пенной структуры кондитерских масс</u>	372
<u>Щербакова Е.И. Перспективы применения растительных добавок в производстве мучных кондитерских изделий</u>	376

ФАКУЛЬТЕТ ПОДГОТОВКИ СОТРУДНИКОВ ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫХ ОРГАНОВ

<u>Балагурова Н.Н. Интерпретация категории «прямое действие» конституции российской федерации в правовых позициях конституционного суда Российской Федерации</u>	381
<u>Зуев С.В. Совершенствование прав потерпевших в уголовном процессе: комментарий закона</u>	386
<u>Голощанова Т.Г. Чужая речь в юридическом дискурсе</u>	390
<u>Кудряшов А.В. О некоторых преступлениях против порядка управления, совершенных в отношении сотрудников органов внутренних дел</u>	395
<u>Майоров А.В. Виктимологическая экспертиза и ее значение</u>	399
<u>Махрова Т.К., Мешкова Ж.Г. Генезис и эволюция идеи социального государства</u>	403

<u>Фаткулин С.Т. Криминологическая характеристика личности экологического преступника</u>	412
<u>Шадрин В.М. Обеспечение безопасности торговых путей как военно-полицейская функция казаков</u>	416
<u>Шипулин Л.В. Применение автоматизированных средств обработки информации в правовой статистике</u>	420

ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

<u>Бутрин А.Г., Ярушин Д.Л. Формирование эффективной цепи издержек на промышленном предприятии</u>	424
<u>Мищенко В.Е. Моделирование инновационных проектов на стадии коммерциализации</u>	429
<u>Комарова Н.С. Комплексная оценка и прогнозирование инвестиционных проектов на промышленном предприятии</u>	435
<u>Мостовщикова И.А. Портфельный подход к формированию команды инвестиционного проекта на промышленном предприятии</u>	441
<u>Уразбахтин И.Р. Особенности затрат модели экономического размера заказа</u>	448
<u>Кувшинов М.С., Сватикова О.В. Оценка инновационного потенциала промышленного предприятия оборонного комплекса</u>	456
<u>Сухих Е.Г. Человеческий капитал как фактор повышения конкурентоспособности предприятия</u>	463
<u>Копова Е.А., Поллак Г.А. Применение активных методов при обучении программированию</u>	471
<u>Буликеева А.Ж. Воздействие социальной инфраструктуры на повышение качества жизни населения регионов</u>	477
<u>Данилова И.В., Циммерман О.А. Адаптационные издержки регионов в условиях присоединения РФ к ВТО: методические подходы к оценке</u> ...	485
<u>Годовых А.С. Оценка региональных программ органов власти субъектов РФ: теоретический и методический аспект</u>	489
<u>Калашишникова Н.В. Обзор методов распознавания графических образов</u> ..	494
<u>Дзензелюк Н.С. Теория и практика управления запасами: основополагающие принципы развития</u>	500
<u>Егорова О.В. Реальный опцион, как метод управления эффективностью инвестиционных проектов</u>	504
<u>Новосад В.М. Некоторые аспекты процессного бюджетирования на предприятии: к вопросу об оценке эффективности бюджетлируемых процессов</u>	510
<u>Закиров Р.Ш. Инновационные управленческие решения</u>	515
<u>Кочегарова Л.Г. Подходы к определению и классификации инвестиций</u>	522

<u>Циплакова Е.М. Исследование земельных участков уральского региона на предмет эффективного зонирования или планирования земельных участков (земельных ресурсов) на примере Челябинской области.....</u>	527
<u>Матвеев Б.А. Основные этапы статистического исследования в экономике</u>	530
<u>Смирнова И.В. К вопросу о влиянии валютных рисков на стоимость компании.....</u>	534
<u>Зонов В.Л. Оценка качества проекта: современные подходы и тенденции...</u>	538
<u>Тарасов Ю.Н. Системные атрибуты маркетинга предприятий в рыночной среде.....</u>	546
<u>Галичин О.И. Воздействие импульсного СВЧ-сигнала на жизнедеятельность микроорганизмов.....</u>	550
<u>Кардапольцев К.В. Исследование понятия «экономический потенциал» социально-экономической системы.....</u>	554
<u>Васильченк А.А. Немецкие прямые инвестиции в экономике России: проблемы и перспективы.....</u>	557
<u>Лясковская Е.А. Исследование концепций и подходов развития предприятия: управленческий аспект.....</u>	563
<u>Чернецова Ю.А., Габрин К.Э. Инновационное развитие строительного комплекса России. Выбор перспективной стратегии.....</u>	571
<u>Килина И.П. К вопросу о роли мультипликаторов инновационного развития хозяйственных систем.....</u>	575
<u>Меркулов С.А. Конкурентоспособность региона: понятие и факторы, на нее влияющие.....</u>	581

ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

<u>Булгакова М.В. Анализ стоимости объекта недвижимости в современных условиях на рынке недвижимости.....</u>	587
<u>Бунова Е.В., Крепак Н.А. Экономическая устойчивость компании в рыночных условиях.....</u>	594
<u>Бурмистрова С.А. О некоторых проблемах изъятия земель населенных пунктов для целей строительства.....</u>	597
<u>Буслаева О.С. Оценка инвестиционной привлекательности Челябинской области методом собственных состояний.....</u>	601
<u>Волченкова О.А. К вопросу выбора налоговых режимов субъектами малого предпринимательства.....</u>	605
<u>Воробьев Д.А. Анализ устойчивости развития регионов методом главных компонент.....</u>	609
<u>Гафуров Н.Ш., Анфилофьева Е.А. Риски в управлении персоналом.....</u>	614
<u>Гафуров Н.Ш., Богдан Н.В. Международное управление человеческими ресурсами.....</u>	618

<u>Гафуров Н.Ш., Бородина Е.С. Мировой опыт пенсионного обеспечения человеческих ресурсов</u>	622
<u>Гафуров Н.Ш., Иванова Е.А. Социальная ответственность бизнеса в России и за рубежом</u>	626
<u>Гафуров Н.Ш., Ишимова И.Н. Развитие концепции управления человеческими ресурсами</u>	629
<u>Гафуров Н.Ш., Киселева Л.С. Аудит человеческих ресурсов с учетом тенденции миграционных потоков</u>	633
<u>Гафуров Н.Ш., Клестова О.А. Международный опыт организации системы заработной платы</u>	637
<u>Гафуров Н.Ш., Сериков С.Г. Практика оценки условий труда в разных странах</u>	641
<u>Гельруд Я.Д. Математические модели управления комплексным проектом со стороны местных органов власти</u>	645
<u>Гельруд Я.Д. Об одном способе принятия решений в управляемых циклических альтернативных сетевых моделях</u>	652
<u>Голлай А.В. Управление инновационным потенциалом промышленного предприятия</u>	655
<u>Голлай И.Н. «Псевдоконкуренция» как инструмент маркетинга</u>	659
<u>Гурлев В.Г., Хомякова Т.С. Выбор и формирование системы показателей, характеризующих экономическое состояние предприятий ЖКХ</u>	664
<u>Гурлев В.Г., Голиков Ю.А. Оценка социально-экономической мотивации выпускников вузов на рынке труда</u>	669
<u>Гущина И.В. К вопросу об оценке масштабов применения коммерческого кредитования в современной российской экономике</u>	677
<u>Довбий И.П. Бренд региона: проблемы определения категориальной сущности</u>	681
<u>Довбий И.П., Амирова О.А. Критерии оценки ресурсной обеспеченности инвестиционно-инновационных процессов региона</u>	686
<u>Довбий И.П., Кокорина И.А. Проблемы сертификации систем менеджмента качества предприятий ОПК (авиационная промышленность)</u>	693
<u>Довбий И.П., Селищева Е.С. Взаимодействие банковского и реального сектора региональной экономики: проблемы институционализации экономических отношений</u>	702
<u>Довбий И.П., Устюгов Е.А. Экономическое пространство региона как пространство инновационных взаимодействий</u>	713
<u>Евлова Е.В. Как сделать преподавание экономики интересным (на примере изучения дисциплины «Теория организаций и организационное поведение»)?</u>	721
<u>Казаченок Ю.В. К вопросу о фактах конкурентоспособности будущих экономистов</u>	726

<u><i>Костерин В.В.</i> Точность оценки пробега автомобиля – ключевой показатель при оптимизации транспортных издержек.....</u>	730
<u><i>Котова Н.Н.</i> Оценка эффективности компании на основе добавленной стоимости бизнеса.....</u>	735
<u><i>Крысанова В.Н., Гафуров Н.Ш.</i> Проблема адаптации иностранных специалистов в международном бизнесе.....</u>	740
<u><i>Куликов Д.С.</i> Разработка архитектуры системы контроля над состоянием водителя.....</u>	746
<u><i>Лапина Н.Д.</i> Современная экономическая дипломатия: к смене парадигм.....</u>	749
<u><i>Лихолетов В.В.</i> Брендинг туристических дестинаций в России.....</u>	756
<u><i>Лихолетов (мл.) В.В.</i> Деловой туризм в России и перспективы его развития.....</u>	764
<u><i>Лысенко Д.С.</i> Микрофинансирование как инновационный инструмент развития малого предпринимательства.....</u>	771
<u><i>Максимов И.Ю., Миниханова О.Р.</i> Обоснование страхования рисков в системе защиты городской среды.....</u>	775
<u><i>Максимова Т.В., Катайцева А.Е.</i> Спасение утопающих в роскоши – дело рук налоговых инспекторов.....</u>	783
<u><i>Мамаев В.А.</i> Теоретические аспекты проблемы воспитания студентов вузов.....</u>	786
<u><i>Михалина Л.М., Голованов Е.Б.</i> Влияние теневой составляющей на инвестиционную деятельность малых предприятий.....</u>	794
<u><i>Можеевская А.Е.</i> К вопросу о лингвокреативном мышлении.....</u>	799
<u><i>Мокеев А.В.</i> Программно-аппаратный комплекс удалённого мониторинга состояния недвижимых объектов.....</u>	803
<u><i>Мохов В.Г., Насибов Т.Т.</i> Оптимизация управления запасами при реинжиниринге бизнеса.....</u>	806
<u><i>Николаевская О.А.</i> Развитие управленческого потенциала высшего учебного заведения.....</u>	810
<u><i>Новикова Ю.С.</i> Факты-состояния в механизме правового регулирования.....</u>	818
<u><i>Пестерева Е.В.</i> Отдельные аспекты системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход.....</u>	821
<u><i>Попова Т.В., Коурова О.Г., Корюкалов Ю.И.</i> Возрастные особенности утомления при локальной работе мышц.....</u>	825
<u><i>Пушкарева Н.В.</i> Маркетинг как фактор обеспечения экономической безопасности бизнеса.....</u>	829
<u><i>Раскатова М.И.</i> Применение экспертных оценок при подготовке исходных данных для решения экономических задач в условиях неопределенности.....</u>	834
<u><i>Сотникова Л.В.</i> Способы реализации права граждан на жилище: участие государства.....</u>	838
<u><i>Тетеркина Л.Б.</i> К вопросу о введении патентной системы налогообложения с 2013 года.....</u>	842

<u>Томилов С.В. О методах автоматизированного поиска изменения сцен в видео</u>	846
<u>Узких Ю.А. Влияние венчурного капитала на инновационное развитие региональной экономики</u>	851
<u>Федяй Е.С. К вопросу об оценке финансового левериджа</u>	856
<u>Хомякова Т.С., Гурлев В.Г. Оценка микроэкономических показателей и дифференциация субъектов РФ по уровню экономического развития социальной инфраструктуры</u>	860
<u>Шереметьев В.А. Методологические подходы к управлению инновационной деятельности предприятий</u>	865
<u>Шмаков Б.В., Девятковская Д. Концептуальная основа и принципы управления знанием в вузе</u>	871
<u>Яценко В.А. Исковое заявление: форма и содержание</u>	878

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФАКУЛЬТЕТ

<u>Алабугин А.А., Кочегарова Л.Г., Алабугина Р.А. Модели и методы управления инвестициями по факторам инновационного ресурсосбережения</u>	882
<u>Бабанова Ю.В. Взаимное влияние инновационного состояния предприятия и стоимости его активов</u>	889
<u>Балабайкин В.Ф., Звягина И.Г., Иванов С.А. Минимизация кредитных рисков коммерческих банков в экстремальных условиях</u>	895
<u>Бондаренко Р.Н. Проблемы формирования политической культуры России в условиях глобализации</u>	899
<u>Бутрина Ю.В., Тишин П.Я. Логистическая задача make-or-buyproblem (тов, «сделать или купить») как метод управления затратами предприятия</u>	906
<u>Бутрина Ю.В. Управление затратами в концепции SCM (управление цепями поставок)</u>	914
<u>Врублевская Е.С. Тенденции развития бизнеса в глобальном мире</u>	919
<u>Глухов С.В., Зайцевская Е.А. Особенности проведения аудита в условиях компьютерной обработки данных</u>	923
<u>Головлев О.Н. Социально-нравственные аспекты маркетинга</u>	930
<u>Дворниченко А.А., Томашев В.П., Топузов Н.К., Харламова Т.А., Жидков С.А. Смена парадигмы в системе реинжиниринга бизнес-процессов</u>	936
<u>Демцура С.С. Финансовая поддержка малого бизнеса Челябинской области</u>	943
<u>Жданова Н.В. Экономическое образование сегодня: роль, проблемы и пути совершенствования</u>	950
<u>Звягина И.Г. Направления налоговой оптимизации современного предприятия</u>	955
<u>Конева Е.В., Орлов В.М. Методы роста эффективности организации преддипломной практики студентов-инноваторов</u>	958

<u>Короленко А.Н. Развитие гибкого проектного менеджмента в управлении изменениями</u>	961
<u>Кострюкова Л.А. Направления совершенствования региональной структурной политики</u>	966
<u>Лысенко Ю.В., Таипова Э.Х. Построение прогнозных сценариев с учетом использования имитационного моделирования</u>	972
<u>Макарова Л.И., Кетов А.В. Социально-экономические предпосылки возникновения и развития спекуляции</u>	979
<u>Макарова Л.И., Макарова Е.П. Государственное регулирование социальной ответственности бизнеса в России</u>	982
<u>Мелихова Н.В. Плюсы и минусы интернет-общения</u>	989
<u>Морозова Л.Ф. Новые механизмы взаимодействия государства и бизнеса в решении социальных проблем населения</u>	992
<u>Мызникова Т.Н. Особенности функционирования кредитной системы России в условиях банковской глобализации</u>	999
<u>Никифорова М.В., Никифоров С.А. Региональная политика и стратегия развития страховой организации</u>	1004
<u>Нуждов В.М., Сарахман Т.Н. Развитие творческого восприятия в процессах моделирования подготовки производства</u>	1007
<u>Прилукова Е.Г., Томилов А.Ю. Проблема классификации институтов гражданского процессуального права</u>	1014
<u>Соколова М.И. Маркетинговые аспекты управления инновационным развитием предприятия</u>	1022
<u>Спиридонова Е.В. Мотивация обучения студентов</u>	1026
<u>Степичева А.Б. Современные инструменты управления: аспект организационной культуры</u>	1030
<u>Тимаева С.А. Управление процессом обучения дисциплинам информационного цикла</u>	1037
<u>Тишин П.Я. Логистика на промышленном предприятии как фактор его конкурентоспособности</u>	1044
<u>Тишина В.Н., Соснина Т.С. Оценка кредитоспособности заемщика-юридического лица</u>	1049
<u>Тишина В.Н., Ядрышников А.А. Проблемы и перспективы развития финансово-кредитной системы России и регионов</u>	1055
<u>Тишина В.Н. Конкурентоспособность в сфере кредитно-финансовых предпринимательских структур</u>	1061
<u>Ткач Е.С. Особенности предоставления государственных гарантий субъектами РФ</u>	1067
<u>Томашев В.П., Чистякова Е.В. Моделирование финансовой устойчивости в антикризисном развитии организации</u>	1074
<u>Топузов Н.К., Антонян Р.С. Ресурсосбережение в создании автономных энергоисточников</u>	1077

<u>Топузов Н.К., Орешкина Н.С. Оценка влияния факторов ресурсного оснащения рабочих мест на процессы ресурсоотдачи</u>	1082
<u>Фейгин В.Е. Изменение внешнеполитической роли Китая в АТР</u>	1086
<u>Халюк К.И. Роль банков в финансировании российского реального сектора</u>	1090
<u>Чернов В.Б., Гусев М.С. Внедрение концепции «бережливого производства» как управленческая инновация</u>	1094
<u>Шепталин А.Г. Особенности оценки экономической эффективности IT-проектов</u>	1098
<u>Шепталин Г.А., Саутнер А.О. Автоматизация контроля системы энергосбережения</u>	1104
<u>Шепталин Г.А. Интеграция информации как фактор повышения инвестиционной активности бизнеса</u>	1109
<u>Шепталини Л.И. Информационная компетентность специалистов как фактор повышения конкурентоспособности на рынке труда</u>	1113
<u>Шилоносова Н.В. Роль стратегического планирования в программах антикризисного развития предприятий</u>	1117

ЮРИДИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

<u>Вахитова Н.А. Процесс и факторы формирования системы правовых ценностей</u>	1120
<u>Баукен А.А., Малиенко Д.В. Действие локальных технико-правовых актов во времени</u>	1124
<u>Лихолетова С.В. Обусловленность формирования и действия в обществе социальных норм</u>	1128
<u>Сагандыков М.С. Реализация полномочий региональных органов государственной власти в сфере трудовых отношений</u>	1135
<u>Станскова У.М. Содержание режима информации ограниченного доступа в трудовых отношениях</u>	1138
<u>Шафииков А.М. Право на социальную защиту: конституционно-правовой аспект</u>	1146

УПРАВЛЕНИЕ НАУЧНОЙ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

<u>Келлер А.В., Иголевиич Е.В. Показатели оценки эффективности научных исследований в подразделениях университета как элемент системы совершенствования научного процесса в вузе</u>	1149
<u>Подживотова Л.Б., Иголевиич Е.В., Мельничук Н.В., Ковалева Г.И. Анализ процедуры создания хозяйственных обществ. Предложения по улучшению работы инфраструктуры и повышению эффективности создания предприятий с участием университета</u>	1155
<u>Мельничук Н.В. Особенности коммерциализации РИД, созданных в вузе</u>	1160

<u>Глазкова А.И., Русакова А.С. Структура управления и финансирования научной и инновационной деятельности в Германии</u>	1165
<u>Горшенина Д.А. К вопросу о сущности рынка нововведений</u>	1172
<u>Горшенина Д.А., Шамсудинова И.В. Субъектный состав инновационной системы на мезоуровне</u>	1177

ФИЛИАЛ В г. ЗЛАТОУСТ

<u>Вишнякова О.М. Управление финансовой устойчивостью как составная часть менеджмента предприятия</u>	1183
<u>Гарипова Р.А. Использование специальных знаний в дореволюционном и современном уголовном процессе России</u>	1188
<u>Голубева Н.М. Педагогическое взаимодействие преподавателя и студентов в процессе профессиональной подготовки будущих специалистов</u>	1194
<u>Гутман Л.Н. Инновационно-экономическая активность российских регионов и качество жизни</u>	1199
<u>Дерябина А.И., Лисиенкова Л.Н. Анализ деформации нетканых материалов при циклическом сжатии</u>	1205
<u>Журавлева В.А. Городское население Урала в 1920–1930-е годы: к историографии проблемы</u>	1209
<u>Зайцева Е.Н. Определение влияния различных рисков на стоимость предприятия в вертикальной интеграции</u>	1217
<u>Казанцев С.П. Защита прав потребителя по договорам присоединения</u> ...	1223
<u>Камшиев Л.М. Активные методы обучения при изучении экономических дисциплин</u>	1228
<u>Канаева Л.В. Международные рейтинги вузов: проблема совершенствования</u>	1234
<u>Кириллов В.Е. Правовые и экономические аспекты учета вознаграждений работникам в условиях изменения действующего законодательства Российской Федерации</u>	1240
<u>Ковалева Л.А., Суханов А.А. Основные направления деятельности контрольно-надзорных органов по привлечению рабочих к государственному управлению в 20–30-е годы XX века (на примере Урала)</u>	1245
<u>Кунафин Э.Р. Проблема активности суда в российском гражданском процессе</u>	1250
<u>Кунафин Э.Р. Необходимость кодификации законодательства о местном самоуправлении</u>	1258
<u>Митрохина Я.А. Проблемы понятия и оснований отзыва выборных должностных лиц местного самоуправления</u>	1266
<u>Мязина Ю.С. Исследование свойств трикотажных полотен в условиях циклического растяжения</u>	1271
<u>Селиверстов Д.А. Теоретические аспекты и сущность управления стоимостью предприятия в современной науке</u>	1275

<u>Семенченко И.В. Демократизация земского самоуправления на Урале весной–осенью 1917 года</u>	1281
<u>Серебрякова А.Ю. Проблемы перевода философских текстов И. Канта</u>	1287
<u>Смолина О.А. Формирование профессиональных компетенций у бакалавра по направлению подготовки 100100 Сервис</u>	1290
<u>Суворова А.В. Организация учебного процесса в начальных школах Южного Урала в начале XX века</u>	1293
<u>Терегулова А.А. Проблемы стадии возбуждения гражданского дела в суде</u>	1298
<u>Загитова И.И., Терегулова А.А. Процессуальные особенности рассмотрения и разрешения в суде споров о восстановлении на работе</u>	1302
<u>Хакимова Г.Ш. К вопросу обучения английскому языку магистрантов неязыковых направлений</u>	1305
<u>Хворонова Н.М. Модульная структура программного комплекса «орнамент»</u>	1310
<u>Хмелева В.В. Методы оценки эффективности внутреннего контроля</u>	1315
<u>Цыпляева Е.В., Спирченкова Н.В. Обзор изменений, внесенных в жилищное законодательство</u>	1323
<u>Щетихина Л.В. Методы активизации внимания студентов на лекционных занятиях</u>	1327

ФИЛИАЛ В г. МИАСС

<u>Абушенко Д.Б. Некоторые процессуальные вопросы, возникающие при виндикации имущества, закрепленного на праве хозяйственного ведения или оперативного управления</u>	1332
<u>Апсальямов Р.Г. Действие конституционного принципа: «...каждый имеет право на благоприятную окружающую среду...» на примере деятельности ПО «Маяк» – режимного объекта на Южном Урале</u>	1337
<u>Гладких Н.М. Модели организации системы муниципальной власти в России</u>	1343
<u>Ланге М.А. Проблемы законодательного регулирования ответственности представительного органа муниципального образования</u>	1351
<u>Левакин А.Б. Правовые способы борьбы с нелегальной миграцией</u>	1359
<u>Лукьянов В.А., Соловьев С.Г. Муниципальный правовой акт: проблемные вопросы теории и практики</u>	1364
<u>Орешкина В.Н. Дисциплинарная ответственность и ее роль в обеспечении трудовой дисциплины</u>	1371
<u>Соловьев С.Г. Местное самоуправление и государственная власть: от конституционного разделения к объединению</u>	1376
<u>Сорокин Ю.В. Проблемы ювенальной юстиции</u>	1383
<u>Сумина Е.В. История возникновения договора имущественного страхования</u>	1391
<u>Тарасова А.Н. Роль социокультурного аспекта в современной образовательной среде</u>	1398

<u>Четвергова А.В. Ответственность главы муниципального образования как одна из мер обеспечения принципа народовластия</u>	1404
<u>Будашевский В.Г., Пастухова О.Н. Синергетический эффект при управлении социально-экономическими системами: методы выявления, анализа, синтеза</u>	1409
<u>Будашевский В.Г., Солдатченко Н.В. Управление проектными рисками: проблемы, диагностика, методы</u>	1416
<u>Данилкин В.В., Акимов М.П. Проблема «беспроцентных» кредитов</u>	1424
<u>Комарова Н.С. Разработка алгоритма оценки эффективности инвестиционных проектов с учетом отраслевых особенностей промышленных предприятий</u>	1429
<u>Криничанский К.В. Макро и микроэкономические обоснования поведения экономических единиц на финансовых рынках</u>	1436
<u>Лаврентьев А.С. О типологизации конкурентных отношений муниципальных образований</u>	1443
<u>Макарова Н.А. Профорентация и занятость молодежи: состояние и перспективы</u>	1448
<u>Максимов И.Ю. Повышение эффективности экономического развития градообразующих предприятий Южного Урала</u>	1453
<u>Мяжкова А.В. Перспективы развития предпринимательской деятельности на современном этапе</u>	1458
<u>Прокофьев А.Н., Яковлева Н.В. Оценка уровня организационно-методического обеспечения работ по анализу хозяйственного риска на промышленных предприятиях региона (результаты мониторинга)</u>	1463
<u>Федотов А.В. Современные тенденции развития организационных форм кредитных учреждений в малых городах</u>	1469
<u>Шипилова С.М., Красножон Е.А. Анализ рынка образовательных услуг в г. Миассе</u>	1474
<u>Гудкова Е.Ф., Сычугова Т.А. Взаимосвязь культуры и коммуникации</u>	1481
<u>Гудкова Е.Ф., Сычугова Т.А. Формирование языковой компетентности студентов технических специальностей</u>	1483
<u>Зорина Р.Ф. Урал и размещение эвакуированных предприятий в годы Великой Отечественной войны</u>	1488
<u>Малкова И.Г. Театральные города промышленного Урала</u>	1495
<u>Медведева Г.А. Особенности формирования межкультурной компетенции студентов средствами предмета «Деловой иностранный язык»</u>	1501
<u>Нагевичене В.Я. Семья как социальная ячейка государства</u>	1507
<u>Нагевичене В.Я. Один из брэндов любимого города</u>	1513
<u>Невраева И.П., Гудкова Е.Ф. Зарубежный опыт управления гостиницами</u>	1519
<u>Пичугина И.В. Формирование профессиональных компетенций в процессе изучения дисциплины «Деловое общение»</u>	1524
<u>Пичугина И.В. Использование интерактивных методов обучения при изучении дисциплин психолого-педагогического цикла</u>	1528

<u>Садриева Ф.Н. Изменения в ценностных ориентациях современных студентов (на примере студентов филиала ЮУрГУ в г. Миассе)</u>	1533
<u>Салдугеев Д.В. Материально-техническое обеспечение чехословацкого корпуса в России (1917–1920 гг.)</u>	1539
<u>Сиреканян В.В. Возможные типовые ошибки при обучении иностранному языку и способы их преодоления</u>	1545
<u>Ситникова В.В. Особенности организации самостоятельной работы по предмету «иностраный язык для профессиональных целей» у студентов-бакалавров технических направлений</u>	1548
<u>Ситниченко К.Е. Национальный характер в представлении русского зарубежья</u>	1552

ФИЛИАЛ В г. ОЗЕРСК

<u>Дериглазов А.А. Выживание в условиях экономического кризиса</u>	1555
<u>Летаева Т.В. Теоретические аспекты социальных инноваций</u>	1562
<u>Серёгина И.Т. Анализ профессионального образовательного пространства закрытых административно-территориальных образований</u>	1568
<u>Степанова М.Н. Методы оценки угроз безопасности предприятия</u>	1575
<u>Степанова М.Н. Ценовая политика авиакомпаний</u>	1584
<u>Федулов Д.В. Маркетинг образовательных услуг</u>	1589
<u>Попова Е.А. Обобщенное представление о культуре стратегического управления транзакционными издержками предпринимательской деятельности</u>	1596

ФИЛИАЛ В г. СНЕЖИНСК

<u>Петрова И.А. Планирование инвестиций в развитие сельского хозяйства Челябинской области</u>	1604
<u>Тышкевич М.Ю. Оценка рыночного потенциала научного продукта на этапе НИР</u>	1610
<u>Карабанова И.С. Маркетинговые инновации и их роль в стратегии развития предприятия</u>	1617
<u>Краснова Н.А., Ананова Л.В. Инновационный продукт: оценка спроса и предложения</u>	1621
<u>Кульков В.С. Честь и достоинство. Возможность их существования в объективной действительности</u>	1625

ФИЛИАЛ В г. КЫШТЫМ

<u>Селиванова О.С. Гендерные аспекты безработицы в России</u>	1632
<u>Трофимова Е.А. Влияние межпредметных связей на формирование</u>	1635

<u>компетенций бакалавров</u>	
<u><i>Двойнишникова О.Н.</i> Прогрессивная шкала налогообложения в российской экономике как инструмент защиты населения</u>	1640
<u><i>Корабельников В.Н.</i> Оказание необходимых реанимационных мероприятий при несчастных случаях на воде</u>	1643
<u><i>Зайцев А.Б.</i> Исследование уровня общих способностей современных студентов</u>	1647
<u><i>Балахонова И.М.</i> Выбор метода оценки финансовых рисков предприятия</u> ..	1655
<u><i>Глазкова С.С.</i> Управление инновациями на предприятиях атомной промышленности</u>	1660
<u><i>Калугин Ю.Е., Шарабрина О.В.</i> Логистические потоки в вузе</u>	1663

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, ТОРГОВЛИ И ТЕХНОЛОГИЙ

УДК 658.7 +339.183:336

К ВОПРОСУ ОБ ОПТИМИЗАЦИИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ НА СОВРЕМЕННЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

М.И. Варганова, В.М. Каточков

В статье рассматриваются основные тенденции в области логистики финансовых потоков, требования к управлению финансовыми потоками в логистических системах, а также указаны основные этапы процесса оптимизации финансовых логистических потоков. Выявлены основные проблемы в области теории оптимизации финансовых потоков и предложены решения выявленных теоретических проблем.

Ключевые слова: финансовая логистика, финансовые потоки, логистическая система, оптимизация финансовых потоков, управление финансовыми потоками

В настоящее время промышленные предприятия России функционируют в условиях нестабильной экономической среды, что вызывает необходимость поиска высокоэффективных методов и нетрадиционных способов управления компаниями. Логистика, позволяет выйти на абсолютно новые уровни управления материальными, финансовыми и информационными логистическими потоками предприятий для улучшения конечных результатов его операционной и финансовой деятельности, а также позволяет занять стабильное положение на рынке [2].

В рыночных условиях, которые диктует современная экономика, повышение эффективности производства и реализации продукции диктуют необходимость обособления и изучения финансовых логистических потоков, которые в процессе перемещения от одного хозяйствующего субъекта к другому могут рассматриваться в качестве соответствующего товарного потока. При этом их движения обусловлены выполнением целого ряда логистических операций.

Рационализация управления материальными потоками как ключевая цель деятельности логистики на предприятии достигается за счет возможности организаций грамотно привлекать и распределять ресурсы, которые используются в финансовых потоках [3]. В современной научной литературе разработаны ряд требований, которые необходимо соблюдать для поддержания жизнеспособности предприятия. К данным требованиям можно отнести: согласованность взаимосвязанных логистических потоков, а также экономичность, достаточность и надежность финансовых потоков

[1, 2]. Особенно актуальным и наиболее важным является первое требование, которое объединяет материальные, финансовые, информационные и иные виды ресурсных потоков. Чтобы соответствовать указанным требованиям, предприятиям следует развивать научную деятельность по составлению рациональных схем движения потоков, механизма оперативных корректирующих воздействий на потоки, обладающих гибкостью и учитывающих изменение экономической среды. Но на многих предприятиях, в том числе и промышленных, деятельность по НИОКР развита слабо или почти отсутствует, по этой причине современные компании очень уязвимы [2]. Например, мировой экономический кризис отрицательно повлиял на финансовое состояние материальных и финансовых потоков коммерческих предприятий: уменьшились возможности привлечения и использования заемных средств; в разы сократились свободные финансовые активы, увеличилась дебиторская задолженность. Последствием данных изменений стало нарушение основного требования финансовой логистики, которое затрагивает обеспечение компании финансовыми ресурсами в нужном объеме, в определенные сроки и с применением рациональных источников финансирования.

Разделение на внутренние и внешние финансовые потоки является одним из наиболее важных этапов в рамках управления финансовыми потоками в логистической системе промышленного предприятия. Внешние финансовые потоки формируются при помощи взаимодействия подразделений промышленного предприятия с субъектами хозяйственной деятельности, которые являются внешними для компании. Внешние финансовые потоки формируются в рамках взаимодействия представителей компании и:

- поставщиков, заказчиков, покупателей, продавцов и прочих контрагентов касательно производства и реализации продукции, услуг, работ;
- органов государственной власти (представителей органов налоговой, таможенной, правоохранительной, антимонопольной, судебной власти, органов по контролю за рынком ценных бумаг, федеральных, региональных и местных органов власти);
- кредитных и страховых организаций, инвестиционных и негосударственных пенсионных фондов и других финансовых институтов.

Внутренние финансовые потоки логистической системы являются специфичными финансовыми потоками, возникновение которых обусловлено совокупностью внутрипроизводственных отношений. Внутренние финансовые потоки протекают между различными структурными подразделениями предприятия [3].

Различные виды финансовых потоков, которые формируются в процессе выполнения логистических операций, показаны в основных финансовых показателях деятельности предприятия.

В научной литературе, затрагивающей логистические проблемы, у авторов нет единого мнения, каким принципам финансовой логистики должна отвечать деятельность на современных предприятиях. На наш взгляд, для более четкой рационализации и оптимизации финансовых потоков необходимо одновременное соблюдение следующих принципов:

- 1) сбалансированность материальных ресурсов совместно с движением денежных, финансовых и иных потоков;
- 2) сокращение расходов на поддержку логистических потоков;
- 3) формирование модели, описывающей оптимальное движение материальных, товарных и финансовых потоков и их взаимодействие [3].

Внедрение принципов финансовой логистики в управление финансовыми потоками организации приводит к возникновению эффекта масштаба и создает широкие возможности для повышения эффективности использования ресурсов [2].

По нашему мнению, наиболее важным мероприятием в условиях оптимизации логистических потоков является построение модели управления финансовыми потоками, которая позволит обеспечить необходимый уровень финансового контроля со стороны руководства и оптимальную степень функций управления. Составление такой модели несет в себе следующую последовательность действий:

- 1) выбор типа управления финансовыми потоками (стратегического, тактического, оперативного);
- 2) определение и описания состава логистических функций;
- 3) распределение функций по дирекциям промышленного предприятия.

Помимо формирования модели управления финансовыми потоками необходимо определиться с методами. На данный момент в научной литературе описано огромное количество различных методов, позволяющих управлять логистическими потоками на предприятиях. По нашему мнению, основным методом и инструментом осуществления оперативного контроля за движением финансовых ресурсов на промышленных предприятиях является бюджетирование, цель которого – обеспечить эффективное распределение и использование ресурсов в логистической цепочке. Главной функцией системы бюджетирования стало управление уровнем потребления финансовых ресурсов, установление нормативом рентабельности и показатели эффективности по отдельным структурным подразделениям и по логистической цепи в целом.

В общем, финансовая логистика способствует эффективному использованию капитала, что позволяет повысить их инвестиционную привлекательность. Логистические подходы к управлению финансовыми потоками позволяют оптимизировать значительную часть активов: основных средств, производственных запасов, готовой продукции и товаров, дебиторской задолженности, остатков денежных средств и финансовых вложений.

Таким образом, логистическое управление финансовыми ресурсами промышленного предприятия направлено на бесперебойное денежно-кредитное обеспечение деятельности компании и позволяет достичь повышения доходности финансовых операций за счет увеличения совокупного объема свободных денежных средств. А определение основных принципов, методов управления финансовыми потоками, а также построение финансовой модели являются неотъемлемыми блоками оптимизации логистических финансовых потоков на современных промышленных предприятиях.

Библиографический список

1. Быкова, М.А. Теория и практика логистики: Учебно-методическое пособие / М.А. Быкова, Н.Н. Семенов. – М.: Гуманитарный институт, 2010.
2. Герасимов, Б.Н. О моделировании технологии совершенствования корпоративного управления компанией / Б.Н. Герасимов // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2007. – № 2.
3. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / под общ. и научн. ред. проф. В.И. Сергеева. – М.: ИНФРА-М, 2005.

[К содержанию](#)

УДК 005.932 + 658.14 + 658.7

ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ ВЗАИМОСВЯЗЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА И ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Г.М. Грейз

Дано описание системы оценки эффективности логистики промышленных предприятий. Доказано, что в группу финансовых показателей должны входить не сами показатели, а их «логистические составляющие», зависимые от логистической деятельности. Описана методика определения таких показателей.

Ключевые слова: система оценки, эффективность логистики, промышленные предприятия, финансовые показатели, логистические «отражения» финансовых показателей

Эффективность хозяйственной деятельности промышленных предприятий характеризуется широким набором разнообразных показателей. К числу показателей экономического состояния промышленного предприятия относят и уровень развития логистики. В современных условиях логистика входит в число одних из наиболее эффективных инструментов достижения и удержания конкурентных преимуществ. Уровень реализации

логистических процессов оказывает существенное влияние на экономический потенциал промышленного предприятия, в значительной мере определяя его финансовые результаты и конкурентную позицию на рынке.

С учетом этих обстоятельств возрастает роль оценки результатов логистической деятельности и одновременно повышаются требования к точности этой оценки, так как в современных условиях грань между выгодными и невыгодными операциями и процессами становится все более неопределенной.

Проблемы оценки эффективности логистической деятельности промышленного предприятия являются весьма сложными. В настоящее время, понимание эффективности уже не связывается только с традиционными экономическими категориями, такими как, доход, прибыль, затраты, а также различного рода относительными коэффициентами, которые на этих категориях базируются и отражают финансовую составляющую результатов той или иной деятельности. Стало очевидным, что только финансовых критериев, в их традиционном виде, для решения проблемы оценки эффективности логистики промышленного предприятия недостаточно. Логистика, как интегральный инструмент управления, оказывает влияние практически на все сферы деятельности предприятия, поэтому одна из основных проблем оценки ее эффективности заключается в необходимости выделения и оценки доли тех результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия, которые обусловлены именно логистической деятельностью.

Автором настоящего исследования доказано, что в основе системы оценки эффективности логистики промышленного предприятия (СОЭЛ), должна лежать концепция сбалансированной системы показателей (ССП, или *BSC*) [1].

Предложенная автором система оценки эффективности логистики промышленного предприятия содержит несколько иерархически взаимосвязанных уровней: миссия промышленного предприятия, цели логистики промышленного предприятия, группы ключевых показателей эффективности логистики и показатели (индикаторы), входящие в эти группы.

Группы ключевых показателей и сами показатели являются ведущим звеном СОЭЛ. Для определения оптимального набора групп ключевых показателей был выполнен анализ частоты использования различных групп показателей в известных системах оценки эффективности каких-либо видов деятельности, и в первую очередь, в логистике.

По результатам анализа, из двенадцати выявленных групп ключевых показателей, были отобраны пять групп, в число которых вошли: Финансовые показатели, Время, Издержки, Удовлетворение потребителей, Запасы.

Постоянное усложнение производственно-технических и организационно-экономических систем и необходимость их анализа с целью совершенствования функционирования и повышения эффективности, обуслов-

ливают необходимость применения специальных средств описания и адекватных методов анализа этих систем. Методологический подход к оценке эффективности логистической деятельности предполагает введение в СОЭЛ шестой группы содержащей логистические показатели, отражающие специфику деятельности промышленного предприятия.

Неритмичность движения материальных потоков и нерациональную организацию основных областей их протекания предложено учитывать введением специфического комплексного показателя. В авторской концепции этот показатель определяет степень отклонения протекания логистических процессов от принятого эталона, степень их «торможения» несовершенством логистической системы. Такой авторский показатель определяющий меру несовершенства протекания логистических процессов в микрологистической системе промышленного предприятия назван показателем «логистической энтропии». Для возможности более общей, укрупненной оценки логистических систем промышленных предприятий и их градации по показателю логистической энтропии, предлагается использование еще одного авторского показателя – класса логистической оболочки (мезологистической системы промышленного предприятия).

На этих основе этих двух показателей сформирована шестая группа СОЭЛ – Показатели логосферы промышленного предприятия.

Итоговый набор групп СОЭЛ и входящих в них показателей приведен в таблице.

Введение в состав группы Финансовые показатели общепринятых показателей, характеризующих финансовое состояние промышленного предприятия, не в полной мере отвечает целям предложенной СОЭЛ. По мнению автора, основная сложность заключается в трудности выделения «логистической составляющей» в комплексе традиционных показателей финансового состояния предприятия. Другой проблемой использования классических финансовых показателей, ограничивающей возможности их применения для определения эффективности логистической деятельности промышленного предприятия, является то, что большинство показателей являются статическими. Стандартные показатели на базе основных форм финансовой отчетности или производные от них показатели отражают одномоментное состояние производственной логистической системы и не позволяют оценить степень динамики экономических потоков, как характеристику логистического процесса. Для устранения указанных недостатков, в СОЭЛ были включены только те финансовые показатели, для которых существует возможность вычисления динамики их «логистической составляющей» (динамического логистического отражения) на основе связи этой динамики с изменением одного из параметров финансово-хозяйственной деятельности предприятия, очевидно зависящего от логистической деятельности.

Таблица

Состав показателей, входящих в группы СОЭЛ

Группа показателей СОЭЛ	Показатели, входящие в группу
Финансовые показатели	«Логистические составляющие» следующих показателей: оборотные активы, оборачиваемость активов, себестоимость, коммерческие расходы, прибыль от продаж, доходность (рентабельность) активов, доходность (рентабельность) собственного капитала
Удовлетворение потребителей	Показатели «совершенного заказа»: доля заказов, доставленных в согласованный срок; доля полностью выполненных заказов; доля заказов без ошибок в документации и с заданным уровнем качества продукции
Время	Временные показатели результативности логистических операций в расчете на единицу продукции (средние): время обработки одного заказа; время на производство одного заказа; время на комплектование одного заказа; время на доставку одного заказа
Издержки	Удельные издержки; доля логистических издержек в материально-техническом обеспечении; доля логистических издержек при распределении продукции; доля логистических издержек при производстве продукции
Запасы	Оборачиваемость запасов; запосоемкость; доля затрат на содержание запасов в удельных затратах на единицу продукции
Показатели логосферы промышленного предприятия	Показатель логистической энтропии; класс логистической оболочки

В качестве базы для анализа была взята приведенная в работе [2] модель стратегической прибыли, с помощью которой можно проследить последствия изменения исходных параметров финансового состояния предприятия на прибыль и, связанные с ней, относительные показатели – доходность активов и доходность собственного капитала. Выходным показателем данной модели является доходность собственного капитала (return on net worth, RONW, общепринятое наименование Return on Equity – ROE), который в свою очередь является произведением доходности активов (return on assets, ROA) на коэффициент финансового рычага (леверидж). Следует отметить, что рассматриваемая модель стратегической прибыли (модель доходности собственного капитала, RONW), приведенная в [2] не является оригинальной. Подобные модели образования прибыли и, сопряженных с ней показателей, можно найти во многих источниках по анализу финансово-хозяйственной деятельности предприятий или финансовому менеджменту.

Более того, по сути, модель включает все составляющие и является графической иллюстрацией известной формулы Дюпона (DuPont formula) для расчета ключевого показателя эффективности деятельности – рентабельности собственного капитала (Return on Equity – ROE) – через три составляющие: рентабельность продаж (Чистая прибыль / Выручка) * оборачиваемость активов (Выручка / Активы) * финансовый леверидж (Активы / Собственный капитал). Название формулы связано с корпорацией DuPont, где этот показатель был впервые использован в 20-х годах прошлого века.

Из исходных параметров модели выбраны те, на величину которых, оказывает влияние логистический менеджмент. Очевидно, что в первую очередь такая связь существует с величиной (стоимостью) запасов.

Используя соответствующую часть модели стратегической прибыли «запасы – оборачиваемость активов» (рис. 1), была найдена аналитическая зависимость влияния изменения величины запасов на изменение (коэффициента) оборачиваемости активов.

Коэффициент оборачиваемости активов определяется как отношение нетто-выручки (без НДС) и общей суммы активов предприятия:

$$O_A = \frac{B}{A}. \quad (1)$$

Расшифровка символов формулы (1) приведена на рис. 1, там же приведены и другие символы, необходимые для вывода аналитической зависимости.

Величину запасов можно представить как определенную долю оборотных активов:

$$Z = \alpha * OA, \quad (2)$$

где α – доля запасов в оборотных активах.

Аналогичным образом представим оборотные активы как определенную долю общих активов предприятия:

$$OA = \beta * A, \quad (3)$$

где β – доля оборотных активов в суммеобщих активов предприятия.

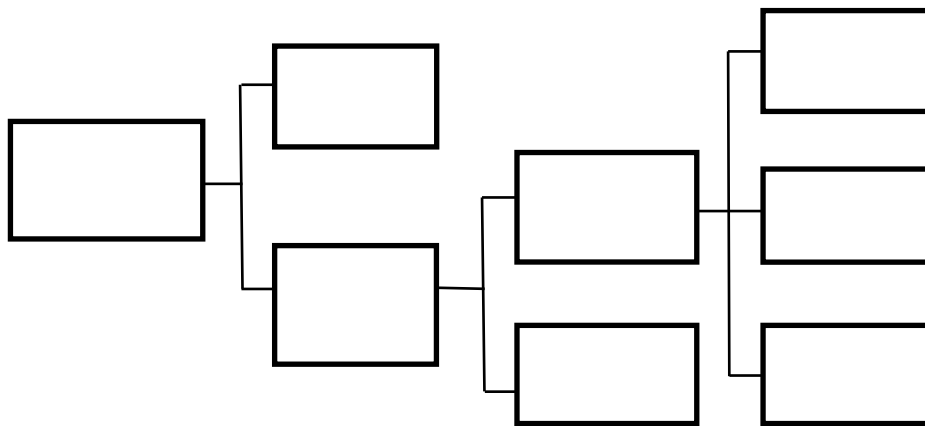


Рис. 1. Фрагмент модели стратегической прибыли
«запасы – оборачиваемость активов»

С учетом введенных обозначений сумму общих активов можно представить как:

$$A = \frac{3}{\alpha * \beta}. \quad (4)$$

И соответственно, коэффициент оборачиваемости активов можно записать как:

$$O_A = \frac{\alpha * \beta * B}{3}. \quad (5)$$

Используя формулы вышеприведенные формулы можно получить зависимость, связывающую относительное изменение величины запасов с изменением коэффициента оборачиваемости активов. Предположим, величина запасов снизилась на относительную величину δ , тогда новое значение коэффициента оборачиваемости активов O_A^1 можно записать как:

$$O_A^1 = \frac{\alpha^1 * \beta^1 * B}{3^1}, \quad (6)$$

где индексом ¹ обозначены соответствующие значения параметров после изменения величины запасов.

Новые значения этих параметров с учетом изменения δ можно записать как: $3^1 = 3 * (1 - \delta)$; $O_A^1 = O_A - \delta * 3$; $A^1 = A - \delta * 3$.

Тогда коэффициенты α^1 и β^1 запишутся как:

$$\alpha^1 = \frac{3^1}{O_A^1} = \frac{3 * (1 - \delta)}{O_A - \delta * 3}, \quad (7)$$

$$\beta^1 = \frac{O_A^1}{A^1} = \frac{O_A - \delta * 3}{A - \delta * 3}. \quad (8)$$

С учетом выражений (7) и (8) формула (6) примет вид:

$$O_A^1 = \frac{3 * (1 - \delta)}{O_A - \delta * 3} * \frac{O_A - \delta * 3}{A - \delta * 3} * \frac{B}{3 * (1 - \delta)} = \frac{B}{A - \delta * 3}. \quad (9)$$

или если с учетом (4) выразить величину активов через величину запасов, то:

$$O_A^1 = \frac{\alpha * \beta * B}{3 * (1 - \delta * \alpha * \beta)}. \quad (10)$$

Теперь определим величину изменения результирующего параметра – коэффициента оборачиваемости активов при изменении величины запасов на относительную величину δ . Это изменение будет равно разности O_A^1 и O_A и с учетом выражений (10) и (5) ее можно записать как:

$$\Delta O_A = \frac{\delta * \alpha^2 * \beta^2 * B}{3 * (1 - \delta * \alpha * \beta)}. \quad (11)$$

Выражение (11) иллюстрирует возможность вычисления «логистической составляющей» изменения общепринятых финансовых показателей, связав его с изменением одного из параметров финансового состояния предприятия, очевидно зависящего от логистической деятельности. В дан-

ном случае, выражение (11) устанавливает количественные параметры связи между изменением величины запасов и изменением оборачиваемости активов, и далее по модели стратегической прибыли возможно определение изменения доходности активов и доходности собственного капитала.

Очевидно, что логистика может оказывать влияние кроме запасов на такие исходные параметры, как себестоимость и переменные затраты. Используя соответствующую ветвь модели стратегической прибыли, можно проследить структурную связь «себестоимость – рентабельность продаж по чистой прибыли».

Эта связь отражается зависимостью (12):

$$\Delta \text{ЧП} = \frac{1}{B} * \left(\frac{C}{\gamma} - \sum Z + \varphi * \delta_c * C \right), \quad (12)$$

где $\Delta \text{ЧП}$ – относительное изменение рентабельности продаж по чистой прибыли;

C – себестоимость производства продукции;

γ – доля себестоимости в общей сумме всех затрат;

$\sum Z$ – общая сумма всех затрат, включая себестоимость производства продукции, коммерческие и управленческие расходы и налог на прибыль;

φ – ставка налога;

δ_c – относительная величина изменения себестоимости за счет логистической деятельности.

Формула (12) позволяет оценить влияние изменения не только себестоимости, но и переменных или постоянных затрат. В этом случае коэффициент γ должен отражать относительную долю этих затрат в общей сумме затрат.

Приведенные зависимости иллюстрируют связь между изменениями показателей, очевидно зависящих от логистической деятельности, и изменениями общих показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия. В соответствии с авторской концепцией в группу Финансовые показатели должны входить не собственно финансовые показатели, а их «логистические составляющие» отражающие влияние логистической деятельности в динамике.

К группе таких показателей отнесены те финансовые показатели, величина которых зависит от величины запасов, (и далее по цепи взаимозависимости) оборотных активов и общей суммы активов предприятия. В ту же группу можно отнести финансовые показатели, величина которых зависит от величины себестоимости и коммерческих расходов. В соответствии с авторской концепцией итоговый список финансовой группы включает динамические логистические отражения следующих показателей: оборотные активы, оборачиваемость активов, себестоимость, коммерческие расходы, прибыль от продаж, доходность (рентабельность) активов, доходность (рентабельность) собственного капитала. Графическая связь логистики и этих показателей отражена на рис. 2.



Рис. 2. Взаимосвязь логистики и финансовых показателей, входящих в СОЭЛ

Библиографический список

1. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Д. Нортон, Р. Каплан; пер. с англ. – Олимп-Бизнес, 2010. – 320 с.
2. Сток, Дж. Р. Стратегическое управление логистикой / Дж.Р. Сток, Д.М. Ламберт; пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 797 с.

[К содержанию](#)

УДК 658.7 + 378.014.543

РАЗВИТИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ НА РЫНКЕ ЧЕЛЯБИНСКА КАК ОБЪЕКТ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ИЗУЧЕНИЯ

Т.Е. Коновалова

В статье рассматривается проблема востребованности услуг дополнительного образования для детей и взрослых и постановка проблемы минимизации финансовых и временных затрат потребителя услуг.

Ключевые слова: дополнительное образование детей; дополнительное образование взрослых; образовательные услуги; объект логистики.

Время, в котором мы живем, часто характеризуют как информационную эпоху, в которую непрерывное образование человека является одним из условий его конкурентоспособности, а также духовного и физического развития.

Запросы семей в образовательных услугах становятся разнообразнее и шире. Такие изменения обусловлены не только изменением потребностей детей и их родителей, но и расширением «требований» работодателей на современном рынке труда, и появлением новых организаций, предоставляющих образовательные услуги. Дополнительное образование направлено на расширение возможностей человека по проектированию своей образовательной программы в течение всей жизни, что дает возможность гибкого реагирования на изменяющиеся потребности, которые не могут быть удовлетворены в системе общего образования. Особенностью дополнительного образования является то, что участие происходит на основе добровольного выбора детьми (семьями) программ, режимов их освоения в соответствии с интересами и возможностями [1].

Правовыми документами, регламентирующими деятельность дополнительного образования являются Федеральный закон Российской Федерации № 273 – ФЗ от 29 декабря 2012 года «Об образовании в Российской Федерации». Новый Федеральный закон более широко формулирует цели дополнительного образования не только детей, но и взрослых. Вектором направления дополнительного образования детей и взрослых является «развитие творческих способностей, удовлетворение их индивидуальных потребностей в интеллектуальном, нравственном и физическом совершенствовании, формирование культуры здорового и безопасного образа жизни, укрепления здоровья, а также на организацию их свободного времени». Новым законом вводится понятие дополнительных общеразвивающих программ, которые могут реализовываться для детей и взрослых [3, статья 75].

Расширение спроса на образовательные услуги, оказываемые дополнительным образованием, влияет на появление множества организаций как государственных, так и частных. Организацию и осуществление деятельности по дополнительным общеобразовательным программам могут выполнять государственные и муниципальные образовательные организации, а также индивидуальные предприниматели.

Регистрация вида экономической деятельности организаций ведется в соответствии с принятыми классификаторами. Классификация услуг позволяет понять отличительные черты, специфику. Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД 2014 года), используемый при регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в кодировке 80.10.3 отражает вид деятельности «дополнительное образование детей» (услуги по обеспечению условий для личностного развития, укрепления здоровья, профессионального определения) и в кодировке 80.4 «образование для взрослых и прочие виды образования» (включает преимущественно обучение водителей транспортных средств). Данный классификатор не включает в себя обучение взрослых в направлении широкого удовлетворения индивидуальных потребностей, как трактуется в новом законе об образовании.

Международный классификатор товаров и услуг определяет класс 41, который включает в себя спектр услуг по обеспечению учебного процесса, воспитания, развлечения [4]. Мобильное изменение списка видов деятельности и расширения в них трактовки образования взрослых является необходимостью современных требований рынка с точки зрения правового ведения деятельности организаций оказывающих дополнительные образовательные услуги для взрослых.

По данным Министерства образования и науки Челябинской области, на сегодняшний момент в области функционируют 382 учреждения, из них 46 учреждений являются негосударственными, имеющими лицензию на образовательную деятельность, 165 учреждений находятся в ведении системы «Образование», 5 учреждений в ведении Министерства образования и науки [2].

Направления услуг дополнительного образования могут классифицироваться по возрастному критерию:

- услуги, направленные на детей дошкольного возраста (студии раннего развития ребенка, центры подготовки к школе, такие как «Автограф», «Крошка Ру», «Гранде Панда», «Фламинго», «Маленькая школа для маленьких», «Мамина радость», «Выше радуги», «Академия Умник», «Лучики» и т.д.);

- услуги, направленные на детей школьного возраста (музыкальные, спортивные школы, центры дополнительного образования для школьников города Челябинска);

– услуги для взрослого работоспособного населения (спортивные центры, танцевальные школы, лингвистические центры, такие как «Английский клуб», образовательный центр «YES», центры и институты дополнительного образования вузов Челябинска: институт дополнительного образования ЮУрГУ, центр дополнительного образования института экономики, торговли и технологий ЮУрГУ, факультет дополнительного образования РБИУ и т.д.);

– услуги для взрослых людей пенсионного возраста (клубы по интересам, центры обучения компьютерной грамотности, лингвистические центры, так, например, общество «Знание» предлагает языковые курсы, курсы дизайна, имиджа, компьютерные курсы для взрослых людей любого возраста).

По данным министерства образования и науки Челябинской области, большая часть негосударственных учреждений реализует программы лингвистической направленности (около 65 %). Однако развитие других областей дополнительных услуг идет быстрыми темпами.

Одной из важных задач является не только широкий спектр услуг дополнительного образования, но и доступность организаций, оказывающих данные образовательные услуги по территориальному расположению, в рамках жилого микрорайона. Правила размещения и нормы по количеству жителей для школьных и дошкольных учреждений рассмотрены в строительных нормах и правилах, но не существует нормативов по обеспеченности предприятиями сферы услуг, в том числе и организаций дополнительного образования. Нормативы должны быть привязаны не только к количественным характеристикам (численность жителей микрорайона), но и к расположению и формату микрорайонов. Например, большинство студий раннего развития ребенка, детских центров дополнительного образования (музыкальные школы, спортивные школы, школы искусств, танцевальные школы) находятся в рамках обустроенных микрорайонов (Центральный, Калининский, Курчатовский районы города Челябинска), но практически отсутствуют в новых микрорайонах, что приводит к проблеме доступа к услугам.

Возникает необходимость минимизации временных и финансовых затрат потребителей услуг дополнительного образования. Этой цели невозможно достичь без инструментария логистики в сфере услуг, изучения логистической системы и особенностей ее развития в сфере образовательных услуг города Челябинска.

Библиографический список

1. Концепция развития дополнительного образования детей в Российской Федерации. Проект – URL: <http://dopedu.ru/> – информационный портал системы дополнительного образования детей.

2. Скалунова, И.Г. Состояние и перспективы развития системы дополнительного образования детей в Челябинской области / И.Г. Скалунова, И.В. Анфалова, Е.В. Сидорчук // Материалы международной научно-практической конференции «Дополнительное образование детей в изменяющемся мире: перспективы развития востребованности, привлекательности, результативности» / под ред. А.В. Кислякова, А.В. Щербакова. – Челябинск, ЧИППКРО, 2013 – 340 с.

3. Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2012 года № 273–ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» : [принят Гос. Думой 21 дек. 2012 : одобр. Сов. Фед. 26 дек. 2012] // Российская газета. – URL: <http://www.rg.ru/2012/12/30/obrazovanie-dok.html>.

4. Международный классификатор товаров и услуг. Класс 41. – URL: <http://www.mktu.info/services/41/>.

К содержанию

УДК 658.7 + 658.873

**О ЛОГИСТИЧЕСКОМ ИНСТРУМЕНТАРИИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ
МЕСТА РАСПОЛОЖЕНИЯ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОГО ЦЕНТРА
СЕТЕВЫХ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Е.Д. Конькова

Статья посвящена обзору методов, используемых в логистике распределения для поиска оптимального места размещения распределительного центра (склада) розничных торговых сетей. Приведено описание гравитационных методов, методов расчета затрат, представлены выводы автора о возможности их применения в практических условиях.

Ключевые слова: сетевые предприятия, розничные торговые сети, распределительный центр, место размещения, минимизация затрат, логистическая цепь.

Выбор места размещения сетевых торговых предприятий и единого для них распределительного центра связан с определением наилучшего географического положения на логистической территории. Решения о размещении распределительного центра торговых сетей очень важны, т.к. во многом определяют показатели результативности деятельности всей организации. В задачах размещения склада, снабжающего сетевые магазины товаром, следует из нескольких возможных вариантов выбрать наиболее оптимальный, с точки зрения минимизации совокупных финансовых, временных и трудовых затрат.

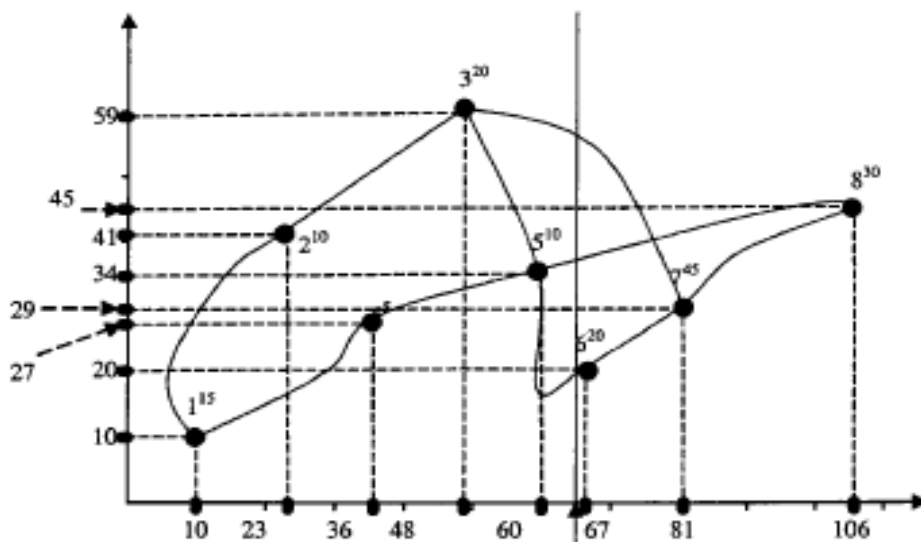
Существуют различные методы, позволяющие учесть важные для размещения факторы. На наш взгляд, укрупнено эти методы можно сгруппировать следующим образом:

- 1) гравитационные методы;
- 2) методы минимизации грузооборота;
- 3) методы, позволяющие учесть затраты сети.

Выбор места расположения единого для торговой сети склада с применением гравитационных методов сводится к определению координат *центра гравитации (центра массы, центра равновесной системы)* [2, 4].

Использование данных методов возможно при наличии информации о потенциальных точках распределения товаров из этого склада. Методы предполагают наложение координатной сетки на карту исследуемой логистической территории, выявление координат (X_i, Y_i) и грузооборота (Γ_i) розничных точек обслуживаемой сети (рис.1.). Координаты точки $(X_{\text{склад}}, Y_{\text{склад}})$, в окрестностях которой рекомендуется расположить распределительный центр, определяются по известным формулам:

$$X_{\text{склад}} = \frac{\sum_{i=1}^n \Gamma_i \times X_i}{\sum_{i=1}^n \Gamma_i}; \quad Y_{\text{склад}} = \frac{\sum_{i=1}^n \Gamma_i \times Y_i}{\sum_{i=1}^n \Gamma_i} \quad (1)$$



Условные обозначения: 2^{10} – номер розничного магазина торговой сети и его грузооборот (индекс)

Рис. 1. Определение места расположения распределительного центра торговой сети методом центра тяжести грузопотоков

Для сетевых торговых структур особо актуален вопрос сокращения и оптимизации транспортных расходов, связанных как с доставкой грузов в распределительный центр так и из него в розничные магазины сети. Поэтому одним из вариантов гравитационного метода предполагает учитывать не только координаты и грузооборот точек, снабжаемых из распределительного центра, но и места расположения поставщиков товаров и сырья, и также транспортные тарифы на перевозку грузов. В этом случае координаты центра распределительной системы рассчитываются по формуле:

$$M = \frac{\sum_{i=1}^m T_{Pi} R_{Pi} Q_{Pi} + \sum_{i=1}^n T_{Ki} R_{Ki} Q_{Ki}}{\sum_{i=1}^m T_{Pi} Q_{Pi} + \sum_{i=1}^n T_{Ki} Q_{Ki}} \quad (2)$$

где M – координата по оси X или Y распределительного центра (центра массы, центра равновесной системы транспортных затрат), т-км; R_{Pi} – расстояние от начала осей координат до точки, обозначающей месторасположение поставщика, км; R_{Ki} – расстояние от начала осей координат до точки, обозначающей месторасположение клиента, км; T_{Ki} – транспортный тариф для клиента на перевозку груза, у.е./т-км; T_{Pi} – транспортный тариф для поставщика на перевозку груза, у.е./т-км; Q_{Ki} – вес (объем) груза, реализуемый i -тому клиенту, т; Q_{Pi} – вес (объем) груза, закупаемый у i -го поставщика, т [1].

В результате определения гравитационными методами центра тяжести логистической системы появляется возможность подбора приемлемого места для распределительного центра розничной торговой сети в окрестностях найденного центра. При этом следует оценить основополагающие факторы, такие как транспортная доступность местности, размеры и конфигурация возможного участка, перспективные планы застройки данной местности и др.

Применение описанных методов на практике имеет ряд ограничений. В данных моделях присутствует допущение, что расстояние от поставщиков до распределительного центра и далее по цепочке к розничным торговым точкам учитывается по прямой. Поэтому предполагается, что предполагаемая для строительства распределительного центра и развития розничной торговой сети логистическая территория имеет развитую сеть дорог. Соблюдение этого условия необходимо для выполнения основного принципа моделирования – принципа соответствия модели и моделируемого объекта.

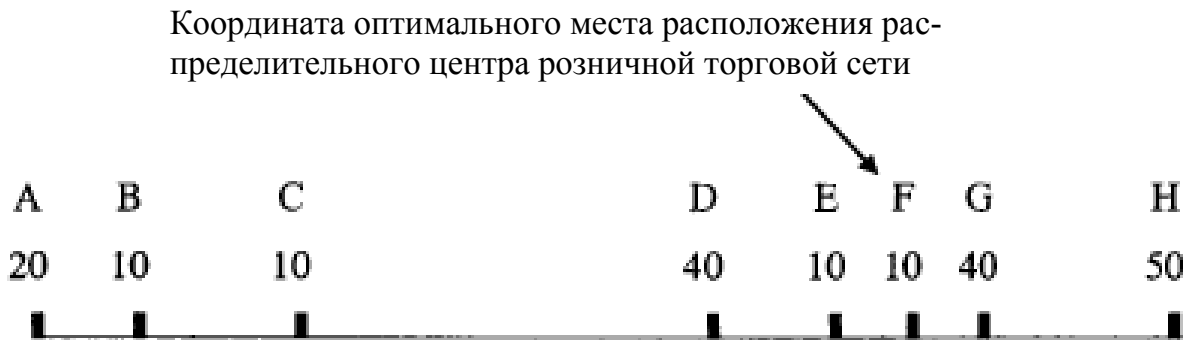
В основу методов определения расположения распределительного центра торговой сети путем минимизации грузооборота транспорта по доставке грузов в обслуживаемую сеть положен *метод пробной точки*. Основным допущение в случае применения данного метода также, как и в гравитационных методах, является прямоугольная конфигурация сети автомобильных дорог.

Аналогично с вышеописанными методами перед началом расчётов следует нанести на карту исследуемой территории координатные оси в масштабе. Сущность метода заключается в том, чтобы найти узел транспортной сети (перекресток), размещение в котором склада обеспечит минимальный грузооборот транспорта. Для этого необходимо последовательно проверить каждый отрезок обслуживаемого участка. С этой целью используются понятия «пробной точки» отрезка, а также понятия «левого» и «правого» грузооборотов пробной точки.

«Пробной точкой» отрезка называется любая точка, находящаяся на этом отрезке и не принадлежащая его концам (т. е. пробная точка не совпадает с точками А, В, С, D, E, F, G и H) (рис. 2).

«Левый» грузооборот пробной точки – грузооборот потребителей, расположенных на всем участке обслуживания слева от пробной точки.

«Правый» грузооборот пробной точки – грузооборот потребителей, расположенных справа.



Условные обозначения:

А, В, С... – потребители товаропотока (розничные магазины сети);
20, 10, 10 (числа)... – грузооборот магазинов, т в месяц

Рис. 2. Определение места расположения распределительного центра методом пробной точки

Участок обслуживания проверяют, начиная слева. Анализируют первый отрезок участка (отрезок АВ). На данном отрезке выбирается «пробная точка» и подсчитывается сумма грузооборотов розничных магазинов, находящихся слева и справа от поставленной точки. Если грузооборот потребителей, находящихся справа, больше, то проверяется следующий отрезок. Если меньше, то принимается решение о размещении склада в начале анализируемого отрезка. Анализ пробных точек проводится до тех пор, пока не появится точка, для которой сумма грузооборотов потребителей с левой стороны не превысит сумму грузооборотов потребителей с правой стороны. Решение принимается о размещении склада в начале этого отрезка, т.е. слева от пробной точки. В нашем примере это точка на отрезке FG.

Таким образом будет найдена точка по горизонтальной оси. Ордината расположения распределительного центра находится аналогично, при этом движение по оси ОУ – снизу вверх от 0 и до последней вертикальной точки [2].

Третья группа методов основана на анализе затрат. Она включает:

- методы размещения с учетом полных затрат;
- методы размещения с учетом полных (приведенных) затрат;
- метод калькуляции затрат.

При использовании метода размещения с учетом полных затрат, определяются постоянные и переменные затраты для каждого варианта размещения распределительного центра. Выбор падает на тот вариант, где возможно размещение с наименьшими совокупными затратами для определенного объема поставок [4].

Метод размещения с учетом полных приведенных затрат также предполагает расчет основных статей затрат, включающих эксплуатационные затраты (за год), транспортные затраты (в год), капиталовложения в строительство распределительных центров, приведенные к годовой размерности. Выбирается вариант размещения, в котором приведенные годовые затраты системы распределения будут минимальны [3].

Метод калькуляции затрат предполагает, что на практике многие расходы распределительного центра фиксированы и не зависят от его расположения, поэтому следует учитывать только общие переменные затраты, основной статьей которых являются транспортные расходы. Предпочтение в результате расчетов отдается варианту, для которого сумма общих переменных затрат будет минимальной [4].

Подводя итог вышесказанному, следует отметить, что место размещения распределительного центра торговой сети, выбранное одним из описанных методов может оказаться непрактичным (в горной местности, удаленным от транспортных магистралей, железно-дорожных путей и т.п.). Поэтому известные методы следует использовать в совокупности: сначала определить возможные места дислокации гравитационными методами, а далее с использованием метода взвешивания, методов размещения с учетом полных, полных приведенных затрат или калькуляции затрат выбрать оптимальный вариант. При этом следует отметить, что даже полученные таким образом результаты можно использовать как отправную точку для выбора места размещения распределительного центра. Руководству сетевой организации, безусловно, необходимо учесть и результаты анализа перспективных планов развития выбранной территории, и рассмотреть другие весомые факторы.

Библиографический список

1. Варакин, М.Ю. Практикум по логистике / М.Ю Варакин. – Архангельск: Издательство АГТУ, 2004. – 50 с.

2. Гаджинский, А.М. Практикум по логистике / А.М. Гаджинский. – М.: Дашков и К, 2007. – 301 с.

3. Практикум по логистике: Учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. / под ред. Б.А. Аникина. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 276 с.

4. Просветов, Г.И. Математические методы в логистике: задачи и решения / Г.И. Просветов. – М.: Альфа-Пресс, 2009. – 304 с.

К содержанию

УДК 339.37 + 339.18

О ТИПОЛОГИИ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ СИСТЕМ ТОРГОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

Ю.Г. Кузменко

По результатам проведенных исследований выявлено, что принципы логистической интеграции в системе торгового обслуживания во многом совпадают с общими принципами логистических систем. Установлены и научно обоснованы факторы, влияющие на интеграционные процессы в сфере торговли и общественного питания, что вместе представляет собой сферу торгового обслуживания. На основе факторного влияния предложена видовая группировка логистической интеграции в сфере торгового обслуживания. Подробно рассматривается каждый введенный вид логистической интеграции по территориальному и отраслевому признакам, а также по организационным формам.

Ключевые слова: интеграция; логистика; розничная торговля; общественное питание; торговое обслуживание.

Процессы логистической интеграции системы торгового обслуживания характеризуются достаточно длительным развитием. Оценке экономической интеграции уделено большое внимание в трудах зарубежных и отечественных ученых. В то же время вопросы типологии логистической интеграции систем торгового обслуживания в настоящее время являются недостаточно изученными и существуют многочисленные варианты ее трактовки.

Интеграция на принципах логистики в розничной торговле и общественном питании впервые начала осуществляться в начале 1970-х годов в виде создания торгов, объединений, корпораций. С 2000 г. широкое распространение получила уже логистическая вертикальная и горизонтальная интеграция и создание ассоциаций, торговых объединений, розничных торговых сетей, добровольных цепей. В настоящее время именно торговые сети и сети предприятий ресторанного бизнеса, широко используя логистику, обладают значительным конкурентным преимуществом перед несетевой торговлей и общественным питанием и способны устанавливать на потребительском рынке свои правила и в ценовом, и в ассортиментном диапазоне.

Принципы логистической интеграции в системе торгового обслуживания, с точки зрения автора, во многом совпадают с общими принципами логистических систем и могут быть представлены в следующем виде:

- принцип рациональности;
- принцип эмерджентности;
- принцип системности;
- принцип единого информационного пространства;
- принцип эффективности логистической интеграции;
- принцип исключения экономически невыгодных посредников;
- принцип экономической целесообразности;
- принцип устойчивости и адаптивности [9; 10, с. 29–31; 11, с. 105–108; 12, с. 79–83].

Логистическая интеграция в системе торгового обслуживания предполагает выбор наиболее эффективных форм интеграции, обеспечивающих оптимальное соотношение затрат на интеграционные процессы и результата, т.е. достижение целей интеграции. При этом принцип целостности логистически интегрированной системы торгового обслуживания рассматривается как необходимое условие функционирования системы, поскольку не только отдельные элементы, но и вся система в целом должна стремиться к выполнению заданных целей.

Логистическая система торгового обслуживания предполагает наличие единого логистического информационного пространства, позволяющего функционировать отдельным элементам рассматриваемой системы как единое целое, благодаря качественным информационным потокам все участники системы достигают максимального эффекта деятельности при минимальных затратах всех видов ресурсов. Сокращение дублирующих функций, приводящее к уменьшению логистических издержек, вывод из логистической системы торгового обслуживания неэффективных участников, углубление взаимодействия между всеми элементами системы приводит, с одной стороны, к повышению гибкости и скорости реакции на любые изменения внутренней и внешней среды, и, с другой – к повышению устойчивости системы.

Логическая цепочка «накопление капитала отдельными компаниями – глобализация бизнеса – выход на рынок иностранных сетей» является преобладающим фактором развития торговли на настоящем этапе [13, с.136–141]. Если раньше торговля рассматривалась как звено, соединяющее производство и конечное потребление и основной функцией ее было повышение эффективности в рамках данной связи, то в настоящее время различные предприятия диктуют свою политику не только отдельным производителям и сегментам рынка, но и целым отраслям промышленности, регионам.

Как результат, происходит усиление конкуренции не только между отдельными предприятиями торговли и общественного питания, но и между представителями местных и иностранных сетей. В данном случае процессы объединения предприятий сферы торгового обслуживания в целях сохранения и усиления конкурентных позиций и улучшения показателей деятельности необходимы.

Необходимо отметить, что с точки зрения государства выход на рынок иностранных торговых сетей, приводит к сокращению поступлений в бюджет.

Одним из факторов, влияющих на интеграционные процессы в сфере торгового обслуживания, является обострение конкурентной борьбы. Как правило, появление международных сетей, продуктовых, непродуктовых, сетевых предприятий общественного питания приводит к одновременному закрытию большого количества самостоятельных предприятий рассматриваемой сферы и небольших местных сетей, что ведет к дисбалансу в торговле данного региона. Так, одним из основных методов конкурентной борьбы являются ценовые, выражающиеся в усилении контроля над поставщиками товаров. Система работы каждой сетевой структуры предполагает жесткую ассортиментную политику, ограниченный и четко определенный список поставщиков, которые заинтересованы в сотрудничестве с сетями и, как результат, снижают отпускные цены до нижней границы рентабельности и возлагают на себя дополнительные обязательства.

Рыночная непредсказуемость как фактор, влияющий на активность интеграционных процессов в сфере торгового обслуживания, обусловлена влиянием финансового кризиса, инфляции, изменения структуры спроса и т.п. Интегрированные структуры обладают более высокой устойчивостью на рынке, имеют единые системы по работе с товаром и информацией, согласованное планирование, позволяющие своевременно довести товар до покупателя с минимальными затратами.

Следующим фактором, влияющим на активизацию интеграционных процессов, является насыщение рынка товарами и изменение структуры спроса. В логистически интегрированных структурах широко используются собственные торговые марки [4; 5]. Использование собственных торговых марок дает сетевым структурам существенные преимущества: повышение лояльности покупателей, снижение издержек и цен на товары, оптимизацию и стабилизацию системы поставок товаров, мобильное реагирование на постоянно изменяющиеся потребности покупателей.

Одним из важнейших факторов активизации интеграционных процессов в торговом обслуживании являются инновации, которые можно рассматривать с нескольких точек зрения: радикальные инновации, поэтапные, социальные, технические, революционные, локальные, архитектурные инновации. Изменения внешней среды в большей степени оказывают

влияние на малые предприятия сферы торгового обслуживания, чем на крупные. С другой стороны, технические и иные инновации в меньшей степени распространены в среде малых и средних предприятий, и таким образом, они оказываются слабым звеном торговой отрасли.

Последним фактором, оказывающим значительное влияние на развитие интеграционных процессов в сфере торгового обслуживания, является неразвитость инфраструктуры деятельности. Так, низкий уровень развития современных средств электронных коммуникаций, высокая степень физического и морального износа транспортных средств, относительно слабое развитие транспортной инфраструктуры некоторых регионов, низкий уровень развития материально-технической базы складского хозяйства, недостаточная обеспеченность подъемно-транспортным оборудованием и прочее способствуют объединению предприятий торговли и общественного питания для решения этих проблем.

С учетом происходящих в торговле и общественном питании процессов, а именно тенденций глобализации, диверсификации, усиления влияния иностранного капитала, возникает необходимость в рамках настоящего исследования выявить виды и формы логистической интеграции применительно к сфере торгового обслуживания и дать оценку их эффективности.

Уральская школа логистики [1; 2; 7, с. 109–115] придерживается позиции, что интеграционные процессы в торговле и общественном питании можно характеризовать, в том числе, с помощью такого классификационного признака как деление по торговым подсистемам. Типологическая группировка логистических систем в соответствии с рассматриваемым признаком включает интеграцию в розничной, оптовой торговле и интеграцию в системе общественного питания.

Интеграционные процессы в розничной торговле ориентированы в данном случае на удовлетворение возрастающего спроса населения в товарах и услугах для конечного потребления.

Процессы глобализации затрагивают не только производственную деятельность, но и оптовую торговлю, в частности [3, с. 126–131]. Так, интеграция в оптовой торговле предполагает создание оптовых объединений по товарному принципу, кооперирование оптового торгового звена с производителями, в том числе сельскохозяйственными, а также интеграцию с розничными торговыми предприятиями.

Типологическую интеграцию в общественном питании можно представить как создание инфраструктур внедомашнего питания и объединение с розничной торговлей в области организации питания и ведения домашнего хозяйства.

Обобщая вышесказанное, можно констатировать, что интеграция системы торгового обслуживания в целом в данном случае не рассматривается, однако необходимость исследования подобных систем все же существует.

Определяя логистическую интеграцию в системе торгового обслуживания, на наш взгляд, необходимым является выделение специфических типологических признаков логистической интеграции для выбора наиболее эффективного направления развития сферы розничной торговли и общественного питания.

В основу авторской типологии логистической интеграции сферы торгового обслуживания положены принципы рассмотрения логистической интеграции на основе видового деления и выявления различных форм. Виды логистической интеграции в сфере торгового обслуживания приведены на рисунке.



Виды логистической интеграции в сфере торгового обслуживания

Введение вида интеграции по территориальному признаку, согласно таксономического ранга, обусловлено тем, что розничная торговля и общественное питание нацелены на работу с конечным потребителем в виде домашних хозяйств.

Под макро-, мезо- и микроуровнями в нами понимается классификационное деление логистических систем с позиции таксономического ранга и размера территорий – на логистические системы макроуровня, охватывающего предприятия региона или области; мезоуровня, который представляет собой систему предприятий города, и микроуровня, замыкающего предприятия в систему в пределах жилого района или микрорайона.

Так, по экспертным оценкам, еще значительное время сохранится тенденция зависимости обеспечения экономической эффективности функционирования предприятий сферы торгового обслуживания от рационального размещения объектов на конкретной логистической территории микро-, мезо- и макроуровня.

Глобальная интеграция подразумевает процессы объединения предприятий розничной торговли и общественного питания одной или нескольких стран.

Отраслевая интеграция в авторском видении предполагает деление на внутриотраслевую интеграцию, т.е. объединение предприятий одной сферы деятельности и межотраслевую – объединение предприятий торговли и общественного питания, которая имеет свои отличительные особенности. Частичная межотраслевая интеграция предполагает консолидацию в сфере пересечения секторов товаров повседневного спроса FMCG розничной торговли и массового питания. Полная межотраслевая интеграция нацелена на усиление синергетического эффекта и координацию на всех уровнях пересечения и взаимодействия потоковых процессов двух сфер деятельности – торговли и общественного питания.

Организационная интеграция необходима при решении вопросов либо единого управления цепями поставок торговых услуг, либо при решении вопросов консолидации финансовых средств или информационных ресурсов, либо при совместном выполнении логистических функций.

Организационная интеграция включает такой вид интеграции как интеграция управления, которая может быть представлена в «мягкой» или «жесткой» форме, что связано с организационно-правовым статусом: «жесткая» интеграция предполагает объединение предприятий с потерей юридической самостоятельности, «мягкая» интеграция предусматривает сохранение юридической самостоятельности.

Финансовая интеграция как разновидность организационной интеграции представляет собой в логистической системе торгового обслуживания интеграцию на уровне финансов, предоставляющую интегрированным предприятиям более широкий доступ к финансовым ресурсам. Финансовая интеграция позволяет интегрированным предприятиям значительно укрепить платежеспособность, привлечь потоки денежных средств, обеспечить покрытие выплат по заемным средствам, размеры интегрированного объединения, в свою очередь, будут способствовать привлечению более выгодных инвестиционных проектов, а также позволят получить более выгодный кредитный рейтинг. Как говорилось выше, один из принципов интеграции системы торгового обслуживания – экономическая эффективность объединения, финансовая интеграция в данном случае выступает мощным инструментом достижения эффективности деятельности за счет снижения влияния факторов деловых рисков.

Следующий вид организационной интеграции в сфере торгового обслуживания – информационная интеграция, предполагающая создание и эффективное функционирование единого логистического информационного пространства.

Функциональная интеграция может быть реализована по принципу частичной или полной интеграции логистических функций. Применительно к логистической интеграции в сфере торгового обслуживания можно констатировать, что логистическая интеграция предприятий предполагает объединение усилий в области закупок, транспортирования товаров, информационного обеспечения деятельности и других. При объединении в одну интегрированную компанию отдельные розничные торговые предприятия и предприятия общественного питания приобретают такие преимущества как:

- работа на рынке по конкурентным ценам и возможность получать более выгодные предложения от потенциальных поставщиков в отношении объемов закупки;
- получение максимальной прибыли за счет разницы между закупочной и продажной ценой товаров;
- установление для покупателей демпинговых цен для завоевания рынка на макро-, мезо- или микроуровне;
- увеличение объемов продаж благодаря более низким ценам;
- эффективное использование всех видов ресурсов благодаря их перераспределению между участниками интегрированной системы;
- возможность удовлетворения индивидуальных потребностей покупателей;
- сокращение логистических издержек на содержание инфраструктуры, транспортирование, хранение, управление запасами и т.д.

Возможность логистической интеграции в сфере торгового обслуживания обусловлена работой с единой целевой аудиторией, сходством товарной номенклатуры, торгово-технологических процессов и основных целей деятельности.

В результате логистической интеграции в сфере торгового обслуживания предприятия объединяются и используют для продажи товаров единую логистическую инфраструктуру, транспорт, персонал, что приводит к возникновению синергетического эффекта [6; 8].

По мнению автора, каждый вид логистической интеграции может быть представлен в какой-либо форме логистической интеграции. Формам логистической интеграции будет посвящена следующая статья автора.

Таким образом, автором исследования предлагается типология логистической интеграции сферы торгового обслуживания, которая может стать основой формирования и развития принципов и моделей логистического обеспечения оказания торговых услуг с учетом специфики вида экономической деятельности, учитывающих территориальные аспекты формирования логистических систем торгового обслуживания.

Библиографический список

1. Зуева, О.Н. Логистика взаимодействия потоковых процессов домашних хозяйств и организаций торговли: автореф. дис. ... д-ра экон. наук / О.Н. Зуева. – Екатеринбург, 2007. – 45 с.
2. Зырянов, А.В. Логистика домохозяйств и размещение торговых предприятий / А.В. Зырянов, О.Н. Зуева, В.И. Набоков. – М.: Экономика, 2010.
3. Каточков, В.М. Структурно-функциональные особенности современного рынка услуг / В.М. Каточков // Российское предпринимательство. – 2013. – № 12 (234). – С. 126–131.
4. Ковалев, К.Ю. Логистика в розничной торговле: как построить эффективную сеть / К.Ю. Ковалев, С.А. Уваров, П.Е. Щеглов. – СПб.: Питер, 2007. – 272 с.
5. Корнев, Г.Б. Современные храмы торговли: девелопмент торговых центров / Г.Б. Корнев. – М.: Вершина, 2009. – 232 с.
6. Плотников, В.В. Горизонты логистической интеграции / В.В. Плотников. – М.: Спутник +, 2002. – 64 с.
7. Николаева, Т.И. Экономическая интеграция и особенности ее развития в торговле / Т.И. Николаева, Г.М. Гаянова // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2009. – Т. 23. – № 1. – С. 109–115.
8. Скоч, А.В. Синергетический эффект кластерообразующих инвестиций: методы количественной и качественной оценки / А.В. Скоч // Менеджмент в России и за рубежом. – 2008. – № 3. – С. 23–30.
9. Тенденции развития логистической инфраструктуры в России [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.panor.ru/upload/iblock/8c1/rsqnlvs-rzk%20xnkspkxsi-2011-01-02-soatwewag%20fsdxlukw.pdf>.
10. Щеголева, Т.В. Логистический подход к организации снабженческо-сбытовой деятельности в интегрированных производственных структурах / Т.В. Щеголева, Ю.Г. Белоусова // Вестник Воронежского государственного технического университета. – 2010. – Т. 6. – № 2. – С. 29–31.
11. Щербаков, В.В. Перспективы развития стратегических торговых партнерств в условиях глобализации / В.В. Щербаков, В.А. Нос // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 1. – С. 105–108.
12. Щербаков, В.В. ...А мы крепчаем: Вектор концептуальных направлений логистических исследований / В.В. Щербаков, В.К. Козлов, М.И. Торопацкий // Российское предпринимательство. – 2005. – № 2. – С. 79–83.
13. Якунина Ю.С. Тенденции развития современного рынка логистических услуг / Ю.С. Якунина, И.Ю. Окольнішнікова // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2014. – Т. 8, № 1. – С. 136–141.

К содержанию

УДК 658.7:004 + 339.13:004

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЛОГИСТИЧЕСКИХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

И.В. Хатеев

В статье автором актуализируется важность и необходимость развития рынка информационных логистических технологий. Приводятся данные о фактическом состоянии рынка информационных технологий. Приводятся оценки перспектив развития отрасли на среднесрочную перспективу. Освещены вопросы государственного регулирования отрасли.

Ключевые слова: информационные технологии, информационные системы, информационная инфраструктура, системы информационной логистики, информационная логистика.

В настоящее время в условиях глобализации происходит структурная перестройка экономики, вызванная ростом информационного рынка экономики и влекущая существенные социальные, политические и культурные изменения в обществе. Учеными-исследователями было неоднократно доказана прямая зависимость между количеством применяемых на предприятии современных информационных технологий и уровнем эффективности. И если в других отраслях экономики и логистики уже сложно найти пути повышения эффективности деятельности, то сфера информационных бизнес-технологий продолжает совершенствовать бизнес-процессы, повышая качественные и количественные результаты.

Состояние информационной инфраструктуры в нашей стране не соответствует современным требованиям информатизации управления и расширения сферы применения систем информационной логистики. Действующие на предприятиях информационные системы функционируют, в основном, на базе разобщенных учетно-аналитических и технических систем, что приводит к снижению оперативности принимаемых управленческих решений, повышению затрат, потере конкурентоспособности, как производимой продукции, так и предприятия в целом.

Поэтому разработка научно-методических и практических рекомендаций по формированию системы информационной логистики предприятий путем автоматизации бизнес-процессов для повышения эффективности их деятельности является одной из приоритетных задач. Недостаточная теоретическая и методическая разработанность данного аспекта ресурсной логистики, его актуальность и возрастающая практическая значимость предопределили выбор темы исследования.

Рынок информационных технологий является в настоящее время самым динамично развивающимся. В экономически развитых странах, доля работников информационного сектора экономики уже может превышать 50 %. Вклад информационного сектора в ВВП развитых стран, по разным оценкам, составляет 10–25 % [1].

Успешное экономическое развитие ряда стран демонстрирует приоритетное развитие информационного сектора, поскольку он несет стратегический характер в развитии современного общества. Данный сектор позволяет как государствам, так и отдельным предприятиям преодолевать существенные разрывы в уровне экономического и социального развития по сравнению со своими конкурентами [5].

В связи с этим изучение рынка информационных бизнес-технологий и сектора информационной логистики в целом, представляет в настоящее время существенный теоретический и практический интерес.

Рынок информационных технологий предлагает в настоящее время обширный набор решений, позволяющих предприятию автоматизировать управленческий и финансовый учет, организовать оперативное управление производством и продажами, осуществлять эффективное взаимодействие с заказчиками и поставщиками и многие другие [6].

По данным статистики, в части расходов на инфокоммуникационное оборудование Россия в 2010 г. входила в десятку стран лидеров по показателю общих расходов, на 12 % превышающим среднемировые показатели, и уступала от 3 до 5 раз странам Западной Европы и США в расчете на душу населения. При этом по расходам на программное обеспечение наша страна занимала 16-е место, отставая от среднемирового значения на 55 %, отставание от США составило 20 раз, а от стран Западной Европы – в среднем в 10 раз. С информационными услугами положение ситуация еще хуже – 22 место, отставание соответственно на 66 %, в 24 и 17 раз [2]. Такое отставание может говорить о меньшей степени конкурентоспособности отечественной экономики, однако это же отставание можно считать и потенциалом для существенного повышения эффективности и роста конкурентоспособности.

Существует большое количество прогнозов по развитию рынка информационных бизнес-технологий. По оценкам американской аналитической компании International Data Corporation, сделанным в 2013 г, в ближайшие пять лет на информационном рынке России предполагается рост на 5–7 % в год [3]. Аналитики компании уверены, что в ближайшей перспективе рост рынка будет обеспечиваться инвестициями в «третью ИТ-платформу», т.е. в мобильные устройства и приложения, социальные сети, а также в облачные технологии. При этом предполагается, что издержки организация на «вторую платформу» – стационарные персональные компьютеры, локальные и глобальные вычислительные сети, работающие на основе клиент-серверной архитектуры, – в ближайшем будущем не будут расти.

Уже в настоящее время наблюдается тенденция превышения объемов продаж мобильных устройств над традиционными стационарными компьютерами. При этом рост рынка информационных технологий будет происходить благодаря росту инвестиций в «третью платформу».

Также одним из ключевых направлений рынка бизнес-технологий в последнее время выделяют аналитические информационные продукты, основное предназначение которых поддержка принятия стратегических решений на уровне управления предприятием [4]. Отличительной особенностью данных технологий от систем автоматизации оперативных бизнес-процессов, которые обеспечивают процессы управления предприятием в «режиме функционирования», обеспечивая, таким образом, выполнение конкретной программы, заключается в том, что аналитические системы стратегического уровня обеспечивают поддержку для выработки стратегических решений руководством в «режиме развития».

Объемы информации и происходящие изменения, как правило, значительно различаются, но в любом случае, ответственные за принятие решений рассматривают альтернативные варианты развития, включая моделирование по принципу «что будет, если?». Такое моделирование позволит выбрать наиболее оптимальный вариант программы развития предприятия, с учетом возможных изменений условий внутренней и внешней среды [7].

При этом нужно учитывать, что каким бы функционалом не обладала информационная система предприятия, она не позволит принимать решения подобных задач, поскольку любая информационная система настроена на стационарные, устоявшиеся бизнес-процессы, и кроме того, в системе нет и не может быть информации для принятия решений относительно новых областей бизнеса, новых технологий, новых организационных решений.

Развитию рынка информационных технологий в настоящее время уделяют большое внимание государство, отдельные отрасли и крупные объединения предприятий.

В 2007 года была сформирована и утверждена стратегия развития информационного пространства России. Данная стратегия установила общие стратегические направления развития до 2015 г. Среди важнейших приоритетов стратегии можно выделить реализацию на практике конституционных прав граждан на доступ к информации, обеспечение равных возможностей для получения базовых услуг связи вне зависимости от территории или региона, где проживают граждане, стимулирование дальнейшего распространения и массового применения информационных технологий в социально-экономической сфере.

Ассоциация предприятий компьютерных и информационных технологий вместе с McKinsey закончили осенью 2012 года разработку стратегических приоритетов развития российской ИТ-индустрии. В данном исследовании представлена оценка современного состояния информационной

сферы и рассмотрены перспективы ее развития. Кроме того в исследовании даются рекомендации по вопросам государственной поддержки развития рынка. Данное исследование представляет консолидированное мнение участников рынка, которое было сформировано для начала диалога с государственными органами исполнительной власти. Данное исследование позволит скорректировать государственную стратегию развития отрасли и адаптировать ее к современным экономическим реалиям.

К ключевым научно-технологическим трендам, формирующим информационный рынок, власти и участники рынка причисляют опережающее развитие исследований в области создания единой управляющей среды и единого информационного пространства инфраструктуры организаций, интенсификация исследований в области новых принципов организации вычислений и создания вычислительных архитектур, построенных на новых парадигмах, исследований в области систем машинного обучения, основанных на новых методах и алгоритмах, исследований в области коммуникационных инфраструктур с терабитовыми скоростями передачи информации, развитие суперкомпьютерных вычислений за счет развития новых алгоритмов для решения прикладных задач со сложной логикой процесса вычисления и другие.

Рынок информационных бизнес-технологий является в настоящее время одним из наиболее динамично развивающихся. Информационный бизнес становится одним из наиболее рентабельных и привлекательных для инвестиций, вовлекает с каждым годом все большее число предприятий. Потребности в формировании информационной инфраструктуры на различных уровнях постоянно возрастают, хотя и наблюдается тенденция к замедлению роста. Постоянное расширение сфер применения информационных технологий повышает возможности информационного обмена, что в свою очередь приводит к возникновению современных и более совершенных информационных продуктов, что повышает стимулы развития новых видов информационной деятельности.

Библиографический список

1. Аналитики: В 2012 году ИТ-рынок России сбавляет темпы роста / С. Попсулин // CNews. – URL: www.cnews.ru/news/top/index.shtml?20-12/07/23/497185.
2. Волынкина, Е. Информационное общество: пролет неизбежен / Е. Волынкина // ИнформКурьер-Связь (ИКС). – 2011. – № 9.
3. Головин, В.Ю. Современные инструменты эффективного менеджмента в малом бизнесе / В.Ю. Головин, Я.Д. Гельруд, В.Г. Мохов // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: «Экономика и менеджмент». – 2013. – Т. 7. – № 2. – С. 126–130.

4. Кочнев, А. Системы стратегического управления для бизнеса: сегодня и завтра / А. Кочнев // ITeam – Технологии корпоративного управления. – URL: www.iteam.ru/publications/it/section_92/article_3005.

5. Кувшинов, М.С. Инновационный потенциал персонала в национальной экономике как инструмент стратегии развития информационного общества / М.С. Кувшинов, Е.Ю. Куркина // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: «Экономика и менеджмент». – 2013. – Т. 7. – № 2. – С. 80–85.

6. Переверзев, П.П. Интеграционный подход к совершенствованию архитектуры предприятий в сфере услуг / П.П. Переверзев, В.М. Каточков, А.Д. Тошев // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: «Экономика и менеджмент». – 2012. – № 9 (268). – С. 140.

7. Шагвалеев, А.М. Использование инновационных и интернет-технологий в деятельности торговых предприятий / А.М. Шагвалеев // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: «Экономика и менеджмент». – 2013. – Т. 7. – № 4. – С. 60–64.

К содержанию

УДК 658.7 + 339.187

**К ВОПРОСУ О КЛАССИФИКАЦИИ УСЛУГ
ЛОГИСТИЧЕСКИХ ОПЕРАТОРОВ**

Ю.С. Якунина

В статье рассмотрено понятие «логистическая услуга», выделены основополагающие характеристики логистической услуги и предложена классификация логистических услуг.

Ключевые слова: логистика, логистическая услуга, классификация логистических услуг.

Фактором современной конкурентной борьбы за рынки сбыта хозяйствующих субъектов является качество деловой услуги, к которой можно отнести и логистическую услугу. Сфера услуг становится в движущую силу экономического развития. На рынке явно проявляется тенденция развития совокупного предложения «товара-услуги».

Услуга в общем понимании этого термина представляет собой результат некоего действия, осуществляемого при взаимодействии поставщика и потребителя и приносящего пользу потребителю. По определению известного специалиста в области маркетинга Ф. Котлера, услуга – это любое мероприятие или выгода, которые одна сторона может предложить другой стороне и которые в основном неосвязаемы [1]. Производство услуги может быть связано с товаром в его материальном виде, а может быть и не связано.

Услуга как результат труда имеет потребительскую стоимость, что определяет ее товарный характер, который выражается в способности быть реализованной потребителям как специфический товар. Это черта роднит услугу с материальным товаром.

Логистику необходимо рассматривать как часть сферы услуг. Ведь, по мнению участников и специалистов рынка, основная часть услуг, оказываемых потребителю, приходится на сферу логистики, а именно, перевозка, подготовка ТМЦ к потреблению, грузопереработка, складирование и хранение и пр. В настоящее время в продукции стоимость перечисленных логистических операций и ряд других логистических активностей составляют значительную часть в полной себестоимости готовой реализуемой продукции. Таким образом, природа логистической деятельности предполагает возможность оказанию потребителю материального потока разнообразных логистических услуг.

Современный бизнес предъявляет высокие требования к качеству, объему и доступности логистических услуг. Именно, качество, доступность и объем логистических услуг оказывают влияние на потенциальных клиентов и являются критерием принятия решения о перспективном долгосрочном сотрудничестве. Соответственно логистическая стратегия, которая базируется на комплексе соответствующего качества логистических услуг является эффективным средством создания интегрированных связей между производителями, покупателями и логистическими посредниками.

Так как не все услуги одинаковы, возрастает потребность в анализе услуг. Разная природа услуг по-разному может влиять на их получение. Каждая услуга обычно имеет свою номенклатуру, традиции, степень стандартизации, технологию и пр. [2].

Сфера логистических услуг получила свое развитие с 60-х годов и развивается по настоящее время. Логистические услуги имеют отличительные особенности и специфику, бывают разных категорий.

Для отечественного рынка понятие «логистические услуги» является достаточно новым. Многие воспринимают логистические услуги только как комплекс транспортных услуг и/или услуг склада. Данное понимание является ошибочным и крайне ограниченным. Современный рынок логистических услуг может предложить широкий спектр услуг. Расширение предложения логистических услуг на отечественном рынке связано, в первую очередь с приходом международных компаний на отечественный рынок. Либерализация международной торговли способствует росту рынка логистических услуг. Поэтому, логистические услуги следует воспринимать как целый комплекс услуг, способствующих эффективной организации материальных потоков [4].

Итак, под логистической услугой, автором, понимается комплекс услуг по выполнению заказа потребителя на проведение работы по организации и управлению потоковыми процессами с целью их оптимизации.

Параметры и условия логистической деятельности определяются основными характеристиками логистических услуг:

- 1) взаимосвязь с источником;
- 2) вариабельность качества;
- 3) нацеленность (направленность) услуг;
- 4) исключительность;
- 5) услуги логистического характера, как и любые другие услуги, нельзя произвести «про запас»;
- 6) эластичность спроса на услугу;
- 7) оперативность.

Классификация логистических услуг необходима для определения подходов к их реализации, оптимизации и оценке, что позволяет повысить их эффективность и качество. Необходимо отметить, что среди специалистов и участников логистического рынка нет единой классификации логистических услуг.

Классификацию логистических услуг можно провести по ряду существенных признаков.

1. По значимости:
 - основные (ключевые) логистические услуги (хранение груза, экспедирование, грузоперевозка, консолидация груза, документационное сопровождение и др.);
 - поддерживающие логистические услуги (процедуры сбора и возврата товара. Управление вторичными материальными ресурсами(отходами);
 - дополнительные услуги (например, копакинг, стикировка товара, ценообразование, т.е. выделение в конечной цене готовой продукции логистических издержек).
2. По функциональному назначению:
 - услуги по перевозке грузов;
 - услуги по таможенному оформлению грузов;
 - услуги по упаковке грузов/продукции;
 - услуги по оформлению транспортно-сопроводительных документов;
 - услуги по комплектации заказов на складе, консолидации грузов;
 - услуги по приемке, складированию и грузопереработке продукции;
 - услуги по маркировке, штрих-кодированию, сортировке, стикировке товара и др.;
 - услуги по информационному обеспечению системы движения материального потока;
 - услуги, связанные с возвратными материальными потоками (браком, оборотной тарой);
 - услуги по обеспечению запасными частями и сопутствующим сервисом.

2. Услуги управленческого характера:

- интегрированное планирование и управление звеньями цепи поставок;
- управление циклом выполнения заказа;
- управление функциональным жизненным циклом товара;
- управление материальными запасами;
- управление уровнем и параметрами качества логистического сервиса;
- аудит и контроллинг логистических процессов.

3. По объекту управления и степени специализации:

- услуги, предоставляемые для промышленных предприятий;
- услуги для предприятия определенной отрасли;
- услуги в секторе B2B;
- услуги в секторе B2C;
- специализированные (специфические) услуги;
- смешанные услуги.

4. По периодичности использования:

- регулярные;
- периодические;
- оперативные [5].

Некоторые зарубежные специалисты и участники рынка все логистические активности (logistic service activities) условно разбивают на 3 уровня:

1 уровень – это управление цепочкой поставок и транспортный менеджмент, который включает услуги перевозки и складирования, погрузочно-разгрузочные работы, услуги таможенного брокера;

2 уровень – это услуги транспортного фрахтования;

3 уровень – дистрибуция, экспресс-доставка, упаковка, курьерские услуги, аренда транспортных средств, продажа, техническое обслуживание и ремонт оборудования и транспортных средств, страховые услуги, финансирование торговых операций, информационные и телекоммуникационные услуги.

На международном рынке логистики принята и широко используется следующая классификация логистических услуг:

1PL – First Party Logistics – независимая логистика;

2PL – Second Party Logistics – использование услуг узкоспециализированных операторов;

3PL – Third Party Logistics – все логистические функции переданы на логистический аутсорсинг логистическому оператору комплексного логистического сервиса;

4PL – Fourth Party Logistics – управление цепями поставок организации-заказчика (Supply Chain Management);

5PL – Fifth Party Logistics – услуги 4PL, широко используя Интернет как единую виртуальную платформу, обеспечивающую более глубокое и всестороннее взаимодействие и координацию работы с обслуживаемыми клиентами [3].

Необходимость использования предприятиями различных отраслей на современном рынке логистических услуг очевидна. Организация выполнения комплекса логистических услуг может идти по следующим основным направлениям: привлечение сторонней фирмы, оказывающей логистические услуги на принципах аутсорсинга (логистического оператора); либо организация выполнения логистических операций и функций своими силами. В любом случае, современный рынок предъявляет спрос не только на многообразие, но и на качество и экономическую эффективность от использования логистических услуг.

Библиографический список

1. Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент: учебник / Ф. Котлер, К.Л. Келлер; пер. с англ. С. Жильцова и др. – СПб и др.: Питер, 2009.
2. Линдерс, М. Управление закупками и поставками: учебник / М. Линдерс, Ф. Джонсон, А. Флинн, Г. Фирон. – М.: ЮНИТИ-Дана, 2012.
3. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основы логистики: учебник / под ред. Б.А. Аникина, Т.А. Родкиной. – М.: Проспект, 2011.
4. Логистические услуги. – URL: <http://bor-ger.ru/articles/45>.
5. Чернякова, Е.В. Развитие логистических подходов к дистрибуции продукции информационных технологий: автореф. дис. ... канд. экон. наук / Е.В. Чернякова. – Москва, 2008.

К содержанию

УДК 669.14:005 + 658.15

К ВОПРОСУ ОБ АВТОМАТИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ В ФИНАНСОВОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

А.И. Глушков

Рассмотрен подход к автоматизации учета активов предприятия и особенности аналитической обработки информации в единой информационной базе. Проведен анализ системы программ 1С:Предприятие с точки зрения ее возможностей по реализации управления на основе анализа информационного потока.

Ключевые слова: информационный менеджмент, ресурсы предприятия, автоматизация учета, информационные технологии.

Информационный менеджмент (ИМ) в широком смысле понимается как совокупность методов и средств управления информацией и управление с помощью информации деятельностью предприятия. Главной его задачей является информационная поддержка основной деятельности предприятия, что включает в себя вопросы организации источников информации, средств передачи, создания баз данных, технологий обработки данных, а также обеспечение безопасности данных [1].

В круг важных задач информационного менеджмента входят также разработка, внедрение, эксплуатация и развитие автоматизированных корпоративных информационных систем и сетей (КИС), обеспечивающих деятельность предприятия. Но эти вопросы относятся уже к организации информационного обеспечения менеджмента, а не к решению задач принятия обоснованного управленческого решения.

Информационные источники менеджмента в любой коммерческой организации можно разделить на два основных потока: внутренняя отчетность о хозяйственной деятельности предприятия и информация о внешней среде, отражающие динамику рынка. КИС, автоматизирующие информационные потоки внутри предприятия, создаются на основе базового стандарта – ERP-стандарта. А второй информационный поток в совокупности с первым является основой для решения задач маркетинга. Соответствующие же КИС, отвечающие современному уровню их построения, создаются по общепринятому стандарту их построения – CSRP-стандарту, включающему в себя также и автоматизацию взаимодействия с внешней средой предприятия.

В конечном итоге целью информационного менеджмента является повышение эффективности деятельности предприятия на основе использования информационных систем и современных информационных технологий (ИТ). Базовой информацией для этого выступает всесторонняя информация о ресурсах коммерческого предприятия и его текущей производственной деятельности. Виды ресурсов определены статьями положений бухгалтерской отчетности и разделяются на денежные средства, оборудование, материалы и т.д. [2].

В российском учете, в нефинансовой сфере экономики, ресурсы принято именовать хозяйственными средствами или активами предприятия. Чаще используется термин «актив», поскольку он применен в основном информационном документе – бухгалтерском балансе.

В процессе хозяйственной деятельности предприятия все ресурсы совершают движение, которое можно представить в виде кругооборота средств. Так, оборотные активы проходят последовательно три стадии такого кругооборота:

- денежную, на которой эти средства переходят в форму производственных запасов;
- производственную, на которой к стоимости отпущенных в производство запасов добавляются затраты на заработную плату, а также начисленная амортизация по внеоборотным активам;
- товарную, когда затраты в незавершенном производстве переходят в готовую продукцию.

После продажи готовой продукции будет получен доход, и активы вновь превращаются в денежную форму, и кругооборот повторится.

Для автоматизации учета ресурсов в рамках современной КИС применяется широкий спектр прикладных программ, среди которых наибольший интерес представляет динамично развивающийся комплекс – система программ «1С:Предприятие» (СП). Его современная редакция позволяет автоматизировать полностью все внутренние информационные потоки коммерческого предприятия и на рынке прикладных программных средств рекомендуется ныне как программная основа для построения КИС в соответствии с CSRP-стандартом.

Общее назначение СП определено разработчиками в следующем виде – универсальная система автоматизации экономической и организационной деятельности предприятия. Это поддержано базовым набором прикладных решений, таких как:

- «1С:Бухгалтерия 8» – автоматизация бухгалтерского и налогового учета, а также подготовка регламентированной отчетности;
- «1С:Предприятие 8 Управление торговлей» – автоматизация торговых, финансовых и складских операций;
- «1С:Зарплата и Управление Персоналом 8» – расчет заработной платы и реализация кадровой политики предприятий;
- «1С:Предприятие 8. Управление производственным предприятием» – управление и учет на производственном предприятии. Является основой организации КИС, автоматизирующей учет деятельности предприятия;
- «1С:Консолидация 8» – подготовка и анализ корпоративной отчетности групп компаний и филиальных структур [3].

Общепринятая реализация СП предлагается потребителям в многотерминальном варианте, построенном на основе технологии «клиент-сервер», предусматривающем раздельный доступ пользователей к единой информационной базе на основе различных уровней прав доступа.

Следует отметить, что этот программный комплекс оснащен мощной аналитической надстройкой, позволяющей на базе оперативно-тактической деятельности по учету и краткосрочному планированию, проводить и стратегическое планирование, что существенно повышает значимость СП для решения задач как стратегического менеджмента, так и финансового менеджмента на предприятии.

Наибольший интерес с точки зрения автоматизации учета ресурсов предприятия представляет прикладное решение СП – «1С:Предприятие 8. Управление торговлей» (1С:УТ). Эта конфигурация обеспечивает эффективное управление ресурсами современного предприятия, позволяет комплексно автоматизировать решение задач оперативного и управленческого учета, анализа и планирования торговых, складских и финансовых операций. И естественно, в едином комплексе программ предусмотрена возможность обмена данных – выгрузка данных (на уровне первичных документов) в бухгалтерскую конфигурацию «1С:Бухгалтерия 8».

С точки зрения иерархии управления и соответствующих поддерживающих каждый уровень управления информационных технологий обработки данных, в конфигурации 1С:УТ реализованы следующие основные базовые ИТ:

- оперативный уровень: сортировка, фильтрация, группировка с подведением итогов (всевозможные «Журналы» с индивидуальной аналитической обработкой);
- тактический уровень: анализ и краткосрочное планирование на основе базовых ИТ прогнозирования, статистической обработки и совместного анализа данных («Отчеты» с индивидуальной аналитической обработкой);
- стратегический уровень: долгосрочное планирование, поддержанное рядом регламентированных обработок единой информационной базы в разрезе множества автономных проектов.

В конечном итоге финансовые службы на предприятии могут проводить комплексный анализ не только реальных денежных потоков при проведении торговых операций, но и планировать эти потоки (на основе данных о предстоящих поступлениях и расходах денежных средств). Менеджеры служб управления торговлей и закупками товаров могут отследить весь «жизненный цикл» товара (начиная с момента планирования закупок товаров на основе анализа различных потребностей в товаре до момента отгрузки товаров клиентам). При этом в конфигурации фиксируется и отслеживается весь цикл взаимоотношений с клиентом, начиная с первого обращения клиента в торговую компанию или планирования контакта с клиентом. Работники склада могут вести детальный оперативный учет товаров на складах, при этом обеспечивается полный контроль товарных запасов и оформление всех необходимых документов. Руководитель предприятия обеспечивается разнообразными отчетами, которые в кратком и удобном виде показывают текущее состояние дел в торговом предприятии.

Иерархичность управления хорошо отражена в схеме бизнес-логики конфигурации «1С:Предприятие 8. Управление торговлей» (рис.).

Основой концепции бизнес-логики конфигурации является то, что каждая подсистема, входящая в данную схему, выполняет свои строго определенные функции, но в то же время все подсистемы посредством единой информационной базы взаимосвязаны между собой. Так, например, при планировании продаж используются данные о товарах, заказанных покупателями, и данные о имеющихся остатках на складе. С другой стороны данные о запланированных продажах используются при анализе выполнения плана, например, для сравнения плановых показателей с фактическими показателями.

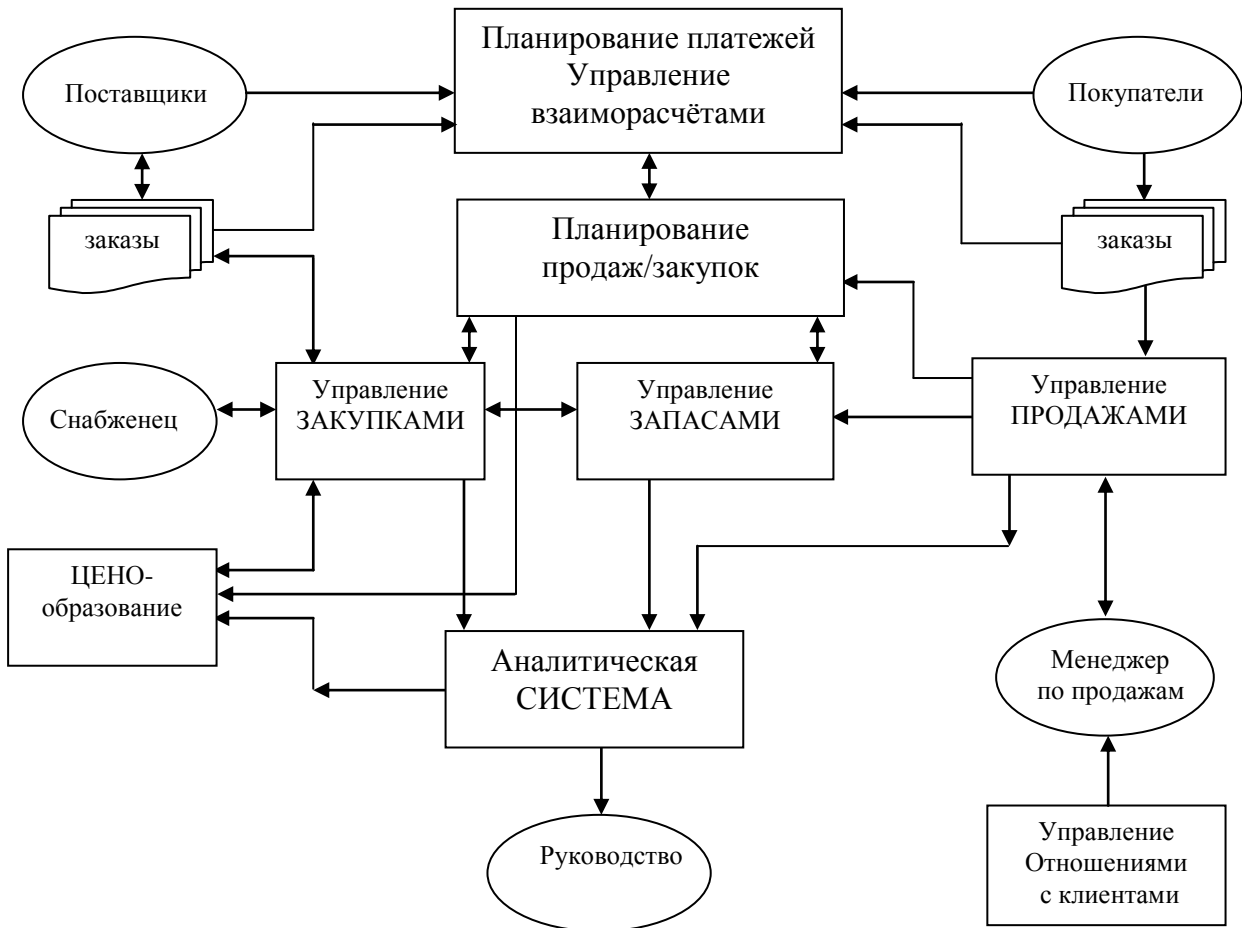


Схема бизнес-логики конфигурации «1С:Предприятие 8. Управление торговлей»

Наибольший интерес с точки зрения основного назначения информационного менеджмента представляют возможности аналитической обработки оперативно собранной информации о наличии и движении ресурсов предприятия. В схеме бизнес-логики это подсистемы «Планирование платежей» и «Планирование продаж/закупок», всеобъемлющая «Аналитическая система», предоставляющая совокупную информацию руководству предприятия в целях решения задач стратегического уровня. А также подсистема «Управление отношениями с клиентами», реализующая современную CRM-концепцию – концепцию управления взаимоотношениями с контрагентами. Укажем основные возможности этих подсистем для реализации менеджмента предприятия.

1. Подсистема «Управление отношениями с клиентами»

В базе хранится вся история отношений с клиентами: планируемые и фактические сделки, встречи, письма, разговоры, индивидуальная информация о каждом контактном клиенте, в том числе информация о днях рождения контактных лиц. Подсистема является помощником для менеджеров в оперативной работе по принятию управляющего решения о дальнейших шагах во взаимоотношениях с клиентами. Предусмотрена возможность

классификации покупателей в соответствии со степенью их важности на основе ABC-классификации клиентов и стадий взаимоотношений с клиентом. Постоянные покупатели могут быть дифференцированы по степени стабильности и равномерности покупки товаров, надежности клиента (XYZ-анализ).

2. Подсистема «Планирование платежей»

Подсистема позволяет на основе данных оперативного учета проводить анализ и формировать управление намерениями по поступлению или расходованию денежных средств торгового предприятия. Также позволяет получать данные как о фактических взаиморасчетах по проведенным сделкам, так и формировать прогнозную оценку состояния взаиморасчетов по только лишь планируемыми сделкам.

3. Подсистема «Планирование продаж/закупок»

Как наиболее важная в данной конфигурации подсистема, позволяет реализовать разнообразные аналитические подходы:

- фиксировать многообразные варианты оценок ожидаемых объемов продажи закупок и проводить сравнение плановых показателей, например, сравнить оптимистичный план продаж Отдела Продаж с пессимистичным планом закупок Отдела Закупок;

- производить перерасчет долгосрочных планов в краткосрочные, производить объединения планов различных подразделений, составлять обобщенные планы по предприятию в целом с учетом различных факторов, повышающих качество планирования: сезонности продаж, веса вхождения товара в номенклатурную группу;

- производить быструю оценку исполнимости разрабатываемых планов, например, проведение план-фактного анализа с расчетом отклонений при сравнении различных планов (пессимистичного и оптимистичного) с фактическими закупками или продажами товаров.

4. Подсистема «Аналитическая система»

Подсистема предназначена для совокупного, обобщающего проведения анализа доходов и расходов предприятия в разрезе множества автономных проектов.

В целом, СП «1С:Предприятие» представляет из себя взаимоувязанный комплекс готовых и легко адаптируемых к особенностям предприятий прикладных решений, который постоянно модифицируется и дополняется новыми готовыми решениями. На рынке информационных технологий конечно же присутствует множество других подобных решений, ориентированных на автоматизацию учета ресурсов предприятия, но принципы их организации и аналитической обработки остаются неизменными, реализуя современные потребности в информационных технологиях оперативного, тактического и стратегического уровней управления предприятием.

Библиографический список

1. Крупский, А.Ю. Информационный менеджмент. Учебное пособие / А.Ю. Крупский, Л.А. Феоктистова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2008. – 80 с.
2. Черненко, А.Ф. Корпоративные финансы: учебное пособие / А.Ф. Черненко, А.В. Башарина. – Ростов н/Д.: Феникс, 2014. – 301 с.
3. Система программ 1С:ПРЕДПРИЯТИЕ8. – URL: <http://v8.1c.ru/overview/>.

[К содержанию](#)

УДК 657.47 + 658.17

РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ПОНЯТИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ ЗАТРАТ В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА

Е.С. Дементьева, А.Ф. Черненко

Представлены результаты анализа существующих трактовок понятия «интеллектуальные затраты» в системе менеджмента. Выявлено, что существующие определения не имеют структуры, позволяющей выделить элементы интеллектуальных затрат, что необходимо для развития методологии оценки интеллектуальной составляющей продукции.

Ключевые слова: интеллектуальные затраты; интеллектуальная составляющая; интеллектуальная деятельность; интеллектуальный капитал.

В настоящее время повышение инновационности продукции приводит к увеличению доли интеллектуальной составляющей в ее стоимости, и если интеллектуальную составляющую не принимать в учет при оценке продукции, это приводит к большим отклонениям в ее стоимости. Однако в настоящее время отсутствуют достаточно проработанные методики оценки интеллектуальной составляющей, не требующие широкой сравнительной базы для проведения оценки.

Рассмотрение понятия «интеллектуальная составляющая продукции» началось только на третьем (современном) этапе развития концепции интеллектуального капитала. Рассмотрим процесс развития данной концепции.

Генезис концепции интеллектуального капитала начался в 1980-х гг. На первом этапе происходило развитие концепций структурных составляющих интеллектуального капитала (1980–1991 гг.), в рамках рассмотрения составляющих элементов: человеческого потенциала, нематериальных активов и знаний, как капитала предприятия. На втором этапе (1992–1998 гг.) происходило формирование собственно концепции интеллектуального капитала, развивался понятийный аппарат, осмыслились основные принципы

и сфера применения данной концепции. На третьем этапе происходит развитие концепции интеллектуального капитала (1999 г. – настоящее время), разрабатываются и совершенствуются новые методы оценки и управления интеллектуальным капиталом [1].

Концепция интеллектуального капитала еще не достигла зрелости и находится в развитии, в разработке остаются вопросы о свойствах интеллектуального капитала, его механизмах влияния. Также интеллектуальный капитал недостаточно освещен как объект управления [2].

В связи с тем, что концепция интеллектуального капитала в данное время только развивается, а понятие интеллектуальной составляющей продукции тесно взаимосвязано с данной концепцией и получило развитие только на третьем этапе развития концепции, не существует установившегося понятийного аппарата, методик оценки и управления стоимостью интеллектуальной составляющей инновационной продукции, а также оценки ее влияния на результаты хозяйственной деятельности предприятия и на конкурентоспособность выпускаемой продукции.

Для того чтобы отразить содержание интеллектуальной составляющей продукции, необходимо выделить составные элементы данной составляющей, основываясь на том, что их формирование приводит к созданию интеллектуальных затрат предприятия.

Данное понятие не имеет широкого распространения в научной литературе, в отличие от понятий «интеллектуальный капитал» и «интеллектуальная собственность», широко представленных как в научной литературе, так и в законодательстве, что отмечает и Г.А. Ярин [3].

Н.К. Алимова [4] признает в качестве интеллектуальных затрат затраты по производству знаний и информации. Однако в данном определении не выделено, что стоит относить к знаниям, и какие процессы приводят к производству знаний и информации, в связи с этим невозможно предположить, в каких показателях оценивать данные процессы и какими единицами измерять данные показатели. Кроме того, в процессе создания и реализации продукции происходит не только производство знаний и информации, но и их повторное использование, и последующее развитие, чего не представлено в данном определении.

И.Е. Мизиковский [5] считает, что затраты на интеллектуальную деятельность включают в себя:

- отношенческие затраты, связанные с поддержанием хозяйственных связей организации (с контрагентами, правительственными и административными органами, аудиторскими и консалтинговыми фирмами);
- организационные затраты, которые включают в себя затраты на разработку и совершенствование бизнес-процессов, имиджа организации, бренда, товарных знаков, организационной структуры и привлекательности производимой продукции;
- затраты на развитие персонала (на развитие знаний, профессиональных и личностных компетенций, корпоративной культуры и установок).

В данном определении не рассмотрены те интеллектуальные затраты, которые относятся на разработку и совершенствование продукции, техники и технологии, инфраструктуры предприятия.

Многие авторы определяют интеллектуальные затраты как затраты на создание интеллектуального капитала предприятия. Однако анализируя представленные выше определения интеллектуального капитала, можно выявить, что одни авторы опираются на понятие интеллектуального капитала как совокупности уже имеющихся у предприятия элементов, другие же рассматривают его как интеллектуальный потенциал. Следует отметить, что не все вложения в создание интеллектуального капитала приводят к формированию его объектов, однако способствуют уменьшению затрат на формирование новых объектов интеллектуального капитала, а значит являются потенциалом. Таким образом, у тех авторов, которые представляют полную структуру интеллектуального капитала отсутствует определение затрат на создание интеллектуального потенциала предприятия, а у тех авторов, которые выделяют интеллектуальный потенциал как составную часть интеллектуального капитала предприятия отсутствует его четкая структура, что затрудняет выделение элементов интеллектуальных затрат.

При наличии четкого определения понятия «интеллектуальные затраты» и выделения его структуры, будет выявлен классификационный признак для выделения элементов интеллектуальной составляющей продукции, а их выделение облегчит процесс оценки стоимости интеллектуальной составляющей.

Библиографический список

1. Боос, В.О. К вопросу об управлении интеллектуальным капиталом / В.О. Боос, Е.Д. Вайсман // Финансы. Экономика. Стратегия. – 2012. – № 5. – С. 5–9.
2. Боос, В.О. Синергетический подход к управлению инновационным предприятием как саморазвивающейся системой / В.О. Боос // Шумпетеровские чтения: материалы 1-й Международной научно-практической конференции, 2011 г. – Пермь: Изд-во Пермского государственного технического университета, 2011. – С. 31–35.
3. Ярин, Г.А. Создание экономической прибыли на предприятии / Г.А. Ярин // Экономика и производство. – 2004. – № 1. – URL: www.mte.ru.
4. Алимова, Н.К. Современные проблемы рынка интеллектуального (научного) труда / Н.К. Алимова // Науковедение. – 2011. – №8. – С. 11.
5. Мизиковский, И.Е. Особенности инновационного подхода к постановке производственного учета на промышленном предприятии / И.Е. Мизиковский // Современные проблемы науки, образования и производства: Материалы VIII Всероссийской научно-практической конференции, 19 апреля 2008 года: в 2 томах. – Т. 1. – Нижний Новгород: НФ УРАО, 2008. – С. 190–192.

[К содержанию](#)

УДК 35.088.6

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ

Л.Н. Коврижкина

В данной статье рассматриваются вопросы актуализации профессиональной подготовки муниципальных служащих. Описаны цели и способы их подготовки. Проведен анализ разных видов обучения, выявлены их положительные и отрицательные аспекты.

Ключевые слова: профессиональная подготовка, конкурентоспособность муниципальных служащих, цели профессиональной подготовки, виды обучения.

Российское общество претерпевает существенные изменения во всех сферах жизни человека: экономической, политической, социальной и духовной. Это не могло не сказаться на системе образования муниципальных служащих. Эффективное управление различными областями общественной жизни предполагает наличие высокого профессионального уровня у специалиста. Именно профессиональная подготовка позволяет муниципальным служащим быть конкурентоспособными и осуществлять свою деятельность наиболее эффективно.

Однако в недавнем проекте Президентской программы «Повышение профессиональной квалификации руководящих работников государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления с привлечением возможностей иностранных государств и международных организаций» отмечались следующие негативные процессы:

- в органы государственного и муниципального управления пришло много случайных людей, которые не имеют высшего профессионального образования или не имеющих опыта работы;
- значительная часть управленческих кадров оказалась неспособной работать в условиях жесткой конкуренции;
- на руководящих постах оказались люди, не обладающие необходимыми этическими качествами и не соблюдающие кодекс государственного и муниципального служащего;
- неоправданно форсированный рост численности государственных служащих происходил в ущерб росту компетентности и профессионализму;
- не созданы правовые, нравственные, административные механизмы и контролирующие органы, препятствующие сращиванию чиновничества и коммерческих структур[1].

Данные проблемы привели к тому, что необходимо было пересмотреть вопросы, связанные как с содержанием профессиональной подготовки и переподготовки государственных и муниципальных служащих, так и с организацией данного процесса.

Профессиональная подготовка муниципальных служащих осуществляется, прежде всего, в высших учебных заведениях. После завершения срока обучения и защиты выпускной квалификационной работы выпускники получают документ об образовании. Целью высшего профессионального образования является:

- 1) подготовка муниципальных служащих на высоком профессиональном уровне;
- 2) расширение и углубление имеющихся знаний, полученных на базе среднего (полного) или среднего профессионального образования;
- 3) удовлетворение личности в потребности самосовершенствования, саморазвития и самоактуализации.

Муниципальная служба предполагает наличие у сотрудников определенных качеств, которые выступают одновременно как образовательные принципы профессиональной подготовки.

Данные принципы можно классифицировать как профессиональные и общегражданские. Для муниципальных служащих профессиональные принципы, во-первых, предполагают наличие специальных знаний из области экономики, политологии, истории и теории мирового и российского государственного управления, социологии и т.д., во-вторых, муниципальным служащим требуется умение применять эти знания в различных жизненных ситуациях, в-третьих, важно стремление целенаправленно и систематически повышать свой профессиональный уровень, и наконец, в-четвертых, внутрикорпоративные принципы предполагают наличие у муниципальных сотрудников лидерских качеств, позволяющих принимать ответственные управленческие решения.

Общегражданские принципы, безусловно, важны для всех граждан, однако у муниципальных служащих они должны быть выражены более явно.

Этика государственной и муниципальной службы выделяет следующие необходимые качества:

- повышенное чувство ответственности, наличие гражданского сознания и гражданского долга;
- честность и неподверженность коррупционным воздействиям;
- дисциплинированность.

Таким образом, профессиональная подготовка муниципальных служащих включает в себя:

- знания – теоретические, методические и практические;
- умения – способность выполнять обязанности муниципального служащего;
- навыки – высокая степень умения применять полученные знания и умения на практике. Навыки предполагают, что у служащего выработан самоконтроль, правильно выработаны способы общения с гражданами, поступки и поведение соответствуют требованиям, предъявляемым муниципальным служащим.

Безусловно, что подготовка муниципальных служащих продолжает осуществляться и после окончания высшего учебного заведения. Постоянное повышение квалификации позволяет сотрудникам быть конкурентоспособными, то есть выдерживать конкурсный отбор на руководящие вакантные должности.

Все имеющиеся формы обучения, можно разделить на две основные группы: на рабочем месте и вне рабочего места.

При обучении «вне рабочего места» должны быть выполнены следующие условия:

1) обучение должно быть запланировано заранее и подготовлен сотрудник, который будет заменять обучающегося служащего;

2) обучающийся сотрудник должен быть мотивирован руководством.

Известно несколько форм образования «на рабочем месте». Здесь важно, чтобы они были связаны между собой и образовывали единый цикл. Причем все эти формы должны рассматриваться в единстве и образовывать непрерывный цикл. К таким формам можно отнести:

1) дополнительные, целенаправленные задания руководителя или куратора, направленные на освоение новых аспектов работы;

2) ротация кадров – планомерное горизонтальное изменение с целью изучения различных профессиональных функций и задач сотрудниками и выявление наиболее эффективного кадрового построения;

3) участие муниципальных служащих в совещаниях на более высоком иерархическом уровне;

4) постановка перед сотрудниками более сложных ответственных задач и некоторая доля ответственности за принятые управленческие решения.

Можно выделить как положительные, так и отрицательные аспекты данных видов обучения.

Таблица 1

Преимущества и недостатки обучения на рабочем месте

Положительные моменты	Отрицательные моменты
1. Организация сама выбирает содержание обучения и его временную продолжительность	1. Обучающиеся встречаются только с сотрудниками своей организации, то есть не могут проанализировать и перенять опыт муниципальных служащих из других организаций
2. Участники могут быть отозваны простым уведомлением в связи с производственной необходимостью	2. При возникших проблемах на рабочем месте, обучающегося могут попросить урегулировать их после обучения в нерабочее время
3. При обучении возможно обучение только на том оборудовании, которое есть в наличии в организации	3. Нет возможности использовать дорогостоящее учебное оборудование, которого нет в организации

Продолжение табл. 1

Положительные моменты	Отрицательные моменты
4. Обучение может быть экономически выгодным, если имеются средства на обучение, профессиональные преподаватели и достаточное количество сотрудников, которым необходимо определенное обучение	4. Если в организации нет достаточного количества служащих, которым необходимо обучаться, то обучение будет экономически неэффективным и осуществляться не будет
5. В ходе обучения могут возникать дискуссии, и сотрудники одной организации лучше понимают свои проблемы и пути их решения	5. В случае «щекотливой», конфликтной ситуации сотрудники одной организации могут быть скрытными и не станут честно и открыто обсуждать некоторые вопросы, особенно в присутствии руководителя
6. Если во время обучения учебный материал был связан с реальной работой, то в дальнейшем это будет непосредственно использовано в практической деятельности	6. Примеры могут приводиться только из деятельности данной конкретной организации, что является частичным анализом каких-либо проблем

Также нами было проанализировано и обучение «вне рабочего места». Результаты сведены в таблицу.

Таблица 2

Преимущества и недостатки обучения «вне рабочего места»

Положительные моменты	Отрицательные моменты
1. Муниципальные служащие проходят обучение в новой обстановке, встречаются как с сотрудниками своей организации, так и с коллегами из других учреждений и ведомств	1. Обучение может быть направлено на общие вопросы и не совсем точно соответствовать потребностям организации
2. Обучающиеся имеют возможность обмениваться различной информацией, делиться проблемами из своего опыта и рассказывать о путях их решения	2. Существуют этические нормы, по которым некоторые вопросы обсуждать с сотрудниками других организаций невозможно. Это может осложнить выполнение некоторых заданий с опорой на практические примеры
3. При необходимости сотрудник может решить какие-либо проблемы, возникшие не рабочем месте	3. Необходимо найти замену сотруднику, который проходит обучение
4. Может использоваться дорогостоящее учебное оборудование, имеющееся у организации, которая проводит обучение	4. Может быть экономически невыгодным, если обучение дорогостоящее
5. В сравнительно безопасной нейтральной обстановке участники могут более охотно обсуждать какие-то вопросы	5. Если участники были отозваны с курсов, оплата может быть и не возвращена

Таким образом, профессиональная подготовка имеет важное значение на современном этапе развития общества. На наш взгляд, это не просто получение новых знаний, формирование каких-либо умений и навыков, необходимых муниципальным служащим, их знакомство с новыми возможностями. В первую очередь результатом обучения должна быть способность муниципальных служащих находить более эффективные решения в каждодневной практике, быть добросовестными, ответственными, высокопрофессиональными сотрудниками, не нарушающими профессиональный и этический кодекс. Обладая данными качествами и имея высокую профессиональную подготовку, муниципальные служащие значительно повышают свою конкурентоспособность.

Библиографический список

1. Аверин, А.И. Профессиональная подготовка кадров / А.И. Аверин. – М.: Изд-во Альфа-Пресс, 2008. – 120 с.

[К содержанию](#)

УДК 334.012 +658.114.5

КОНКРЕТИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР С УЧЕТОМ ОТРАСЛЕВОЙ СПЕЦИФИКИ

М.И. Лаврова

Научная новизна исследования заключается в конкретизации экономических основ формирования эволюционной модели эффективного развития корпоративной структуры в рамках неизменных границ фирмы с учетом ее отраслевой специфики.

Ключевые слова: корпоративная структура, стратегическое развитие; инверсионный механизм; отраслевая специфика; рутины; эволюционный подход.

Одной из актуальных проблем развития и функционирования национальной экономической системы является исследование институциональных основ процесса формирования и стратегического развития разнообразных интегрированных бизнес-структур в рамках конкретной отрасли.

Приоритет вертикальной экономической интеграции в качестве инструментов экономического роста, повышения конкурентоспособности и социальной ориентированности российской экономики с середины 90-х годов прошлого столетия получил нормативно-правовую и законодательную базу, поэтому актуальность исследования определяется следующими обстоятельствами.

Во-первых, макроэкономическая стабилизация экономики в условиях ее цикличности и транзитивности предполагает формирование новых экономических агентов – групп хозяйствующих субъектов, способных переключить режим функционирования социально-экономической системы из состояния «экономики физических лиц» [3] в новое, качественно иное состояние – вертикальной производственно-потребительской интеграции на основе солидарных интересов большинства социальных групп общества.

Данное новое качество системы обеспечивает устойчивый экономический рост, стабильность и гибкость социальных и политических институтов, высокое качество жизни, способствуя, таким образом, преодолению неэффективных равновесных состояний наподобие «институциональных ловушек», исследованных В.М. Полтеровичем, А.Н. Олейником и др., а также эффектов «path dependency» [2].

Во-вторых, в настоящее время интегрированные структуры в сложных межуровневых взаимосвязях субъектов, отраслей и секторов национальной экономики реализуют конкурентные преимущества муниципальных образований, регионов и государства в целом [1].

В-третьих, разнообразные аспекты оптимизации экономического роста и его «новые» социальные качества в современных условиях определяют основные институциональные преобразования корпоративного сектора в направлении снижения уровня трансакционных издержек, эффективного контроля прав собственности, распределения и перераспределения финансовых ресурсов в управлении инвестициями.

Корпоративные институты управления издержками в иерархиях холдингового типа и в группах (финансово-промышленных, торгово-промышленных) в переходной экономике, на наш взгляд, дополняют государственный контроль прав собственности и регулирование правил заключения и выполнения контрактов с учетом отраслевой специфики [5].

Фундамент нашего исследования составляет предположение о том, что только в интегрированных структурах наблюдается положительная обратная связь между экономической и социальной эффективностью, соответствующая Парето-улучшению. Двойной критерий эффективности, применяемый к корпорациям, указывает на институциональные ресурсы (особенно вертикально интегрированных форм предпринимательства) преодолевать устойчивые, но одновременно и неэффективные состояния экономической деятельности. Эволюционной моделью стратегического развития фирмы как экономической организации является механизм инверсии.

Суть инверсионного механизма в экономике организаций, предприятий и фирм заключается в том, что, следуя биологической метафоре эволюционного подхода, фирма является таксономическим объектом и состоит из многочисленных групп, включающим единицы измерения и категории группировки. Место и функции рутин в этой иерархии – единицы измерения и анализа.

Собственно, механизм инверсии отвечает, на наш взгляд, на вопрос о том, что и как меняется в способностях фирмы вместе с появлением новых групп рутин, с изменением архитектуры рутин и институционально неформальных факторов (ИНФ) функционирования фирмы. Инверсионный подход, на наш взгляд, является обобщением подхода теории Х-эффективности Лейбенштейна.

Инверсия фирмы – это неоинституциональная модель, основная функция которой связана с перестановкой рутин фирмы и ИНФ, с их новым «сцеплением» в ее новой конфигурации организационной структуры. Формально в своей простейшей форме инверсия имеет вид: некое качество (А/В) преобразуется в ходе развития в свою противоположность (В/А); отсюда структура (А/В) не то же самое, что структура (В/А). Получается, таким образом, что ничего нового в фирме нет, и одновременно всё ново в инверсионной фирме.

Границы существования фирмы в отраслевой рыночной экономике, на наш взгляд, определяются в настоящее время синергией множества факторов, включая ментальные, социокультурные, социальные, экономические, экологические и идеологические ресурсы и факторы деятельности фирмы, а также различные отраслевые составляющие издержек.

Уровень согласованности затрат (т.е. соответствие между руководством, структурой и дополнительными рыночными расходами) может оказать решающее влияние на успех или крах фирмы [4]. Поэтому структура предприятий может быть представлена в трех формах: 1) унитарная структура с установленной иерархией взаимоотношений и ответственности; 2) холдинговая компания с иерархической структурой в каждой организационной единице; 3) форма с полным внутренним рынком (матричная организация). Для некоторых случаев, когда конкретные ресурсы находят конкретное применение в отрасли, наиболее подходит унитарная структура организации (малые и средние предприятия в промышленности, торговле, общественном питании, сфере услуг). Однако там, где используемые средства имеют менее определенную отраслевую специфику, становится более предпочтительной корпоративная рыночная структура организации и стратегического развития фирмы.

Библиографический список

1. Горемыкин, В.А. Экономическая стратегия предприятия: учебник / В.А.Горемыкин, О.А.Богомолов. – М.: Филинь, 2001. – 507 с.
2. Дубровский, В.Ж. Динамика корпоративного развития: монография / В.Ж. Дубровский, О.А. Романова, А.И. Татаркин, И.Н. Ткаченко. – М.: Наука, 2004. – 504 с.
3. Клейнер, Г.Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность: монография / Г.Б. Клейнер, В.Л. Тамбовцев, Р.М. Качалов. – М.: Экономика, 1997. – 286 с.

4. Уильямсон, О.И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контракция: монография / О.И. Уильямсон; науч. ред., авт. пред. В.С. Каткало; пер. с англ. Ю.Е. Благов. – СПб.: Лениздат, 1996. – 702 с.

5. Цветков, В.А. Корпоративный бизнес. Теория и практика: монография / В.А. Цветков. – СПб.: Нестор-История, 2011. – 504 с.

К содержанию

УДК 332.1.012 + 332.22

ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНЕ

Ю.В. Маркина

Научная статья посвящена различной организационной и финансовой поддержке субъектов малого предпринимательства со стороны государства. Выявлена проблема неурегулированности отношений представителей малого бизнеса с государством, стремление последнего не столько организовывать и стимулировать развитие малого предпринимательства и защищать его представителей, сколько использовать для получения денег в казну.

Ключевые слова: малое предпринимательство, государственная поддержка.

Малый бизнес – это один из важных субъектов предпринимательства, позволяющий поддерживать конкурентоспособность экономики страны, создавать новые рабочие места, осуществлять инновационное развитие и увеличить налоговые поступления в бюджет [1]. Именно поэтому данная форма бизнеса нуждается в особенной поддержке со стороны государства. Во всех экономически развитых странах малому бизнесу предоставляется различная государственная помощь, результатом которой являются увеличения налоговых поступлений в бюджет. При этом основная задача государственных органов состоит не в том, чтобы просто передать малым предприятиям определенные ресурсы или упростить налогообложение, а в том, чтобы создать благоприятные правовые и экономические условия для их способности эффективно развиваться в условиях современного рынка. Во всех развитых странах мира прослеживается тенденция государственной поддержки и развития малого бизнеса. Например, в США для поддержки малого бизнеса создан специальный государственный орган – Администрация малого бизнеса (АМБ), а также специальные подразделения в министерствах и ведомствах, которые работают с определенными группами предпринимателей. АМБ является гарантом до 90 % кредита, выдаваемого коммерческими банками малому бизнесу.

В России еще не создана действующая система эффективной поддержки малого предпринимательства, поэтому в современных условиях малый бизнес оказался в весьма нестабильном положении, которое спровоцировали множество причин, наиболее значимые из которых: отсутствие единой государственной политики по отношению к малому бизнесу, отсутствие урегулирования правовых отношений, которое не позволяет малому бизнесу в полной мере пользоваться залоговым и гарантийным правом, привлекать кредиты и инвестиции, что зачастую приводит к ликвидации предприятий и т.д.

На современном этапе экономического развития в России вопросы поддержки и развития малого предпринимательства должны быть в центре государственной политики [2].

Формирование механизма государственной поддержки малого бизнеса в России началось в 1990-х гг. путем создания исполнительных органов и законодательной базы в области малого бизнеса. Основные положения о поддержке малого бизнеса в России были сформулированы в постановлении Правительства РФ «О первоочередных мерах по развитию и государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 11.05.93 № 446 [3].

В настоящее время поддержку малого предпринимательства со стороны государства осуществляет Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства, созданный Правительством РФ. Средства этого фонда формируются за счет средств федерального бюджета, а также других источников.

Согласно статистических данных и федеральных налоговых служб России по состоянию на 1 января 2013 года в стране зарегистрировано более 6 млн субъектов малого бизнеса, в которых занято около 17 млн человек, что составляет четверть всех занятых – почти 20 % ВВП, но, тем не менее, в России данные показатели существенно ниже, чем в других развитых странах. Также снижается доля малого предпринимательства, кредитуемых в российских банках, уменьшается количество самих предприятий и работников, занятых на них. В дополнение к этому в 2013 году порядка 500 тыс. самозанятого населения прекратили свою деятельность из-за повышения взносов на обязательное пенсионное страхование. В связи с этим необходимо разрабатывать меры государственной поддержки предприятий малого бизнеса.

Поддержка малого бизнеса строится на финансовой, имущественной, информационной и консультационной поддержках таких субъектов.

Финансовая поддержка проявляется в предоставлении субсидий, бюджетных инвестиций, государственных гарантий по обязательствам субъектов малого предпринимательства.

Имущественная государственная поддержка заключается в передаче малому бизнесу во владение или во временное пользование государственного или муниципального имущества на безвозмездной основе или на льготных условиях.

Информационная поддержка осуществляется в виде создания государственных информационных систем и информационно-телекоммуникационных сетей в целях обеспечения малого предпринимательства информацией о государственных программах развития малого предпринимательства.

На федеральном уровне разработаны Правила предоставления средств федерального бюджета, предусмотренных на государственную поддержку малого предпринимательства.

В Челябинске действует городская целевая программа «Развитие и поддержка малого предпринимательства в городе Челябинске на 2011–2012 годы». В рамках данной программы принят ряд Постановлений главы города Челябинска:

- о компенсации (субсидировании) части затрат субъектов малого предпринимательства города Челябинска на уплату процентов по кредитам кредитных организаций и лизинговых платежей по договорам лизинга;
- об утверждении Положения о конкурсе на лучший молодежный предпринимательский проект в г. Челябинске;
- об утверждении Положения о субсидировании части затрат субъектов малого предпринимательства города Челябинска по продвижению продукции и услуг (в том числе по участию в выставках и ярмарках).

Кроме того, администрацией города проводятся различные мероприятия (семинары, конкурсы и т.д.), способствующие развитию деятельности малых предприятий.

Библиографический список

1. Новодворский, В.Д. Бухгалтерский учет на малых предприятиях: учеб. / В.Д. Новодворский, Р.Л. Сабанин. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2011. – 296 с.
2. Федеральный Закон от 8 августа 2001 г. N 134-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля и надзора»: [принят Гос. Думой 14 июля 2001] // Рос. газ. – 2001. – 11 авг.
3. Постановление Правительства РФ «О мерах государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации».

[К содержанию](#)

УДК 334.012.64 + 338.222(470.55)

МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ: АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Е.В. Пужалова

Статья посвящена вопросам развития малого предпринимательства. Рассмотрена экономическая сущность и критерии малого предпринимательства. Проведен анализ состояния малого предпринимательства Челябинской области.

Ключевые слова: субъекты малого предпринимательства, критерии к определению субъектов малого предпринимательства, поддержка развития малого предпринимательства.

При создании государством благоприятных условий в правовой, экономической и административной сферах, малые предприятия могут успешно решать многие социально-экономические проблемы, при этом, они не противостоят крупным предприятиям, а активно с ними взаимодействуют, повышая эффективность деятельности данных субъектов.

Основным федеральным органом, осуществляющим функции по координации политики государственной поддержки в сфере малого предпринимательства, является Министерство экономического развития РФ, в структуре которого существует Департамент развития малого и среднего предпринимательства.

Развитие любой формы предпринимательства зависит от двух условий [1]: внутренней экономической обстановки в стране в целом и ее регионах, и способности конкретного предпринимателя использовать данные ему права для реализации своих хозяйственных целей. В большей степени эти факторы воздействуют на развитие малой экономики, которая наиболее чувствительна к конкретным условиям хозяйственной конъюнктуры. Динамика малых и средних предприятий за 2010–2012 года представлена в таблице.

Таблица

Динамика малых и средних предприятий по РФ
и Челябинской области за период 2010–2012 гг. (в единицах)

Субъект предпринимательства	2010		2011		2012	
	<i>Чел. обл.</i>	РФ	<i>Чел. обл.</i>	РФ	<i>Чел. обл.</i>	РФ
Средние предприятия	420	25170	352	15945	311	13767
<i>Прирост (%)</i>			-16,19	-36,65	-11,65	-13,66
Малые предприятия	5500	229083	5576	242677	4884	243065
<i>Прирост (%)</i>			+1,38	+5,94	-12,41	+0,16
Микропредприятия	33633	1415186	29224	1593755	30361	1759973
<i>Прирост (%)</i>			-13,11	+12,62	+3,89	+10,43

Согласно результатам анализа, проведенного областным Управлением Пенсионного фонда РФ, на сокращение количества малых и микропредприятий повлияли следующие обстоятельства: увеличение размера страховых взносов в Пенсионный фонд РФ, отсутствие фактической деятельности, изменение организационно-правовой формы предприятий, укрупнение бизнеса (объединение мелких предприятий), увеличение акцизов на алкогольную и табачную продукцию, и иные причины.

Министр экономического развития Челябинской области Е.В. Мурзина выделила основные мероприятия проводимые на региональном уровне для поддержки малых предприятий:

- закон о применении индивидуальными предпринимателями патентной системы налогообложения на территории Челябинской области. Данный законодательный акт определяет патентную систему налогообложения в регионе как самостоятельный налоговый режим для 61 вида деятельности. Стоимость патента в месяц колеблется от 500 до 50000 рублей в зависимости от вида деятельности;

- реализуются областные целевые программы развития малого предпринимательства;

- бюджетное софинансирование приоритетных направлений развития малого предпринимательства.

Распределение малых предприятий, в том числе микропредприятий, по видам экономической деятельности отличается от структуры средних. Большая часть малых и микропредприятий, 71,68 % и 80,25 % соответственно, сосредоточены в сфере услуг, это объясняется сравнительно небольшими затратами на организацию деятельности и возможностью быстрого накопления капитала. Что же касается средних предприятий, то весомая их часть, 46,3 % на 1 января 2013 года, концентрируется в сфере производства. Данная структура характерна как для Челябинской области, так и для РФ в целом.

Одной из задач развития малого предпринимательства в Челябинской области, как и всей РФ в целом, является обеспечение занятости населения. На 1 января 2013 года число рабочих мест в сфере малого предпринимательства составило 198,3 тыс. единиц.

Следует отметить, что характерными чертами малых предприятий являются активное привлечение работников на условиях совместительства, договоров гражданско-правового характера, а так же предложение более «гибких» условий труда, включая особые режимы рабочего времени. Следовательно, можно сделать вывод, что малые предприятия не только создают дополнительные рабочие места, но и расширяют поле деловой активности населения.

Наибольший вклад в формирование оборота малых и микропредприятий вносят предприятия сферы услуг, среди которых лидирующие позиции

принадлежат предприятиям торговли. Доля малых предприятий торговли в обороте составляет 69,14 % по Челябинской области и 62,62 % по РФ в целом. Что касается торговых микропредприятий, то по Челябинской области их доля в обороте составляет 68,56 %, а по РФ в целом – 64,04 %. Тенденция преобладания сферы услуг так же характерна и для оборота средних предприятий. Значительный вклад в оборот средних предприятий вносят предприятия торговли: по Челябинской области – 58,43 %, по РФ – 63,95 %.

По словам министра экономического развития Челябинской области Е.В. Мурзиной, в 2013 году оборот малых и средних предприятий оценивается в 600 млрд рублей, что выше показателя прошлого года на 5,2 %. В 2014 году прирост оборота прогнозируется от 5,4 до 7,1 %, в стоимостном выражении он превысит 635 млрд рублей. В планируемом периоде прирост оборота малых и средних предприятий составит от 7,3 до 9,4 %. Увеличению оборота будет способствовать реализация с 2014 года закона «О контрактной системе в сфере закупок...», по которому заказчики обязаны осуществлять не менее 15 % годового объема закупок у субъектов малого предпринимательства.

Если соотнести средние, малые и микропредприятия по преобладанию той или иной сферы в общем количестве предприятий, числе создаваемых рабочих мест и обороте этих предприятий, то наблюдается преобладание сферы услуг по всем субъектам и параметрам, за исключением числа рабочих мест на средних предприятиях, здесь значительно преобладает сфера производства, поскольку на таких предприятиях потребность в рабочих и персонале намного выше, чем на средних предприятиях сферы услуг, это объясняется сложностью и масштабностью производственного процесса. Следующая тенденция, которую можно отметить анализируя данное соотношение – это увеличение доли сферы услуг в количестве, числе рабочих мест и обороте предприятия по мере «уменьшения» субъекта предпринимательства, то есть сфера услуг на микропредприятиях преобладает значительней чем на малых, а на малых предприятиях значительнее чем на средних.

Несмотря на положительные тенденции развития малого предпринимательства в Челябинской области существует ряд сдерживающих факторов:

- 1) недостаточное финансовое обеспечение за счет местных бюджетов муниципальных программ развития субъектов малого предпринимательства;
- 2) недостаточное развитие системы микрофинансирования в муниципальных образованиях Челябинской области;
- 3) высокий уровень конкуренции;
- 4) недостаточная подготовленность субъектов малого предпринимательства в вопросах предпринимательской деятельности.

Для эффективного решения перечисленных проблем малого предпринимательства необходим комплексный подход, обеспечивающий одновременную координацию действий всех заинтересованных сторон.

В Челябинской области более десяти лет развитие и поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства осуществляются на основе программно-целевого метода. Данный метод и системный подход к вопросам развития малого и среднего предпринимательства полностью себя оправдывают. Комплексный подход обеспечивает наиболее рациональную концентрацию финансовых, материальных, трудовых ресурсов для достижения целевой функции [5]. Областная целевая Программа развития малого и среднего предпринимательства в Челябинской области на 2012–2014 годы (с изм. от 22.10.2013 г. № 331-П) предусматривает реализацию мероприятий по совершенствованию законодательства в сфере развития малого предпринимательства, финансовой и информационной поддержке субъектов малого предпринимательства, а так же ряд других направлений.

Таким образом, освещённые в ОЦП направления реализации мероприятий по развитию малого предпринимательства способствуют преодолению сдерживающих факторов путем помощи и содействия малым предприятиям через совершенствование механизмов информационной, финансовой и организационной поддержки.

Библиографический список

1. Савельева, И.П. Малое и среднее предпринимательство Челябинской области: анализ состояния и перспективы развития / И.П. Савельева, Л.Б. Мартиросян // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2012. – № 22. – С. 156–161.
2. Федеральный закон от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» : [принят Гос. Думой 6 июля 2007 г.: одобр. Сов. Фед. 11 июля 2007 г.] // Консультант плюс.
3. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru.
4. Министерство экономического развития Челябинской области. – URL: <http://www.econom-chelreg.ru/forecast>.
5. Областная целевая Программа развития малого и среднего предпринимательства в Челябинской области на 2012–2014 годы. – URL: <http://www.chelbiznes.ru>.

[К содержанию](#)

УДК 334.02(470.55) + 332.1(470.55)

К ВОПРОСУ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ НА ОСНОВЕ МЕТОДОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Т.Ю. Субботина, М.В. Дементьева

В результате проведенного исследования организационных ресурсов по привлечению инвестиций в Челябинскую область выявлены слабые стороны данного процесса. Показана необходимость модернизации единого инвестиционного портала Челябинской области и организации на базе Агентства инвестиционного развития Челябинской области отдела по привлечению инвестиций.

Ключевые слова: инвестиции; инвестиционный портал; модернизация.

В современном мире богатство образовательного, научного, творческого достояния страны обеспечивает реальные преимущества для создания конкурентоспособной, основанной на интеллекте и знаниях экономики.

Перед российской экономической системой в целом, и регионами в частности, стоит задача формирования такой экономики, где основной движущей силой являются не темпы освоения природных ресурсов, а именно идеи, изобретения и умение быстрее других внедрять их в повседневную жизнь. Источником инноваций всегда был и остается человек, с его знаниями, опытом, умением предвидеть и влиять на развитие ситуаций в технической, биологической и социальной системах, частью которой он сам и является. Как известно, под инновацией понимается не любое нововведение, а только то, которое существенно повышает эффективность функционирования системы.

Применение системного подхода, разработка вариантов решения, их анализ, выбор оптимального варианта инновационного проекта и его реализация обеспечивают организациям успешное функционирование на современном конкурентном рынке. Все это становится возможным только при взаимодействии инновационных предприятий с государством, а именно, при прямом или косвенном влиянии государственных органов на инновационную деятельность.

Инвестиции являются неотъемлемой частью современной экономики, занимают важное место в развитии регионов и страны в целом, поэтому актуальной задачей государства и местных органов власти является достижение доступности, прозрачности, оперативности и гибкости в организации процесса инвестиционной привлекательности субъектов РФ.

Существует множество методик оценки инвестиционной привлекательности региона: на основе разного рода рейтингов, интегрального показателя надежности, при помощи агрегированного показателя, с использованием экономических и рискованных компонентов, на основе территориальных факторов и отраслевых условий развития региона.

Основными факторами, влияющими на инвестиционную привлекательность регионов, являются экономические, географические, институциональные, а также развитость инфраструктуры и открытость региона, региональная экономическая политика.

Анализ организационных ресурсов привлечения инвестиций в Челябинскую область позволил выявить как положительные моменты для стимулирования и привлечения потенциальных инвесторов – это предоставление льгот по налогообложению (по налогу на имущество организаций и налогу на прибыль), предоставление льготных условий по пользованию земельными участками, находящимися в государственной собственности Челябинской области с возможностью последующего выкупа, а также предоставление субсидий сельскохозяйственным товаропроизводителям, гарантий и поручительств Челябинской области, так и слабые места, в частности, не уделяется должного внимания привлечению новых инвесторов в регион посредством сети Интернет, а сам инвестиционный портал Челябинской области не соответствует современным, как техническим, так и маркетинговым требованиям.

На начало 2013 года 36 % регионов Российской Федерации обладали собственными инвестиционными порталами. Наиболее информативным и удобным для использования является инвестиционный портал Свердловской области. В целом по субъектам Российской Федерации наиболее информативно насыщенными являются разделы региональных порталов, посвященные текущей инвестиционной деятельности. Хуже всего представлена информация о ценах и тарифах в регионе, о планах по созданию инфраструктурных объектов, а также информация о поддержке от федеральных и региональных властей.

От качества содержания инвестиционных порталов во многом зависит привлекательность для инвесторов самого региона. С целью сопоставления регионов России по качеству наполнения их инвестиционных сайтов в Интернете рейтинговым агентством «Эксперт РА» был составлен первый рейтинг качества инвестиционных порталов субъектов РФ.

Рейтинг показал, что наиболее информативным и удобным для использования является инвестиционный портал Свердловской, Костромской, Калужской, Вологодской, Кемеровской областей, Пермского края и Республики Башкортостан. Менее информативными признаны инвестиционные порталы регионов Сибири и Дальнего Востока. У ряда развитых регионов Поволжья (Нижегородская, Самарская и Саратовская области) отсутствуют собственные инвестиционные порталы, что делает данные регионы менее конкурентоспособными в привлечении инвестиций.

Наиболее информационно насыщенными являются разделы региональных порталов, посвященные текущей инвестиционной деятельности. На 83 % сайтах представлен перечень инвестиционных предложений в регионе (проекты, в которых бизнесу предлагается выступить соинвестором), на 80 % сайтах присутствует перечень реализующихся или получивших государственную поддержку инвестиционных проектов.

В разделах, посвященных мерам господдержки, в большинстве случаев представлена информация о доступных в регионе инвестиционных площадках и инвестиционном региональном законодательстве. При этом менее половины инвестиционных порталов содержат пошаговую схему получения поддержки со стороны региональных властей.

В разделах, посвященных дополнительной информации о регионе и текущих приоритетах инвестиционной политики, слабо представлена информация о ценах и тарифах на основные ресурсы, а также о планах по созданию инфраструктурных объектов (только на каждом пятом сайте).

Инвестиционный портал Челябинской области занимает 11 место в рейтинге инвестиционных порталов субъектов РФ. 11-е место среди всего 30 аналогичных инвестиционных порталов – это низкий результат, для региона, который стремится к привлечению новых инвесторов.

Исходя из результатов проведенного анализа организационных ресурсов по привлечению инвестиций в Челябинскую область, можно сделать следующие выводы:

- 1) необходимо модернизировать единый инвестиционный портал Челябинской области;
- 2) организовать на базе Агентства инвестиционного развития Челябинской области, отдел по привлечению инвестиций.

По первому предложению необходимо сделать следующие пояснения. Для того чтобы сайт вызывал доверие у пользователей поисковых систем и хорошо конвертировался, необходимо на страницах сайта размещать качественный графический, уникальный и структурированный текстовый и, по возможности, видео контент. Это поможет привлечь дополнительных целевых посетителей по низкочастотным запросам, как коммерческого, так и информационного характера. Необходимо систематически обновлять информацию на сайте, ссылаться на тематические ресурсы, создать структуру текста в статьях, чтобы они были читабельными.

Целью модернизированного инвестиционного портала должно стать – привлечение максимального количества целевых посетителей. Для реализации данной цели, модернизированный инвестиционный портал Челябинской области должен выполнять ряд важных задач:

- реализовывать системный подход привлечения инвестиций в регион;
- привлекать потенциальных инвесторов в систему;
- привлекать партнеров по поиску потенциальных инвесторов;

- повышать узнаваемость и формировать положительный имидж региона;
- предоставлять исчерпывающую и актуальную информацию, по всем вопросам, связанным с инвестициями в Челябинской области;
- заниматься продвижением проектов и инициатив среднего и крупного бизнеса в социальной сфере;
- быть удобным средством коммуникации между потенциальными инвесторами и руководством региона;
- стать лучшим веб-ресурсом в своей категории.

В рамках создания модернизированного инвестиционного портала Челябинской области предстоит пройти 7 этапов:

- 1) веб-аналитика;
- 2) разработка правильного позиционирования онлайн;
- 3) анализ сайтов-конкурентов;
- 4) создание концепции эффективного сайта;
- 5) разработка маршрутов;
- 6) разработка стратегии продвижения;
- 7) внедрение инструментов анализа эффективности сайта.

Если главная страница портала должна быть оптимизирована под разные аудитории, то большинство внутренних страниц должны быть сфокусированы на конкретных стадиях.

Примерный маршрут перемещения посетителей по новому инвестиционному portalу, может быть следующим.

Главная страница – информация для потенциальных инвесторов. Страница «Инвестиционные проекты» – перечень инвестиционных проектов с обязательным перечислением необходимого объема инвестиций, срока инвестирования и преимуществ, которые возможно будет иметь инвестор. Страница «Истории успеха» – страница реальных кейсов от реальных инвесторов, с примерно такой схемой: вид инвестиций – объем инвестиций – срок инвестирования – доход от инвестиций – подробная история с фотографиями, названиями компаний и контактами инвесторов. Страница «Инвестиционная стратегия» – страница, с описанием стратегии инвестиционного развития региона, станет полезной, как для крупных инвесторов, желающих инвестировать свои средства на длительный срок, так и для владельцев среднего бизнеса, которые смогут сверить планы развития своего бизнеса со стратегией развития региона. Страница «Регистрация» – конечный пункт маршрута – страница, на которой пройдя легкую процедуру регистрации (например, заполнив 3 поля: «Имя», «Номер телефона» и «Email»), посетитель получает доступ к личному кабинету, также получает возможность разместить свой инвестиционный проект, если он ищет инвесторов, или подать заявку на участие в проекте. Также, получает возможность обращаться с вопросами или предложениями к руководителям региона.

Таким образом, обновленный (модернизированный) инвестиционный портал Челябинской области должен содержать:

- 1) продающий контент, ориентированный для всех стадий принятия решений у потенциального инвестора;
- 2) биржа инвестиционных проектов;
- 3) карта инвестиционных проектов;
- 4) истории успеха;
- 5) информация об участии в реферальных партнерских программах;
- 6) адаптация под различные мобильные устройства на базе iOS и Android.

По второму предложению. С целью совершенствования деятельности по привлечению инвесторов с помощью сети Интернет, необходимо организовать, на базе Агентства инвестиционного развития Челябинской области, отдел по привлечению инвестиций. Предположительно, отдел будет состоять из 3 секторов: сектор по работе с инвестиционным порталом Челябинской области, сектор анализа рисков и скоринга, центр обработки звонков (call center).

Основными задачами отдела по привлечению инвестиций будут являться:

- развитие, техническое сопровождение и продвижение инвестиционного портала Челябинской области;
- прием и обработка заявок и обращений с инвестиционного портала Челябинской области;
- прием и обработка входящих звонков от потенциальных инвесторов, а также работа с базой инвесторов и совершение холодных звонков;
- прием, обработка и размещение на инвестиционном портале Челябинской области, инвестиционных проектов;
- анализ изменения рыночной конъюнктуры.

Реализация предложенных рекомендаций приведет к увеличению числа привлекаемых инвесторов, что повысит конкурентоспособность Челябинской области и положительно скажется на экономической ситуации в целом.

[К содержанию](#)

УДК 330.42 + 658.15

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ РЕАЛЬНЫХ ОПЦИОНОВ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКЕ

Л.А. Ширшикова

В статье рассматривается влияние применения реальных опционов на экономическую оценку стоимости проекта в частности и предприятия в целом. Показана оценка изменения стоимости реального опциона в зависимости от основных параметров через числовые характеристики.

Ключевые слова: реальный опцион, экономическая оценка предприятия с реальным опционом, числовые характеристики опциона.

Реальные опционы используются как активный способ управления стратегией развития предприятия в рискованной ситуации. Впервые введены и подробно раскрыты С. Майерсом [1] на основе теории и модели ценообразования опционов Блэка-Шоулса [2, 3]. Отечественные фундаментальные работы А.В. Бухвалова [4, 5, 6] охватывают подробный анализ исследований в области реальных опционов, классификации, проработку практических примеров и возможностей оценивания начальных инвестиций. Раскрываются в качестве реальных опционов многие управленческие решения, не обязательно связанные со сферой инвестиционного проектирования: гарантийные обязательства, аутсорсинг, лизинг, брэнд, земля и недвижимость, законодательство, кадровая политика, обучение, торговля, добыча полезных ископаемых, предприятия и т.д.

В данном исследовании формулируем понятие реального опциона, как инвестиции предприятия в возможность выбора в будущем управленческого решения (после получения дополнительной информации) [7, 1, 5]. Что позволяет в будущем в качестве базовых активов рассматривать не финансовые или физические активы, а управленческие решения.

Реальный опцион обладает следующими особенностями [4, 6, 8]: должен быть спланирован заранее; даёт возможность положительных управленческих решений; требует первоначальных затрат; будущая ситуация обладает неопределённостью; управление зависит от базисного процесса, связанного с неопределённостью; стоимость базисного процесса изменяется на конкурентном рынке; возможен мониторинг базисного процесса; неопределённость может проясниться на момент принятия управленческого решения. Таким образом, является инструментом для принятия стратегических решений, например, продолжить дальнейшие инвестиции или отказаться от них. Наибольшую популярность имеет: 1) при обосновании и оценке инвестиционных проектов; 2) при динамическом процессе управ-

ления инвестиционными и инновационными проектами, в виде заранее заложенных стратегий на ожидание, развитие, изменение, сокращение, прекращение и т.п. проекта, связанного с реальными активами и технологиями, реализуемого в условиях неопределённости. Не всегда имеют название реального опциона, но учитываются менеджерами при долгосрочном планировании развития предприятия. Считается [6], что предприятие, закладывающее реальный опцион в управление, и предприятие, не закладывающее реальный опцион, – это два предприятия с разными стратегиями.

Более того, истинное значение экономической оценки стоимости проекта может уточняться на величину ценности реального опциона. Однако, наряду с оценкой и корректировкой стоимости проекта, представляет интерес учет в стратегии развития возможности гибких решений. Стоимость предприятия с реальным опционом всегда больше, так как в возможную гибкость включаются не только первоначальные инвестиции, но и затраты на поддержание и совершенствование стратегии. Причем выплаты по реальному опциону могут быть не только положительными, но и отрицательными, так как изменения будущей внешней и внутренней среды заранее не известны. Указанная концепция позволяет обеспечить именно развитие предприятия в условиях неопределённости, максимальное увеличение её ценности. Таким образом, в результате исполнения реального опциона (принятия управленческого решения) предприятие не получает базисный актив, а получает некоторую ценность, преимущество, определяемые колебаниями стоимости базисного процесса.

Ценность реального опциона определяется по модифицированным формулам Блэка-Шоулса [1, 9, 11]:

$$c = S_0 e^{-i \cdot T} \cdot \Phi(d^+) - k e^{-r \cdot T} \cdot \Phi(d^-), \quad (1)$$

$$\text{где } d^{\pm} = \frac{\ln \frac{S_0}{k} + \left(r - i \pm \frac{\sigma^2}{2} \right) \cdot T}{\sigma \cdot \sqrt{T}}, \quad d^- = d^+ - \sigma \sqrt{T};$$

$$\Phi(d) = \frac{1}{\sqrt{2T}} \int_{-\infty}^d e^{-\frac{x^2}{2}} dx - \text{функция нормального распределения};$$

S_0 – рыночная стоимость актива в момент заключения контракта, или текущая стоимость денежных потоков, ожидаемых от реализации инвестиционной возможности, на право использования которой приобретен реальный опцион; k – цена исполнения реального опциона, т.е. текущая стоимость всех постоянных издержек, которые предполагается понести в период реализации инвестиционной возможности; r – процентная ставка по безрисковым активам, ценным бумагам, срок погашения которых совпадает со сроком действия реального опциона; i – дивиденды или расходы, поне-

сенные в целях сохранения реального опциона; σ – волатильность, которая часто рассчитывается как среднее квадратическое отклонение темпов роста будущих притоков денежных средств; T – срок исполнения реального опциона, в течение которого инвестиционная возможность остается открытой. На дату T необходимо принять окончательное решение об инвестициях.

В отраслях реального сектора обычно присутствует ограниченное число взаимодействующих друг с другом участников рынка. Поэтому менеджеры могут повышать опционную премию до исполнения опциона, воздействуя на параметры, входящие в модель Блэка-Шоулса. Степень изменения стоимости можно экономически оценивать с помощью числовых характеристик опциона, рассчитываемых зачастую на финансовых рынках [10].

Например, характеристика дельта показывает изменение стоимости опциона при изменении текущей стоимости ожидаемых денежных потоков на единицу. Увеличение стоимости возможно за счет повышения цен, расширения производства соответствующего товара:

$$\delta = c(S_0 + 1) - c(S_0), \quad (2)$$

где $c(S_0+1)$ и $c(S_0)$ – цены опционов, вычисленные с помощью формулы Блэка-Шоулса (1).

Характеристика вега показывает чувствительность опционной премии к волатильности. Анализ статистических данных показывает, что с ростом волатильности растет опционная премия. Неопределенность оказывает негативное влияние, но владелец опциона не рискует потерять все свои средства – он либо выигрывает, либо отказывается от неблагоприятной возможности, теряя только премию:

$$K = c(\sigma + 0,01) - c(\sigma). \quad (3)$$

Уменьшение стоимости опциона при уменьшении срока на один день показывает характеристика тетта. Это можно объяснить тем, что уменьшается неопределённость, связанная с ожиданиями рынка, действиями конкурентов при приближении даты исполнения:

$$\theta = c\left(T - \frac{1}{360}\right) - c(T), \quad (4)$$

С ростом ставки по безрисковым активам растет опционная премия. Это хорошо показывает характеристика ро, особенно для долгосрочных опционов. Однако влиять на эту ставку в коротком периоде достаточно сложно:

$$\rho = c(r + 0,01) - c(r). \quad (5)$$

Снижением текущей стоимости ожидаемых операционных расходов, за счет экономии на «масштабах» и «разнообразии», так же можно снизить опционную премию.

Рассчитывая стоимость опциона, можно ответить на вопрос, стоит ли сейчас планировать будущие инвестиции, закладывать реальную стоимость инвестиций. Анализ числовых характеристик (2)–(5) позволяет решить, на какие рычаги воздействовать, чтобы достичь поставленных целей наиболее эффективным способом.

В результате следует подчеркнуть, что реальный опцион является условным понятием, которое не всегда оформлено в виде отдельного контракта, но существует в стратегии менеджера. Зачастую не рассматривается как инструмент хеджирования в чистом виде. В рамках данного исследования применение реальных опционов обосновано, если планируются значительные корректировки выбранного направления развития предприятия, внедрения инвестиционных проектов, смены технологий или их сворачивание в ближайшей перспективе. А так же в случае возникновения в поиске базисного процесса, влияющего на управленческие решения. Таким образом, опционную теорию можно применять для экономической оценки инвестиционных возможностей предприятия. Предприятие с заложенным в управление реальным опционом экономически оценивается дороже, чем предприятие без опциона, так как имеет заранее заложенные возможности более гибкого управления непредсказуемыми, но проясняемыми со временем, процессами.

Библиографический список

1. Брейли, Р. Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли, С. Майерс. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1997. – 1120 с.
2. Ратанов, Н.Е. Стратегии хеджирования. Принципы построения математических моделей / Н.Е. Ратанов. – Челябинск: Изд-во Челяб. гос. ун-т, 2001. – 187 с.
3. Black, F. The Pricing of Options and Corporate Liabilities / F. Black, M. Scholes // *Journal of Political Economy*. – 1973. – V. 81. – № 3. – pp. 637–659.
4. Бухвалов, А.В. Реальны ли реальные опционы / А.В. Бухвалов // *Российский журнал менеджмента*. – 2006. – Т. 4. – № 3. – С. 77–84.
5. Бухвалов, А.В. Реальные опционы в менеджменте: введение в проблему / А.В. Бухвалов // *Российский журнал менеджмента*. – 2004. – Т. 2. – № 1. – С. 3–32.
6. Бухвалов, А.В. Реальные опционы в менеджменте: классификация и приложения / А.В. Бухвалов // *Российский журнал менеджмента*. – 2004. – Т. 2. – № 2. – С. 27–56.
7. Алябушев, Д.Б. Управление инновационным проектом на промышленном предприятии на стадиях его разработки и реализации: дис. ... канд. экон. наук / Д.Б. Алябушев. – Челябинск, 2011. – 159 с.
8. Сайт инвестиционной компании bny mellon – URL: <https://www.bnymellon.com/>.

9. Лесли, К. Реальная сила реальных опционов / К. Лесли, М. Майклс. – URL: http://www.mckinsey.com/russianquarterly/articles/issue01/02_0102.aspx?tid=22.

10. Галиц, Л. Финансовая инженерия: инструменты и способы управления финансовым риском / Л. Галиц. – М.: ТВП, 1998. – 576 с.

11. Ширшикова, Л.А. Применение опционов при оценке инвестиционных возможностей фирмы. / Л.А. Ширшикова // Экономика и бизнес. Взгляд молодых: сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции студентов и аспирантов, 30 октября 2008 г. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2009. – С. 8–89.

К содержанию

УДК 659.44 + 658.81 + 339.138

**САМОМАРКЕТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КАРЬЕРЫ СТУДЕНТА-БАКАЛАВРА
ПО НАПРАВЛЕНИЮ «РЕКЛАМА И СВЯЗИ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ»**

Т.В. Арефьева

Университетская подготовка специалистов по рекламе и связям с общественностью основана на взаимосвязанных циклах дисциплин: гуманитарных, экономических, общепрофессиональных. Но дальше выпускника ждет практика. И успех придет к тем, кто верно определился в перспективах, статусе, сфере деятельности и будет настойчив и энергичен в реализации своих целей, опираясь на инструмент самомаркетинга.

В статье проанализированы важные аспекты самомаркетинга, включающие в себя творческую деятельность рекламиста, принимаемую для создания и поддержания поведения по отношению к целевой аудитории.

Ключевые слова: самомаркетинг; рекламист; рекламная практика; позиционирование; перспектива творческого роста.

Самомаркетинг в современных условиях является важнейшим инструментом, который помогает молодому специалисту по рекламе добиваться успехов, ускоряет развитие карьеры, наряду с талантом, трудолюбием, настойчивостью. Для этого он должен следовать принципам маркетинга, который применим не только к конкретной организации, фирме или товару, но и к конкретному лицу.

Рассматривая различные сегменты рынка труда, мы подразумеваем специализацию рекламиста, где ему лучше бы работалось – в специализированном агентстве, отделе маркетинга, на телевидении или же в газете, по какой тематике. Позиционирование в выбранном сегменте предполагает не только решение маркетинговых задач, но и самовыражение художника.

Созданное рекламное сообщение должно быть не только красивым и оригинальным с точки зрения эстетики, но и обязательно содержать УТП (уникальное торговое предложение) [1]. Данный культурный продукт должен отличаться яркостью и глубиной. Что касается инновации, то она выражается в постоянной работе рекламиста над собой, в росте его квалификации. Наконец, важно гибко реагировать на колебания потребительского спроса (регулярные социологические замеры позволяют узнать мотивы и потребности, вкусы и установки целевой аудитории).

Исследуя ситуацию на рынке рекламного труда, отметим, что рекламная деятельность – это работа на рынок. Она должна подчиняться законам рынка, т.е. использовать только те сюжеты и форму подачи материала, которые интересны потенциальным потребителям [2]. Мало создать красивое творческое решение рекламы, важно, чтобы это решение одобрил клиент, принял адресат (потребитель рекламы).

Интересно сравнить российский рынок с американским. Как пишут ученые философского факультета Московского университета, в ходе российско-американского исследования были «сконструированы» условные среднестатистические портреты. Типичный российский рекламист это мужчина лет тридцати, русский, с высшим образованием, имеют одного или двоих детей, средний стаж в агентствах составляет около 5 лет, беспартийный, умеренных, центристских ориентаций, зарабатывающий от 800–2 тыс. долларов в месяц, имеющий рекламный стаж 10 лет и намеренный работать в рекламе и дальше. Среднестатистический американский рекламист представлен мужчиной, имеющей степень бакалавра, женатый, 35 лет, зарабатывающий около 2 тыс. 600 долларов в месяц.

При создании рекламного продукта рекламисты учитывают экономический аспект потребительского поведения (от 44 до 53 %), интересы заказчика (50,5 до 65 %), решение маркетинговых задач (44,1 %), интересы властей (от 19 до 29,5 %), творческую составляющую (от 55 до 85 %). Таким образом, основную роль в рекламе продолжает играть творчество, основанное на вдохновении и интеллекте, воображении и интуиции творцов рекламы.

В самомаркетинге рекламисту важно учитывать лучшие показатели творческого почерка среднестатистического рекламиста и стремиться превзойти их [3]. Конечно, необходимо исследовать механизмы и способы влияния на покупательское поведение, инструментом которого является реклама.

Определяя портрет рекламиста, московские социологи опросили 130 человек работников центрального телевидения. Интересно, но на первое место опрошенными были поставлены общечеловеческие качества: дисциплинированность, обязательность, т.е. психологические и социальные свойства личности как основа профессии. Второе место было отведено профессиональным знаниям, таким как компетентность, широкий кругозор, уровень образования, эрудиция. На третьем оказались специфические

профессиональные способности: точность действий, скорость, экономичность (выполнение при минимальных возможных усилиях и затратах энергии), машинальность (выполнение без концентрации внимания на технике действий), надежность (противодействие разрушающим факторам – прерывам в выполнении, помехам, отрицательным психическим состояниям рекламиста). Иными словами нравственные и профессиональные свойства рекламиста преобладают над волевыми, а общечеловеческие – над профессиональными.

Престиж профессии рекламиста – в одном ряду с такими понятиями, как авторитет, уважение, мода [4]. Он свидетельствует о положении в обществе и является средством удовлетворения профессиональной и личной потребности рекламиста в общественном признании, служит стимулом и регулятором его творческой деятельности.

Позиционирование как успех, определяет, как работу рекламиста сделать заметной, яркой и привлекающей нестандартным мышлением, новыми подходами к решению экономических и социальных задач. Так, рассматривая жизненные циклы знаменитостей, Филипп Котлер пишет о шести видах карьеры: средний успех, устойчивый подъем до уровня звезды, головокружительная карьера-вспышка, изменчивая карьера, резкое падение в безвестность с последующим возвратом популярности, запоздалое признание [5].

В рекламной практике чаще всего встречаются такие виды карьеры как средний успех и устойчивый подъем. Некоторые рекламисты растут по вертикали, переходя из одной компании в другую, более высокого ранга, другие – по горизонтали, демонстрируя карьерный рост в рамках одной компании.

Таким образом, опираясь на инструмент самомаркетинга, проявляя энергичность и настойчивость в реализации своих целей, верно определяя перспективы деятельности, специалист по рекламе и связям с общественностью может достичь успеха.

Библиографический список

1. Джоунс, Д.Ф. Рекламный бизнес / Д.Ф. Джоунс. – М.: Вильямс, 2003. – 126 с.
2. Ривз, Р. Реальность в рекламе (дайджест) // Хромов Л.Н. Рекламная деятельность: искусство, теория, практика. – Петрозаводск: Фолиум, 1994. – 169 с.
3. Феофанов, О.А. США: реклама и общество / О.А. Феофанов. – М.: Мысль, 1974. – 148 с.
4. Кенинг, Т. Психология рекламы: ее современное состояние и практическое значение / Т. Кенинг. – М.: Современные проблемы, 1995. – 123 с.
5. Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М.; СПб; К.: Издательский дом «Вильямс», 1999. – 203 с.

[К содержанию](#)

УДК 339.138

ПЕРСПЕКТИВЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТЕОРИИ ПОКОЛЕНИЙ В МАРКЕТИНГЕ

Ю.В. Асташова

В статье рассмотрены концептуальные основы теории поколений Штрауса–Хоува. Проведен анализ категории «поколенческие ценности» и рассмотрен российский подход к периодизации поколений. Особое внимание уделено анализу перспективных направлений использования указанной теории в маркетинге, в частности при сегментации потребителей. Обоснованы преимущества теории поколений перед традиционными подходами к сегментированию.

Ключевые слова: теория поколений, маркетинг, сегментация, ценности поколения, целевая аудитория

Тенденции развития общества и экономики обуславливают развитие классических маркетинговых подходов, зачастую путем привнесения и адаптации концепций из других научных направлений и за счет использования инновационных для маркетинга приемов повышения эффективности маркетинговой деятельности [4].

Одной из таких концепций является теория поколений, перспективы и проблемы применения которой в области маркетинга в последнее время обсуждаются специалистами в области маркетинга [3, 5, 8]. Целью данной статьи является анализ перспектив и направлений применения положений теории поколений в маркетинге.

Теория поколений была разработана в 1991 г. историком У. Штраусом и экономистом Н. Хоувом. Ими проанализирована история США и сделаны выводы, которые помогли обосновать ценностные отличия у поколений «детей» и «отцов». Учеными было доказано, что люди из разных поколений, достигшие конкретного возраста все равно ведут себя по-разному. Причиной различий в поведении являются базовые, глубинные ценности и ориентиры всего поколения в целом, которые формируются в детстве (до 12–14 лет). Именно до этого возраста у человека происходит формирование собственной системы ценностей, которая и оставляет отпечаток на всей будущей жизни.

Таким образом, под поколением в рамках рассматриваемой теории понимается общность людей, рожденных в определенный исторический период, и являющихся носителями схожих ценностей, сформированных под воздействием общих факторов (социальных, культурных, экономических и политических событий, технического прогресса).

Авторы выделяют 4 типа поколений, сменяющих друг друга: пророки (идеалисты), кочевники, герои, художники.

Центральным элементом теории поколения является категория «ценностей поколения», которые можно охарактеризовать с помощью ряда отличительных признаков.

Во-первых, поколенческие ценности являются элементом системы ценностей человека, наряду с общечеловеческими и индивидуальными ценностями.

Во-вторых, ценности поколения формируются в возрасте 12–14 лет под влиянием общественных событий (экономических, социальных, культурных и политических), технического прогресса, а также семейного воспитания.

И, в-третьих, поколенческие ценности являются глубинными, подсознательными, не носят явно выраженной формы, в том числе для самих представителей поколений, но при этом определяют формирование личности, оказывают влияние на жизнь, деятельность и поведение людей.

Таким образом, под поколением в рамках рассматриваемой теории понимается общность людей, рожденных в определенный исторический период, и являющихся носителями схожих ценностей, сформированных под воздействием общих факторов (социальных, культурных, экономических и политических событий, технического прогресса).

Российские ученые также занимаются вопросами адаптации вышеуказанной теории к российским историческим условиям, что особенно актуально, учитывая тот факт, что в советский период наша страна оставалась достаточно закрытой и обособленной, особенно в идеологическом плане. Подход российских исследователей к периодизации поколений и его сопоставление с классическим подходом, представлены в таблице.

Таблица

Классический и российский подход к периодизации поколений

Поколение	Тип поколения	Годы рождения	
		Strauss–Howe generational theory	Российская адаптация
поколение GI	герои	1901–1924	1900–1923
молчаливое поколение	художники	1925–1942	1923–1943
беби-бумеры	пророки идеалисты	1943–1960	1943–1963
поколение X (13-е поколение)	кочевники	1961–1981	1963–1984
поколение Y Миллениум	герои	1982–2004	1984–2000
поколение Z	художники	2005–настоящее время	2000–

Также на стыке поколений принято выделять пограничные, так называемые «эхо-поколения», представители которых являются носителями ценностей обоих поколений, и выступают в роли своеобразных посредников между поколениями.

Теория поколений разрабатывается в социологии, политологии, педагогике, культурологии и других общественных науках. В маркетинге данная теория чаще связывается с подходами к сегментированию потребителей [3]. Так, на смену социально-демографической технологии сегментирования приходит подход, основанный на психографических критериях, которые подразумевает подразделение покупателей на группы в зависимости от образа жизни и особенностей личности. Использование теории поколений в качестве основы такого сегментирования имеет следующие преимущества перед традиционным подходом выделения возрастных групп:

- согласно теории поколений люди разных поколений в одном и том же возрасте ведут и чувствуют себя по-разному, т.е. возраст накладывает меньший отпечаток на человека, в том числе и на его поведение как потребителя, чем ценности поколения;
- использование подхода позволяет увеличить горизонт рассмотрения жизненного цикла клиента;
- возможности влияния на формирование ценностей (участие в жизни потребителей в момент формирования ценностей поколения), формирование потребностей и привычек;
- сегментирование на основе принадлежности к определенному поколению в большей степени отражает специфику страны, является более точным и поэтому способно более ясно и подробно описать потребительские группы.

Исследование поколений как целевых групп позволяет также более точно выявить ценностные ориентации целевой аудитории, создать более востребованные и ориентированные на потребителя товары и услуги, а также понятные для всех потребителей рекламные кампании.

Использование поколенческого подхода в маркетинге предполагает изучение поколений, их структуры состава и динамики, выбор и обоснование целевых поколений, выделение субсегментов и обеспечение эффективного взаимодействия с ними.

Рассмотрим особенности взаимодействия с потребителями на основе понимания их поколенческих ценностей.

«Молчаливому поколению» сейчас более 70 лет. Название это происходит от склонности к неукоснительному соблюдению норм и законов. Они консервативны, экономны, покупают и хранят продукты прозапас.

Бумеры – это поколение с психологией победителей. Оно названо так за бум рождаемости послевоенных лет. Примерный возраст 50–70 лет. Люди, принадлежащие этому поколению, уделяют большое внимание своему здоровью, правильному питанию, качественным продуктам, которых не было в годы их детства. Одной из ключевых ценностей является оптимизм, командный дух, культ молодости.

Поколение X – это поколение самостоятельных детей, их возраст составляет сегодня 30–50 лет. Заботятся о своем здоровье. Для них важна возможность выбора, индивидуализм, готовность к изменениям.

Поколение Y сейчас пребывает в возрасте 13–30 лет. Они делают ставку на моду. Следят за своим внешним видом, поэтому предпочитают здоровую пищу, но мало обращают внимание на то, из чего сделан продукт. Их баловали с младенчества. Их ценностями является мораль, гражданский долг, ответственность, общительность и уверенность в себе.

Формирующееся пока поколение Z согласно теории поколений, должно быть очень похожим на «молчаливое поколение» 1923–1943 гг., но пока любые прогнозы относительно их ключевых ценностей носят вероятностный характер.

Таким образом, зная различия в ценностных установках поколений можно, путем расстановки акцентов, более точно воздействовать на представителей целевой аудитории. Например, приверженность здоровому образу жизни и здоровому питанию обретает разный смысл для представителей разных поколений. «Молчаливые» заботятся о поддержании жизненных сил, «бумеры» о своем имидже и «вечной» молодости, для поколения X важно проявить индивидуальность, а для поколения Y – жить и наслаждаться жизнью.

Библиографический список

1. Багиев, Г.Л. Социально-экономические факторы формирования и развития геронтомаркетинга / Г.Л. Багиев, Е.Г. Богданов, А.Е. Бойцова // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 2. – С. 207–211.
2. Боброва, Е.А. Проблемы формирования и развития конкурентоспособного бренда в условиях экономики впечатлений / Е.А. Боброва, О.У. Юлдашева, И.Ю. Окольнишникова // Вестник Удмуртского университета. – 2011. – № 2–1. – С. 74–85.
3. Демченко, А.И. Объектно-ориентированная модель управления логистической цепью предприятий / А.И. Демченко // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: «Экономика и менеджмент». – 2012. – № 30. – С. 100–105.
4. Окольнишникова, И.Ю. Формирование и развитие маркетинговых коммуникаций в условиях индивидуализации потребительского спроса: автореф. дис. ... д-ра экон. наук / И.Ю. Окольнишникова. – СПб., 2011. – 41 с.
5. Шевченко, Д.А. Исследование потребительского поведения крупных сегментов рынка в России: поколенческий подход / Д.А. Шевченко // Практический маркетинг. – 2013. – № 4 (194). – С. 4–13.
6. Howe, Neil; Strauss, William (1991). Generations: The History of America's Future, 1584 to 2069.
7. Howe, Neil; Strauss, William (1997). The Fourth Turning: What the Cycles of History Tell Us About America's Next Rendezvous with Destiny.
8. Теория поколений в России. – URL: <http://rugenerations.ru>.

[К содержанию](#)

УДК 339.138.017

ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГОВОГО АНАЛИЗА И ЕГО РАЗНОВИДНОСТИ: CONJOINT-АНАЛИЗ

Н.А. Беляев

В статье рассмотрены особенности маркетингового анализа, как традиционных методов этой области исследований, так и относительно нового для отечественного рынка – conjoint-анализа. Автором выделены преимущества и недостатки, а также особенности применения данных методических подходов в практической деятельности.

Ключевые слова: маркетинговый анализ, совместный анализ, конджоинт-анализ, conjoint-анализ, conjoint analysis.

Conjoint-анализ появился в конце 60-х годов как новый способ измерений и построения шкал, позволяющий получать упорядоченные метрические данные из результатов неметрического ранжирования стимулов, названный совместным измерением или conjoint measurement. В течение 70-х и 80-х годов метод набирает популярность, а в начале 90-х развивается совместный анализ, основанный на дискретном выборе, который к концу десятилетия становится наиболее популярной и часто используемой разновидностью метода.

Основным отличием и преимуществом conjoint-анализа от традиционных подходов к исследованию потребительских предпочтений – в принципиальном другом подходе к сбору данных при проведении опроса.

Conjoint-анализ следует определять как любой декомпозиционный метод оценки структуры потребительских предпочтений продукта на основе обобщенных оценок альтернативных вариантов, которые описаны в терминах уровней различных атрибутов продукта.

Традиционно, при изучении потребительских предпочтений респондентам предъявляются разнообразные характеристики изучаемого объекта и/или их значения [1]. Оценка в таком случае может проводиться несколькими способами: оценивание важности по шкале Лайкерта; ранжирование характеристик по степени значимости; выбор наиболее важных характеристик; распределение суммы баллов между характеристиками; метод парных сравнения исследуемых характеристик; многоступенчатые алгоритмы оценки и т.д.

Преимущества и недостатки традиционных методов исследования потребительских предпочтений отражены на рис. 1.

В conjoint-анализе используется иной подход к сбору и анализу исследовательских данных. В процессе проведения опроса респонденту предъявляются не отдельные характеристики, а целостные описания продуктов (объ-

ектов). При этом в дальнейшем при помощи специальных методов анализа данных возможно осуществление декомпозиции полученных данных для определения степени важности характеристик продукта для респондента.



Рис. 1. Преимущества и недостатки традиционных методов исследования потребительских предпочтений

Вместе с тем у метода совместного анализа есть ограничения. Первым из ограничений является невозможность использования для исследования характеристик продуктов, атрибуты которых взаимосвязаны. Метод строится на аддитивной модели, что предполагает независимость атрибутов товара друг от друга. Существует несколько вариантов решения этой проблемы, в числе которых, например, т.н. ортогональный план, или метод ортогонального массива. При его использовании альтернативы отбираются так, чтобы сбалансировать независимый вклад каждого атрибута. Реакция потребителей на комбинации, не вошедшие в тестирование непосредственно, моделируются математически [2].

Преимущества и недостатки совместного анализа отражены на рис. 2.

В маркетинговых исследованиях метод конджоинт-анализа используется для различных целей, к примеру, для изучения восприятия потребителями соотношения цены и ценности продукта [3].

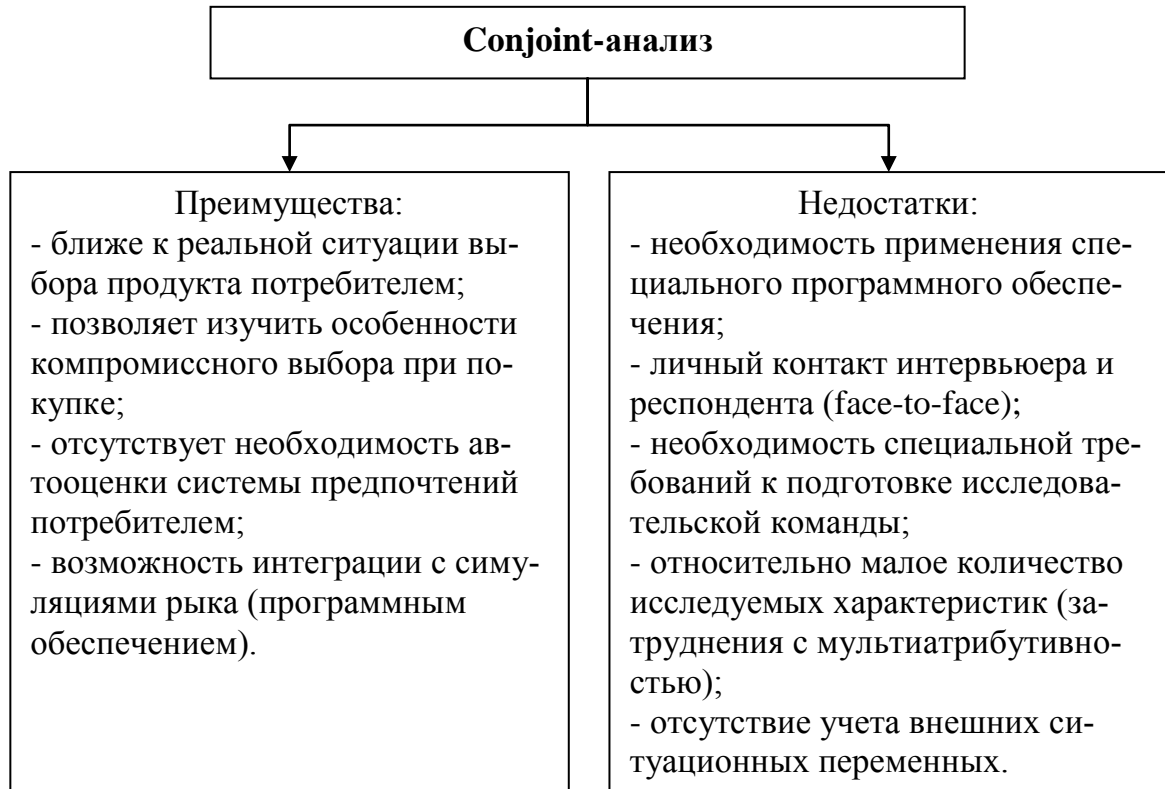


Рис. 2. Преимущества и недостатки conjoint-анализа

Совместный анализ, как правило, применяется в маркетинговых исследованиях при:

- выборе оптимальной конфигурации (концепции, набора характеристик, свойств или атрибутов) продукта;
- выборе оптимального сочетания цены, размера упаковки, дизайна упаковки нового продукта;
- определении значимости атрибутов товаров или услуг для существующих или потенциальных потребителей продукта;
- «анализе переключений» (прогноз поведения потребителей при изменении характеристик продукта);
- исследовании ценовой политики и восприятия;
- сегментации потребительского рынка и др.

Существует также практика применения конджоинт-анализа для позиционирования бренда.

Виды метода конджоинт-анализа отличаются по требованиям к сбору данных и способам их анализа (рис. 3.)

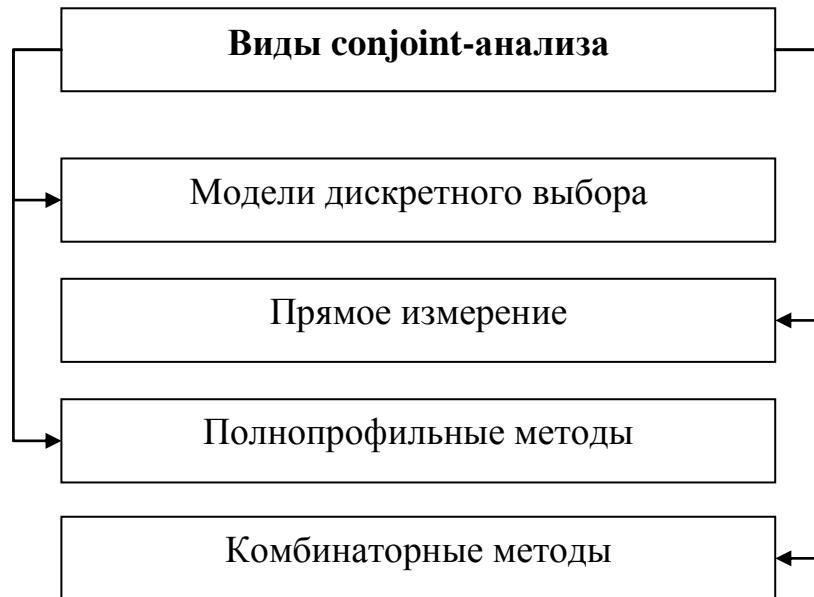


Рис. 3. Виды conjoint-анализа

Таким образом, конджоинт-анализ является научно-обоснованным и широко реализуемым в практике иностранных специалистов методическим подходом к оценке потребительских предпочтений, позволяющим решать широкий спектр задач как в рамках маркетинговых, так и других видов исследований.

Библиографический список

1. Захарова, Т.А. Метод совместного анализа (конджоинт-анализ): инновационный подход к изучению структуры предпочтений: учебное пособие / Т.А. Захарова. – М.: КДУ, 2009. – 178 с.
2. Конджойнт-анализ. – URL: <http://www.allianc.ru/methods/conjoint-analysis.html>.
3. Материалы открытой энциклопедии «Википедия». – URL: http://en.wikipedia.org/wiki/Conjoint_analysis.

[К содержанию](#)

УДК 339.138.017 + 378.014.543

АНАЛИЗ КЛЮЧЕВЫХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ ОБ ОБУЧЕНИИ ЗА РУБЕЖОМ В СИСТЕМЕ МАРКЕТИНГА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

А.В. Деев, И.Ю. Окольников

В статье представлены результаты анализа зарубежных источников с целью выявления ключевых маркетинговых факторов, влияющих на принятие решения об обучении за рубежом. На основе проведенного анализа авторы предлагают и обосновывают типовой набор, а также представляют авторскую классификацию факторов, влияющих на принятие потребителем решения об обучении за рубежом.

Ключевые слова: маркетинг образовательных услуг, маркетинг высшего профессионального образования.

Высшее профессиональное образование в России в настоящее время находится в стадии интенсивной интеграции в мировое пространство. Следуя этой тенденции, российские университеты постепенно становятся все более полноправными участниками мирового рынка образовательных услуг. Вместе с тем, успешное развитие данного процесса сопровождается комплексом проблем. Проанализируем некоторые из них.

Ряд маркетинговых исследований рынка образовательных услуг показывает, что в настоящее время университеты США, Великобритании и Австралии являются главными образовательными рынками по количеству иностранных студентов, которые выбирают их для обучения [3]. Количество стран и университетов, заинтересованных в наборе иностранных граждан ежегодно увеличивается. Параллельно наблюдается тенденция интенсивного увеличения заинтересованных в данной образовательной услуге абитуриентов. Тем самым, можно с полной уверенностью утверждать, что на мировом рынке образовательных услуг наблюдается одновременно рост и спроса, и предложения образовательных услуг.

Отметим, что ряд зарубежных ученых и специалистов в области маркетинга, с которыми мы полностью согласны, утверждают, что становление мирового рынка образовательных услуг можно условно разделить на три основных «волны».

Первая «волна» характеризуется появлением возможности участия студентов в программах академической мобильности в зарубежных университетах-партнерах в течение кратковременного периода.

На второй «волне» получают развитие программы двойных или нескольких дипломов, в результате чего обучение студентов проходит уже в разных университетах и в различных странах.

И наконец, к третьей «волне», которая, по нашему мнению, и наблюдается в настоящее время, относится появление филиалов университетов за рубежом и развитие образования в онлайн формате, при которых у студента нет необходимости уезжать за рубеж для получения иностранного диплома [1].

В контексте сказанного перед российским рынком образовательных услуг встает необходимость исследования, каким образом иностранные абитуриенты выбирают страну и университет для обучения, какие маркетинговые факторы определяют их выбор.

Рэндал Ж. Чапман занимался изучением процесса выбора университета с маркетинговой точки зрения. Согласно результатам его исследований, исходя из особенностей поведения потребителей образовательных услуг, следует разделить процесс выбора страны и университета для обучения на несколько периодов:

- допоисковое поведение (pre-search behavior);
- поисковое поведение (search behavior);
- подача заявления (application stage);
- принятие решения (choice decision);
- поступление (registration) [4, 5].

При этом допоисковое поведение автор описал как процесс, который содержит в себе, главным образом, оценку и определение потенциальным потребителем образовательных услуг университета карьерных перспектив своего будущего в связи с тем или иным зарубежным образовательным учреждением.

В свою очередь, к периоду поискового поведения автор предлагает относить процесс определения списка стран и университетов, максимально соответствующих запросам потребителя в плане обучения.

Период подачи заявления характеризуется направлением анкет для поступления в университеты, определенные в списке на предыдущем периоде.

Период принятия решения является одним из самых важных с маркетинговой точки зрения, т.к. именно на данном этапе потенциальный потребитель определяется с выбором университета, который в предыдущем периоде подтвердил возможность этого.

Период регистрации с маркетинговой точки зрения подразумевает процесс зачисления в университет, включая оформление документов, прибытие на обучение, расселение и т.д. [4, 5].

По мнению авторов, для российского университета все из перечисленных периодов важны, но наиболее важным с маркетинговой точки зрения является именно период принятия решения.

Сух Ли Фанг в результате своего исследования предлагает выделять две основных группы факторов, влияющих на принятие решения учиться за рубежом: PUSH (в переводе с английского толчок, давление) и PULL (в переводе с английского тянущая сила, тянуть).

К PUSH факторам, по мнению автора, относится:

- отсутствие у потенциального потребителя доступа к местному рынку высшего профессионального образования;
- убеждение потенциального потребителя в высоком качестве иностранного образования;
- возможность выбора потребителем производственно-ориентированных, практических образовательных программ.

К PULL факторам Сух Ли Фанг относит:

- возможность изучения иностранного языка;
- географическое положение университета, которое включает безопасность проживания, доступность транспортных путей, полноценность и комфортность кампуса, общее качество жизни, легкость получения визы и перспективы иммиграции;
- возможность получения общепризнанного иностранного образования, которое высоко ценится в стране абитуриента;
- оптимальное соотношение цены образовательной программы и качества образования;
- высококвалифицированный профессорско-преподавательский состав университета, а также наличие лицензии университета и аккредитации программ обучения [5, 6].

Обобщая вышесказанное, а также изучив другие источники информации [2, 6, 7, 8, 9], авторами на основе иностранных научных исследований составлен список ключевых факторов, влияющих на принятие решения обучения в зарубежном университете:

- отсутствие доступа у абитуриента к местному рынку высшего образования;
- карьерные перспективы потребителя;
- ценовые факторы, включающие стоимость обучения, а также иные расходы, связанные с пребыванием в университете;
- культурные факторы, включая адаптацию в зарубежном кампусе, толерантность общества к гражданам иностранных государств и др.;
- семейные факторы, включающие рекомендации семьи, друзей, а также профессоров университетов страны проживания абитуриента;
- иммиграционные факторы, включающие наличие различных программ иммиграции, легкость получения визы и др.;
- факторы общественного признания университета, включающие наличие международного опыта реализации программ обучения, добровольную международную сертификацию образовательных услуг и т.д.;
- мнение абитуриента о зарубежном образовании как более качественном по сравнению с отечественным;
- маркетинговая и рекламная активность университета;
- высококвалифицированный профессорско-преподавательский состав, а также наличие лицензии у университета и аккредитации образовательных программ;

- широкий спектр реализуемых основных образовательных программ, многопрофильность обучения
- уровень удовлетворенности обучающихся иностранных студентов;
- наличие возможности изучения «второго» языка;
- географическое положение университета, которое включает безопасность, доступность прибытия, полноценность кампуса, качество проживания, легкость получения визы и перспективы иммиграции; репутацию университета в международной образовательной среде.

В ходе исследования авторами был проведен анализ основных зарубежных сайтов, посвященных проблеме обучения за рубежом (www.topuniversities.com, www.studyabroad.com, www.experience.com и другие). Кроме того, были проанализированы форумы и чаты, в которых абитуриенты и студенты иностранных университетов обсуждают те ключевые факторы, которые представляют для них значимость при выборе иностранного университета.

Обобщая полученную авторами информацию, можно утверждать, что к ключевым факторам выбора иностранного обучения по основной образовательной программе абитуриенты относят следующие:

- отзывы соотечественников, иностранных студентов о качестве и комфортности обучения в университете;
- мнение родителей об университете;
- доступность изучения иностранного языка;
- возможность в дальнейшем, базируясь на полученном образовании, построить карьеру в международном бизнес-пространстве;
- предоставление для студентов мест в кампусе, полноценность и комфортность университетского кампуса;
- безопасность страны и региона для проживания и обучения иностранных студентов;
- возможность предварительной прогнозной оценки полной стоимости затрат на обучение, включая расходы на проживание, питание, визовую поддержку и т.д.;
- возможность работать параллельно с обучением;
- возможность в дальнейшем получить гражданство страны, в которой проходит обучение, а также возможность трудоустройства по специальности на ее территории;
- признаваемость диплома о высшем профессиональном образовании в родной стране абитуриента;
- наличие в университете внеучебной активности – социальные мероприятия и акции для иностранных студентов, программы изучения культуры и языка страны пребывания и т.д.

Кроме того, для магистров и аспирантов важным является возможность обучения у определенного, заранее выбранного профессора университета для написания диссертации по интересной для студента теме.

Таким образом, систематизировав мнения ученых и потенциальных потребителей образовательных услуг, авторами предлагается следующая система факторов, оказывающих наиболее существенное влияние на принятие решения об обучении за рубежом:

– географическое расположение университета и национальные особенности: легкость изучения иностранного языка; безопасность и доступность проезда; полноценность кампуса; качество проживания; возможность в дальнейшем получить иностранное гражданство; легкость получения визы; возможность последующего трудоустройства;

– по характеристике университета: высококвалифицированный профессорско-преподавательский состав; наличие лицензии и аккредитации образовательных программ; признаваемость диплома в стране абитуриента; наличие в университете внеучебной активности; наличие международного опыта реализации программ обучения; признанность университета в мировом сообществе; уровень удовлетворенности уже обучающихся иностранных студентов; наличие активной маркетинговой активности университета; широкий спектр учебных программ; многопрофильность обучения.

– семейные и финансовые факторы: отзывы соотечественников и студентов других стран о качестве обучения; мнение родителей и родственников; возможность предварительной оценки полной стоимости обучения; возможность работать параллельно с обучением; рекомендации от друзей семьи, друзей и профессоров иностранных университетов.

– карьерные факторы: возможность в дальнейшем построить карьеру в международном бизнес-пространстве; возможность получения разрешений на работу.

Данный комплекс факторов может использоваться для построения грамотной маркетинговой политики университета с целью повышения количества иностранных студентов. Исследование показало, что данный список не может быть окончательным, и он требует дальнейшего рассмотрения в преломлении на особенности национальности абитуриента. Связано это с тем, что в различных странах те или иные факторы являются более важными. Поэтому целью дальнейших исследований должна стать оптимизация данного комплекса факторов к конкретным российским университетам и конкретным национальным группам зарубежных потребителей.

Библиографический список

1. T. Mazzarol, G.N. Soutar, M.Y.S. Sim. The third wave: future trends in international education. *International Journal of Educational Management*, Vol. 17(3), 2003. pp. 90–99.
2. J. Gutman, G. Miaoulis. Communicating a quality position in service delivery: an application in higher education. *Managing Service Quality*, vol. 13(2), 2003, pp. 105–111.
3. L. Verbik, V. Lasanowski International student mobility: patterns and trends. *The Observatory on borderless higher education*, 2007.

4. Randall G. Chapman (1986), "Toward a Theory of College Selection: a Model of College Search and Choice Behavior", in NA - Advances in Consumer Research Volume 13, eds. Richard J. Lutz, Provo, UT : Association for Consumer Research, Pages: 246–250.
5. Suh Li Phang, Factors influencing international students' study destination decision abroad, master in Communication Thesis. – URL: https://gupea.ub.gu.se/bitstream/2077/32136/1/gupea_2077_32136_1.pdf.
6. T. Mazzarol, G.N. Soutar. Push-pull factors influencing international student destination choice. International Journal of Educational Management. Vol. 16(2), 2002.
7. C.H. Chen, C. Zimirat. Understanding Taiwanese students' decision-making factors regarding Australian international higher education. International Journal of Educational Management. Vol. 20(2), 2006.
8. F. Maringe, S. Carter. International students' motivations for studying in UK HE: Insight into the choice and decision making of African students. International Journal of Educational Management. Vol. 21(6), 2007.
9. P. Bodycott. Choosing a higher education education study abroad destination – What mainland Chinese parents and students rates as important. Journal of Research in International Education. Vol. 8(3), 2009.

К содержанию

УДК 659.1+004.738.5:659.1

ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГОВОГО ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ И УСЛУГ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

Я.С. Добрынина

Статья посвящена вопросам продвижения компании в сети интернет. Рассмотрены способы использования социальных сетей как рекламных носителей. Рассмотрен механизм создания и использования интернет-площадок для проведения кампаний в социальных сетях.

Ключевые слова: продвижение в интернет, социальные сети, рекламные аккаунты, скрытая реклама, имиджевая реклама, сообщества в интернет.

В настоящее время все большее количество пользователей интернет предпочитают социальные сети другим способам общения или поиска информации. Это обусловлено тем, что некогда созданные исключительно для размещения информации о себе и поиска близких по интересам людей, социальные сети сейчас позволяют использовать практически любые возможности специализированных интернет-сервисов, такие как общение, поиск изображений, музыки, работы, онлайн-игр и многие другие.

Наибольшей популярностью в России пользуются такие социальные сети как «Одноклассники», «ВКонтакте», «Мой Мир», «Фэйсбук». Огромное количество пользователей посещают ежедневно эти ресурсы, например у «Одноклассников» более 40 миллионов уникальных посетителей в сутки.

Такая большая аудитория не могла не привлечь внимание специалистов по рекламе, маркетологов, PR-специалистов, как благодатное поле для своей профессиональной деятельности. Ведь пребывая в социальных сетях посетитель, как правило, находится в отвлеченно-расслабленном настроении, общаясь с друзьями или обсуждая интересующие темы и с большей лояльностью готов воспринимать информацию, в том числе и рекламного характера. Это позволяет рассматривать социальные сети как достаточно эффективное медиа-поле для рекламных сообщений.

Сами социальные сети в свою очередь с готовностью идут на сотрудничество с рекламодателями, ведь это один из основных доходов от функционирования сервиса, предоставляя разнообразные и гибкие условия для рекламодателей. Существует несколько способов использования социальных сетей как рекламных носителей:

- официальный договор с руководством социальной сети;
- скрытая реклама.

Рассмотрим эти способы подробнее.

В каждой социальной сети есть специально выделенные места на странице, которую видит пользователь заходя на сайт. В этих местах можно разместить стандартные баннеры. Это могут быть статичные изображения, анимированные gif-изображения или динамичные flash-баннеры.

Существуют жесткие требования, которым должны соответствовать размещаемые материалы, в частности это размер, объем в килобайтах. Для flash-баннеров особо указывается код скрипта, который прописан внутри баннера.

В разных разделах сайта социальной сети требования по размерам баннеров могут различаться в зависимости от внешнего вида того или иного раздела. Как правило, рекламодателю предоставляется возможность выбрать тот или иной раздел для размещения в котором, по его мнению, будет наиболее прогнозируемая отдача от такого размещения рекламы.

Например, размещение обычного баннера размером 240x400 точек справа на каждой странице внутри социальной сети «Одноклассники» стоит 51,1 рубль за каждые 1000 показов. Стартовым считается заказ в 10000 рублей. Не стоит забывать, что аудитория социальных сетей весьма разнообразна в своей массе. Большую часть аудитории составляют подростки и вообще посетители приходят в сеть не с целью тратить деньги, а для того, чтобы приятно проводить время. Тем не менее, успехом в социальных сетях в основном пользуется реклама имиджевая, реклама акций, скидок, путешествий, игр и т.п.

Дополнительными полезными возможностями в любой социальной сети являются геотаргетинг по регионам, фильтры по возрасту, полу, городу проживания. Рекламодатель может ограничить свою аудиторию по определенным критериям для повышения эффективности рекламных сообщений.

Помимо официального способа размещения рекламы посредством заключения договоров с администрацией сетевого ресурса существует возможность размещения бесплатной информации «как бы» от лица пользователей в виде новостей или сообщений. В этой информации можно явно или неявно упоминать о рекламируемой акции, товаре или услуге.

Для реализации этого способа необходимо завести некоторое количество аккаунтов для пользователей в этой социальной сети и в дальнейшем, постепенно, с помощью специалистов по продвижению и PR увеличивает посещаемость этих страниц социального сервиса. Продвижение страниц пользователей, их раскрутка это и есть основная работа при проведении рекламной кампании в таком скрытом виде.

После создания аккаунтов начинается активный «поиск друзей», знакомства, общение. Эти приобретенные контакты в дальнейшем составят основу создаваемого сообщества. После того, как специальные рекламные аккаунты набрали достаточно большое количество контактов происходит создание групп, пабликов или сообществ. Причем, тематика может быть совершенно разнообразной, на первый взгляд абсолютно никак не связанной с проводимой рекламной кампанией.

Главное, чтобы пользователям было интересно находиться в сообществе или группе, оно отвечало их интересам и, таким образом, уже сами пользователи будут способствовать расширению сообщества, привлекая своих друзей и знакомых. Создав сообщество им необходимо грамотно управлять. Поднимать в нужное время определенные темы для обсуждения, размещать новости и интересные факты тем или иным образом связанные с проводимой рекламной кампанией. Поднимать проблемы и вести нить рассуждений к решению проблем, например, с помощью покупки именно того товара, который вы продвигаете.

Особый интерес в таких сообществах вызывают различные конкурсы, проводимые в рамках сообщества или с привлечением сторонних посетителей. Конкурсы лучше всего проводить с призами, тем самым дополнительно стимулируя интерес посетителей к рекламируемому товару.

Для успешного функционирования таких сообществ, несомненно, управлять (модерировать) их должны люди с хорошим пониманием психологии потенциальных потребителей. Необходимо аккуратно стимулировать интерес посетителей к продукту, отвечать на возникающие вопросы, помогать регулировать споры и в целом создавать дружелюбную атмосферу в сообществе.

В дальнейшем, при успешном функционировании, такие сообщества могут быть использованы для проведения других рекламных акций. Способ продвижения акций, товаров, услуг в социальных сетях в целом способен приносить достаточно неплохие результаты, но ожидать их следует не так быстро, как от прямой официальной рекламы. Такой способ рассчитан на более долгосрочную, но в то же время, более качественную перспективу.

Таким образом, стоимость проведения рекламной компании в социальной сети зависит от многих факторов. Одним из основных факторов, влияющих на бюджет такой кампании, будет способ использования социальных сетей как рекламных носителей. Кроме того есть еще ряд моментов. Кем будет реализован проект: своими силами или будут привлечены сторонние специалисты. В какой срок нужно выйти на необходимый уровень заинтересованности потенциальных потребителей, и как в дальнейшем вы планируете использовать созданную и отлаженную рекламную площадку.

[К содержанию](#)

УДК 378.014.543 + 658.8

АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ПОСТРОЕНИЯ МОДЕЛИ МАРКЕТИНГОВОЙ СЛУЖБЫ УНИВЕРСИТЕТА

О.М. Дьяченко, И.Ю. Окольников

Статья посвящена исследованию маркетингового подхода зарубежных вузов к формированию лояльности потребителей. Исследован зарубежный опыт построения модели маркетинговой службы университета, определены маркетинговые подходы к определению качества услуг вуза в соответствии с ожиданиями иностранных потребителей.

Ключевые слова: маркетинг образовательных услуг, формирования лояльности, брендинг.

С развитием рыночной экономики и усилением конкуренции в России работа с потребителями образовательных услуг становится все более актуальной для каждого участника рыночных отношений, ведь результаты работы вуза напрямую зависят от успешного взаимодействия с потребителями его услуг. В этой ситуации необходимо сформировать маркетинговый механизм влияния на поведение потребителей образовательных услуг, который должен быть комплексным и способным помочь вузам решить практические задачи, преследуя конечную цель – повышение эффективности и конкурентоспособности российского рынка образовательных услуг на внутреннем и международном рынках с учетом потребностей и ценностей клиентов [6].

За последние годы были сделаны важные шаги в области экспорта российского образования, в том числе путем разработки и внедрения трансграничных форматов и программ, расширения обучения иностранных студентов в российских вузах, увеличение числа совместных образовательных программ с зарубежными вузами-партнерами.

Авторы выделяют несколько маркетинговых подходов для определения качества услуг вуза. Они сформулированы в соответствии с ожиданиями иностранных потребителей. Качество рассматривается как:

- 1) возможность получения престижного диплома, который сможет в дальнейшем обеспечить конкурентоспособность на рынке труда;
- 2) совокупность и навыков, соответствующих требованиям рынка труда;
- 3) процесс обучения, увлекательного и доставляющего удовольствие;
- 4) характеристика комфортности всех основных условий проведения студенческого периода жизни (организация и материально-техническое обеспечение учебного процесса, инфраструктура университета, возможность реализации различных творческих инициатив).

Качество услуг, в том числе образовательных услуг университета, оценивается на основании двух составляющих: технической и функциональной. В первую очередь оно определяется качеством результатов обслуживания (техническая составляющая), то есть помимо общего образования, задачей вузов является необходимость дать своим выпускникам профессиональную подготовку, когда основной акцент делается на развитие профессиональных навыков и компетенций (подробнее на рис.) [4].

Теоретическая образованность, не привязанная к рынку труда, вероятно, способна удовлетворить потребность личности в образовании в целом, но не способна обеспечить его личное финансовое благосостояние и развитие общества. Для иностранных потребителей образовательных услуг и широкой общественности свидетельством готовности вуза подготовить конкурентоспособных специалистов выступает востребованность выпускников на рынке труда.

Техническое качество, в свою очередь, определяется тем, насколько эффективно в университете организованы процессы (функциональное качество). Ожидаемые результаты определяют выбор способов их реализации.

Уровень квалификации профессорско-преподавательского состава, материально-техническое обеспечение, организация образовательного и внеучебно-воспитательного процессов, формы и методы преподавания определяют способность вызвать интерес к изучаемым дисциплинам и подготовить выпускников, умеющих быстро адаптироваться на рабочем месте и эффективно выполнять возложенные на них функции.

Техническая и функциональная составляющие качества вносят вклад в формирование репутации вуза [4].

На основании результатов маркетингового исследования, проведенного авторами на базе Южно-Уральского государственного университета, можно утверждать, что наиболее весомыми факторами привлекательности услуг данного вуза для иностранных студентов, выбравших обучение в России в ЮУрГУ, являются следующие:

- высокое качество образования в университете;
- сравнительно низкая по сравнению со среднерыночной на мировом образовательном рынке цена;
- общая привлекательность российских университетов вследствие возможности получить российское гражданство.

Кроме того, как показывают результаты исследования специалистов, иностранных студентов, выбирающих получение высшего образования в российских университетах, привлекает общая лояльность россиян к иностранным гражданам, а также наличие в выбранном населенном пункте их родственников или знакомых [5].

Формирование долгосрочной лояльности зарубежного абитуриента следует осуществлять в несколько этапов разработки системы маркетинговых коммуникаций.

На первом этапе происходит подготовка и создание коммуникационного сообщения (воздействия) для привлечения иностранного абитуриента на основные образовательные программы. Здесь могут использоваться интегрированные маркетинговые коммуникации в виде рекламы и связей с общественностью (публикации на сайтах университетов, образовательных агентств, создание пабликов в социальных сетях и др.), персональные продажи (участие в образовательных выставках за рубежом, проведение презентации (с выдачей рекламно-полиграфической продукции с информацией об университете и описанием основных образовательных программ).

Принимая решение о выборе образовательного учреждения, иностранные абитуриенты руководствуются тремя группами характеристик: общими характеристиками деятельности вуза, стоимостью обучения, параметрами качества. Если собрать информацию о вступительных испытаниях, перечне специальностей, направлений подготовки достаточно просто, то получить объективную информацию о реальном качестве услуг вуза значительно сложнее. При ограниченности достоверной информации абитуриенты определяют качество услуг вуза, основываясь на репутации, авторитетности бренда. Сильный бренд вуза в данном случае выступает в роли синтетического показателя, гаранта качества, помогающего организовать опыт. Сравнивая бренды вузов, потребители образовательных услуг, в свою очередь, соотносят результаты сравнения со своими возможностями для поступления.

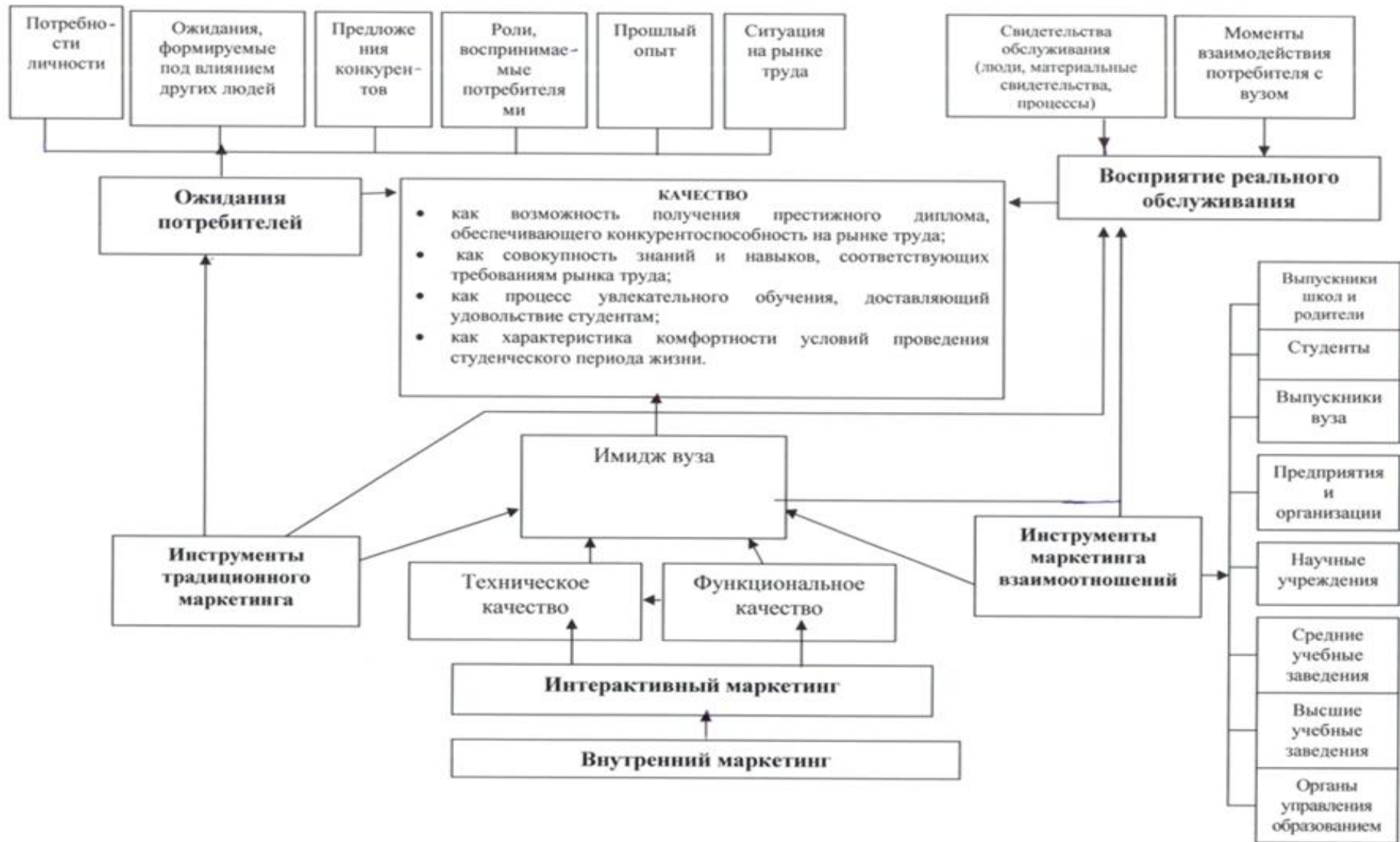


Рис. 1. Концептуальная модель оценки качества услуг вуза с точки зрения иностранных потребителей

Пытаясь объяснить себе и окружающим мотивы предпочтения, отдаваемого тому или иному образовательному учреждению, иностранные абитуриенты формулируют перечень параметров, позволяющих им рационализировать свой выбор. Востребованность выпускников на рынке труда, хороший уровень материально-технического обеспечения, квалифицированный профессорско-преподавательский состав, умение организовать образовательный процесс – это характеристики, являющиеся наиболее важными для иностранных потребителей образовательных услуг, планирующих поступление в российский вуз [4].

После поступления ожидания конкретизируются, появляется возможность оценить услуги вуза на собственном опыте. На этом этапе следует переходить к этапу формирования долгосрочной лояльности.

Процесс формирования лояльности подвержен влиянию различных факторов, способных как оказывать положительное влияние на формирование лояльности, так и понижать уже существующую лояльность, вплоть до возникновения нелояльного поведения. В этой связи авторами была отмечена классификация факторов, способствующих лояльности иностранных студентов, обучающихся в российских вузах:

- внимание и участие со стороны вуза;
- возможности для проявления инициативы, раскрытия способностей и творческого развития;
- востребованность выбранной специальности на рынке труда (как в России, так и за рубежом в своей стране);
- развитая инфраструктура (общежитие на территории университетского кампуса, библиотечный фонд) и др.

Отрицательным моментом в деятельности некоторых вузов является такой момент, когда студенты зачисляются на первый курс, факультеты перестают быть заинтересованными в них. Такая ситуация складывается порой во взаимоотношениях с российскими студентами и нельзя ее допускать при выстраивании взаимоотношений с иностранным студентом. Студент из другой стран должен попасть в университетскую среду, его следует подключать к внеучебной деятельности вуза, участие в проектах которого позволит ему чувствовать себя частью университета.

В современном маркетинге активно применяются различные стратегии персонализации, базирующиеся на вовлечении клиентов во взаимодействие с брендом компании. Как показывает маркетинговая практика предприятий и организаций, они дают наибольшую эффективность в привлечении и удержании высоколояльных потребителей услуг [1].

Регулярное проведение маркетинговых исследований, формирование взаимоотношений с иностранными потребителями и партнерами из других государств позволит университету оперативно реагировать на изменение ожиданий и требований со стороны целевых рынков, а также своевременно

доносить до них информацию об усилиях по совершенствованию деятельности, формируя репутацию производителя образовательных услуг высокого качества и укрепляя бренд российского образовательного учреждения на международном рынке [4].

Удовлетворенные качеством полученного в университете образования иностранные студенты и выпускники будут неоднократно обращаться к образовательным программам вуза, принимая решение о целесообразности продолжения обучения в магистратуре или аспирантуре. Успешные выпускники могут оказывать финансовую поддержку университету, что позволит создать эндаумент-фонд внутри него. Кроме того, лояльные выпускники могут рекомендовать университет своим родным и знакомым. В связи с этим внутри организационной структуры университета следует создавать клубы и ассоциации иностранных студентов (обязательно с присутствием ассоциации в социальных сетях в Интернете), заниматься выпуском корпоративной прессы, открыть на территории университетского кампуса магазин продукции с фирменной символикой вуза. Эти действия увеличат степень влияния уровня эмоций и знаний иностранных студентов и выпускников на их вовлеченность в потребление образовательных услуг вуза [2].

В заключение необходимо отметить, что комплексная лояльность повышает конкурентоспособность вуза, поскольку процесс принятия управленческих решений становится более эффективным благодаря тому, что он основывается не только на интуиции и опыте руководителя, но и на рациональном подходе, учитывающем показатели лояльности.

Библиографический список

1. Окольнишникова, И.Ю. Влияние уровня эмоций и знаний клиентов на вовлеченность в потребление на предприятиях сферы услуг: опыт исследования / И.Ю. Окольнишникова // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2012. – № 30. – С. 147–152.
2. Gronroos, C. A service quality model and its marketing implication / C. Gronroos // European Journal of Marketing. 1991. – V. 18, № 4. – P. 36–44.
3. McAlexander, J. Building Relationships of Brand Community in Higher Education: A Strategic Framework for University Advancement / J.H. McAlexander, H.F. Koenig, J.W. Schouten // International Journal of Educational Advancement – 2006. № 6. – Pp. 107–118.
4. Гладкова, М.В. Маркетинговые стратегии обеспечения качества услуг вуза: автореф. дис. ... канд. экон. наук / М.В. Гладкова. – СПб., 2011. – 21 с.
5. Иностранные студенты в российском вузе. – URL: <http://economics.org/onim/upload/uvvj.pdf>.
6. Этапы разработки маркетинговых коммуникаций. – URL: http://www.ELITARIUM.ru/2009/03/27/razrabotka_marketingovykh_kommunikacijj.html.

[К содержанию](#)

УДК 339.187.017 + 005.952

**АНАЛИЗ РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ
ПО НАПРАВЛЕНИЮ «МЕНЕДЖМЕНТ» (ПРОФИЛЬ «МАРКЕТИНГ»)**

О.Н. Климова

По результатам проведенных исследований рынка образовательных услуг по направлению «Менеджмент» (профиль «Маркетинг») г. Челябинска оценены одни из основных участников рынка – высшие учебные заведения. Установлена высокая степень насыщенности рынка предложениями образования в области маркетинга и, как следствие, жесткая конкуренция вузов.

Ключевые слова: маркетинг; рынок образовательных услуг г. Челябинска; Институт экономики, торговли и технологий ЮУрГУ; Уральский социально-экономический институт; Южно-уральский институт экономики и управления; Челябинский институт экономики и права им. М.В. Ладощина; Уральский институт бизнеса.

Потребность в маркетологах появилась в России в середине 1990-х гг., когда многообразие товаров и услуг, появившихся на рынке, привело к тому, что производителям стало все труднее обосновывать ценность именно своего товара. На российском рынке возникли зарубежные компании, которым понадобились специалисты, умеющие собирать и анализировать информацию в регионах РФ и влиять на отечественного потребителя. Этой заинтересованностью стремятся воспользоваться высшие учебные заведения, предлагающие свои программы для обучения по профилю «Маркетинг» в г. Челябинск.

Абитуриенты и их родители, выбирая вуз для получения образования в области маркетинга, рассматривают несколько высших учебных заведений. Согласно проведенному опросу, наибольшую ценность для будущих студентов и их родителей представляют следующие параметры: устойчивый спрос на профессию при трудоустройстве; престиж вуза, под которым понимается «узнаваемость», история учебного заведения; цена за обучение; уровень профессорско-преподавательского состава и его доброжелательность по отношению к обучающимся; достижения выпускников и студентов вуза. Важную роль играют материально-техническая база и возможность пройти практику, поработать по профессии в период обучения. Одним из значимых факторов, особенно для амбициозных абитуриентов, выступает наличие конкурсов и грантов, в которых студенты могут принять участие, оценивается и академическая мобильность. Наконец, дополнительным стимулом при выборе вуза становится культурно-досуговая деятельность.

Начиная анализ рынка образовательных услуг, остановимся на характеристике основных участников рынка – высших учебных заведениях. Чаще всего необходимую информацию будущие студенты и их родители находят в Интернете, прежде всего, на официальных сайтах вузов. Затем эту информацию уточняют в процессе общения с членами приемной комиссии, уже обучающимися в данном учебном заведении студентами и родственниками-знакомыми. Поэтому информативность и удобство сайта становится важным конкурентным преимуществом любого вуза, а значит, объектом сравнительного анализа.

Список основных участников, предлагающих образовательные услуги по направлению «Менеджмент» (профиль «Маркетинг»), открывает Институт экономики, торговли и технологий ЮУрГУ. ЮУрГУ – один из старейших и известных вузов Челябинска, основанный еще в 1943 г. В 2010 г. вузу присвоена категория «Национальный исследовательский университет». Начиная с 2003 г. кафедра «Маркетинг и менеджмент» факультета Коммерции осуществляет выпуск маркетологов. В стенах Института экономики, торговли и технологий (ИЭТТ), на базе которого функционирует кафедра, работают более 150 преподавателей, среди которых 15 докторов и 60 кандидатов наук. Возглавляет ИЭТТ д-р экон. наук, член гильдии маркетологов России И.Ю. Окольниковичева.

Руководство ИЭТТ активно развивает материально-техническую базу (учебные аудитории расположены в нескольких корпусах ЮУрГУ), студенты и преподаватели пользуются возможностями электронной библиотеки и методических кабинетов. Большой интерес представляют многочисленные лаборатории ИЭТТ: выставочный центр ЮУрГУ «Наука и технологии Южного Урала», студенческое рекламное агентство «Центр рекламных технологий», учебный класс торговых технологий и мерчендайзинга. Особо следует отметить студенческую корпоративную газету «Ком//Юнити».

ИЭТТ предлагает европейский формат обучения по блочно-модульной системе и европейское приложение к диплому DIPLOMA SUPPLEMENT.

В институте активно развивают студенческие проекты, в том числе и международные. Большой популярностью пользуется фестиваль «Зеленое яблоко», в рамках которого студенты-маркетологи могут продемонстрировать профессиональные компетенции.

В рамках международного сотрудничества ИЭТТ развивает программы академической мобильности студентов и преподавателей, профессиональные и летние языковые стажировки. Партнерами ИЭТТ выступают вузы Китая, США, Турции и Украины.

В ходе опроса абитуриентов удалось выяснить, что сайт ИЭТТ ЮУрГУ признается удобным и содержательным. На нем можно найти не только перечень кафедр и проектов, но и документацию образовательного и воспи-

тательного процессов. Интерес представляют данные о партнерах, среди которых Гильдия маркетологов и Российская организация маркетологов [1].

Одним из ведущих конкурентов ИЭТТ ЮУрГУ выступает Уральский социально-экономический институт (филиал) Академии труда и социальных отношений, основанный в 1975 г. Более 60 % преподавателей имеют ученые степени и звания. Еще с советских времен УрСЭИ досталась солидная материально-техническая база, которую удалось сохранить и преумножить. Студентам и преподавателям предоставляется доступ к информационным базам института через официальный сайт, студенты имеют доступ к информации через свои личные кабинеты. Как следует из интервью руководителей УрСЭИ, вуз налаживает программу академической мобильности студентов с высшими учебными заведениями Финляндии, Греции и Китая. Особо следует отметить удобный и информативный сайт вуза, на котором подробно представлена необходимая информация [3].

ЧОУ ВПО «Южно-Уральский институт управления и экономики» был основан в 1996 году, а в 2005 г. открыл обучение по специальности «Маркетинг». Сегодня вуз располагает широкой сетью филиалов в Челябинской области и в столице соседней области городе Курган. Институт выдаёт дипломы государственного образца. Учебный процесс обеспечивают доктора и кандидаты наук. В 2011 г. ректор ЮУИУиЭ А.В. Молодчик стал победителем Всероссийского конкурса в сфере развития органов студенческого самоуправления «Студенческий актив» в номинации «Наш ректор – друг студентов».

В институте большое внимание уделяется развитию мультимедиа, организована локальная сеть, где собраны электронные ресурсы, электронно-библиотечная система, работает терминальный класс, свободное подключение к WI-FI. Институт ежегодно проводит научные конференции, круглые столы по самым актуальным вопросам развития государства и экономики, мастер классы для дизайнеров. ЮУИУиЭ занял 2 место в областном конкурсе среди высших учебных заведений Челябинской области по вовлечению студентов в предпринимательскую деятельность.

Сайт Института www.inuесо.ru занял 1 место в городском фестивале молодежного творчества «Весна студенческая» и 1 место в московском Всероссийском конкурсе студенческих изданий и молодых журналистов «Хрустальная стрела». Эти победы можно назвать вполне закономерными, поскольку сайт вуза очень удобный и информативный для всех категорий заинтересованных лиц. Информация о графике работы отдельных структурных подразделений, контактных телефонах, адресах электронной почты, кабинетах, проектах доступна в различных разделах сайта. Привлекают внимание многочисленные фотоотчеты с мероприятий и галерея портретов студентов, занявших призовые места в различных конкурсах [5].

Негосударственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Челябинский институт экономики и права им. М.В. Ладощина» работает на рынке образовательных услуг г. Челябинска и области уже более 15 лет. По результатам проведенного социологического исследования в июне 2010 года ЧИЭП стал лауреатом Межрегионального конкурса «Лучшие вузы Урала-2010» и был включен в официальный реестр «Надежная репутация». С 2011 г. вуз готовит бакалавров-менеджеров по профилю «Маркетинг». Более 60 % преподавателей имеют ученые степени и звания докторов наук, профессоров, кандидатов наук, доцентов. Ректор института – Г.И. Ладощина, кандидат педагогических наук, доцент, член Совета ректоров вузов Челябинской области – за годы работы в вузе сформировала квалифицированный научно-педагогический коллектив, обладающий достаточным потенциалом, чтобы решать современные задачи качественной подготовки выпускников.

Институт располагает учебным комплексом из трех корпусов, в который входят кабинет экономических дисциплин, лаборатория СМИ, Студия рекламы и PR, а также постоянно пополняемая учебными пособиями библиотека, читальный зал с доступом в интернет, электронная библиотека.

В учебном процессе вуза используются такие технологии обучения, которые ориентированы на развитие личности обучающегося, его эмоционально-чувственной сферы, профессиональных компетенций. Среди мероприятий, направленных на повышение эффективности учебного процесса, особое место занимают регулярно проводимые презентации бизнес-проектов, смотры-конкурсы дипломных и курсовых проектов студентов. Все это способствует выработке у будущих специалистов эмоциональной устойчивости, умения адаптироваться, повышению ответственности за собственные действия, развитию креативных способностей, навыков принятия решений, способности к выбору с учетом ценностных ориентиров.

Вуз рапортует о широкой международной деятельности: он заключил договоры, определяющие основные направления взаимодействия в таких областях как научная деятельность, учебно-методическая и воспитательная работа с казахстанскими и белорусскими вузами. Однако найти данные об академической мобильности студентов не представляется возможным.

В целом сайт НОУ ВПО «ЧИЭП им. М.В. Ладощина» очень информативен и удобен. На сайте можно найти любую контактную информацию, вплоть до перечисления транспорта, проходящего поблизости, направления обучения и их характеристику, тестирование онлайн, помощь в выборе профессии, схема поступления и базы практик. Также для просмотра доступны благодарственные письма от ряда компаний [4].

Уральский институт бизнеса – первый негосударственный вуз в Челябинской области. Он был создан в 1994 г. по инициативе ведущих ученых и предпринимателей Челябинска. В вузе обучают по самым востребован-

ным на рынке специальностям и направлениям, среди которых, конечно же, маркетинг. В 2005 г. НОУ ВПО «Уральский институт бизнеса» вошел в сотню лучших вузов России, а его ректор Л.Н. Баренбаум была признана ректором года. Однако охарактеризовать вуз с точки зрения квалификации профессорско-преподавательского состава, количества аудиторий и лабораторий, доступа к информационным базам, возможностям академической мобильности и различным проектам на данный момент невозможно, так как доступ к информации закрыт.

Имеющийся сайт УрИБ не способен конкурировать с сайтами других вузов. Большинство вопросов наталкиваются на заявление: «Извините, страница сейчас в разработке» [2].

Таким образом, можно с уверенностью констатировать, что образование в области маркетинга по-прежнему востребовано в России и Уральском регионе. Степень насыщенности рынка предложениями, поступающими от пяти вузов города Челябинска, следует признать достаточно высокой. Абитуриенты, их родители и работодатели могут составить достаточно полное представление о вузах, их сильных и слабых сторонах. Вся необходимая для характеристики вузов информация представлена на официальных сайтах. При анализе сайтов было выявлено, что руководство вузов постоянно обновляет информацию и модернизирует сайты. Наиболее информативны разделы, связанные с описанием студенческих проектов, культурно-досуговой деятельности обучающихся и материально-технической базы. При этом ни один сайт не содержит информации о стоимости обучения, что объясняется важным значением этого фактора при выборе вуза. Анализ предложения на рынке образовательных услуг по направлению «Менеджмент» (профиль «Маркетинг») показал, что наиболее сильные конкурентные преимущества у ИЭТТ ЮУрГУ, УрСЭИ, ЮУИУиЭ и ЧИЭП им. М.В. Ладощина, слабее всего позиции НОУ ВПО Уральский институт бизнеса.

Библиографический список

1. Институт экономики, торговли и технологий ЮУрГУ. – URL: <http://www.susu.ac.ru/ru/faculties/institut-ekonomiki-torgovli-i-tehnologiy-torgovo-ekonomicheskiiy-fakultet-fakultet>.
2. НОУ ВПО Уральский институт бизнеса. – URL: <http://www.уриб74.рф>.
3. Уральский социально-экономический институт (филиал) Академии труда и социальных отношений. – URL: <http://www.ursei.ac.ru/>.
4. ЧИЭП им. М.В. Ладощина. – URL: <http://www.chiep.ru/>.
5. ЧОУ ВПО «Южно-Уральский институт управления и экономики». – URL: <http://www.inueco.ru/>.

[К содержанию](#)

УДК 338.47 + 656.073

ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОГО АНАЛИЗА В СФЕРЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК АВТОТРАНСПОРТОМ

П.П. Масленников, А.Ф. Черненко

Рынок международных грузоперевозок автомобильным транспортом характеризуется высоким уровнем конкуренции, что диктует участникам рынка постоянно следить за состоянием внешней среды, подстраиваться под нужды конкретного клиента. Процесс анализа предполагает наличие массива данных, которые будут ему подвергнуты. В статье показана необходимость учёта маркетинговой информации, форма ее хранения и анализа.

Ключевые слова: анализ, маркетинг, конкуренция, клиент, перевозки.

Международные грузоперевозки автомобильным транспортом относятся к сфере услуг, что обуславливает стремление основных игроков рынка повышать уровень качества обслуживания [1]. В связи с высоким уровнем конкуренции в рассматриваемой сфере не теряет своей актуальности вопрос удовлетворения потребностей клиентов способом, лучшим, чем это делают конкуренты.

Для того чтобы выявить потребности рынка, ответственным сотрудникам следует использовать ряд рыночных инструментов, один из которых позволяет зафиксировать всю необходимую информацию о клиенте.

Этапы работы с клиентом, представляет собой цепочку последовательных этапов: поиск, привлечение и удержание (рис. 1).

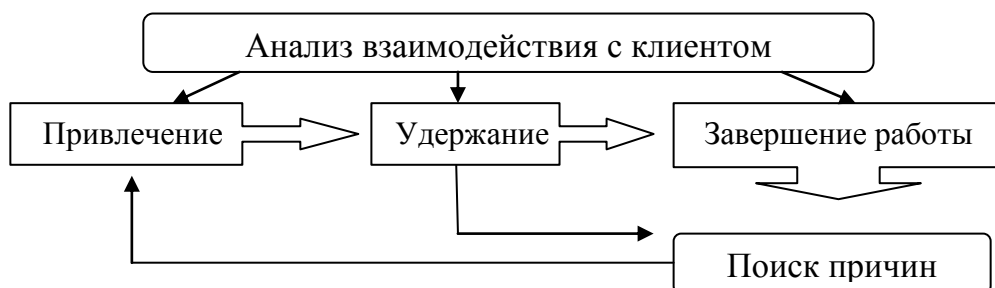


Рис. 1. Схема работы с клиентом

В зависимости от этапа взаимодействия с клиентом, специалисты транспортных компаний используют соответствующие методы, а именно: 1) методы поиска клиентов; 2) методы привлечения клиентов; 3) методы удержания клиентов.

Для удобства использования и контроля над выполнением методик целесообразно изложить все методы, в данном случае поиска, в инструкции по работе с клиентами.

Инструкция по работе с клиентами – методика работы с клиентами, направленная на минимизацию затрат со стороны сотрудника, повышение уровня его самоподготовки.

Инструкция как рыночный инструмент помогает сотруднику отдела маркетинга и продаж повысить конкурентоспособность предприятия за счет оптимизации собственной деятельности [2, 3]. Наличие плана действий позволяет повысить гибкость работы сотрудника, а разделение основных этапов работы с клиентом на более мелкие этапы способствует выявлению возможностей и угроз на каждом этапе взаимодействия.

Рассмотрим этапы и методы взаимодействия более подробно.

К методам поиска клиентов относятся эвристические методы, поскольку на этапе поиска конкретные сведения о клиенте отсутствуют, есть лишь приблизительные данные: каждое предприятие знает свою целевую аудиторию, напр. услугами международных грузоперевозок пользуются участники внешнеэкономической деятельности – организации, которые занимаются импортом и экспортом товаров.

Следовательно, сотрудникам отдела маркетинга и продаж необходимо выявлять импортеров и экспортеров путем знакомства с этими организациями и предложения своих услуг. В настоящее время наиболее эффективными методами поиска информации о целевой аудитории является анализ содержания следующих источников:

- онлайн-ресурсы (сайт предприятия, каталог фирм, новостные сайты);
- базы данных (электронные и печатные справочники предприятий, программа 2ГИС);
- периодическая печать (специализированная литература и реклама организаций в популярных изданиях);
- специализированные выставки;
- слухи в сфере работы и вне ее.

В свою очередь, стадию поиск клиентов можно подразделить на 3 части, следующие друг за другом:

- выявление целевой аудитории (далее – ЦА);
- нахождение информации по ЦА: контакты лица, принимающего решение (далее – ЛПР), потребности конкретного клиента;
- выявление наиболее удобного момента установления контакта с ЛПР.

Стадия поиска клиента начинается с момента выявления ЦА и длится до установления первого контакта с ЛПР.

Среди всего числа возможных предприятий-клиентов (если речь идет о рынке B2B) выявляются те, потребность которых может удовлетворить конкретное предприятие в данный период времени; далее производится поиск информации о ЛПР; после этого выбирается конкретный период времени, когда наиболее благоприятно войти в контакт с ЛПР с наименьшими потерями со стороны специалиста по маркетингу и продажам.

Каждая организация имеет свою специфику, работает по своему расписанию, что позволяет выяснить наиболее благоприятный день недели и время звонка для телефонных переговоров; касательно выставки можно понаблюдать за сотрудником заинтересовавшего Вас предприятия некоторое время, чтобы понять, когда лучше подойти к нему, чтобы установить диалог.

Стадия привлечения клиентов начинается с момента установления первого контакта с ЛПР и длится до завершения первой сделки. Стадию привлечение клиентов также можно разделить на 3 последовательных этапа:

- 1) презентация собственного предприятия (первый контакт с ЛПР);
- 2) выявление потребностей сейчас и в перспективе;
- 3) предложение решения существующей задачи посредством сотрудничества.

Начало разговора с ЛПР начинается с приветствия клиента сотрудником отдела маркетинга и продаж, кратким, но содержательным рассказом о представляемой транспортной компании и ее возможностях; далее необходимо понять, в каком ключе в настоящее время можно построить деловые отношения с предприятием-клиентом. Для этого важно предварительно подготовить список вопросов для ЛПР, ответ на которые пояснит для обеих сторон диалога, стоит ли продолжать общение.

Смысл разговора состоит в том, чтобы выявить, насколько клиент нуждается в удовлетворении конкретной потребности сейчас, в ближайшие две недели, месяц, квартал; по ходу разговора необходимо донести ЛПР о возможностях транспортной компании.

В случае положительного настроения ЛПР необходимо предоставить ему возможность выбрать данную транспортную компанию в качестве потенциального поставщика услуг; специалисту отдела маркетинга и продаж нужно именно создавать условия для самостоятельного решения клиента, а не навязывать себя. Также необходимо обменяться всеми возможными контактами с ЛПР: это поможет установить связь в случае ее потери.

Когда клиент решается совершить с вашим предприятием первую сделку, необходимо обеспечить максимально высокий уровень сервиса с учетом того, что этот уровень необходимо будет поддерживать весь период взаимодействия.

На стадии удержания клиенты обеспечивают транспортной компании постоянный поток заказов с возможностью более точного планирования деятельности; снижение затрат на «реанимирование клиента» (т.е. восстановление деловых отношений с предприятием после их разрыва); повышение имиджа предприятия как постоянного делового партнера, что служит конкурентным преимуществом при выборе новой организации для сотрудничества. Следует отметить, что стадия удержания клиента начинается со второй сделки и длится до момента завершения работы с клиентом. Ста-

дию удержания клиента можно разделить на четыре части, которые не имеют определенной последовательности, могут идти параллельно:

- поиск возможностей оптимизации работы с клиентом;
- стимулирование сбыта;
- оптимизация собственных методов работы;
- развитие цепочки клиента.

Поиск возможностей оптимизации работы с клиентом предполагает согласование более интересных клиенту условий оплаты, снижение собственных затрат без потери качества, развитие новых направлений деятельности транспортной компании и информирование об этих нововведениях всех действующих, потенциальных и новых клиентов.

Стимулирование сбыта включает в себя комплекс мероприятий по продвижению продаж, например, поздравление клиентов с общегосударственными, профессиональными и персональными праздниками: электронная открытка на каждый праздник и символический подарок на День рождения или Новый год, врученный ЛПР лично.

Мероприятия по оптимизации собственных методов работы направлены на повышение эффективности деятельности предприятия за счет повышения уровня профессионализма сотрудников, внедрения новых систем управления, закупки нового оборудования: например, установка нового программного обеспечения, тренинги для сотрудников.

Цепочка клиента – совокупность предприятий, на которые удалось выйти через существующего клиента: клиент мог поделиться контактами предприятий или порекомендовать транспортную компанию.

Методика привлечения контрагентов клиента в клиентскую базу предприятия позволяет рассматривать клиента в качестве базы данных потенциальных клиентов, союзника в битве за долю рынка [1]: для достижения эффективности необходимо исполнять свои обязанности перед клиентом добросовестно; наработав себе положительный имидж, можно предложить клиенту рассказать о предприятии своим контрагентам или попросить его поделиться, по возможности, информацией о своих поставщиках и покупателях и/или выйти на ЛПР контрагентов клиента самостоятельно. Следует учитывать, что уровни качества работы с контрагентами клиента и клиентом должны совпадать – в противном случае существует риск потери всех клиентов из цепочки клиента.

Всю информацию о ходе работы с клиентами важно фиксировать и, при необходимости, анализировать – причем оперативно. Авторы данной статьи предлагают форму сбора и оперативного анализа клиентской базы (таблица). Чтобы произвести быструю фильтрацию по нужному параметру, необходимо вести ее в программе Microsoft Office Excel.

Таблица

Взаимодействия с клиентами

Наименование клиента (орг.-прав. форма, название)	Контактная информация (телефон, ФИО ЛПР, иные контактные данные)	Сфера деятельности	Импорт	Экспорт	Объем перевозок (преимущественный вид транспорта)
1	2	3	4	5	6
Фирма №1 ООО	(351) 123-45-66 Анатолий Иванович Петров, директор	Оборудование	Германия, Италия	нет	Сборный груз, 2 раза в месяц
Фирма №2 ООО	(351) 123-22-43 Джон Волкер, управляющий	Алкоголь	Англия, Шотландия	нет	Сборный груз, 1 раз в месяц
Фирма №3 ООО	(3519) 99-00-29 Татьяна, менеджер ВЭД	Изделия из металла	нет	Австрия	Фура, 4 раза в месяц
Фирма №4 ООО	(351) 998-08-48 Вита- лий	Юриспунденция	нет	нет	нет

Окончание табл.

Импорт							Экспорт							Комментарий
Сборный	Малотоннажный	Полная фура	Контейнер	Сборный контейнер	Авиа	Негабарит	Сборный	Малотоннажный	Полная фура	Контейнер	Сборный контейнер	Авиа	Негабарит	
7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
1		1			1									Возят дважды в месяц сборные грузы, в основном из Германии. Редко доставляют в Челябинск грузы по воздуху через Кольцово по ВТТ.
1	1													Возят 1 раз в месяц сборным грузом или «малышом», руководитель фирмы – иностранец.
		1							1					Возят металлопрокат фурами в Австрию, в среднем по фуре в неделю.
														Это юридическая фирма, они ничего не перевозят, не перевозили и не будут перевозить.

Наибольший интерес для транспортной компании представляют предприятия, которые возят много и часто – именно на такие фирмы специалистам по маркетингу и продажам необходимо уделить особое внимание.

Удобство использования предлагаемой таблицей обуславливается возможностью оперативного выявления искомого параметра, напр., перевозка сборного груза, выделение предприятий с искомым типом доставки, оперативное выявление тех предприятий, которые работают с транспортной компанией, но не по всем направлениям в силу отсутствия у перевозчика возможностей таковой перевозки.

Библиографический список

1. Райс, Эл. Маркетинговые войны / Эл Райс, Джек Траут. – СПб.: Питер, 2000. – 256 с.

2. Черненко, А.Ф. О термине «рыночные инструменты» в обеспечении конкурентоспособности предприятия / А.Ф. Черненко, П.П. Масленников // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 1. – URL: <http://www.science-education.ru/107-8232>.

3. Черненко, А.Ф. Уровень сервиса как показатель конкурентоспособности в сфере международных автотранспортных грузоперевозок / А.Ф. Черненко, П.П. Масленников // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 1. – URL: <http://www.science-education.ru/109-9110>.

[К содержанию](#)

УДК 339.133.017

ОСОБЕННОСТИ ПОКУПАТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ В ИНДУСТРИИ СЕРВИСА

Л.Д. Мошкина

В статье рассматриваются особенности поведения потребителей услуг. Рассматриваемые в статье характеристики потребителей услуг помогают менеджерам выбрать управленческие инструменты для возможного воздействия и контроля покупательского поведения в сервисной сфере.

Представлены факторы, влияющие на процесс принятия решения о покупке, как происходит выбор фирмы или услуги и что является источником удовлетворенности или неудовлетворенности потребителя. Охарактеризована специфика услуг как товара, методы их продвижения на рынок и отличие от традиционного маркетинга.

Ключевые слова: сфера услуг, покупательское поведение, поведение потребителей услуг, стадии приобретения услуг, блок-схема услуги, интегрированный подход к менеджменту услуг, компоненты интегрированного менеджмента услуг.

В настоящее время сфера услуг находится на этапе глубоких преобразований и развития. Непрерывно создаются новые методы удовлетворения потребностей клиентов. Неизменно растёт количество услуг. Поэтому существует множество определений понятия «услуга». По Ф. Котлеру: «Услуга – это любое мероприятие, деятельность или выгода, которые одна из сторон может предложить другой стороне и которые, в основном, неосязаемы и не приводят к овладению чем-либо. Производство услуг может быть, а может и не быть связано с товаром в его материальном виде» [2].

В экономике любой страны сфера услуг играет значимую роль. Во многих странах мира существует большой спектр услуг, в который входит большое количество различных организаций, продающих свои услуги отдельным клиентам и компаниям, а также государственным учреждениям и некоммерческим фирмам. К тому же из-за интенсивного развития сервисной сферы возникла потребность в новых специалистах новых профессий. Изменения в содержании труда, компьютеризация и автоматизация производства в сельском хозяйстве и промышленности, стимулировали рост количества рабочей силы, занятых в сфере услуг.

Специалисты отмечают, что с ростом экономики страны соотношение показателей трудовых ресурсов, задействованных в аграрном комплексе, в промышленности и в сервисной сфере существенно изменяется. Повышение уровня жизни, увеличение доходов населения приводит к повышению роста сферы услуг [1].

Таким образом, в условиях, когда доля услуг в экономике всех стран мира за последние несколько десятков лет растёт большими темпами, главная задача маркетолога – учёт интересов, желаний клиента и наиболее полное удовлетворение его потребностей. Ориентация на нужды потребителя – это кредо предприятия, желающего удержаться на высоко конкурентном рынке. Для этого маркетолог должен знать процесс принятия потребительского решения услуги, факторы, влияющие на этот процесс, чем обусловлен выбор фирмы и что является источником удовлетворенности или неудовлетворенности потребителя. Всё это обуславливает актуальность изучения покупательского поведения в индустрии сервиса [3].

Сервисная компания с момента как клиент купил услугу, должна наблюдать, каким образом он её использует. Объектом внимания сервисной фирмы должно быть взаимодействие клиента с сервисным оборудованием, сервисным персоналом и с другими пользователями услуги. Это необходимо потому, что предприятия услуг обеспокоены тем, чтобы ощущения и выгоды, получаемые клиентом в ходе обслуживания, отвечали ожиданиям самых требовательных клиентов.

Обратимся к содержанию процесса приобретения услуг. Он включает три стадии: подготовительная, непосредственной покупки, оценки приобретения.

Подготовительная стадия покупки. Здесь очень важны индивидуальные потребности и ожидания. В некоторых случаях потребитель может быстро выбрать и использовать определённого поставщика услуг, особенно если покупка носит рутинный характер и связана с относительно низким риском. В других случаях, когда на карту поставлено много или потребитель планирует использовать услугу впервые, может потребоваться интенсивный поиск информации. На следующем этапе человек отбирает несколько потенциальных сервисных организаций и затем, прежде чем принять окончательное решение о покупке, долго и тщательно взвешивает выгоды и риск каждой из них. Этот элемент воспринимаемого риска особенно ярко проявляется по отношению к услугам, которые характеризуются, прежде всего, атрибутами опыта и доверия, поскольку их качество обычно очень сложно оценить перед покупкой и потреблением. Самую большую неопределенность испытывают, когда используют услугу впервые.

Когда потребители сталкиваются с риском, они могут использовать различные методы, чтобы снизить его: поиск информации среди надежных личных источников; выбор фирмы с хорошей репутацией; возможность испробовать услугу перед покупкой; изучение осязаемых элементов или других материальных свидетельств; использование Internet для сравнения различных предложений услуг.

Стадия сервисного контакта. После того как потребитель решил приобрести определенную услугу, он встречается с выбранным им поставщиком этих услуг. Эти моменты обычно начинаются с подачи заявления, резервирования или оформления заказа.

Контакты могут иметь как форму личного взаимодействия клиента с обслуживающим персоналом сервисной компании, так и опосредованного взаимодействия с помощью различной аппаратуры или компьютерной техники. В услугах с высокой степенью контакта, таких как ресторанное и медицинское обслуживание, гостиничное хозяйство и общественный транспорт, потребители в ходе сервисного процесса сталкиваются с самыми разными элементами, каждый из которых несёт в себе определенный потенциал и может служить подсказкой для клиента относительно качества обслуживания. Сервисная среда включает все осязаемые характеристики, которые дают клиенту представление об услуге. Внешний и внутренний вид здания, меблировка и оборудование, грязь или чистота, неприятный запах и шум, а также внешний вид и поведение других клиентов – все это влияет на ожидания потребителей и их восприятие качества услуги.

Стадия оценки приобретения. На этой стадии потребители оценивают качество услуги. Результаты этой оценки могут повлиять на их будущие намерения и действия, например, определить, сохранят ли они приверженность данному поставщику услуг и стоит ли давать свои положительные или отрицательные рекомендации относительно качества обслуживания членам семьи, знакомым и друзьям.

Если их ожидания удовлетворены, они верят, что получили высококачественную услугу. Эти удовлетворенные потребители с большей вероятностью повторят покупку или станут постоянными клиентами фирмы. Но, если опыт обслуживания не соответствует ожиданиям потребителя, он сочтёт, что качество услуги плохое.

Поскольку оценка услуги потребителем и процесс приобретения в сфере услуг более сложны, чем в производственной сфере, особенно важно, чтобы менеджеры услуг понимали, как потребители относятся к совокупности их сервисного предложения, пакету услуг. Одно из самых удачных определений сервисного предложения, ориентированного на потребителя, было дано компанией Ф. Котлером [2]: «Все действия и их результаты, которые, с точки зрения потребителей, они приобрели». Это утверждение позволяет взглянуть на сервисный бизнес глазами потребителя и делает очевидным, что услуга представляет собой целый комплекс, состоящий из основного продукта и целого ряда дополнительных услуг. Сервисные компании должны чётко определить для себя, какие из этих взаимодействий составляют основной продукт, а какие – дополнительные элементы услуг.

Основной продукт обеспечивает главные выгоды, удовлетворяющие конкретные потребности клиентов. Именно он определяет суть и природу бизнеса любой сервисной компании.

Дополнительные элементы услуг обеспечивают дополнительные преимущества и тем самым повышают ценность основного продукта. Любая компания, которая стремится к лидерству на рынке, должна постоянно работать над совершенствованием своих существующих продуктов и развитием новых. Но поскольку значительные инновации основных продуктов

довольно редкое явление во многих отраслях, основная деятельность здесь сосредотачивается на дополнительных элементах услуг, так как дополнительные услуги обеспечивают усиление восприятия потребителями ценности сервисного предложения.

Чтобы оказывать услуги на уровне, соответствующем или превышающем ожидания потребителей, сервисные компании должны знать, что ощущают потребители в ходе сервисного процесса.

В сферах обслуживания с высокой степенью взаимодействия (что типично для услуг, направленных на человека) большинство потребителей приходят в место оказания услуг с определенными ожиданиями. Там их поведение подвергается сильному влиянию и в значительной мере зависит от окружающей обстановки; сотрудников, которые их обслуживают; последовательности, в которой происходят разные виды деятельности.

Один из самых эффективных способов анализа поведения потребителя во время оказания услуги заключается в составлении последовательного описания всех этапов, которые потребители и служащие проходят при получении той или иной конкретной услуги. Эти этапы визуально отображаются в виде блок-схемы.

Блок-схема отображает все контакты между потребителями и сервисной фирмой, позволяет эффективно и точно выявить проблемы и потенциальные возможности сервисного процесса и определить их влияние на клиентов.

Блок-схемы могут применяться в отраслях как с высокой, так и с низкой степенью взаимодействия. (При планировании нового или изменении существующего сервисного процесса, в ходе которого подробно описываются все его детали и функции, часто используется термин план обслуживания).

При этом преследуются три основные цели. Выявить каждый этап конкретного процесса, оказывающий влияние на общее впечатление потребителя от услуги. Выявить, какие контакты имеют потребители с различными представителями сервисного персонала, конкретными физическими средствами и оборудованием. Определить, каким образом изменение ожиданий и уровня удовлетворения потребителей на каждом этапе сервисного процесса отражается на их поведении.

Разработка блок-схем начинается с выявления каждого контакта, в который потребители вступают с сервисной компанией. Составление блок-схем представляет собой очень полезный и действенный способ выявить дополнительные элементы.

На следующем этапе все выявленные контакты и взаимодействия располагаются в линейной последовательности, в которой они реально происходят. На каждом этапе управленческий персонал должен задавать вопрос: чего на самом деле хочет потребитель. Какие потенциальные сбои и неудачи могут произойти на этом этапе? В общем и целом, блок-схема позволяет менеджерам лучше понять поведение потребителей в конкретных сервисных процессах, что, по сути, может стать первым шагом осуществления контроля над такими процедурами.

Стараясь максимально упростить процесс предоставления услуги, повысить продуктивность и снизить факторы, негативно влияющие на качество услуги, некоторые компании начинают использовать достижения технологий с тем, чтобы свести к минимуму и даже исключить контакты между клиентом и обслуживающим персоналом. Так, непосредственные личные контакты уступают дорогу обслуживанию по телефону. Кроме того, обслуживание с использованием персонала во многих сервисных отраслях сменяется самообслуживанием, часто с применением компьютерной техники. Более того, телефонные контакты начинают постепенно дополняться или даже вообще вытесняться Web-сайтами сервисных компаний.

В целом, система предоставления услуги определяет, когда, где и каким образом услуга предоставляется клиенту. Традиционно сервисные компании всегда взаимодействовали со своими клиентами непосредственно. Однако для снижения стоимости услуг, повышения качества обслуживания клиентов, повышения удобства услуг для клиентов сегодня идет активный поиск путей сокращения прямых контактов клиента с сервисной организацией [3].

Следует отметить, что система самообслуживания обычно удобнее для клиентов, чем система, основанная на непосредственном контакте с обслуживающим персоналом сервисной организации. Такое оборудование, как банкоматы, автоматы для продажи продуктов питания и напитков, легко установить во многих местах и оно доступно 24 часа в сутки и семь дней в неделю. Однако система самообслуживания имеет и потенциальные недостатки. Нередко переход от обслуживания персоналом к самообслуживанию недовольство клиентов. Следовательно, стратегия замещения обслуживающего персонала автоматами или другими новыми технологиями самообслуживания должна сопровождаться информационной кампанией, разъясняющей клиентам выгоды и преимущества нового подхода.

Существуют и другие факторы, которые влияют на общее впечатление клиента об услуге. Среди них следует отметить деятельность отделов рекламы и сбыта сервисной компании, телефонные звонки и письма обслуживающего персонала, процедуры выставления счетов за услуги, случайные контакты с сотрудниками компании, посещения зданий и помещений компании, отзывы прессы о сервисной фирме, мнения, высказанные ее клиентами [4].

Решением вопроса повышения удовлетворённости потребителей является применение комплексного, интегрированного подхода к менеджменту услуг, поскольку менеджер должен ежедневно заботиться о том, чтобы клиенты были удовлетворены, операционные системы работали бесперебойно и эффективно, а сотрудники быстро и качественно выполняли свою работу. Проблема, возникающая на одном из этих участков, в будущем может стать причиной финансовых трудностей всего предприятия.

Выбирая стратегии маркетинга физических товаров, компании обычно рассматривают четыре основных элемента: продукт (product), цена (price), место (или каналы распределения) (place) и продвижение (promotion).

Однако, в настоящее время при выборе маркетинговой стратегии в сфере услуг маркетологу необходимо учитывать и такие важные аспекты, как участие потребителя в производственном процессе и важность временного фактора. Следовательно, в этом случае сервисным компаниям приходится рассматривать и другие элементы маркетинга, для чего используется так называемая модель 8Ps интегрированного менеджмента услуг, объединяющая восемь стратегических переменных, которые должны учитывать менеджеры сервисных организаций в процессе принятия решений.

Компонентами интегрированного менеджмента услуг являются элементы продукта, место и время, технологический процесс, производительность и качество, персонал, реклама и образование, материальные свидетельства, цена и пр. затраты пользователя услуг.

Охарактеризуем эти компоненты.

Элементы продукта. Прежде всего, маркетологам необходимо определить характеристики основного продукта и ряд дополнительных сервисных элементов, необходимых для качественного предоставления услуги. При этом нужно учитывать выгоды, которые желают получить потребители, а также то, насколько востребованы аналогичные услуги, предоставляемые конкурентами.

Место и время. Обслуживание потребителей связано с выбором места и времени выполнения операций и предполагает физические или электронные каналы сбыта, в зависимости от характера предоставляемой услуги.

Благодаря электронной почте и Internet услуги можно доставлять через киберпространство потребителю, который сможет воспользоваться ими в то время и в том месте, какие для него удобнее всего.

Технологический процесс. Технологический процесс представляет последовательность действий, с помощью которых работают сервисные операционные системы. Плохо спланированные технологические процессы часто вызывают недовольство потребителей, вызванное медленной, бюрократической и неэффективной системой обслуживания.

Кроме того, несовершенные технологические процессы отрицательно сказываются на качестве работы персонала, который непосредственно контактирует с потребителями, что приводит к снижению эффективности операций и повышает вероятность возникновения ошибок.

Производительность и качество. Производительность и качество, которые часто рассматриваются компаниями по отдельности, должны рассматриваться как единое целое. Ни одна сервисная фирма не должна их разделять. Производительность – это показатель, описывающий, насколько эффективно используются ресурсы преобразуются в результаты, имеющие определенную ценность для потребителей; качество свидетельствует, насколько та или иная услуга удовлетворяет потребителя; насколько она выполняет его пожелания, отвечает его ожиданиям и соответствует его потребностям. Качество услуги, по определению потребителей, лежит в основе ее успешной дифференциации среди услуг конкурентов и способствует формированию постоянной клиентуры.

Персонал. Многие виды услуг подразумевают прямое, личное взаимодействие между клиентами и персоналом фирмы (например, стрижка волос или ужин в ресторане). Очень часто мнение потребителей о качестве предоставленной услуги основывается на их оценке действий обслуживающего персонала. Преуспевающие сервисные предприятия прилагают огромные усилия, подбирая, обучая и стимулируя своих служащих, в первую очередь тех, кто непосредственно контактирует с потребителями.

Реклама и образование. Этот компонент выполняет три жизненно важные функции: обеспечивает потребителя необходимой информацией и возможностью воспользоваться консультациями специалистов, убеждает целевых потребителей в преимуществах определенного продукта, а также в определенных ситуациях стимулирует стремление клиентов к тем или иным действиям. В маркетинге услуг большая часть информации носит образовательный характер. Компании стараются продемонстрировать клиентам выгоды своих услуг. Подобная информация может распространяться служащими, например продавцами и консультантами, либо с помощью различных средств массовой информации: телевидение, газеты, журналы, рекламные щиты, брошюры и Web-сайты.

Материальные свидетельства. Внешний вид зданий, порядок на прилегающей территории, транспортные средства, внутреннее убранство, оборудование, служащие компании, реклама, печатные материалы и другая визуальная информация служат физическим, материальным свидетельством качества обслуживания фирмы. Сервисные предприятия должны очень внимательно относиться к этим свидетельствам, поскольку они оказывают огромное влияние на мнение потребителей о качестве предлагаемых им услуг.

Если компания предоставляет услуги, для которых характерно незначительное количество материальных, осязаемых элементов, например услуги по страхованию жизни, она нередко использует при рекламе те или иные осязаемые, значимые символы.

Цена и прочие затраты пользователя услуг. Цена и другие затраты клиентов предприятий сферы услуг тесно связаны с выгодами от обслуживания. Маркетологи сферы услуг должны также учитывать и другие издержки, которые несут потребители при приобретении и использовании услуг их организаций, включая временные, умственные и физические затраты, а также неприятные ощущения.

Таким образом, в настоящее время сфера услуг занимает важное место в экономической структуре развитых стран мира. Теперь покупка товаров почти всегда предусматривает сопутствующие услуги, а почти каждое приобретение услуг сопровождается покупкой соответствующих товаров. То есть, изменяются границы между промышленной сферой и сферой услуг, происходит их взаимопроникновение. Современные специалисты индустрии сервиса должны понимать, какие дополнительные элементы услуг

необходимо разработать для удовлетворения потребностей клиентов. Всё это обуславливает необходимость изучения поведения потребителей на рынке услуг, учёт их характеристик и факторов, влияющих на процесс принятия решения о покупке. Решением этой проблемы является применение интегрированного подхода к менеджменту услуг.

Библиографический список

1. Гамаюнов, Б.П. Маркетинг и продажа услуг: книга о правильной продаже и покупке услуг / Б.П. Гамаюнов, Г.Н. Дятлова. – Ростов н/Д.: Феникс, 2010. – 413с.
2. Лавлок, К. Маркетинг услуг: персонал, технология, стратегия / К. Лавлок. М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 1008 с.
3. Муравьева, Н.Н. Маркетинг услуг: учебное пособие / Н.Н. Муравьева. – Ростов н/Д.: Феникс, 2009. – 251 с.
4. Сфера услуг: экономика, менеджмент, маркетинг. Практикум: учебное пособие / кол. авторов; под ред. Т.Д. Бурменко. – М.: КНОРУС, 2010. – 424 с.

[К содержанию](#)

УДК 519.862.7 + 339.133.017

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СПРОСА НА ТОВАРЫ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА ОСНОВЕ ЭКСТРАПОЛЯЦИИ ВРЕМЕННЫХ РЯДОВ

Ю.В. Подповетная

В статье обсуждается проблема прогнозирования спроса на товар коммерческой организации. Обосновано, что прогнозирование является одним из основных аспектов практического применения эконометрических моделей. Предложен вариант прогнозирования спроса на товар на основе экстраполяции временных рядов. Иллюстрация данного метода представлена на примере определения точечной и интервальной оценок прогноза среднего и индивидуального значений спроса на товар коммерческой организации.

Ключевые слова: прогнозирование; спрос на товар; коммерческая организация; временные ряды; экстраполяция.

В современных условиях наблюдается достаточно медленный процесс изменений на уровне различных предприятий, в том числе и коммерческих организаций, что создает определенные препятствия на пути к стабилизации и экономическому росту. Данное обстоятельство непосредственно связано с отсутствием во многих коммерческих организациях эффективной системы прогнозирования.

Прогнозирование в деятельности предприятия торговли определенным образом связано с изучением степени влияния динамики изменения показателей условий среды на результаты соответствующей деятельности. Кроме того, безусловный интерес представляют вопросы оценки влияния изменения спроса, запасов сырья, а также оптовых или розничных цен торгового предприятия и многие другие аспекты. Учитывая, что на основе прогнозов осуществляется предвидение и принимаются управленческие решения, то цель прогнозирования – получить научно обоснованные варианты тенденций развития (изменения) управляемого объекта (показателей его состояния) во времени и пространстве [4 и др.].

Прогнозирование спроса на товар необходимо для выработки экономической политики на достаточно долгосрочной период времени. Кроме того, прогнозирование необходимо при принятии тактических управленческих решений в аспекте производства продукции и торговли товарами народного потребления. Полученные результаты прогнозов целесообразно применять для обоснования заказов на определенные группы товаров народного потребления, а также для проведения расчетов товарного обеспечения розничного товарооборота.

Краткосрочные прогнозы, как правило, разрабатываются на определенный месяц, квартал или год. Данные прогнозы отличаются достаточно высокой степенью точности. Такие прогнозы позволяют определить широкий круг экономических показателей, к которым относятся: совокупный спрос, спрос на определенные группы товаров, товаро-ассортиментная структура и др.).

Среднесрочные прогнозы учитывают имеющуюся структуру, возможность товаропроизводства, а также влияние инвестиций на развитие производственной деятельности. Они разрабатываются на период от трех до пяти лет, в течение которых ассортимент определенных групп товаров существенно обновляется и изменяется структура спроса. В таких экономических условиях отпадает необходимость детализировать прогноз спроса до определенных моделей и марок товаров. Необходимо и достаточно лишь определить совокупный спрос на основные группы товаров.

Долгосрочные прогнозы (более пяти лет) направлены на разработку стратегии производства товаров и совершенствования торговли. Особенностью данного вида прогнозирования является то, что оно не обуславливает необходимость увязки прогнозных оценок со складывающейся структурой производства. Другими словами, долгосрочный прогноз спроса является некоторой основой разработки перспективных направлений развития производства товаров и торговли.

Прогнозирование в деятельности торгового предприятия может базироваться на различных аспектах. В частности, имеет место прогнозирование на основе анализа экономико-математической модели на чувствительность изменения оптимального решения к возможным изменениям внешних условий, т.е. динамики реальной жизни.

Особое место занимает эконометрическая модель, которая является средством анализа и прогнозирования определенных экономических процессов на основе истинных статистических данных [1; 3 и др.]. Эконометрические модели достаточно широко применяются в экономике, бизнесе, общественных науках, исследовании экономической активности населения, также в исследовании политических процессов. Эконометрические модели полезны для более широкого осознания сущности процессов экономики торговли, их исследования. Модель, построенная и верифицированная посредством изучаемых значений объясняющих переменных, может быть использована для прогнозирования значений зависимой переменной в будущем или для других значений объясняющих переменных.

Прогнозирование является одним из основных аспектов практического применения эконометрических моделей. Начало эконометрическим прогнозам было положено в начале XX века, а в дальнейшем того рода исследования сформировались в достаточно самостоятельное направление экономической науки [2 и др.]. В современных условиях наблюдается тенденция составлять эконометрические прогнозы практически для любых процессов. Речь идет о социально-экономических процессах, характеризующих развитие общества как на микро-, так и на мезо-, и макроуровнях. Важно отметить, что наиболее широкое применение эконометрические модели находят в процессе разработки прогнозов спроса и предложения, научно-технического прогресса, финансов и цен, уровня жизни, производительности труда, валового продукта, миграции, занятости и многих других явлений.

Несомненно, важной сферой применения эконометрического прогнозирования является и деятельность коммерческой организации. В условиях развитой рыночной экономики, а также и переходной экономики прогнозирование обуславливает эффективность планирования и управления оптовой и розничной торговлей, объемами внешней торговли, рекламы в торговле и многие другие аспекты. Следует отметить, что применение именно эконометрических прогнозов в исследовании деятельности коммерческой организации в значительной степени обусловлено относительной простотой процедур разработки таких прогнозов. Кроме того, немаловажное значение имеет ясность и определенность использования их результатов в практике развития предприятий торговли.

Эконометрическое прогнозирование представляет собой определенную последовательность получения на основе эконометрических моделей соответствующих характеристик зависимого процесса y , которые относятся к моментам времени $T+1, T+2, \dots$, т.е. следующими за моментом времени T .

Рассмотрим эконометрическую модель с известными оценками коэффициентов a_0, a_1, \dots :

$$y_t = f_t(a, x) + e_t.$$

Для данной эконометрической модели на интервале $(1; T)$ определение прогнозов $\hat{y}_{T+1}, \hat{y}_{T+2}, \dots$ осуществляется путем подстановки в уравнение значений независимых переменных $x_i, i=1, 2, \dots, n$ и фактической ошибки e_{T+1}, e_{T+2}, \dots соответствующих прогнозным моментам $T+1, T+2, \dots$

Если в исследуемом процессе момент $T+1$ относится к «будущему», то прогнозные моменты могут быть заранее точно неизвестны. В этом случае их значения целесообразно определять по результатам других прогнозных моделей или разработок. Также возможно выдвижение гипотез, отражающих характер развития независимых переменных.

В тех случаях, когда ошибка эконометрической модели удовлетворяет стандартным для нее предположениям, в частности, равенство нулю математического ожидания, отсутствие автокорреляционных связей и т.д., то точечный прогноз определяется следующим образом:

$$\begin{aligned}\hat{y}_{T+1} &= M \left[\sum_{i=1}^n a_i \cdot x_{i,T+1} + \hat{e}_{T+1} \right] = M \left[\sum_{i=1}^n a_i \cdot x_{i,T+1} \right] + M[\hat{e}_{T+1}] = \\ &= M \left[\sum_{i=1}^n a_i \cdot x_{i,T+1} \right] = a_0 + a_1 \cdot x_{1,T+1} + \dots + a_n \cdot x_{n,T+1}.\end{aligned}$$

Такого рода прогнозы носят название «условные», при этом подчеркивается, что значения \hat{y}_{T+1} рассчитываются в зависимости от предполагаемых вариантов значений $x_{i,T+1}, i=1, 2, \dots, n$; т.е. «условий» прогноза. В частности, заметим, что все прогнозы значения $y_{T+\tau}, \tau=1, 2, \dots$, получаемые на основе авторегрессионной модели можно рассматривать как «безусловные» прогнозы.

Особую роль в деятельности коммерческой организации играет прогнозирование спроса на товар, которое целесообразно осуществлять на основе экстраполяции временных рядов. Данный метод состоит в том, что тенденция развития изучаемого явления, установленная в прошедшем времени, может быть перенесена (экстраполирована) на будущий период. Временной ряд в данном случае рассматривается как регрессионная модель, имеющая переменную – время. Однако, в данном случае, ограничение, что $e_t (t = 1, 2, \dots, n)$ в эконометрической модели является независимой случайной величиной с математическим ожиданием равным нулю, оказывается неверным. Поэтому будем учитывать, что возмущения $e_t (t = 1, \dots, n)$ удовлетворяют условиям нормальной классической регрессионной модели [2 и др.].

Прогнозирование спроса на товар коммерческой организации на основе экстраполяции временных рядов рассмотрим на конкретном примере. Определим с надежностью 95 % точечную и интервальную оценку прогноза среднего и индивидуального значений спроса на некоторый товар коммерческой организации. Момент времени возьмем $t = 9$, т.е. составим прогноз на девятый год.

В таблице приведены условные значения, отражающие спрос на товар за восемь лет (усл.ед.) [2].

Таблица

Условные значения, отражающие спрос на товар за восемь лет

Год, t	1	2	3	4	5	6	7	8
Спрос, y_t	213	171	291	309	317	362	351	361

Временной ряд y_t имеет несколько составляющих:

$$y_t = u_t + v_t + c_t + \varepsilon_t \quad (t = 1, 2, \dots, n),$$

где u_t – тренд, показывает тенденцию изменения признака (рост населения, изменение структуры потребления определенных групп товаров и т.п.);

v_t – сезонная компонента, отражает повторяемость экономических процессов (например, объем продаж товаров по временам года);

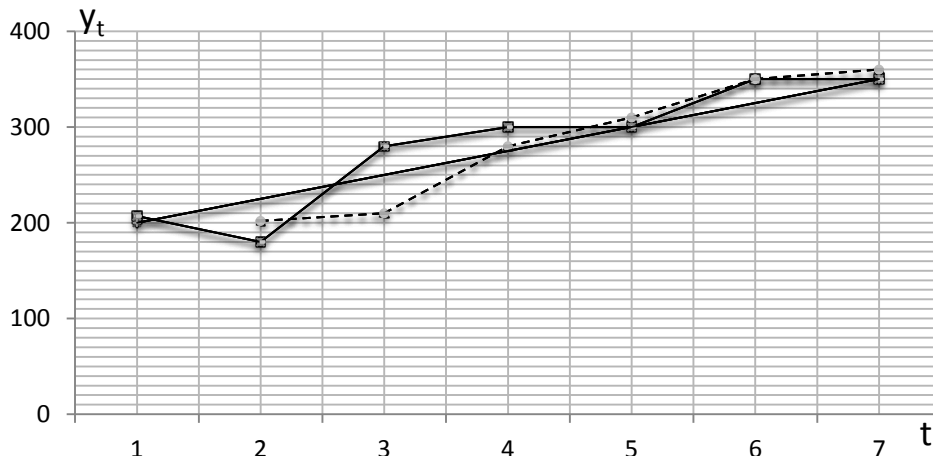
c_t – циклическая компонента, отражающая цикличность экономических процессов (например, влияние демографических «ям», циклов солнечной активности и т.п. на объем реализации товаров)

ε_t – случайная компонента, отражающая случайные факторы.

Уравнение регрессии для исходных данных имеет вид:

$$\hat{y}_t = 181,32 + 25,679t.$$

Оно показывает, что ежегодно спрос на определенный товар увеличился в среднем на 25,7 ед. Графическое изображение временного ряда $\hat{y}_t = 181,32 + 25,679t$ представлено на рисунке.



Графическое изображение временного ряда $\hat{y}_t = 181,32 + 25,679t$

Необходимо оценить среднее значение (математическое ожидание) $M_{t=9}(Y) = \bar{y}(9)$. Оценкой $\bar{y}(9)$ является групповая средняя:

$$\hat{y}_{t=9} = 181,32 + 25,679 \cdot 9 = 412,4 \text{ (ед.)}.$$

Определим оценку s^2 дисперсии σ^2 :

$$s^2 = \frac{\sum_{t=1}^n e_t^2}{n-2} = \frac{7059,2}{8-2} = 1176,5.$$

Вычислим оценку дисперсии групповой средней:

$$s_{\hat{y}_{t=9}}^2 = 1176,5 \left(\frac{1}{8} + \frac{(9-4,5)^2}{42} \right) = 714,3;$$

$$s_{\hat{y}_{t=9}} = \sqrt{714,3} = 26,73 \text{ (ед.)},$$

где $\bar{t} = \frac{\sum_{t=1}^n t}{n} = \frac{36}{8} = 4,5$; $\sum_{t=1}^n (t - \bar{t})^2 = \sum_{t=1}^n t^2 - \frac{(\sum_{t=1}^8 t)^2}{n} = 204 - \frac{36^2}{8} = 42$.

Доверительный интервал для математического ожидания $M_x(Y)$ определяется по формуле:

$$\hat{y} - t_{1-\alpha;k} \cdot s_{\hat{y}} \leq M_x(Y) \leq \hat{y} + t_{1-\alpha;k} \cdot s_{\hat{y}}.$$

$t_{0,95;6} = 2,45$, тогда интервальная оценка прогноза среднего значения спроса на некоторый товар:

$$412,4 - 2,45 \cdot 26,73 \leq \bar{y}(9) \leq 412,4 + 2,45 \cdot 26,73, \text{ или} \\ 346,9 \leq \bar{y}(9) \leq 477,9 \text{ (ед.)}.$$

Для получения интервальной оценки прогноза индивидуального значения спроса на некоторый товар $y^*(9)$ определим дисперсию его оценки по формуле:

$$s_{\hat{y}_0}^2 = s^2 \left(1 + \frac{1}{n} + \frac{(x_0 - \bar{x})^2}{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2} \right).$$

Тогда $s_{\hat{y}_{t_0=9}}^2 = 1176,5 \left(1 + \frac{1}{8} + \frac{(9-4,5)^2}{42} \right) = 1890,8$; $s_{\hat{y}_{t_0=9}} = 43,48$ (ед.).

Соответствующий доверительный интервал для прогнозов индивидуальных значений y_0^* определяется по формуле:

$$\hat{y}_0 - t_{1-\alpha;n-2} s_{\hat{y}} \leq y_0^* \leq \hat{y}_0 + t_{1-\alpha;n-2} s_{\hat{y}}.$$

Следовательно:

$$412,4 - 2,45 \cdot 43,48 \leq y^*(9) \leq 412,4 + 2,45 \cdot 43,48, \\ 305,9 \leq y^*(9) \leq 518,9 \text{ (ед.)}.$$

Таким образом, с надежностью 0,95 среднее значение спроса на некоторый товар на девятый год будет заключено в пределах от 346,9 до 477,9 (ед.), а его индивидуальное значение в пределах от 305,9 до 518,9 (ед.).

В заключении отметим, что прогноз развития изучаемого процесса на основе экстраполяции временных рядов может оказаться эффективным, как правило, в рамках краткосрочного, в крайнем случае, среднесрочного периода прогнозирования.

Библиографический список

1. Бабешко, Л.О. Основы эконометрического моделирования: учеб. пособие / Л.О. Бабешко. – 4-е изд. – М.: КомКнига, 2010. – 432 с.
2. Кремер, Н.Ш. Эконометрика: учебник для студентов вузов / Н.Ш. Кремер, Б.А. Путко; под ред. Н.Ш. Кремера. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 328 с.
3. Орлов, А.И. Эконометрика: учебник для вузов. / А.И. Орлов. – 2-е изд. – М.: Издательство «Экзамен», 2003. – 576 с.
4. Подповетная, Ю.В. Анализ устойчивости коммерческой деятельности торгового предприятия на основе экономическо-математической модели / Ю.В. Подповетная // Торгово-экономические проблемы регионального бизнес-пространства. – 2013. – № 1. – С. 123–126.

[К содержанию](#)

УДК 339.138 + 332.85(470.55)

МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ЧЕЛЯБИНСКА)

А.И. Ухова, И.Ю. Окольнішнікова

В статье проводится маркетинговый анализ факторов ценообразования на вторичном рынке жилья России и Челябинска. Авторы рассматривают группы факторов, которые являются значимыми на рынке недвижимости страны, а также региональных рынках недвижимости. Выделенные факторы анализируются с точки зрения текущей рыночной ситуации в Челябинске, таким образом, формируется представление о принципах определения цены на рынке вторичного жилья города.

Ключевые слова: маркетинг недвижимости, рынок вторичной жилой недвижимости, ценообразование на рынке жилой недвижимости.

Рынок жилой недвижимости сегодня представлен огромным количеством разнообразных объектов недвижимости, которые различаются рядом свойств: физическими характеристиками, а также субъективными особенностями, определяемыми точкой зрения покупателей. Многообразие свойств объекта жилой недвижимости обуславливает различный диапазон цен на рынке вторичного жилья [5].

Существует определение рыночной стоимости объекта жилой недвижимости, как наиболее вероятной цены, которую покупатель готов заплатить без какого-либо принуждения [6]. Такое понимание стоимости объекта недвижимости обусловлено стохастической природой рынка как экономической системы, функционирование которой происходит под влиянием ряда факторов.

Важно отметить, что цена на недвижимость, равно как и на любой другой товар появляется, когда есть ценность товара. Кроме того, как и на любом другом потребительском рынке, цена на недвижимость зависит от издержек производства. Данный фактор значим в большей степени на рынке первичного жилья, на вторичном рынке он проявляется в меньшей степени и зачастую связан с затратами и издержками собственников квартиры. И наконец, цена на недвижимость образуется за счет спроса и предложения, что, в конечном счете, и определяет равновесную цену. Каждый из названных факторов влияет на конечную стоимость объекта недвижимости, поэтому нельзя рассматривать их независимо друг от друга, такие факторы должны рассматриваться в комплексе [4].

На первичном рынке недвижимости основным фактором ценообразования, как отмечалось выше, являются издержки на строительство объекта недвижимости, т.е. затраты, заложенные изначально и скорректированные на сумму желаемой прибыли, и формируют стоимость квартир в новостройках. Ситуация значительно меняется после того, как объект недвижимости сдан в эксплуатацию. С этого момента появляется значительное число других факторов, которые оказывают значимое влияние на формирование конечной цены.

На рынке вторичного жилья принята следующая группировка факторов ценообразования объектов жилой недвижимости, которые и формируют спрос и предложение на рассматриваемом рынке [4]:

- макроэкономические;
- микроэкономические;
- социальные;
- физические;
- природные.

Важно отметить, что ключевое значение имеют макроэкономические факторы, поскольку если общеэкономическая ситуация в стране, политическая ситуация, состояние финансового рынка и пр. стабильны, состояние рынка жилой недвижимости определяется другими факторами. К сожалению, на сегодняшний день невозможно говорить о стабильности макроэкономической ситуации в стране. Политические преобразования в Украине, расширение России за счет присоединения Крыма и Севастополя, а также введение санкций по отношению к России со стороны США и Евросоюза повлекли за собой изменения ситуации на фондовом рынке, рост курса валют и другие изменения в экономике страны. Все это сказалось и на рынке недвижимости России в целом, а также на локальных и региональных рынках недвижимости.

Как отмечают эксперты рынка недвижимости, с начала 2014 года спрос на рынке жилья в Москве ощутимо вырос, что связано со стремлением покупателей избавиться от рубля [2, 7]. Незначительный рост рынка наблюда-

ется и в Челябинской области, в январе–феврале 2014 года общее количество сделок с объектами жилой недвижимости хоть и было на 22 % ниже, чем в аналогичном периоде в 2013 году, регистрация договоров долевого участия, т.е. приобретение жилья на стадии строительства, увеличилось практически вдвое за аналогичный период [1]. Все это говорит о том, что в кризисных условиях при наличии свободных денежных средств и стремления избавиться от рубля и инвестировать средства, потенциальные покупатели охотнее инвестируют в новое жилье, нежели во вторичный рынок. Таким образом, на вторичном рынке жилой недвижимости макроэкономические факторы не влияют в значительной степени на спрос и предложение.

В связи с этим на вторичном рынке основное влияние будут оказывать микроэкономические, социальные, физические и природные факторы. Потенциальный спрос на рынке недвижимости превышает платежеспособный примерно в 2–3 раза, что, прежде всего, связано с низкими доходами населения и отсутствием регулирования рыночных отношений со стороны государства.

Объекты недвижимости, выставленные на продажу, должны иметь цену, которую смогут позволить себе большая часть потенциальных покупателей. Поскольку платежеспособный спрос ниже потенциального, регулятором рынка выступает ипотечное кредитование, которое в последнее время становится все более доступным для большинства населения. Разнообразие ипотечных программ, предлагаемых банками, государственная поддержка при получении кредита – эти факторы способствуют регуляции спроса на рынке, давая дополнительные возможности потенциальным покупателям при приобретении объектов жилой недвижимости.

В каждом регионе России существуют и другие, свои микроэкономические факторы, которые способны привести к росту цен на жилую недвижимость. Такими факторами становятся развитие инфраструктуры города, рост иммиграционных потоков жителей, изменение в законодательстве, политической ситуации на региональном уровне и другие. На сегодняшний день в Челябинске нет значимых микроэкономических факторов, которые могли бы вызвать снижение или рост цен на рынке жилья города.

Помимо перечисленных факторов существуют физические факторы, которые в значительной степени сказываются на стоимости того или иного объекта жилой недвижимости. На спрос и предложение, и, как результат, на цену объекта недвижимости оказывает значительное влияние местоположение. Два предложения в разных частях города не могут стоить одинаково. Так, в Челябинске наиболее близки к среднерыночной стоимости квартиры, расположенные в Калининском и Курчатовском районах, их стоимость выше среднерыночной всего на 0,08 % и на 1,56 % соответственно. Квартиры, расположенные в наиболее привлекательных районах города – Центральном и Советском – выше среднерыночной стоимости

(на 19,31 % и 7,53 % соответственно), а вот предложения из Тракторозаводского, Ленинского и Metallургического районов, напротив, выставлены на продажу по стоимости ниже среднерыночной (на 11,86 %, 11,33 % и 14,57 % соответственно) [3].

Выделяя факторы, формирующие местоположение на рынке жилой недвижимости, важно отметить наличие развитой инфраструктуры в районе, что и определяет привлекательность их для потенциальных покупателей.

Еще одним ценообразующим фактором на рынке жилой недвижимости является этаж расположения квартиры. Если в объектах стрит-ритейла наиболее привлекательным, а значит, и наиболее дорогим является объект недвижимости, расположенный на первом этаже, то в жилой недвижимости ситуация противоположная – первый этаж является самым дешевым по цене, с увеличением этажа стоимость предложения возрастает, а затем снова падает так, что последний этаж дома по цене соизмерим с предложением на первом этаже того же жилого дома.

Кроме местоположения и этажа расположения квартиры значимым физическим фактором при ценообразовании на рынке вторичной жилой недвижимости является тип дома: панельный, кирпичный или монолитно-каркасный. Именно эти материалы наиболее часто используются при строительстве жилых домов. Реже встречаются предложения в деревянных домах старой постройки или домах из шлакоблока, которые являются наименее качественными и самыми дешевыми на рынке. Из часто встречающихся типов домов наиболее доступными по цене являются панельные дома, что связано с более дешевой технологией строительства и более низким качественным уровнем такого жилья. Далее по нарастанию стоимости идут монолитно-каркасные и кирпичные дома.

Последний физический фактор, который оказывается значимым при определении стоимости квартиры на вторичном рынке – площадь предложения. Как правило, объекты недвижимости меньшей площади пользуются большим спросом на рынке, что обуславливает их высокую стоимость в пересчете на 1 м². Наиболее приближены к среднерыночной стоимости двухкомнатные квартиры, а с возрастанием площади и количества комнат стоимость 1 м² жилья снижается.

Помимо микроэкономических, социальных и физических факторов, на стоимость жилья оказывают влияние природные факторы, наиболее важными из которых являются сейсмическая активность региона и неблагоприятные климатические условия. Данная группа факторов не оказывает значительного влияния на стоимость объектов недвижимости в Челябинске, поскольку не является ярко выраженной на анализируемой территории.

Таким образом, в результате анализа факторов, оказывающих влияние на стоимость объектов недвижимости Челябинска, можно сделать вывод, что на сегодняшний день наиболее значимыми факторами, повышающими

цены на жилье в городе, являются: общая нестабильная политическая и экономическая ситуации в стране, привлекательное местоположение объекта недвижимости (Центральный и Советский районы города), привлекательный этаж расположения квартиры (средние этажи дома), высокое качество жилья (монолитно-каркасные и кирпичные дома) и небольшая площадь квартиры.

Кроме того, важно отметить, что помимо рассмотренных в статье факторов, могут существовать и другие обстоятельства, способствующие повышению или понижению стоимости конкретного объекта недвижимости. Данные обстоятельства можно отнести к группе субъективных факторов, о которых говорилось в самом начале. При проведении анализа рынка недвижимости или оценке отдельной квартиры важно понимать, какие особенности будут влиять на стоимость предложения в рассматриваемой ситуации. Для этого необходимо обладать достоверной информацией, которая будет способствовать объективной оценке и расчету стоимости объекта недвижимости.

Библиографический список

1. Аналитическая и статистическая информация [Электронный ресурс]. – URL: http://www.to74.rosreestr.ru/about/analit_inf/.
2. Бородина О. Ослабление рубля и цены на недвижимость: итоги первых месяцев нового года [Электронный ресурс]. – URL: <http://topkvadrat.ru/deal/article/oslablenie-rublya-i-ceny-na-nedvizhimost-itogi-per-27013>.
3. Вторичное жилье [Электронный ресурс]. – URL : <http://domchel.ru/realty/sell/residential/secondary>.
4. Капралин, С.Г. Ценообразование и ценообразующие факторы на рынке недвижимости / С.Г. Капралин // Вестник Томского Государственного Университета. – 2012. – № 362. – С. 142–145.
5. Рычкова, А.П. Специфика ценообразования на рынке жилой недвижимости и факторы влияющие на стоимость жилой недвижимости / А.П. Рычкова // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – Апрель 2013. – № 14. – URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2013/04/2187>.
6. Стебунова, О.И. Моделирование ценообразования на вторичном рынке жилья / О.И. Стебунова // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2012. – № 13 (149). – С. 329–335.
7. Что будет с ценами на недвижимость [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.fontanka.ru/2014/02/27/145/>.

[К содержанию](#)

УДК 651.01 + 339.138:005

ПРИНЦИПЫ ЛАТЕРАЛЬНОГО ПОДХОДА ФОРМИРОВАНИЯ ИМИДЖЕВОЙ КУЛЬТУРЫ МЕНЕДЖЕРА ПО МАРКЕТИНГОВЫМ КОММУНИКАЦИЯМ

А.Б. Черднякова

В статье рассмотрены особенности подготовки менеджеров по маркетинговым коммуникациям. Обозначены требования к профессиональным компетенциям менеджеров по маркетинговым коммуникациям на основе специфики профессиональной деятельности. Рассмотрены принципы латерального подхода для формирования имиджевой культуры как элемента профессиональной компетенции менеджера по маркетинговым коммуникациям.

Ключевые слова: менеджер по маркетинговым коммуникациям; профессиональная компетентность; имиджевая культура; латеральный подход.

Переход к информационному обществу в корне изменил требования к современному коммуникационному рынку, коммуникационному окружению потребителя и к представителям данного рынка. Условия социально-этического маркетинга и маркетинга взаимодействия, новой психологии потребителя, определяют открытые коммуникации современных компаний и целевых рынков. Контакты уходят от «лобовой», формальной коммуникации в приватность и неофициальность общения, создавая персонифицированные отношения и психологическую связь с клиентом, формируя долгосрочную привязанность потребителя, становясь другом и советником.

В этих условиях актуализируется проблема подготовки менеджеров по маркетинговым коммуникациям, готовых к такому взаимодействию. Для этого необходимо возвращать коммуникаторов с яркой выраженной человековедческой компетенцией, совестливо преуспевающими, открытыми, обладающими фундаментальными антропологическими знаниями, адаптированными к управленческой деятельности и переведенными на язык соответствующих технологий. Любая управленческая деятельность – это реальная власть одних людей над другими [8]. Современные маркетинговые коммуникации, относясь к социальным коммуникациям, выполняют серьезную управленческую функцию. Ежедневное влияние современных коммуникаций на миллионы потенциальных потребителей не только способствует формированию покупательских предпочтений, но и является частью социальной среды, которая участвует в становлении определенных стандартов мышления и социального поведения различных слоев населения [4]. Все это определяет значение овладения менеджерами по маркетин-

говым коммуникациям компетентными знаниями о принципах формирования поведенческих установок, предъявляет высокий уровень ответственности при выстраивании коммуникаций и требует постоянного повышения «человековедческой компетенции», как неотъемлемой части его профессиональной компетенции.

Реализация профессиональных качеств тесно связана с самоактуализацией личности, проявлением этих качеств в вербальной интенции, габитарных и средовых элементах имиджа, а также в исключительной заинтересованности, рациональной осознанности осуществления профессиональной деятельности, которая должна быть основана на нравственных, этических позициях, профессиональных и общечеловеческих ценностях [6].

Но в условиях конкурентной среды, когда сотрудник обязан приносить прибыль заказчику, компании, необходимо быть успешным. Часто менеджер по маркетинговым коммуникациям сталкивается с противоречивостью собственной профессиональной деятельности – возможностью преувеличения свойств бренда в глазах потребителя, удешевления процесса производства с целью оптимизации расходов, но при этом сохраняя ценовую стратегию, возможностью применения манипулятивных методик и чувством собственного достоинства, уровнем ответственности перед обществом. Овладение имиджевой культурой дает возможность найти компромисс в данной ситуации, а применение при формировании имиджевой культуры принципов латерального подхода дает возможность раскрыть творческие резервы личности для постоянного роста, самосовершенствования и самомониторинга собственного развития. Остановимся подробнее на роли имиджа, а точнее необходимости формирования имиджевой культуры менеджера по маркетинговым технологиям (в том числе и коммуникациям).

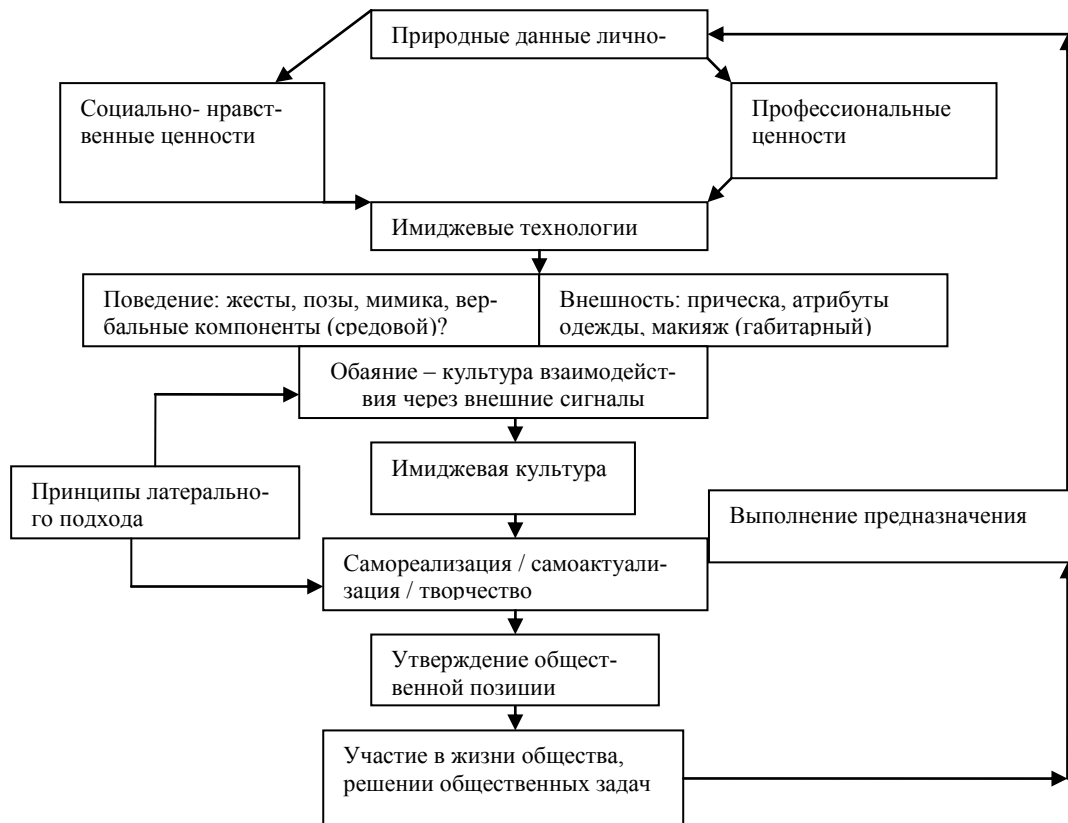
В современном мире внешность человека стала сигналом, который транслирует информацию о личности. В период дефицита времени, ресурсов, грамотно представленный и хорошо читаемый образ это возможность преодолевать коммуникационные фильтры, психологические барьеры и мобильнее вступать в профессиональное взаимодействие, это дополнительный резерв внешней привлекательности, коммуникабельности и личного обаяния. Возвращаясь к вопросу ответственности современных коммуникаторов перед обществом, уровню транслируемой информации, заметим, что имидж, используемый исключительно в личных и корыстных целях не отражает гуманистической философии современной концепции маркетинга – социально-этического маркетинга и маркетинга взаимодействия. Именно умение управлять собственным имиджем, грамотно направлять и использовать его потенциал, преследуя гуманные цели, можно назвать культурой взаимодействия с собственным имиджем или имиджевой культурой. Имиджевая культура – более широкое понятие по отношению к имиджу, оно включает в себя структурные и содержательные компонен-

ты таких направлений как: имиджелогия, философия образа жизни, психология имиджа, профессиональная этика, профессиональная культура и общение, эстетика образа. Овладение имиджевой культурой это и знание таких научных направлений как социология, культурология, организационный менеджмент, наличие кросс-культурной компетентности, знание и владение коммуникационными технологиями маркетинга, PR-управление. Наличие имиджевой культуры дает индивиду рост личного комфорта, собственную защищенность в профессиональной деятельности, уверенность в светском общении и частной жизни. Имиджевый самоконтроль поведения является неотъемлемой частью развития и совершенствования самопредъявления личности обществу. Данная профессиональная деятельность требует от сотрудников достаточно разностороннего и комплексного подхода при выстраивании принципа профессионального поведения, культуры, стиля, что, в конечном итоге, способствует профессиональной и личной реализации [7]. Выполнение собственного предназначения, самоактуализация, проработка собственного будущего возможно только через творчество (рис.).

Латеральный подход к деятельности позволяет, как минимум, вызывает желание открыть в себе новые способности к творчеству. Знание и применение латеральной методики дает уникальное преимущество – возможность всегда быть на шаг впереди. Принципы латерального подхода основаны на генерировании идей, постоянном творчестве, обновлении. Само мироустройство указывает на необходимость поступательного развития, постоянного обновления.

Латеральный – дословно сторонний, боковой. Творческий процесс создания инновации подразумевает отказ от обычного мышления при генерировании латерального разрыва. Другими словами, латеральное мышление должно из известной идеи (или нескольких идей) создавать абсолютно новую концепцию [1].

Латеральный подход не отменяет логический, второй скорее способен развивать пошагово предложения, основанные на латеральном поиске, это как две стороны личности, мышления, когда происходит принятие одной предпочтительной стороны. Соответственно, латеральный подход может являться способом понимания и принципом построения и формирования имиджевой культуры менеджера по маркетинговым технологиям. Так, через преодоление противоречия, которое может возникнуть в процессе создания нового облика между противоположными компонентами личности, происходит напряжение, в котором полярные феномены противостоят друг другу или существуют на основе компенсации, притягиваясь друг другу. Их объединение не просто сумма, это синтез противоположных систем с порождением нового качества, появление нового смысла деятельности или существования.



Система имиджевой самореализации

Латеральное мышление направлено на изменение существующих моделей и установок, оно базируется на поиске альтернатив, комбинировании, пересмотре исходных посылок, дроблении на части, применении метода «от противного». Эти способности особенно необходимы современным менеджерам. Цель латерального подхода – избавиться от стереотипных и привычных моделей, создавать новые, даже противоречивые, но творческие и оригинальные, основанные на интуиции модели. Используя латеральный подход, менеджер по маркетинговым коммуникациям способен:

- генерировать новые практические приемы продвижения товаров и услуг;
- атаковать проблемы на основе выбора из большого числа лучших предложений для получения немедленных реакций со стороны целевых рынков;
- превращать проблемы в возможности;
- дополнять критическое и аналитическое мышление творческим подходом;
- развивать ассертивные и аттрактивные способности, как необходимые факторы выстраивания плодотворных, эффективных, творческих результатов совместно с рекламодателем.

Ведущим условием для применения латерального подхода при формировании имиджевой культуры менеджера по маркетинговым коммуникациям является наличие рефлексивных умений, которые можно совершенствовать.

Творческие способности не всем и не в полной мере даются от природы, но латеральные способности и рефлексивные умения можно развивать, стремясь обрести способность к инсайту («озарению», «знанию и пониманию проблем целевой аудитории, на основе чего создаются и генерируются основные идеи для посланий»).

Следует заметить, что латеральные рефлексивные умения являются необходимыми в профессиональной деятельности менеджера по маркетинговым технологиям. Так как одним из основных направлений его деятельности является выстраивание взаимоотношений с целевой аудиторией, то маркетинговые коммуникации это одно из ведущих составляющих этой деятельности. Рефлексивный компонент в профессиональной деятельности менеджера по маркетинговым коммуникациям возникает из объективных причин. Коммуникационный процесс настолько динамичен, изменчив, что нельзя подготовить универсальную модель с готовыми «на все случаи жизни» рекомендациями. Поэтому рекламным- и PR-агентствам, состоящим в структуре рекламодателя или ведущим независимую деятельность, необходимы рефлексивные профессионалы, которые непрерывно находятся в состоянии поиска, самоанализе, анализе своей деятельности и т.д. Менеджер по маркетинговым коммуникациям, обладающий творческими способностями, развивающий и поддерживающий свой имиджевый потенциал, культуру видит проблему и оформляет ее в виде задач, учитывает мотивы и цели заказчика, анализирует каждый свой шаг, мыслит «версионно» (гипотезы, предположения), мыслит тактически, т.е. конкретизирует задачи в оперативные, принимает оптимальные решения в условиях неопределенности внешней рыночной среды и внутренней среды организации, работает в «системе параллельных целей», создает «поле возможностей», опирается на опыт рекламной и PR-практики, комбинирует традиционные и инновационные разработки, аргументировано доносит свою позицию до реципиентов [3].

Возвращаясь к вопросу формирования имиджевой культуры, уточним, что это творческий процесс, основанный на личностном потенциале, который опирается на способности рефлексировать. Рефлексия – философское понятие, характеризующее форму теоретической деятельности человека, направленную на осмысление своих действий, всей человеческой культуры и её основ [2]. В психологии творчества и творческого мышления рефлексия трактуется как процесс осмысления и переосмысления субъектом стереотипов опыта, что является необходимой предпосылкой для возникновения инноваций. В этом контексте принято говорить о рефлексивно-иннова-

ционном процессе, рефлексивно-творческих способностях [5]. Рефлексию необходимо развивать, стимулировать, повышать, применяя поисковую активность. Применение принципов латерального подхода направляет деятельность менеджера по маркетинговым коммуникациям на поисковый, практико-ориентированный компонент, моделирование практической ситуации, системность, дают установку на успех. Таким образом, менеджер по маркетинговым коммуникациям, деятельность которого основана на принципах гуманизма, стремящегося к совершенствованию своей деятельности через преобразование себя, своего внутреннего мира, укрепляет свою профессиональную позицию, формируя имиджевую культуру с помощью принципов латерального подхода.

Библиографический список

1. Буянов, Е. Творческое мышление [Электронный ресурс] / Е. Буянов. – URL: <http://4brain.ru/>.
2. Огурцов, А.П. Рефлексия / А.П. Огурцов // Новая философская энциклопедия – М.: Мысль, 2001. – 302 с.
3. Панова, Л.В. Творческие способности и инновации в педагогической деятельности / Л.В. Панова // Вестник ВЭГУ. – 2010. – № 1 (45). – С. 25–30.
4. Ромат, Е. Реклама: теория и практика / Е. Ромат, Д. Сенедеров. – СПб.: Питер, 2013. – 512 с.
5. Семенов, И.Н. Рефлексия в организации творческого мышления и саморазвития личности / И.Н. Семенов, С.Ю. Степанов // Вопросы психологии. – 1983. – № 2. – С. 35–42.
6. Череднякова, А.Б. Немедийные персонализированные коммуникации как область проявления имиджевой культуры менеджера по маркетинговым технологиям / А.Б. Череднякова // Materiály X mezinárodní vědecko – praktická konference «Moderní vymoženosti vědy – 2014». – Díl 15. Pedagogika.: Praha. Publishing House «Education and Science» s.r.o – 72– 77.
7. Череднякова, А.Б. Имиджевая культура, генезис понятия и место в системе подготовки бакалавров по рекламе и связям с общественностью / А.Б. Череднякова // Научное развитие в европейских странах: новые концепции и современные решения. – Stuttgart: ORT Publishing, 2013. – С. 119–121.
8. Шепель, В.М. Человековедческая компетентность менеджера. Управленческая антропология / В.М. Шепель. – М.: Народное образование, 1999. – 432 с.

[К содержанию](#)

УДК 657.47

ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ И ПРИНЦИПЫ МЕТОДА ОБРАТНОЙ КАЛЬКУЛЯЦИИ

О.А. Афонина, А.Ф. Черненко

Ценообразование в оборонной промышленности не позволяет реализовывать товар по цене и с рентабельностью, которые выше установленных заказчиком. Для решения этой задачи разработан метод обратной калькуляции, позволяющий формирование такого уровня затрат и прибыли, которые позволят минимизировать разницу между заданными заказчиком и реально складывающимися на предприятии финансовыми показателями, соблюдая установленное значение рентабельности продукции.

Ключевые слова: прибыльность, обратная калькуляция, метод, оборонно-промышленный комплекс, ОПК

В настоящее время Российская Федерация вкладывает все большие средства в обеспечение деятельности оборонно-промышленного комплекса (ОПК).

Определение начальной (максимальной) цены контракта на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд, к числу которых относится и государственный оборонный заказ, осуществляется Правительством Российской Федерации.

Прибыльность по контракту определяется исходя из определения Правительством Российской Федерации минимального и максимального размеров рентабельности (прибыли). Исходя из этого, уровень рентабельности по государственному контракту может отличаться от рентабельности, которую самостоятельно устанавливает организация, выполняющая оборонный заказ, в ходе своей финансово-хозяйственной деятельности.

Предприятия, являющиеся единственно возможными исполнителями государственного оборонного заказа, не имеют права отказаться от его выполнения, вследствие чего должны проводить мероприятия по формированию себестоимости продукции и ее составляющих, исходя из заявленных государством величин, а также предпринимать шаги по доведению реального уровня рентабельности производства до величин заявленных государством.

При выполнении оборонного заказа прибыль рассчитывается как зависимость от затрат, понесенных в рамках выполнения контракта или является фиксированной, а цена продукции исчисляется как сумма фактических затрат и прибыли, зависимой от их уровня или неизменной. Таким образом, при снижении уровня затрат, цена на продукцию также снижается, тогда как в случае выпуска гражданской продукции исполнитель работ, снижая уровень своих затрат, получает дополнительную прибыль.

Таким образом, предприятию необходимо разработать такую калькуляцию по контракту, которая бы отличалась достижением приемлемого для двух субъектов экономических отношений – заказчика и предприятия – сочетания стоимости контракта и валовой прибыли.

Проведенный анализ методик учета затрат и калькуляции выявил следующее:

- при определении понятия «калькуляция» и при классификации методов учета затрат, рассматривается только прямая калькуляция от затрат к себестоимости и упускается возможность применения процесса калькуляции от себестоимости к затратам;

- существующие методы калькуляции и учета затрат не подходят для применения на предприятиях ОПК, не удовлетворяют требованиям, выдвигаемым нормативными документами к учету деятельности по государственному оборонному заказу;

- построение классической бюджетной модели основано на прямых методах калькуляции себестоимости, то есть отсутствует методика формирования бюджетной системы предприятий ОПК, использующих метод обратной калькуляции.

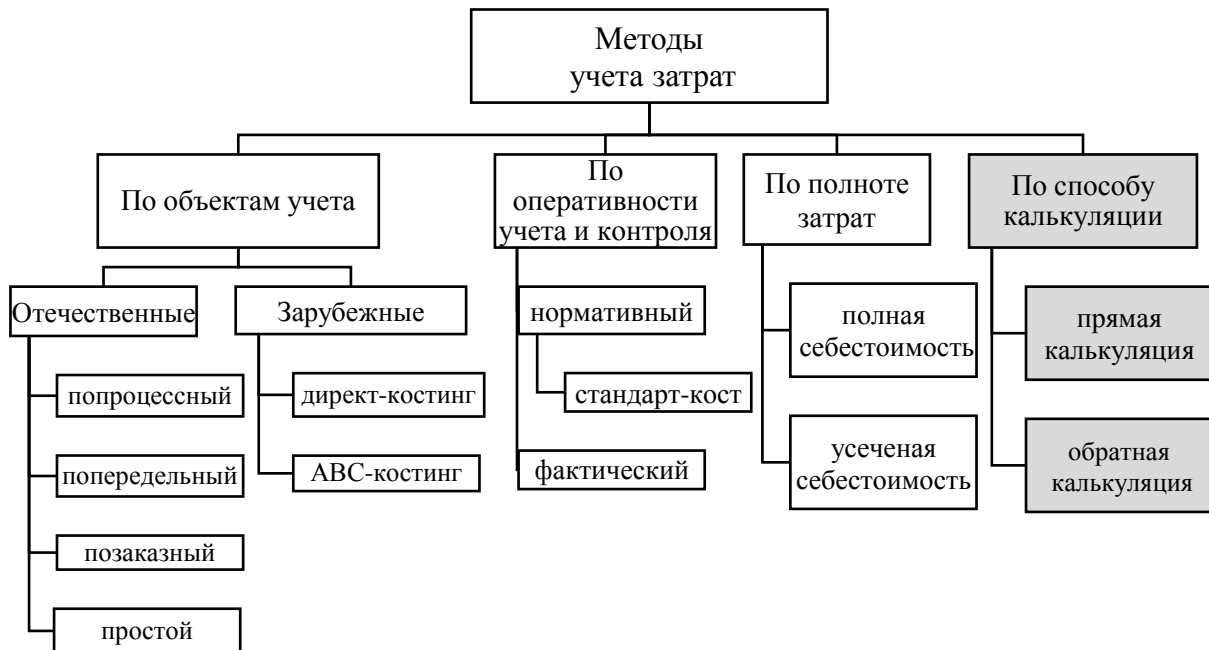
Все перечисленные проблемные моменты работы в рамках государственного оборонного заказа привели к необходимости выявлять дополнительные методы калькуляции и учета затрат выпускаемой продукции с максимально приближенными к заявленным государством показателями.

Недостаточная проработанность указанных вопросов предопределили направление проводимых исследований.

Все авторы, например, [1–6] предлагающие трактовку понятию «калькуляция», сходятся в том, что калькуляция – это система расчетов направленная на определение себестоимости единицы продукции или всего выпуска в удельном или общем ее выражении, то есть расчетные действия всегда предшествуют определению (вычислению) себестоимости продукции.

Однако данное мнение не учитывает практики государственного регулирования цен, фиксированных показателей цены и себестоимости продукции, а так же случаев, когда хозяйствующий субъект не в силах влиять на себестоимость продукции (работ, услуг). В этих условиях определению себестоимости продукции не предшествует расчет затрат, а наоборот, калькуляция проистекает из уже сложившихся финансовых показателей. Это обстоятельство не позволяет охватить все возможные варианты исчисления себестоимости. Предлагается следующая трактовка: калькуляция – это система итерации вычислительных действий, направленная на формирование учетной информации для денежной оценки стоимости продукции (работ, услуг) и ее структурных составляющих в расчетном периоде.

Классификаций методов учета затрат представленные в современной литературе не учитывают возможности калькуляции согласно прямому и обратному методам. Результат разработки классификации, включающей прямой и обратный методы, представлен на рисунке. Затемнением выделено предлагаемое дополнение классификации.



Классификация методов учета затрат с учетом группы «Способ калькуляции»

В ряде случаев цена продукции, по которой предприятию необходимо осуществлять выпуск, не отражает реальной стоимости товара (работ, услуг). Тогда организации необходимо минимизировать свои потери от несоответствия установленных и реально складывающихся показателей. Это возможно, например, если:

- стоимость продукции должна быть на уровне рыночных цен;
- необходима срочная реализация, для чего минимизируют цену;
- цена установлена законодательством (например, цена на продукцию естественных монополий или товары первой необходимости);
- цена установлена заказчиком (например, тендерные контракты или заказы для государственных нужд).

Директивное или тендерное установление цены происходит при выпуске продукции по государственному оборонному заказу. Особенность ценообразования в оборонной промышленности не позволяет реализовывать товар по цене и с рентабельностью, которые выше установленных заказчиком, завышать или занижать затраты на выпуск продукции. В этом случае, общеизвестные методы калькуляции неприменимы, поскольку задача должна решаться «от противного», т.е. от цены к затратам, а не от затрат к цене.

Для решения этой обратной задачи нами разработан метод, названный созвучно направлению действий по отношению к традиционному исчислению себестоимости – метод «обратной калькуляции». Согласно данному методу производятся вычислительные действия-итерации, результатом которых является формирование такого уровня затрат и прибыли, которые позволят минимизировать разницу между заданными заказчиком и реально складывающимися на предприятии финансовыми показателями, при этом соблюдая установленное значение рентабельности продукции.

Структура стоимости работы предприятий ОПК в рамках государственного оборонного заказа имеет вид, представленный формулой:

$$Z=(x_1+k_1x_1+k_2x_1+y+k_3(x_1+k_1x_1+k_2x_1))\times(1+k_4), \quad (1)$$

где Z – начальная цена контракта; x_1 – фонд оплаты труда основных производственных рабочих; k_1 – процент социальных отчислений от фонда оплаты труда основных производственных рабочих; k_2 – процент накладных расходов (общепроизводственных и общехозяйственных) от фонда оплаты труда основных производственных рабочих; k_3 – процент рентабельности от собственных затрат; k_4 – процентная ставка НДС; y – затраты на материалы, подготовку и освоение производства, специальную и технологическую оснастку, специальные затраты, прочие производственные и внепроизводственные затраты.

Как видно из формулы (1), основным элементом расчета является зависимость прочих статей затрат от статьи «Фонд оплаты труда основных производственных рабочих», т.е. определив размер данной статьи, можно перейти к расчету прочих статей калькуляции.

Для определения фонда оплаты труда основных производственных рабочих необходимо рассчитать объем собственных расходов предприятия по этому контракту. Для этого необходимо:

- 1) определить стоимость контракта без НДС;
- 2) исключить из стоимости контракта затраты на материальные ценности.

Формула расчета собственных издержек имеет вид:

$$Z' = x_1 + k_1x_1 + k_2x_1 + k_3(x_1 + k_1x_1 + k_2x_1). \quad (2)$$

После определения максимально возможных собственных расходов, необходимо определить фонд оплаты труда основных производственных рабочих.

Исходя из формулы (2), фонд оплаты труда основных производственных рабочих (x_1) рассчитывается как отношение массы собственных расходов к сумме коэффициентов, зависящих от фонда оплаты труда:

$$x_1 = \frac{Z'}{1+k_1+k_2+k_3(1+k_1+k_2)}. \quad (3)$$

Исходя из формулы (1), без учета последующих операций, фонд оплаты труда основных производственных рабочих рассчитывается как отношение стоимости контракта без учета НДС и затрат на материальные ценности, подрядные работы и работы сторонних организаций и суммы коэффициентов, зависящих от фонда оплаты труда основных производственных рабочих:

$$x_1 = \frac{\frac{z}{1+k_4} - y}{1+k_1+k_2+k_3(1+k_1+k_2)}. \quad (4)$$

Рассчитанный объем фонда оплаты труда производственных рабочих, предусмотренный начальной ценой контракта, необходимо сопоставить с реальными производственными возможностями предприятия – исполнителя государственного оборонного контракта.

Для этого нужно определить реально необходимый для выполнения работ по контракту фонд оплаты труда основных производственных рабочих. Методы расчета фонда оплаты труда для каждого конкретного предприятия являются специфичными и не влияют на достоверность предлагаемого метода.

Далее необходимо произвести оценку соотношения фонда оплаты труда, заложенного в начальной цене государственного контракта (x_1) с реально необходимым фондом оплаты труда основных производственных рабочих (x_2).

$$\Delta = \frac{x_1}{x_2}. \quad (5)$$

Соотношение (5) наглядно отражает:

1) какая доля затрат на реально необходимый фонд оплаты труда окупается средствами, заложенными в начальной цене контракта на фонд оплаты труда основных производственных рабочих;

2) какие дальнейшие действия необходимо предпринять предприятию-исполнителю в рамках заключения контракта. Многолетний опыт работы на предприятиях ОПК позволяет рекомендовать эти действия следующим образом. В случае равенства показателей x_1 и x_2 или их близком соотношении (критерий погрешности определяется предприятием) предприятие осуществляет мероприятия по подготовке документов для заключения контракта. Когда значение Δ отлично от единицы, т.е. средства, заложенные в начальной цене контракта на фонд оплаты труда основных производственных рабочих, не отражают реальных производственных возможностей предприятия, необходимо осуществить корректировку структуры начальной цены контракта исходя из формулы (1), учитывая реально необходимый фонд оплаты труда основных производственных рабочих x_2 :

$$Z = (x_2 + k_1 x_2 + k_2 x_2 + k_3 (x_2 + k_1 x_2 + k_2 x_2) + y) (1 + k_4). \quad (6)$$

Учитывая обоснования, представленные исполнителем, исходя из формулы (6) и если $\Delta > 1$, цена контракта корректируется заказчиком в меньшую сторону.

Если $\Delta < 1$, исполнитель может обратиться к заказчику с обоснованием увеличения цены контракта. В случае если заказчик удовлетворяет просьбу исполнителя, начальная цена контракта увеличивается до суммы, предложенной исполнителем.

Практика показывает, что в случае отклонения заказчиком инициативы исполнителя предприятие либо отказывается от выполнения работ, либо осуществляет выполнение контракта на предложенных ему условиях. Учитывая тот факт, что предприятия ОПК обязаны выполнять государственный оборонный заказ, если они являются единственными исполнителями работ или субъектами естественных монополий, заключение контракта на невыгодных для предприятия условиях является достаточно вероятным.

Исходя из изложенного, предприятию-исполнителю необходимо осуществить мероприятия по снижению всех возможных статей затрат для достижения начальной цены контракта. Учитывая тот факт, что затраты по статье «у» – минимально возможные, основные мероприятия направляются на снижение затрат по фонду оплаты труда основных производственных рабочих и доведение их до уровня средств, заложенных в начальной цене контракте, на данные цели.

Методы снижения фонда оплаты труда основных производственных рабочих хорошо известны, и поэтому в данной статье не рассматриваются.

После осуществления мероприятий по снижению затрат на фонд оплаты труда основных производственных рабочих предприятие-исполнитель достигает наиболее оптимальных стоимостных характеристик контракта.

Таким образом, наиболее выгодной для организации ОПК является та калькуляция по контракту, при которой выполняются следующие условия:

1) начальная цена контракта рассчитана исходя из затрат на реально необходимый фонд оплаты труда основных производственных рабочих;

2) минимальна цена покупных материальных ценностей, услуг подрядчиков и работ сторонних организаций (y), так как, чем меньше затраты по данным статьям, тем больше средств направляется на собственные расходы организации;

3) затраты на реально необходимый фонд оплаты труда основных производственных рабочих (x_2) стремятся к величине средств, заложенных в начальной цене государственного контракта на эти цели. При этом $x_2 \geq x_1$, так как в случае, если затраты на фонд оплаты труда основных производственных рабочих ниже средств, заложенных на эти цели, осуществляется корректировка цены контракта в сторону снижения, т.е. снижается выручка от контракта и масса прибыли, зависящая от фонда. Иначе говоря, снижаются показатели рентабельности деятельности организации.

Учитывая перечисленные выше условия, наиболее выгодная калькуляция в рамках государственного контракта имеет вид:

$$\begin{cases} Z = (x_2 + k_1x_2 + k_2x_2 + k_3(x_2 + k_1x_2 + k_2x_2) + y) \times (1 + k_4) \\ y \rightarrow \min \\ x_2 \rightarrow x_1, \text{ при } x_2 \geq x_1. \end{cases} \quad (7)$$

При соблюдении данных условий организация достигнет максимально возможных показателей прибыли, выручки и оптимального уровня затрат, которые обеспечат покрытие всех производственных расходов.

Библиографический список

1. Белозерцева, И.Б. Бухгалтерский учет: Учебно-методический комплекс. Части 1–3 / И.Б. Белозерцева, И.К. Терова. – Новосибирск: НГУЭУ, 2009. – 176 с.
2. Бобер, А.А. Ценообразование: учебно-методическое пособие / А.А. Бобер. – Владивосток: ДГУ ДИДОТ, 2001. – 140 с.
3. Васильева, Л.С. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. пособие / Л.С. Васильева, Д.И. Ряховский, М.В. Петровская. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Эксмо, 2009. – 544 с.
4. Кузьмина, М.С. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отраслях производственной сферы: учебное издание / М.С. Кузьмина. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 208 с.
5. Лева, О.В. Управление затратами: Учебное пособие / О.В. Лева. – Белгород: Изд-во БГТУ им. В.Г. Шухова, 2006. – 200 с.
6. Филичкина, Т.В. Учебно-методический комплекс по дисциплине «Бухгалтерский управленческий учет» / Т.В. Филичкина, О.И. Хамзина. – Ульяновск, УГСХА, 2008. – 240 с.

[К содержанию](#)

УДК 642.5:657.411.6 + 657.411.6

РЕЗЕРВИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ: ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ

Т.В. Левкутняя

Данная статья посвящена действующей системе резервов в бухгалтерском учете предприятий общественного питания. Рассмотрено законодательное регулирование этого объекта учета, его достоинства и недостатки.

Ключевые слова: резервы, резервирование, бухгалтерский учет.

Компании и организации, работающие в сфере общественного питания, ведут свою деятельность в неустойчивых условиях рыночной экономики. Неустойчивость экономики, в свою очередь, увеличивает вероятность возникновения рисков ситуаций, которые могут привести к снижению финансовой эффективности деятельности либо потери финансовой устойчивости.

Работа организаций работающих в сфере общественного питания связана с воздействием внешних и внутренних факторов, что в свою очередь может сыграть решающую роль в принятии управленческих решений и повлиять на непрерывность и эффективность деятельности организации.

К внешним факторам предприятий общественного питания можно отнести экономическую ситуацию в стране в целом, спрос на продукцию и услуги предприятия на рынке, изменение цен на закупаемое сырье, сбои в поставках продуктов питания, непроданные в срок годности блюда и т.д.

К внутренним факторам предприятий общественного питания относят уровень квалификации специалистов, технологии приготовления блюд и полуфабрикатов, оснащенность необходимым оборудованием, качество используемого сырья, выполнение санитарно-гигиенических норм и др.

В связи с усложнением финансово-хозяйственной деятельности участников рынка опасность возникновения непредусмотренных материальных и финансовых потерь, убытков от различного рода проектов. Деятельность предприятий общественного питания особенно подвержена воздействию рисков, среди них особое место занимают производственные риски, связанные с кулинарной обработкой пищевых продуктов и особым технологическим процессом.

Наиболее распространённым в практике методом снижения риска является резервирование. Это метод снижения рисков, основанный на резервировании предприятием части своих ресурсов и позволяющий преодолеть предполагаемые негативные последствия.

Резервирование становится необходимым в следующих случаях:

- выявлена экономическая выгода от его использования по сравнению с другими методами снижения рисков;
- невозможно применить другой метод управления риском.

Из всех приведенных методов снижения риска наиболее приемлемый – резервирование, так как он означает, что предприятие предпочитает подстраховаться само, чем экономит на затратах по страхованию. Создание обособленного резервного фонда возмещения возможных негативных последствий в деятельности организации, работающей в сфере общественного питания, определяет суть резервирования. Таким образом, основная задача которого заключается в оперативном преодолении временных затруднений хозяйственной деятельности.

В настоящее время действующая система резервов российских организаций не развита. Это происходит вследствие низкой степени развития нормативно-законодательной базы, а так же сравнительно не высокий уровень прецедентного применения законодательной базы. На сегодняшний день в отечественной нормативно-законодательной базе отсутствует отдельное Положение по бухгалтерскому учету, подробно регламентирующее формирование и учет резервов предприятия. Упоминание резервов встречается в виде отдельных упоминаний в нормативных актах. Среди самых значимых подобных упоминаний можно привести п. 72 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, резервы образуются в целях равномерного включения предстоящих расходов в затраты на производство и расходы на продажу, а также для покрытия затрат, которые можно предвидеть [1].

Российское законодательство в области регулирования бухгалтерского учета находится на данный момент в процессе перехода на международные стандарты финансовой отчетности. Данный процесс происходит согласно программе реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности, которая определила цель нормативного регулирования бухгалтерского учета как обеспечение доступа всем заинтересованным пользователям к информации, представляющей реальное финансовое положение хозяйствующих субъектов.

Тем не менее, следует отметить, что предложения научных исследователей и зарубежная практика не всегда позволяет определить резерв для рисков в различных областях деятельности предприятий. Многие общеизвестные резервы, связанные с инвестиционной и финансовой деятельностью, неактуальны для предприятий общественного питания, вследствие отсутствия этих видов деятельности. Для защиты от специфических данной отрасли рисков отсутствуют резервы для обеспечения главного принципа деятельности предприятия – непрерывности.

Различные специалисты хотя и производили изыскания и исследовательские работы в сфере резервирования и функционирования резервной систем предприятий, предлагая рекомендации в области формирования резервов промышленных и сельскохозяйственных организаций, однако на данный момент существует нехватка аналогичных исследования и рекомендаций в отношении организаций, работающих в сфере общественного питания.

Меж тем нельзя не отметить, что сфера общественного питания имеет свои значимые особенности с точки зрения финансового процесса. И как следствие, специалистам учесть данные специфические особенности при разработке резервного комплекса. На сегодняшний день отечественная нормативная база регламентирует создание следующих разновидностей резервов: резервы предстоящих расходов; оценочные резервы, как резервы под снижение стоимости материальных ценностей, резервы по сомнительным долгам, резервы под обесценение вложений в ценные бумаги; резервный капитал, уставные резервы. Приведенные разновидности резервных фондов, используемых в современной бухгалтерской практике, не всегда создаются предприятиями общественного питания, и нет резервов, учитывающих особенности деятельности данной отрасли.

Под специальными резервами автором понимаются резервы, отражающие особенности деятельности предприятий общественного питания, создаваемые для покрытия возможных потерь, связанных с технологическими процессами по кулинарной обработке пищевых продуктов и приготовлению продукции, несоблюдением санитарно-гигиенических правил и т.п.

Можно выделить следующие специфические черты организаций, работающих в сфере общественного питания, оказывающих непосредственное воздействие на их деятельность:

- необходимость наличия необходимых лицензий, установленных законом;
- соблюдение правил оказания услуг общественного питания;
- соблюдение санитарно-гигиенических правил;
- необходимость сертификации продукции.

Для того чтобы создать эффективный резервный комплекс для предприятий общественного питания, необходимо проанализировать основные экономические показатели с целью выявления основных направлений создания резервов. На основе проведенного анализа статистических данных по предприятиям общественного питания Челябинской области можно сделать вывод о том, что самыми существенными затратами являются производственные. К производственным затратам относятся не только себестоимость произведенной продукции, но и расходы по списанию непроданной продукции с коротким сроком годности. Поэтому было бы целесообразно создать резерв под порчу продукции для того, чтобы расходы были более равномерными и быть готовыми в случае списания большого объема испорченной продукции.

При формировании резервного комплекса необходимо учитывать следующее:

- 1) создание резерва требует определенных денежных затрат;

2) создание резервов является бухгалтерским и налоговым инструментом управления величиной прибыли предприятия, более равномерно распределить затраты в отчетных периодах.

Подводя итог к вышеизложенному материалу, следует сделать вывод о том, что существующая система резервов отечественных предприятий не в достаточной степени развита в виду из-за низкого уровня проработанности нормативно-законодательной базы, а так же из-за отсутствия порядка формирования и использования резервов. Таким образом, многие общеизвестные резервы неактуальны для организаций, работающих в сфере общественного питания. Как следствие для данных организаций не разработаны резервы необходимые для минимизации вероятности возникновения рискованных ситуаций в условиях неопределённости современной рыночной экономики.

Библиографический список

1. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации.
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы».

[К содержанию](#)

УДК 658.152 + 657.1

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРЕЕМСТВЕННОСТИ ДАННЫХ В УЧЕТЕ ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Т.Ю. Онокой, А.Ф. Черненко

Представлены результаты анализа возможностей современной регламентированной отчетности по движению денежных средств и метод создания единой информационной основы бухгалтерского и управленческого учета, обеспечивающий преемственность данных в учете движения денежных средств.

Ключевые слова: преемственность данных, отчетность, движение денежных средств

Информативность отчетных форм по движению денежных средств напрямую влияет на качество принимаемых управленческих решений и эффективность деятельности предприятия.

Учет денежного потока обычно сводится к годовой форме по ОКУД 0710004 и отражению хозяйственных операций на счетах движения денежных средств. При этом структура годового отчета и рабочие формы

имеют несопоставимую друг с другом структуру. Регламентированная организация учета денежных средств не предполагает отражения детальных сведений в разрезе выполняемых работ (проектов), статей затрат, структурных подразделений, направлений деятельности, источников финансирования и пр., не обладает сопоставимостью с затратным учетом, плановой составляющей [1]. В современных условиях ведение бухгалтерского учета осуществляется с помощью автоматизированных систем (АСБУ). При этом требования к формату и порядку представления отчетности в налоговые органы законодательно закреплены [2]. Независимо от выбора конфигурации программного продукта, АСБУ содержат стандартный интерфейс счетов, обусловленный предписаниями учета. Статьи учета денежных потоков закреплены в справочнике, едином для всех счетов учета движения денежных средств. Например, в оборотно-сальдовой ведомости счета 51, денежные потоки представлены показателями по статьям справочника. Одной операции соответствует одна статья движения денежных средств, группирующая операции по аналитическому признаку в соответствующей строке отчета – статье движения денежных средств. Использование классификации денежного потока, отражающей экономическое значение операций, наполняющих статью движения денежных средств, определяет «прозрачность» денежного потока, позволяет достичь соответствия строк типового отчета и статей движения денежных средств, обеспечивает возможность детализации до уровня операций.

Для широкого круга предприятий характерно применение позаказного метода учета, закрепленного в учетной политике, актуализируемой ежегодно с учетом тенденций развития бухгалтерского учета в целом и специфики предприятия – в частности. Сопоставимость учета движения денежных средств с плановой структурой, применяемым на предприятии методом учета затрат [1], способствует повышению аналитических свойств регламентированной и управленческой (бюджетной) отчетности и реализуются с помощью методики создания единой информационной основы, содержащей следующие этапы:

– этап 1. Присвоение аналитических признаков операциям по движению денежных средств, позволяющих идентифицировать их в плановой, бухгалтерской и управленческой отчетности предприятия. Аналитический признак операции, обуславливающий связь с планом, позволяет идентифицировать ее по виду работ, источнику финансирования, структурному подразделению – ответственному исполнителю работ, оперировать их большими массивами, обеспечивает понимание вида денежного потока для различного уровня и специализации сотрудников предприятия;

– этап 2. Агрегирование операций по статьям движения денежных средств, отражающим экономическое значение денежного потока. Реализация принципа симметричности входящего и исходящего потоков.

Плановая «ссылка» в «теле» факта позволяет системно агрегировать хозяйственные операции по соответствующим статьям движения денежных средств, обеспечивая сопоставимость с плановыми данными, детализацию статей до уровня хозяйственных операций.

При значительных объемах деятельности достичь сопоставимости плановых и фактических данных, формирующихся в различных структурных подразделениях, имеющих различные функциональные задачи, документооборот, квалификацию сотрудников и формы отчетных документов, возможно при достижении компромисса, позволяющего интегрировать плановые и фактические данные в процессе бюджетирования.

Совмещение в отчетной форме бюджета движения денежных средств плановых и фактических данных по каждому показателю определяется наличием единой информационной основы бухгалтерского и управленческого учета. Рис. 1 иллюстрирует порядок формирования единой информационной основы бухгалтерского и управленческого учета.

Единая информационная основа управленческого и бухгалтерского учета, характеризующаяся наличием аналитических признаков хозяйственных операций и классификацией денежного потока, отражающей его экономическое значение, обладает универсальностью применения для широкого круга предприятий. Оперативная информация в единой отчетной форме по входящему и исходящему денежным потокам, детализированная до работ и видов деятельности, обеспечивает преемственность данных учета денежных средств.

На рис. 2 отражен аналитический потенциал учетных данных по движению денежных средств с учетом применения методики единой информационной основы бухгалтерского и управленческого учета.

Практическим результатом данной разработки является совершенствование информационной основы отчетности, повышение аналитических свойств ее регламентированных и управленческих форм, обеспечение преемственности данных в учете денежных средств.

Разработанная методика создания единой информационной основы бухгалтерского и управленческого учета позволяет реализовать эффективную систему управления денежными потоками.



Рис. 1. Трансформация денежного потока, обуславливающая создание единой информационной основы бухгалтерского и управленческого учета



Рис. 2. Совершенствование аналитических возможностей учетных данных по движению денежных средств

Последовательность трансформации денежного потока может быть использована в качестве основы при автоматизации процесса создания отчетности по движению денежных средств для различных предприятий.

Библиографический список

1. Об утверждении формата представления бухгалтерской отчетности в электронной форме: приказ ФНС России от 25.01.2013 №ММВ-7-6/35.
2. О формах бухгалтерской отчетности организаций: приказ Минфина России от 02.07.2010 №66н (в ред. 04.12.2012).
3. Обратная калькуляция и учет затрат на предприятиях оборонного промышленного комплекса / А.Ф. Черненко, О.А. Афонина // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 11. – С. 16–29.

[К содержанию](#)

УДК 657.6

ОБОЗНАЧЕНИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ АУДИТОРСКИХ РАБОТ В ЦЕЛЯХ ИХ НОРМИРОВАНИЯ

А.С. Сумкин, А.Ф. Черненко

В статье рассмотрены вопросы определения трудоемкости аудиторской проверки. Дается обоснование необходимости обозначения всех видов работ, осуществляемых в ходе аудиторской проверки, на основе анализа федеральных стандартов аудита. Уточнены критерии классификации видов работ по отдельным признакам.

Ключевые слова: аудит, методика, себестоимость, анализ, классификация, объекты нормирования.

На многих официальных сайтах аудиторских организаций указывается, что стоимость аудиторской проверки в отношении конкретного аудируемого лица определяется индивидуально после заполнения потенциальным клиентом соответствующей анкеты. В анкету вносится необходимая информация о коммерческой деятельности клиента. Аудиторская организация определяет стоимость предстоящей проверки, исходя из своего практического опыта, либо используя специально разработанные методики.

Данные методики, как правило, закрыты для потенциальных клиентов, да и для других аудиторских организаций тоже. Поскольку анкеты на сайтах различных аудиторских организаций отличаются друг от друга и по составу, и по содержанию включенных в них вопросов, то можно с достаточной степенью уверенности утверждать, что все методики по определению стоимости аудита являются авторскими разработками аудиторских организаций. Единой методики определения стоимости аудиторской проверки, которую на практике могли бы использовать аудиторские организации и другие участники рынка аудиторских услуг, в настоящее время нет.

Авторами проведен сравнительный анализ нескольких методик определения стоимости аудиторской проверки, разработанных и используемых в практике отдельными организациями, в том числе и методики, рекомендуемой Некоммерческим партнерством «Аудиторская Палата России» своим членам для использования в практической деятельности. Установлено, что в рассмотренных методиках применяются два подхода для определения стоимости аудиторской проверки. Первый подход основан на изначально установленных значениях трудозатрат, необходимых для проверки каждого из объектов аудита (например, аудит учредительных документов, аудит учета основных средств, аудит расчетов по оплате труда и так далее). Второй подход основан на установлении значения трудозатрат, необходимых для проведения аудиторской проверки так называемого «базо-

вого» предприятия, а значение трудозатрат на проведение аудиторской проверки конкретного аудируемого лица определяется посредством корректировки трудозатрат на аудит «базового» предприятия. При этом в каждой из методик применяются различные значения трудоемкости проверки отдельных участков бухгалтерского учета, используются разные перечни объектов аудита, в каждой методике различны нормы времени на осуществление проверки тех или иных участков учета, отличаются друг от друга и стоимости одного часа работы специалиста.

В результате проведенного анализа нами сделан ряд важных выводов, связанных с разработкой единой методики по определению стоимости аудиторских работ. Данные выводы позволяют определить подходы к созданию такой методики и разработать порядок определения себестоимости аудиторской проверки.

В данной статье рассмотрены вопросы, связанные с созданием методики определения себестоимости аудиторских работ (далее – Методика). Значение себестоимости аудиторской проверки, определенное с помощью данной Методики, позволит аудиторским организациям, и в первую очередь представителям малого бизнеса в аудите, определить минимальное значение стоимости проверки, которое будет являться отправной точкой в ходе переговоров с потенциальным клиентом.

Основной упор в разрабатываемой Методике делается на определение трудоемкости каждого вида работ, осуществляемых в ходе аудиторской проверки в соответствии с положениями федеральных стандартов аудита. Вызвано это тем обстоятельством, что в связи с интеллектуальным характером аудиторской деятельности из всех расходов аудиторской организации на проведение аудита наиболее существенное значение при формировании себестоимости аудиторской проверки имеют затраты на оплату труда и страховые взносы в государственные внебюджетные фонды (далее – Расходы на оплату труда). В свою очередь, Расходы на оплату труда относительно конкретной аудиторской проверки будут зависеть от необходимых на ее проведение трудозатрат, которые складываются из трудоемкостей всех видов работ, присущих конкретной проверке. Причем не только основных видов работ, непосредственно связанных с проведением аудиторской проверки, но и контрольных видов работ, выполнение которых обусловлено обеспечением надлежащего качества аудита. Трудоемкость же каждого вида работ может быть определена, исходя из фактического объема данного вида работ и установленного значения нормы времени на ее выполнение.

Таким образом, наиболее важной задачей при подготовке к предстоящей аудиторской проверке является обозначение всех видов аудиторских работ, которые необходимо выполнить в ходе такой проверки, так как от правильности, полноты, корректности этого перечня работ будет зависеть в итоге правильность и реальность ее себестоимости, определенной с по-

мощью Методики. Составление перечня видов работ, присущих конкретной аудиторской проверке, следует производить, исходя из анализа представленных аудируемым лицом бухгалтерских регистров и на основании так называемого «Типового перечня работ».

Под Типовым перечнем работ понимается подробный перечень всех работ, которые подлежат выполнению в соответствии с федеральными стандартами аудиторской деятельности на разных этапах аудита. Совсем необязательно, что в ходе конкретной аудиторской проверки будут выполняться все без исключения виды работ, включенные в Типовой перечень. Все зависит от цели данной проверки и индивидуальных особенностей аудируемого лица.

Чтобы составить Типовой перечень работ, необходимо провести исследование федеральных стандартов аудита, причем тех стандартов, которые раскрывают подходы к проведению именно аудиторских проверок и в которых установлены требования к проведению тех или иных работ в ходе осуществления аудиторской проверки. Кроме того, для обозначения контрольных видов работ следует также провести исследование федеральных стандартов, имеющих отношение к контролю качества аудита. Такое исследование надо проводить с двух позиций. Во-первых, следует установить перечень укрупненных видов работ, каждый из которых соответствует одному или нескольким федеральным стандартам аудиторской деятельности, и обозначить составляющие виды каждого из этих укрупненных видов работ. А, во-вторых, в ходе такого исследования необходимо осуществить классификацию всех видов работ по определенным признакам.

К составлению Типового перечня работ надо подходить с позиций нормирования труда аудиторов и дальнейшего определения Расходов на оплату труда. При этом степень детализации каждого укрупненного вида работ должна быть достаточной, чтобы можно было с установленной точностью определить объем и трудоемкость каждого вида работ в целом и его составляющих в частности. По сути, каждый элемент Типового перечня работ должен являться объектом нормирования, то есть в отношении данного элемента можно будет однозначно определить объем работы, установить норму времени на ее выполнение и отнести данную работу к определенной категории сложности (квалификации исполнителя).

Для работ, осуществляемых в ходе аудиторской проверки, авторами предложены такие классификационные признаки, как: а) принадлежность к этапу аудиторской проверки (признак – «этап проверки»); б) причастность работ к процессу аудита (признак – «причастность»); в) зависимость объема работ от особенностей аудируемого лица (признак – «зависимость»); г) постоянство выполнения работ (признак – «постоянство»); д) место выполнения работ (признак – «место выполнения»); е) исполнитель работ (признак – «сложность»).

Классификация видов работ по предложенным признакам позволит определить категорию и квалификацию специалистов, привлекаемых для выполнения тех или иных видов работ [3], а также разделить данные работы: а) по этапам аудиторской проверки; б) на основные и контрольные; в) на зависимые, условно-зависимые и автономные; г) на постоянные и переменные; д) на внешние и внутренние,

Все перечисленные выше классификационные признаки условно можно разбить на три группы. В первую группу включены такие признаки, как «этап проверки» и «причастность», они способствуют более рациональной и эффективной организации аудиторской проверки. Вторая группа включает себя такие признаки, как «зависимость» и «постоянство». Эти признаки помогают определить и объем проверки в целом, и объем каждого укрупненного вида работ и его составляющих. И, наконец, в третью группу включены классификационные признаки «место проверки» и «сложность», которые определяют стоимость проверки в целом в зависимости от места ее проведения и себестоимость каждого вида работ в зависимости от сложности данного вида работ.

Следует отметить, что классификация работ по такому признаку, как «место проверки», носит частный характер, то есть она имеет место в том случае, когда документы аудируемого лица, подлежащие исследованию, практически в полном объеме передаются аудиторской организации. В этом случае в офисе аудируемого лица осуществляются небольшое количество работ, связанных, в основном, с общением с руководством проверяемого предприятия и сотрудниками бухгалтерии. Именно в этой ситуации нормы времени на выполнение отдельных комплексов работ могут быть снижены. Такая ситуация чаще всего возникает в отношении малых предприятий, подлежащих проверке и у которых нет возможности предоставить аудиторам нормальные условия для проведения аудита.

Таким образом, с точки зрения определения трудоемкости и себестоимости аудиторской проверки наиболее существенными признаками являются «зависимость», «постоянство» и «сложность».

В нашей статье [3] предложены работы, осуществляемые в ходе аудиторской проверки, по такому классификационному признаку, как «постоянство», подразделять на постоянные и переменные работы. Постоянные работы – это работы, которые имеют место при проведении аудиторской проверки любого аудируемого лица. К таким работам, например, относятся расчет уровня существенности, формирование общего плана и программы аудита, составление аудиторского заключения и тому подобное. Работы, которые могут осуществляться при проверке одного аудируемого лица и отсутствовать при проверке другого аудируемого лица, являются переменными. Например, к переменным можно отнести работы по проведению аудита учета основных средств, так как они проводятся только у тех ауди-

руемых лиц, у которых имеются активы, относящиеся в соответствии с правилами бухгалтерского учета к основным средствам. Отнесение того или иного вида работ к разряду переменных зависит от особенностей аудируемого лица, связанных с его деятельностью:

- видов деятельности;
- осуществляемых финансово–хозяйственных операций;
- наличия тех или иных активов и обязательств;
- объема учетной работы.

Эти особенности определяют объем работы в целом по всей проверке, то есть благодаря этим особенностям увеличивается или уменьшается число объектов аудита (участков учета), количество первичных учетных документов, подлежащих инспектированию, и так далее. И именно эти особенности влияют на состав переменных видов работ, осуществляемых в ходе проверки данного аудируемого лица.

Авторами данной статьи предложено осуществляемые в ходе аудита работы подразделять по классификационному признаку «зависимость» на зависимые и автономные работы. Работы, объем которых зависит от особенностей аудируемого лица, относятся к зависимым видам работ, а работы, объем которых всегда одинаков и не зависит от проверяемой организации, относятся к автономным видам работ [3]. В данном случае имеются в виду особенности аудируемого лица, которые связаны, в первую очередь, с эффективностью системы внутреннего контроля и состоянием системы бухгалтерского учета аудируемого лица и от которых зависит значение риска существенных искажений. Именно значение риска существенных искажений и отражает эти особенности аудируемого лица. Таким образом, объем зависимых видов работ будет, в конечном итоге, определяться значением аудиторского риска и, как следствие, объемом выборки при осуществлении аудиторских процедур проверки по существу.

Помимо работ, которые однозначно можно отнести к автономным или зависимым видам работ, имеются также работы, у которых значения трудоемкостей для разных аудируемых лиц будет различны, но различия эти не будут столь существенными по сравнению с общими трудозатратами на проведение аудиторской проверки. Например, к таким работам можно отнести работы, выполняемые при ознакомлении с деятельностью аудируемого лица. Как правило, технология этих работ связана с поиском необходимой информации в сети Интернет, в средствах массовой информации, в документах, представленных аудируемым лицом или третьими лицами, занесением этой информации в рабочие таблицы и анализом этой информации. Разумеется, объем собранной информации для разных аудируемых лиц будет различен, равно как и время, необходимое на сбор этой информации, занесение ее в таблицы и ее анализ, но различия эти не будут столь существенными по сравнению с общей трудоемкостью аудиторской про-

верки. Кроме того, ввиду многочисленности факторов, влияющих на объем этих работ, определение какой-либо зависимости их трудоемкости от особенностей аудируемого лица является задачей сложной, если вообще выполнимой. Поскольку разброс времени на выполнение таких работ для разных аудируемых лиц (и особенно для лиц, относящихся к малому и среднему бизнесу) не столь уж велик по сравнению с общими трудозатратами на аудиторскую проверку, то этот разброс можно, в конечном итоге, нивелировать за счет усредненной нормы времени на выполнение данных работ. То есть нормативное время, необходимое для выполнения этих работ будет одинаковым для любой аудиторской проверки, но фактическое время будет отличаться от нормативного в большую или меньшую сторону. Такого вида работы в дальнейшем будут именоваться как условно-зависимые.

Что же касается такого признака, как «сложность», то здесь работы в зависимости от их сложности и ответственности следует закрепить за соответствующими категориями специалистов аудиторской организации, участвующих в аудиторской проверке. Состав категорий таких специалистов установлен в ФПСАД № 7:

- руководящий сотрудник аудиторской организации;
- руководитель аудиторской проверки;
- специалист;
- лицо, осуществляющее обзорную проверку качества выполнения задания [2].

Лицо, осуществляющее обзорную проверку качества выполнения задания, является никем иным, как контролером качества, который совместно с другими лицами аудиторской организации, на которых возложены контрольные функции, обеспечивает надлежащий уровень качества аудиторской проверки. И именно контролер качества, в первую очередь, должен выполнять контрольные виды работ.

Авторами данной статьи сделаны два уточнения в отношении сотрудников, непосредственно принимающих участие в процессе аудита. Во-первых, в ФПСАД № 7 отсутствует деление специалистов по квалификации (например, ведущий аудитор, аудитор, ассистент аудитора и тому подобное). Во-вторых, в [1] говорится, что для малых аудиторских организаций следует исключить из перечня категорий сотрудников, участвующих в аудиторской проверке, такую категорию, как «руководящий сотрудник аудиторской организации». Связано это с тем, что в малых аудиторских организациях руководитель аудиторской фирмы, как правило, сам участвует в аудиторских проверках, являясь ее руководителем.

С точки зрения нормирования труда аудиторов, оба эти уточнения являются весьма важными, так как все виды работ, выполняемые в ходе аудиторской проверки, обладают различной степенью сложности, а более

сложные работы должны выполняться более квалифицированными специалистами аудиторской организации. По этой причине такую категорию сотрудников, как «специалист», следует разбить, как минимум, на две подкатегории – «ведущий аудитор и аудитор». Таким образом, в дальнейшем основные виды работ по такому признаку, как «сложность», предлагается распределять категориям сотрудников, непосредственно участвующих в проверке, например: а) руководитель аудиторской проверки; б) ведущий аудитор; в) аудитор.

Нельзя исключить, что отнесение видов работ к той или иной группе сложности, требует специального исследования.

Таким образом, исходя из вышесказанного:

1) при формировании себестоимости аудиторской проверки наиболее существенное значение имеют затраты на оплату труда и страховые взносы в государственные внебюджетные фонды (Расходы на оплату труда), которые будут зависеть от трудоемкости всех видов работ, присущих данной конкретной проверке;

2) определение составляющих видов работ, осуществляемых в ходе аудиторской проверки, и их классификацию необходимо определять на основе исследования федеральных стандартов аудиторской деятельности;

3) типовой перечень работ представляет собой перечень объектов нормирования труда аудиторов;

4) виды работ по такому классификационному признаку, как «зависимость», следует распределять на зависимые, условно-зависимые и автономные;

5) виды работ такому классификационному признаку «сложность», предлагается распределять по таким категориям сотрудников аудиторской организации, как руководитель аудиторской проверки, ведущий аудитор и аудитор.

Библиографический список

1. Анализ современных методик определения стоимости аудита / А.Ф. Черненко, А.С. Сумкин // Международный бухгалтерский учет. – 2012. – № 33. – С. 45–60.

2. Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности. Постановление Правительства Российской Федерации от 23.09.2002 № 696. – СПС «Консультант Плюс».

3. Формирование стоимости услуг аудита / А.Ф. Черненко, А.С. Сумкин // Международный бухгалтерский учет. – 2012. – № 8. – С. 41–51.

[К содержанию](#)

УДК 330.534.4 + 657.31

ФОРМИРОВАНИЕ БЮДЖЕТОВ НИУ В СИСТЕМЕ АНАЛИТИЧЕСКИХ КУБОВ ДАННЫХ

А.Е. Шевелев, М.Ю. Гвоздев

Рассмотрен подход формирования бюджетов в системе управленческого учета в национальных исследовательских университетах на основе аналитических кубов данных. Приведена функциональная структура бюджета НИУ. Проанализированы элементы функционально-ориентированного многоуровневого бюджета НИУ. Рассмотрено многоуровневое построение бюджета в структуре системы управленческого учета.

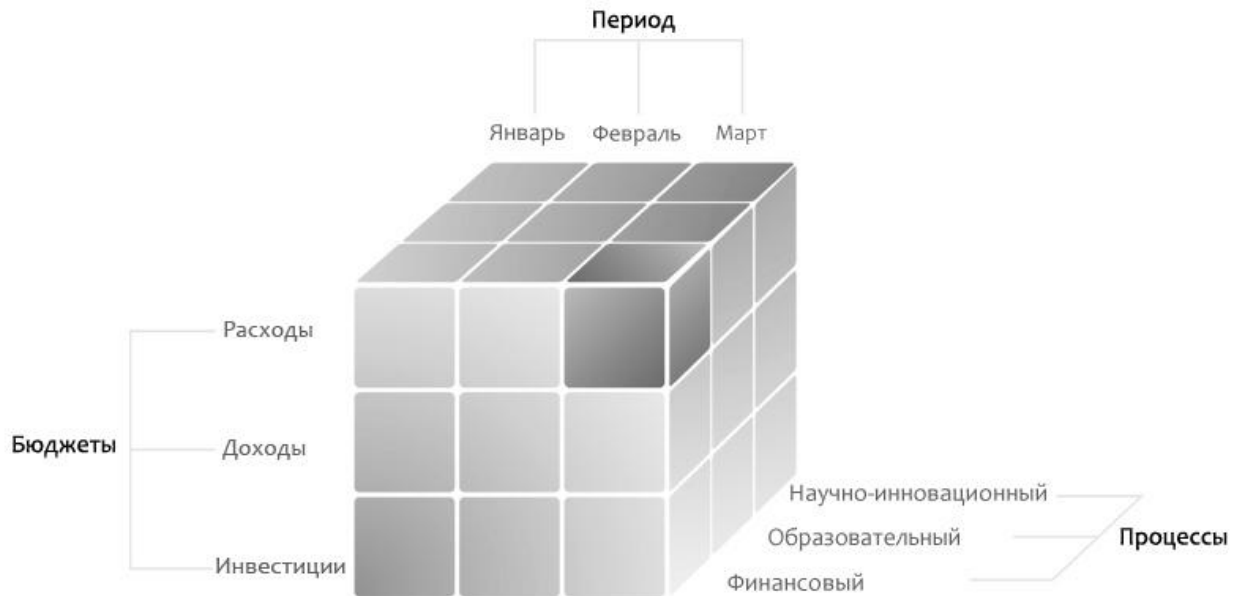
Ключевые слова: управленческий учет, инновационная деятельность, национальные исследовательские университеты, функционально-ориентированный многоуровневый бюджет, информационный ресурс, бюджетирование.

Специфика деятельности НИУ, сочетающая различные процессы, характеризуется разнообразными исходными показателями, которые в итоге отражают развитие университета и инновационную деятельность [1]. Из этих показателей формируются статьи бюджета. Как правило, такой бюджет является простым одноуровневым, что не позволяет вести управленческий учет с использованием нефинансовых показателей, формировать бюджет, выполнять анализ бюджета, формировать отчеты с переменной структурой и управлять им с использованием современных информационных технологий в режиме реального времени, т. е. осуществлять качественное комплексное управление инновационной деятельностью [3]. Разрешение указанных проблем возможно при построении функционально-ориентированного многоуровневого бюджета НИУ.

Источником формирования бюджета инновационной деятельности НИУ являются исходные данные для планирования, которые представлены финансовым планом университета и федеральным финансовым планом [2].

Функционально-ориентированный многоуровневый бюджет, обеспечивающий ведение управленческого учета в НИУ, реализует основные функции управленческого учета. Функциональная ориентированность выражается в выполнении управленческих функций связанных с планированием бюджета, проведением анализа его показателей и осуществлением контроля. Построение такого бюджета НИУ основано на использовании свободной иерархии уровней бюджета, в которой показатели хранятся в многоуровневых таблицах, в различных разрезах, представляющих собой основные категории деятельности НИУ (рис.). Такое построение бюджета вызвано необходимостью формирования специфической отчетности по различным процессам НИУ, статьям, центром ответственности и проведения анализа для принятия обоснованных управленческих решений.

Включение в функционально-ориентированный многоуровневый бюджет финансовых и нефинансовых показателей обусловлено спецификой деятельности НИУ и протекающими процессами инновационной деятельности. Бюджет позволяет вести планирование инновационной деятельности с использованием разнообразных показателей, а свободная иерархия уровней бюджета обеспечивает проведение анализа бюджета, сравнивая фактические показатели бюджета с плановыми и выявляя величины отклонений и причины, вызвавшие эти отклонения.



Структура функционально-ориентированного многоуровневого бюджета НИУ

Перед построением функционально-ориентированного многоуровневого бюджета НИУ необходимо провести следующие мероприятия:

- 1) классифицировать показатели инновационной деятельности НИУ, используемые в бюджетах;
- 2) на основании отчетной документации министерства образования и внутренних форм учета сформировать макеты бюджетов;
- 3) определить категории функционального бюджета для последующего использования различных показателей в системе аналитических кубов данных (OLAP – On-line analytical processing);
- 4) сформировать аналитическую систему проведения анализа показателей бюджета;
- 5) определить критерии формирования внутренней и внешней отчетности.

Для работы с OLAP-системой могут быть использованы различные приложения, например Excel. Чаще всего, доступ осуществляется через специализированный web-портал, позволяющий работать с OLAP-кубами

и отчётами, обладающий административным интерфейсом и возможностью разграничения прав доступа к данным и инструментам. Многомерные OLAP-кубы строятся на основе хранилища данных (базы данных, документы Excel, Web и т.д.).

Многоуровневое построение бюджета обеспечивает формирование динамических отчетов с использованием информационной технологии OLAP (OLAP – On-line analytical processing), которая применяется для осуществления качественного комплексного управления инновационной деятельностью, совместно с разработанным для этих целей порталом <http://itou.susu.ac.ru/>, построения отчетов внутренним и внешним пользователям в лице инвесторов, заказчиков, организаций и ведомств, контролирующих деятельность НИУ.

В составе функционально-ориентированного многоуровневого бюджета НИУ включены следующие уровни:

- бюджеты;
- центры ответственности;
- процессы;
- статьи.

Такой подход к формированию бюджета позволяет осуществлять обзор на самом верхнем уровне, таком как бюджет и на более низких уровнях, таких как центры ответственности, процессы, статьи. В бюджете, построенном на основе OLAP-технологии, такие многоуровневые категории образуют собой иерархии. Средства-OLAP дают возможность в любой момент перейти на нужный уровень иерархии. Как правило, для одних и тех же элементов поддерживается несколько видов иерархий. Исходные данные берутся из нижних уровней иерархий, а затем суммируются для получения значений более высоких уровней. Уровни в бюджете при формировании показателей могут изменяться в иерархии в соответствии с установленным запросом. Данное свойство позволяет получать значения показателей по различным срезам деятельности НИУ.

В функционально-ориентированном многоуровневом бюджете при изменении или обновлении в структуре бюджетов показатели учитывают происходящие обновления. Путем выбора способов обновления данных бюджета, имеется возможность получения результата ежедневного, еженедельного или ежемесячного периода обновления результатов расчета.

Постоянное развитие и множество направлений в области научных исследований НИУ, приобретение нового оборудования, выход на внешних пользователей, привлечение инвестиций в новые научные проекты это все для управления НИУ должно быть обеспечено качественной интегрированной системой управленческого учета. Так как задачи, решаемые системой управленческого учета, комплексны а ресурсы, используемые в инновационной деятельности, разнообразны интегрированная система управленческого учета должна базироваться на использовании информационных технологий.

Информационная ориентированность предоставляет широкие возможности для автоматизации процесса бюджетирования, и как результат – получение эффективного инструмента управления, который позволяет руководителям НИУ самостоятельно оперативно формировать запросы по интересующим их критериям и в тех разрезах, которые они считают необходимыми.

Библиографический список

1. Официальный сайт Министерства образования и науки РФ. – URL: <http://mon.gov.ru/pro/niu>.
2. Говорков, А.С. Автоматизация управления научной деятельностью университета / А.С. Говорков // Университетское управление: практика и анализ. – 2009. – № 6. – С. 13–18.
3. Лаврищева, Е.Е. Роль информационных ресурсов предприятия в формировании внутренней инновационной среды / Е.Е. Лаврищева // Воспроизводство: взаимосвязь политико-экономического и институционального аспектов: межвуз. сб. науч. ст. – Иваново: Иван. гос. ун-т, 2010. – С. 56–67.

[К содержанию](#)

УДК 336.22.012.24 + 336.02

РИСКИ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Е.В. Шевелева

При рассмотрении процедуры налогового планирования выявлены причины возникновения рисков; факторы, определяющие их величину и пределы существования. Определены основные виды рисков налогового планирования. Показана необходимость управления рисками налогового планирования хозяйствующего субъекта. Предложены методы, обеспечивающие снижение этих рисков.

Ключевые слова: налоговое планирование, налоговая нагрузка, риски налогового планирования, критерии налогового риска, методы снижения налоговых рисков.

Сегодня процессу налогового планирования, как одному из факторов повышения экономической эффективности деятельности хозяйствующего субъекта, уделяется значительное внимание, как в теоретическом, так и практическом плане. Одним из направлений исследования этого процесса является изучение возникающих при этом рисков и управление ими. Определенную сложность при этом представляет отсутствие единых понятий и подходов в данной области, что требует проведения соответствующих исследований.

Еще недавно налоговое планирование в РФ не считалось чем-то обязательным. Некоторые налогоплательщики даже намеренно подчеркивали, что они не занимаются налоговым планированием, тем более что представители налоговых органов с большим недоверием относились и относятся к этому явлению. Сегодня в организациях ситуация существенным образом меняется, приходит осознание необходимости этого процесса. Налоговое планирование осуществляется с целью снижения налогового бремени путем использования налогоплательщиком всех допускаемых законом средства и методов для максимального сокращения своих налоговых обязательств.

Коль скоро хозяйствующим субъектом осуществляется хозяйственная деятельность, у него возникают объекты налогообложения. Следовательно, будет возникать и обязанность уплачивать соответствующие налоги. А значит, исходя из сути налоговые платежи (это безвозмездное изъятие части собственности налогоплательщика в пользу государства для осуществления общественно-необходимых расходов, рискованность предпринимательской деятельности, а также ограниченность используемых при этом ресурсов), интересом хозяйствующего субъекта будет уплата в бюджет как можно меньшего размера налогов, определяемого налоговым законодательством. Это позволяет снизить налоговое бремя налогоплательщика – уменьшить изымаемые из хозяйственного оборота денежные суммы, что обеспечивает более эффективное использование денежных ресурсов и дальнейшее развитие производства.

Исходя из этого видно, почему сегодня все более распространенным становится мнение, что эффективный менеджмент не может быть там, где нет налогового планирования, где уплата фирмой налога осуществляется по стандартной, установленной законом ставке. Следует помнить, что стремление уменьшить налоговое бремя имеет границы. Так, наиболее радикальным средством сокращения налоговых платежей является отсутствие всякой деятельности и имущественных прав у хозяйствующего субъекта, а это абсурд, так как предприятие создается именно для осуществления деятельности. Этот инструмент можно использовать только точно и кратковременно. Самым распространенным способом снижения налоговой нагрузки сегодня является применение льгот, вычетов и т.п.

Осуществляя налоговое планирование, хозяйствующий субъект принимает решения в области налогообложения исходя из целей налогового планирования. Представляется, что эти цели и применяемые хозяйствующим субъектом принципы и подходы налогового планирования должны быть сформулированы в виде специального документа, так называемой «налоговой политики организации». Реализация положений налоговой политики позволит обеспечить налогоплательщику эффективный налоговый менеджмент. Если цели налогового планирования не сформулированы, то оно

осуществляется формально, исходя из обеспечения минимальных требований законодательства по своевременной уплате налогов и сдаче деклараций. А это, как показано выше, свидетельство неэффективного менеджмента.

Осуществляя налоговое планирование, принимая соответствующие решения в этой области, хозяйствующий субъект неминуемо будет сталкиваться с сопровождающими этот процесс рисками, поэтому необходимо учитывать эти риски в деятельности, но не избегать, не игнорировать их.

Процесс налогообложения – двухсторонний, в нем обязательно участвует и налогоплательщик, и государство в лице налоговых администраций (прежде всего, подразделений ФНС). Поэтому большинство авторов рассматривают две группы рисков налогового планирования: риски налогового планирования на уровне государства (макроуровне) и риски налогового планирования на уровне налогоплательщика (на микроуровне). Однако, с нашей точки зрения, необходимо выделять четыре группы рисков, связанных с налоговым планированием, поскольку для каждой из сторон является важным действия другой стороны по управлению рисками налогового планирования. Более того, как показывает практика, не принятие во внимание действий другой стороны по управлению ее рисками значительно снижает эффективность собственных решений по управлению своими рисками в области налогообложения.

Предлагается рассматривать риски следующих 4-х видов:

1) риски налогового субъекта, возникающие при осуществлении им налогового планирования (например, риск нарушения налогового законодательства при осуществлении хозяйствующим субъектом налогового планирования, риск не корректной оценки налоговых последствий принятия хозяйственного решения);

2) риски, возникающие у государства в связи с осуществлением налоговым субъектом налогового планирования (например, риск уклонения от уплаты налогов и сокрытия налоговых баз);

3) риски налогового планирования, осуществляемого государством, и возникающие у него (например, риск недополучения запланированных налоговых доходов по заявленным налогоплательщиками налоговым базам, риск нецелевого использования налоговых доходов (собранные налоги использованы государством неэффективно), риск прямого хищения бюджетных средств);

4) риски, возникающие у налогового субъекта в связи с осуществлением государством мер налогового планирования (например, риск изменения налогового законодательства, ухудшающего положение налогоплательщика; риск проведения налогового контроля относительно данного хозяйствующего субъекта; риск не корректного применения налогоплательщиком критериев оценки налогового риска, предусмотренных Концепцией системы планирования выездных налоговых проверок [1].

В условиях высокой степени неопределенности принятие решений в области налогообложения анализ риска налогового планирования по указанным четырем группам позволит более полно увидеть сложившуюся ситуацию, более точно спрогнозировать действия другой стороны и, следовательно, свои действия, что обеспечит принятие более эффективных управленческих решений.

При осуществлении налогового планирования хозяйствующим субъектом большое значение имеет результат оценки этих действий налогоплательщика налоговыми органами и судами. Налоговые органы проводят эту оценку в процессе осуществления налогового контроля, в том числе проведения камеральной и выездной налоговых проверок. При выявлении ошибок, налоговые органы имеют право применять к налогоплательщику меры ответственности, предусмотренные законодательством [2]. Сегодня каждый налогоплательщик может оценить свои налоговые риски по видам и критериям, предусмотренным Концепцией системы планирования выездных налоговых проверок [1]. Особенно важно осуществление налогового контроля сейчас, когда усложнились внешне-экономические условия ведения бизнеса в РФ, а вопрос пополнения бюджета налоговыми сборами не только не теряет своей актуальности, но еще более обостряется.

Оценка результатов налогового планирования хозяйствующего субъекта судами производится при рассмотрении дела о налоговом правонарушении, в случае наличия неразрешенного в досудебном порядке конфликта. Иск в суд может быть подан любой из сторон конфликта – налоговым органом по результатам проведенного ими налогового контроля, либо налогоплательщиком в целях своей защиты. Для оценки сути рассматриваемых налоговых дел суды применяют следующие судебные доктрины: «приоритет содержания перед формой», «экономическая целесообразность», «должная осмотрительность», «деловая цель» и др. Поэтому разработка методов налогового планирования и управления возникающими при этом рисками должно строиться исходя из особенностей этих подходов.

Одним из важнейших требований обоснования правильности формирования налоговых баз налогоплательщиком и исчисления налоговых обязательств является документирование всех хозяйственных операций. Требования к этому предъявляются не только налоговым законодательством, но и законом «О бухгалтерском учете» [3]. Он ввел новый порядок разработки и утверждения форм первичных документов, используемых для оформления проведенных хозяйственных операций. Нарушение этих требований приводит к непризнанию этих расходов в целях налогообложения, для получения обоснованных налоговых выгод.

Еще одним очень важным аспектом налогового планирования, приводящим к возникновению существенных налоговых рисков, является разработка и применение налогоплательщиками так называемых «налоговых схем». Налоговые органы внимательно анализируют действия налогопла-

тельщиков в области налогового планирования и вырабатывают свою стратегию. Так, сравнительно недавно ФНС России подготовила обзор практики рассмотрения жалоб налогоплательщиков и налоговых споров судами, где рассматриваются примеры из судебной практики в виде применяемых налогоплательщиками налоговых схем и характерных признаков получения ими при этом необоснованной налоговой выгоды [4].

Применяя эти признаки и анализируя свои показатели, налогоплательщик может самостоятельно оценить свои налоговые риски с точки зрения налоговых органов и судов.

Однако наличие критериев налогового риска у налогоплательщика и даже факт назначения выездной налоговой проверки, еще не означает, что он нарушил налоговое законодательство и должен понести наказание. Ответственность может наступить только после рассмотрения материалов налоговой проверки в соответствии с предусмотренной законодательством процедурой, при наличии документального подтверждения выявленных фактов нарушений налогового законодательства.

Весь вопрос в том, как будет оценен тот или иной шаг налогоплательщика налоговыми органами при проведении проверки и судом при рассмотрении результатов этой проверки: совпадут эти мнения с мнением налогоплательщика или нет. Если совпадут – то налоговых нарушений нет, если не совпадут – значит, высока вероятность (но не обязательно) выявления нарушений. Условием возникновения налоговых рисков при налоговом планировании является возможность различной трактовки налогового законодательства различными лицами вследствие неточности законодательства или отсутствия в нем необходимых положений. Именно поэтому большинство авторов связывает причину возникновения налоговых рисков при налоговом планировании с недостаточно качественным состоянием законодательства. Однако практических особенностей формирования налоговых баз, применения налоговых льгот и исчисления налоговых обязательств великое множество, и что дает положительное решение для одного субъекта и одновременно является неприемлемым для другого. Отсюда – индивидуальность налогового планирования и особенность разработки налоговых схем для конкретных условий.

При этом, в общем случае, вся деятельность налогоплательщика по управлению расчетами с бюджетом по налогам и сборам включает две области: первая – в пределах налогового и других видов законодательства (это и принято называть налоговым планированием), вторая – вне правового поля (это называют уклонением от уплаты налога). Различие трактовок и подходов к оценке соблюдения налогоплательщиком правовых норм приводит к конфликтам его с контролирующими органами. Зачастую, применяя нормы налогового законодательства, налогоплательщик попадает в зону высокого налогового риска в связи с различными трактовками одних и тех же положений законодательства и практических ситуаций им

и контролирующими органами. При этом каждая из сторон конфликта имеет свое мнение по данному поводу и решает его в досудебном и (или) судебном порядке. Суды не справляются с огромным количеством таких дел, поэтому это привело к принятию поправок в Налоговый кодекс РФ об обязательном досудебном рассмотрении всех видов жалоб с 01.01.2014 с тем, чтобы хоть часть из них не попадала в суд, а разрешалась в досудебной процедуре [2].

Однако даже если полностью отказаться от применения методов и инструментов налоговой оптимизации, нельзя избежать налоговых рисков. Они сопровождают процесс налогообложения у субъекта налогообложения в любом случае, так как обязанность исчисления налогооблагаемых баз, налоговых обязательств и сообщение о них в форме налоговых деклараций, уплата налога в бюджет (это составные части налогового процесса) – это обязанность субъекта, возложенная на него налоговым законодательством [2]. Если субъект что-то не учел, не знает – не знание закона не освобождает его от ответственности и от возникновения налоговых рисков.

Правда, из вышесказанного есть исключение: так, для физических лиц процесс исчисления налогового обязательства по ряду налогов (транспортный налог, земельный налог, налог на имущество физических лиц) осуществляют налоговые органы. Но все остальные обязанности – остаются у субъекта, в том числе его конституционная обязанность уплачивать налоги. И если, например, человек, имея в собственности имущество (квартиру, автомобиль и т.д., на что имеются подтверждающие документы) не получает уведомление от ИФНС о сумме и сроках уплаты налогов, ему не удастся отсидеться, налоги все равно придется платить, при этом – возникают налоговые риски в виде трактовки его поведения как уклонения от уплаты налогов, начисления санкций и дополнительных налоговых платежей. Лучше самому прийти в налоговый орган по месту учета и выяснить ситуацию, не дожидаясь его встречных действий. Тем более, это справедливо организации, которая самостоятельно формирует налоговые базы, а выявив допущенные ошибки, обязана предпринять соответствующие действия по доначислению, доплате налога, уплате пени, обязательной сдаче уточненной налоговой декларации, внесению исправлений в учетные регистры [2]. Если это не будет сделано, то возникнут основания для применения штрафных санкций налоговыми органами, когда они начнут проверку и выявят ошибку. Поэтому организация внутреннего контроля расчетов с бюджетом по налогам и сборам имеет особое значение для снижения риска налогового планирования.

С нашей точки зрения методами снижения рисков налогового планирования хозяйствующего субъекта, исходя из вышеизложенного, являются:

– осуществление мер налогового планирования и организация работы по повышению его эффективности на основе утвержденной налоговой политики хозяйствующего субъекта;

- разработка качественной учетной политики как в целях бухгалтерского учета, так и в целях налогообложения;
- разработка и утверждение форм первичных документов, которыми оформляются хозяйственные операции, для документального обоснования расходов;
- разработка и утверждение регистров налогового учета для обеспечения исполнения требований налогового законодательства по раздельному учету налоговых баз;
- организация и проведение анализа используемых налоговых схем, прежде всего при предварительном рассмотрении бухгалтерских и налоговых последствий хозяйственных и др. договоров, осуществляемом перед их подписанием с целью оценки получаемой по договору налоговой выгоды (обоснованной или необоснованной);
- сбор всех необходимых сведений о контрагентах для обеспечения соблюдения должной осмотрительности;
- анализ обоснованности и правомерности использования льгот (как уже применяемых организацией, так и потенциально возможных);
- организация внутреннего контроля расчетов с бюджетом по налогам и сборам в целях своевременного выявления ошибок и внесения исправлений до предъявления налоговых санкций;
- осуществление бюджетирования налоговых расходов;
- осуществление мониторинга налоговых рисков организации с целью своевременного принятия корректирующих решений в области налогообложения.

Реализация этих методов позволит существенным образом снизить налоговые риски налогоплательщика, получить существенную экономию на налоговых платежах и обеспечить высокую эффективность деятельности хозяйствующего субъекта.

Библиографический список

1. Приказ Федеральной налоговой службы от 30 мая 2007 г. № ММ-3-06/333@ «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок» (с изменениями и дополнениями).
2. Налоговый кодекс РФ, части I и II.
3. Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (с изменениями и дополнениями) : [принят Гос. Думой 22 нояб. 2011 г. : одобр. Сов. Фед. 29 нояб. 2011 г.] // Рос. газ. – 2001. – 9 дек.
4. Письмо Федеральной налоговой службы от 31 октября 2013 г. № СА-4-9/19592 «О направлении обзора практики рассмотрения жалоб налогоплательщиков и налоговых споров судами по вопросам необоснованной налоговой выгоды».

[К содержанию](#)

УДК 657.1:347.7 + 658.8

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА КОММЕРЧЕСКИХ СКИДКОВ

А.В. Шишкина, А.Ф. Черненко

Представлено обоснование пакета документов, обеспечивающих пользователям различного рода безопасность применения в практической деятельности операций со скидками. Материалы статьи основываются на судебной практике по проблемам и спорным моментам, связанным с документальным оформлением операций со скидками для целей их бухгалтерского и налогового учета.

Ключевые слова: скидка; скидкополучатель; скидкодатель; договор; документальное оформление, кредит-нота.

Скидка, уменьшая цену объекта договора, оказывает влияние на финансовый результат деятельности как скидкополучателя, так и скидкодателя [1]. Следовательно, ее применение является фактом хозяйственной жизни [2]. Это означает, что получение и предоставление скидки, как и любая другая хозяйственная операция, осуществленная индивидуальным предпринимателем или организацией (далее – хозяйствующим субъектом), подлежит бухгалтерскому учету.

Одним из элементов бухгалтерского учета является документирование. При этом правила документирования должны быть едины для всех субъектов хозяйствования, хотя формы представления информации могут быть различны. К сожалению, отсутствие регламента оформления некоторых документов создает проблемы, требующие разрешения в судебном порядке. Так, например, Постановление ФАС Северо-Западного округа от 08.08.2008 № А56-38100/2007 констатирует, что законодательством не регламентирован порядок оформления документов при применении скидок. На практике этот законодательный пробел оборачивается многочисленными спорами и судебными разбирательствами между скидкодателями и скидкополучателями, налоговыми органами и налогоплательщиками. Поэтому обоснование регламента документального оформления операций со скидками, обуславливающего их отражение в бухгалтерском учете, в настоящее время является актуальным.

Процесс предоставления скидок состоит из нескольких последовательных этапов, на каждом из которых оформляются определенные документы, в совокупности обеспечивающие пользователям различного рода безопасность применения операций со скидками.

Первый этап – решение скидкодателя о возможности предоставления скидки контрагенту. На первом (подготовительном) этапе скидкодатель проводит анализ текущей внутренней и внешней экономической ситуации,

формулирует возможную цель предоставления скидки, вычисляет максимально допустимый ее размер и срок действия с учетом своих финансовых интересов, рассчитывает возможный экономический результат от сделки и определяет условия, необходимые для получения положительного эффекта от ее предоставления, в том числе и те, которые должен выполнить скидкополучатель, и на основании этого принимает решение о возможности предоставления скидки контрагенту.

Все вышеуказанные действия происходят в рамках управленческого учета и документального оформления для целей бухгалтерского учета не требуют. Однако здесь существует другой значимый для документирования скидок аспект. В случае принятия положительного решения о возможности предоставления скидки контрагенту, скидкодателю необходимо убедиться в наличии действующей маркетинговой политики, призванной защитить его, как налогоплательщика, от претензий налоговых органов в контексте ст. 40 НК РФ [3]. Необходимость письменного закрепления механизмов предоставления скидок в маркетинговой политике подтверждается и Постановлением ФАС Поволжского округа № А57-9351/2010 [4], в котором указывается, что судом могут быть не приняты во внимание устные ссылки на проводимую маркетинговую политику.

Второй этап – согласование сторонами сделки возможности применения скидки и условий ее предоставления. На этом этапе происходит заключение сделки, и достигнутые договоренности оформляются гражданско-правовым договором. Для данного этапа характерны три проблемы, связанные с документальным оформлением скидок. Первая – отсутствие указания в тексте заключенного договора на возможность предоставления скидки (при фактическом ее применении). Кроме того, что при этом происходит нарушение норм гражданского законодательства, обеим сторонам сделки, практически, гарантированы негативные налоговые последствия.

Согласно п. 2 ст. 424 ГК РФ [5] скидку, как способ изменения цены, разрешено применить в случае, если ее предоставление предусмотрено договором. Именно наличие письменно согласованной сторонами возможности предоставления скидки является правовым основанием для ее применения. Следовательно, если это не определено договором, нельзя предоставить скидку после совершения сделки в одностороннем порядке. Такая операция квалифицируется налоговыми органами как прощение части долга и имеет соответствующие налоговые последствия для обеих сторон сделки (письмо МНС РФ от 25.07.2002 № 02-3-08/84-Ю216).

Однако существует легальный способ узаконить предоставление скидки, если она не была предусмотрена заключенным ранее гражданско-правовым договором, и снизить риск доначисления налогов, пеней и штрафов налоговыми органами. По общему правилу, вытекающему из п. 1 ст. 450 ГК РФ [5], допускается любое изменение договора, в том числе и

цены его объекта, совершенное по согласию обеих сторон, которое может быть оформлено путем заключения дополнительного соглашения. При этом следует учесть, что дополнительным соглашением должно предусматриваться не установление новой цены договора, а снижение ранее действующей путем предоставления скидки контрагенту.

Вторая проблема заключается в отсутствии в договоре отдельно указанных сумм первоначальной цены объекта и предоставленной скидки (в случае, если сумма скидки заранее не известна – способа ее расчета). С позиции налогового законодательства важен не только факт закрепления применяемых скидок в тексте договора, но и указание первоначальной цены объекта договора и предоставляемой скидки отдельными суммами – это позволит включить расходы в виде предоставленной скидки (пп. 19.1 п. 1 ст. 265 НК РФ [3]) в состав внереализационных расходов, уменьшающих налоговую базу по налогу на прибыль. Если скидка предоставлена в устной форме, а в договоре указана только сниженная цена с учетом скидки, пп. 19.1 п. 1 ст. 265 НК РФ [3] применяться не будет (письмо Департамента налоговой и таможенно-тарифной политики Минфина РФ от 02.05.2006 № 03-03-04/1/411), что приведет к увеличению суммы налога на прибыль, подлежащей уплате в бюджет, а возможно, и к штрафным санкциям со стороны налоговых органов. Кроме того, в случае судебного разбирательства, как было указано выше, судом не могут быть приняты во внимание устные ссылки на проводимую маркетинговую политику [4].

Третья проблема – отсутствие или недостаточно полное описание характеристик применяемой скидки в тексте договора. Под характеристиками конкретной скидки понимается определение и описание отличительных черт и особенностей, которые присущи именно этой скидке. Любая скидка имеет следующие характеристики:

1) объект скидки – то, на что распространяется предоставляемая скидка. Может как полностью совпадать с объектом договора, так и предоставляться на отдельную его часть, например, на конкретные номенклатурные позиции товара, отдельные услуги или работы;

2) вид скидки, согласно различным классификационным признакам, например, обусловленный целью ее предоставления (сезонная, стимулирующая и т.д.), способом расчета (простая, прогрессивная и т.д.);

3) основание предоставления – маркетинговая политика скидкодателя и (или) договоренность, достигнутая сторонами в ходе заключения сделки;

4) размер скидки – фиксированная сумма в валюте договора или в процентном отношении к цене договора или к номенклатурной единице, либо подробное описание способа ее расчета в случае применения сложных вычислений;

5) срок действия скидки – конкретная дата или период, в течение которого скидкополучатель имеет право воспользоваться скидкой (если такой

срок договором не предусмотрен, об этом должна быть сделана соответствующая запись), или указаны конкретные обстоятельства, позволяющие скидкополучателю воспользоваться скидкой;

6) временной критерий предоставления скидки – на ранее отгруженную продукцию (выполненные работы или услуги), на отгружаемые товары (выполняемые работы и оказываемые услуги) в настоящий краткосрочный период, на будущие отгрузки товаров (выполнение работ, оказание услуг);

7) условия скидкодателя, необходимые для применения скидки – подробно указывается что, в каком количестве, в какие сроки и т.д. должен сделать скидкополучатель для получения права воспользоваться скидкой;

8) порядок взаимных расчетов участников сделки при применении скидок – возврат денежных средств скидкополучателю, уменьшение текущей его задолженности, зачет в счет авансового платежа по предстоящим отгрузкам продукции, выполнению работ или услуг и т.д.;

9) другие существенные условия предоставления скидки (например, список документов, необходимых для подтверждения выполненных требований скидкодателя, или согласование сторонами понятия о качестве выполненных требований и т.д.).

Третий этап – выполнение скидкополучателем условий скидкодателя. Этот этап предоставления скидки делится на две стадии. Сначала скидкополучатель должен выполнить условия скидкодателя, согласованные на предыдущем этапе. Таких проблемных вопросов, актуальных для первой стадии, как конкретизация условий скидкодателя для предоставления скидки контрагенту и взаимопонимание сторон сделки относительно качества выполненных требований, участникам сделки можно избежать, обсудив указанные вопросы на втором этапе и отразив их решение в тексте договора. При отсутствии подобной информации в договоре повышается вероятность возникновения непонимания и споров между скидкодателем и скидкополучателем, ставится под угрозу не только вопрос предоставления скидки, но и будущее их партнерских отношений. Итогом первой стадии данного этапа является формальное возникновение у скидкополучателя права требования скидки.

На второй стадии третьего этапа скидкополучателю необходимо документально подтвердить свое право на скидку. Документами, удостоверяющими это право, являются гражданско-правовой договор и документ или пакет документов, свидетельствующих о факте выполнения скидкополучателем всех условий скидкодателя. Перечень документов, подтверждающих выполнение скидкополучателем условий скидкодателя, должен быть определен на втором этапе, и то, какие именно документы будут являться доказательством выполненных условий договора, напрямую зависит от требований, выдвигаемых скидкодателем. Например, если условием получения скидки является количество или сумма покупок скидкополуча-

теля за определенный период времени, то потребуется предъявить товарно-транспортные накладные за этот период; если условием получения скидки является оплата выставленного счета до определенной даты, то необходимо предъявить платежный документ, подтверждающий своевременную оплату счета.

Наиболее серьезная проблема документального оформления операций со скидками, характерная для данного этапа, заключается в правильности оформления и полноте собранного пакета подтверждающих документов, поскольку от этого зависит не только законность, но и гарантия получения скидки скидкополучателем.

Четвертый этап – уведомление контрагента о намерении получить или предоставить скидку. Потребность в данном этапе возникает в двух случаях: когда между заключением сделки и предоставлением скидки есть временной промежуток, необходимый скидкополучателю для выполнения условий получения скидки; когда сумма скидки заранее не известна и может быть рассчитана только при наступлении определенных обстоятельств: по окончании расчетного периода, в зависимости от каких-либо условий и т.д.

Любая информация о предмете договора: о стоимости, объеме, сроках оплаты и т.д., доступна обеим сторонам сделки, поэтому при наступлении определенных договором обстоятельств, инициатором уведомления контрагента о намерении применить скидку может стать любая из сторон договора: как скидкодатель, так и скидкополучатель. Унифицированной формы такого уведомления не существует, поэтому хозяйствующие субъекты разрабатывают ее самостоятельно, выполняя требования ст. 9 Федерального закона «О бухгалтерском учете» [2]. Так, намерение предоставить или получить скидку контрагенты стали оформлять такими документами, как авизо, уведомление, извещение, акт или протокол о предоставляемой скидке, кредит-нота, дебет-нота и т.д.

Такие виды документов, как кредит-нота и дебет-нота – это нечто относительно новое в практике ведения российского бухгалтерского учета. Практическое применение указанных документов осложняется тем, что в современном российском законодательстве не содержится таких терминов, и их статус не определен. Это порождает некоторые проблемы, связанные с их использованием в документообороте хозяйствующих субъектов, например, дает основание налоговым органам расценивать кредит-ноту как односторонний акт и квалифицировать его как прощение долга контрагенту, что грозит ему негативными налоговыми последствиями.

С другой стороны, примеры из арбитражной практики доказывают, что суды, признают законность выставленных кредит- и дебет-нот, если их форма соответствует требованиям Федерального закона «О бухгалтерском учете» [2] (Постановления ФАС Северо-Западного округа от 12.09.2011 № Ф07-7027/11, Московского округа от 04.08.2010 №КА-А40/8305-10).

Кроме того, в Постановлении Десятого арбитражного апелляционного суда от 01.08.2008 № 10АП-2108/2008 приводятся определения понятий «дебет-нота» и «кредит-нота»: дебет-нота – это расчетный документ, содержащий извещение, посылаемое одной из находящихся в расчетных отношениях сторон другой, о записи в дебет счета последней определенной суммы, ввиду наступления какого-либо обстоятельства, создающего право требования этой суммы; кредит-нота – это расчетный документ, в котором содержится извещение, посылаемое одной из находящихся в расчетных отношениях сторон другой, о записи в кредит счета последней определенной суммы, ввиду наступления какого-либо обстоятельства, создавшего у другой стороны право требования этой суммы. Определения аналогичного содержания дают и различные экономические словари [6].

Адаптация приведенных толкований терминов «дебет-нота» и «кредит-нота» исключительно для целей документирования применяемых скидок, позволяет сформулировать следующие определения: дебет-нота – это способ документального оформления требования скидкополучателя предоставить ему скидку ввиду наступления обстоятельств, предусмотренных договором, направленное в адрес скидкодателя; кредит-нота – это способ документального оформления намерения скидкодателя предоставить скидку контрагенту-скидкополучателю ввиду наступления обстоятельств, предусмотренных договором.

В соответствии с предложенными определениями, поскольку возможность применения скидки была заранее согласована сторонами (на втором этапе применения скидки), и скидкополучатель выразил свое предварительное согласие на ее получение, подписав соответствующий гражданско-правовой договор, дебет-нота и кредит-нота не могут считаться односторонними актами. Кроме того, их возникновение обусловлено наступлением определенных обстоятельств и появлением у скидкополучателя права требования скидки, следовательно, несмотря на то, что оформление этих документов предполагает уменьшение задолженности скидкополучателя, их выставление контрагенту нельзя рассматривать как прощение долга.

Таким образом, какое бы название этот документ ни носил – кредит-нота, дебет-нота, авизо, уведомление, извещение, акт или протокол о предоставляемой скидке и т.д., его назначение сводится к следующему: он содержит волеизъявление одной из сторон договора предоставить или получить скидку, уведомляет о наступлении обстоятельств, позволяющих применить скидку, указывает на взаимосвязь с заключенным ранее договором, содержит расчет суммы скидки (в случае ее неизвестности на этапе подписания договора).

Кроме вопросов, связанных с правильностью и законностью оформления уведомлений о предоставляемой скидке, на данном этапе ее применения существует еще одна проблема – необходимость подтверждения полу-

чения контрагентом отправленного уведомления и его согласия с содержанием этого документа. В связи с ненадежностью услуг связи и возможной недобросовестностью партнера, не достаточно просто отправить контрагенту уведомление о применении скидки – необходимо заручиться документом, не только подтверждающим получение этого уведомления, но и отсутствие каких-либо возражений контрагента по поводу предоставления скидки. Одним из вариантов согласия с выставленной дебет-нотой, согласно «Экономическому словарю» [6], является отправление контрагенту ответной кредит-ноты.

Пятый этап – предоставление скидки. На заключительном этапе происходит непосредственное предоставление скидки скидкополучателю.

Порядок оформления документов на этом этапе зависит от временного критерия предоставления скидки. С документальным оформлением скидок, предоставляемых на передаваемые активы, выполняемые работы и оказываемые услуги в текущем или будущем периоде, проблем не возникает. Так как сумма скидки изначально известна, она отражается в первичных документах сразу в момент их оформления и отгрузки товаров (других активов, выполнения работ, оказания услуг), и никаких корректировок документов в будущем не требует.

Сложности вызывает оформление скидки на ранее переданные активы, в прошлом выполненные работы и услуги – ретро-скидки. Поскольку документооборот по операциям со скидками законодательством не регламентируется, это позволяет существовать нескольким различным, даже противоположным, мнениям по поводу правильности документального оформления таких операций.

Первый подход к документированию ретро-скидок: изначально выписываются первичные документы, например, накладные на отгрузку товаров, исходя из цены без учета скидки. Затем, когда сумма скидки становится известной, в оформленные ранее первичные документы вносятся исправления в части указания цены на товар (работу, услугу). Второй подход отличается от первого тем, что изначально оформленные первичные документы с указанием цены товара (работы, услуги) без учета скидки аннулируются, а вместо них составляются новые документы, содержащие информацию о цене со скидкой.

Третий подход: оформление ретро-скидки кредитовой накладной. Постановлением ФАС Московского округа от 18.03.2011 № Ф05-1303/2011 этот подход признан законным, но, несмотря на это, на практике широкого применения данный способ не получил.

Четвертый подход основан на мнении, что при предоставлении ретро-скидки ни скидкодатель, ни скидкополучатель не должны вносить изменения в оформленные ранее первичные документы, а предоставленную скидку нужно оформить любым двусторонним документом, согласованным

сторонами на предыдущем этапе применения скидки, например, кредитной. Если во вновь составленном документе новые цены с учетом скидки детально не расписаны, скидкополучателю необходимо составить бухгалтерскую справку с отражением в ней окончательной стоимости каждого товара (работы, услуги). На основании такой справки, в связи с полученной скидкой он сможет скорректировать бухгалтерский учет принятых ранее товаров (работ, услуг).

Авторы данной работы придерживаются мнения, что последний из указанных подходов к документальному оформлению ретро-скидок является оптимальным.

Таким образом, правильно оформленные документы: маркетинговая политика, гражданско-правовой договор, пакет подтверждающих выполнение условий договора документов, уведомление контрагента о применении скидки и первичные документы по ее предоставлению, могут гарантировать хозяйствующим субъектам различного рода безопасность применения скидок в практической деятельности.

Библиографический список

1. Идентификация термина «скидка» в бухгалтерском учете / А.Ф. Черненко, А.В. Шишкина // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 11 (305). – С. 2–12.
2. Федеральный закон от 06.12.2011 №402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [принят Гос. Думой 22 нояб. 2011 г. : одобр. Сов. Фед. 29 нояб. 2011 г.]. – СПС «Гарант».
3. Налоговый кодекс Российской Федерации, часть первая от 31.07.1998 №146-ФЗ, часть вторая от 05.08.2000 №117-ФЗ. – СПС «Гарант».
4. Постановление Федерального арбитражного суда Поволжского округа от 24.11.2011 №А57-9351/2010. – СПС «Гарант».
5. Гражданский кодекс Российской Федерации, часть первая от 30.11.1994 №51-ФЗ, часть вторая от 26.01.1996 №14-ФЗ, часть третья от 26.11.2001 №146-ФЗ, часть четвертая от 18.12.2006 №230-ФЗ. – СПС «Гарант».
6. Словари и энциклопедии. – URL: <http://www.dic.academic.ru/>.

[К содержанию](#)

УДК 658.1.012 + 001.895

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

М.И. Бажанова

Статья посвящена вопросам инновационного развития промышленных предприятий. Приведена классификация инноваций. Раскрыта сущность категорий инновационное развитие и механизм инновационного развития. Сформулированы основополагающие требования к механизму инновационного развития промышленного предприятия.

Ключевые слова: инновации; промышленное предприятие; механизм.

Наметившаяся еще в конце прошлого столетия тенденция глобализации мировой экономики порождает у современных промышленных предприятий острую потребность в постоянном повышении их конкурентоспособности на мировом и внутреннем рынках. Многочисленные исследования, посвященные вопросам формирования конкурентоспособности хозяйствующего субъекта, свидетельствуют о том, что на текущий момент инновационное развитие промышленных предприятий выступает в качестве одного из основных источников их экономического роста [1, 2 и др.]. В связи с этим, на первый план выходят вопросы управления инновациями и инновационной деятельностью промышленных предприятий.

Определение «инновация» берет свои истоки в научных исследованиях XIX века в области культурологии. Оно означало введение некоторых элементов одной системы в другую [3]. Однако привычное «обрамление» с позиции технологических нововведений данный термин получил лишь в начале XX в.

Понятие «инновация» впервые ввел в научный оборот в 1911 г. австрийский экономист Шумпетер Й.А.[4]. В своей работе «Теория экономического развития» он определил инновацию как новую комбинацию изменений в развитии производства и рынка [4], выступающую в качестве главного источника прибыли. Исследовав инновационный процесс, Шумпетер Й.А. выделил пять основных изменений в развитии: использование новой техники, новых технологических процессов, нового сырья, внедрение продукции с новыми свойствами, организация производства применительно к новым рынкам сбыта [2]. Причем, по его мнению, основной движущей силой инновационного процесса является стремление хозяйствующего субъекта получить прибыль, превышающую среднерыночный размер.

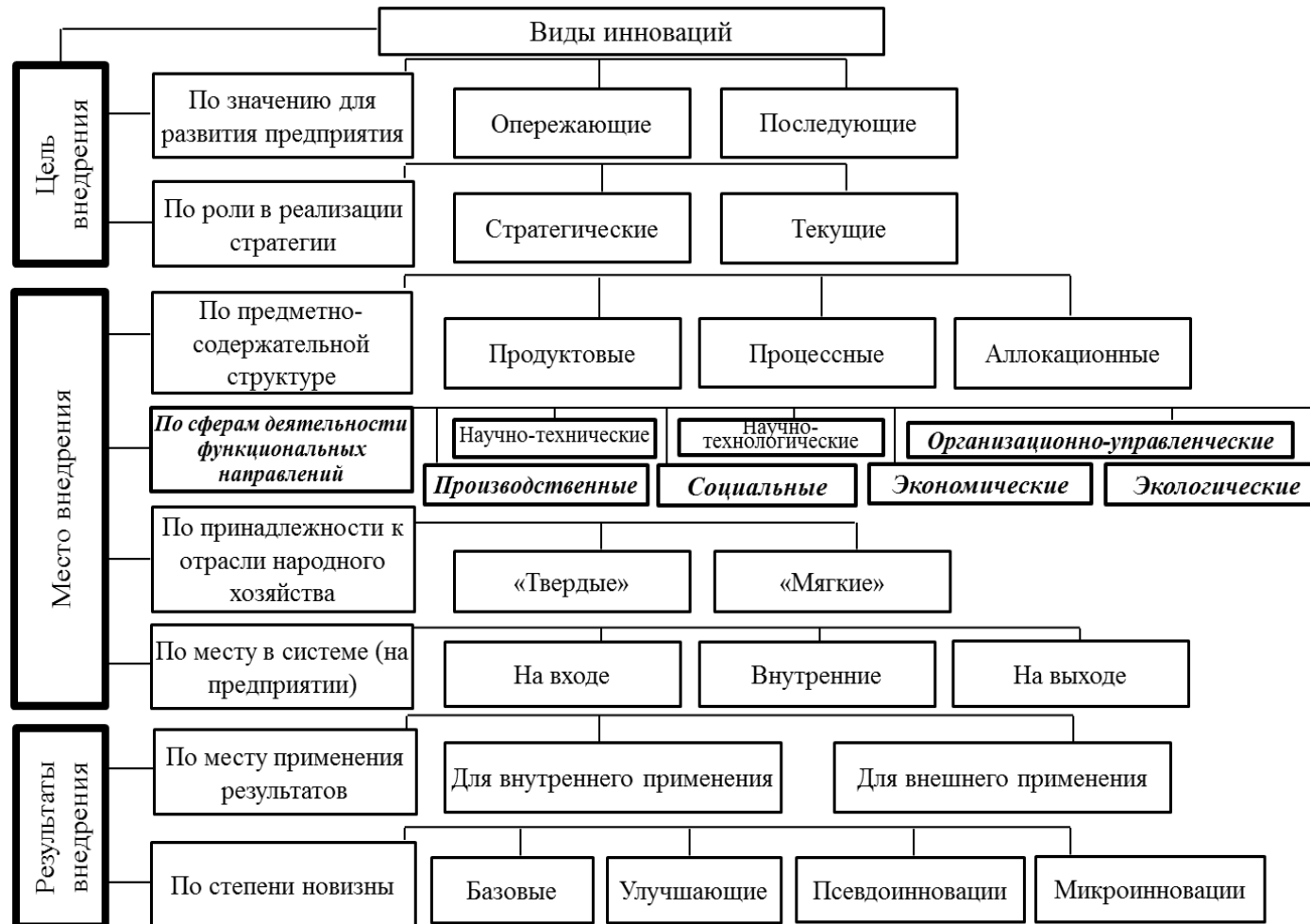
На текущий момент термин «инновация» прочно укрепился в экономическом обороте. Несмотря на большое количество исследований, посвященных анализу инновационной деятельности хозяйствующих субъектов, в экономической литературе до сих пор не выработан единый концептуальный подход к классификации инноваций. Рассмотрим наиболее существенные признаки классификации инноваций применительно к тематике исследования (рис.).

Под инновационным развитием промышленного предприятия будем понимать упорядоченное и необратимое изменение системы путем осуществления совокупности целенаправленных преобразований инновационного характера в различных сферах ее деятельности (организационно-управленческой, технической, технологической, социальной и т.д.), позволяющее данной системе наилучшим образом осуществлять свою деятельность во внешней среде по сравнению с конкурентами.

Основными функциями инновационного развития промышленного предприятия являются: мониторинг внешней и внутренней сред деятельности и прогнозирование их развития; анализ и оценка рисков на различных этапах инновационного развития; выявление приоритетных направлений инновационной деятельности; формирование эффективной организационно-управленческой структуры; поиск и захват целевых сегментов рынка для реализации проектов, направленных на инновационное развитие; планирование экономической, производственной, управленческой и др. деятельности по выбранным направлениям инновационного развития; организация проведения мероприятий в различных сферах деятельности, направленных на реализацию инновационного развития по выбранным функциональным направлениям; координация деятельности различных структурных подразделений в процессе реализации мероприятий по выбранным направлениям инновационного развития; мотивация всех участников, задействованных в процессе инновационного развития выбранных сфер деятельности; контроль за выполнением мероприятий инновационного развития и т.д.

Для управления инновационным развитием промышленного предприятия необходим механизм, позволяющий регулировать и стимулировать проведение всей совокупности вида преобразований инновационного характера.

При построении модели механизма инновационного развития промышленного предприятия должны приниматься во внимание требования, учитывающие специфику данного хозяйствующего субъекта. К таким требованиям следует отнести: необходимость реализации инноваций не только в научно-технической и научно-технологической, но и других сферах деятельности по функциональным направлениям (организационно-управленческой; социальной; экономической; экологической и др.); потребность использования в основе построения механизма инновационного развития ресурсного подхода, который позволит наилучшим образом использовать ресурсы всех структурных подразделений; необходимость использования для определения уровня текущего и перспективного инновационного развития промышленного предприятия количественных показателей, основанных на общедоступной и достоверной информации; потребность использования в основе построения механизма инновационного развития модель, позволяющую комплексно оценить инновационный потенциал промышленного предприятия с целью выбора того или иного варианта программы инновационного развития; необходимость учета при построении модели механизма инновационного развития различных факторов управляющего воздействия и внешних сигналов-ограничений.



Классификация видов инноваций

Для обеспечения эффективности формирования механизма инновационного развития необходимо учитывать такие факторы управляющего воздействия, как принципы организационного и инновационного развития: совместимость, ориентирующую на отбор определенной совокупности элементов с целью ее превращения в качественно однородную систему; соответствие, предполагающее выявление всех функций элементов, образующих структуру системы, и связей между ними; сосредоточение – подчинение функций отдельных элементов системы ее основной функции; лабильность – сознательное поддержание процесса эволюции и развития системы, результатом которого является повышение уровня ее организованности; сбалансированность – оптимальное распределение ресурсов в условиях их ограниченности; ускорение – увеличение темпов инновационного процесса; непрерывность предполагает ориентацию хозяйствующего субъекта на непрерывное движение вперед с целью обеспечения его стабильного развития; адаптивность заключается в обеспечении гибкости создаваемого механизма; действенность предполагает создание экономически оправданного механизма.

Результатом применения данного механизма будет являться достижение такого уровня инновационного развития, который позволит промышленному предприятию осуществлять свою деятельность во внешней среде с явным преимуществом по сравнению с конкурентами по показателям, существенным в текущей и прогнозируемой рыночной ситуации.

Библиографический список

1. Коршунов, И.А. Современный менеджмент инноваций / И.А. Коршунов, А.А. Трифилова // Инновации. – 2003. – № 2.
2. Пацуков, Д.В. Организационно-экономическое обеспечение инновационного характера развития промышленного предприятия: дис. ... канд. экон. наук / Д.В. Пацуков. – Белгород, 2009. – 172 с.
3. Трифилова, А.А. Управление инновационным развитием предприятия / А.А. Трифилова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 176 с.
4. Шумпетер, Й.А. Теория экономического развития / Й.А. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.

[К содержанию](#)

УДК 330.322

НАКОПЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА СЕЛЬСКИХ РАЙОНОВ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ИХ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

А.Б. Васильевский

В статье рассмотрена инвестиционная привлекательность сельских районов. Данная тематика является актуальной в настоящий момент не исследована до необходимой степени. Автором раскрывается то обстоятельство, что из-за низкого уровня исследованности темы, возникают трудности с созданием комплекса инструментов, позволяющего обеспечить инвестиции в экономику России в достаточных объемах. В статье рассмотрены как направление преодоления выявленной проблемы, так и пути повышения инвестиционной привлекательности сельских территорий.

Ключевые слова: человеческий капитал, сельские районы, инвестиционная привлекательность

Инвестиционная привлекательность территорий является актуальной, интересной и до настоящего времени не исследованной до необходимой детальности и подробности экономической категорией. Очевидно, что это обстоятельство препятствует созданию комплекса инструментов, позволяющего обеспечить инвестиции в экономику России в достаточных объемах. При попытке анализа этого явления с позиций концептуального подхода «жизненных циклов», относимого к товарам, предприятиям, рынкам, можно получить довольно неожиданные результаты.

Как известно, для потенциального инвестора основным критерием принятия решения о реализации инвестиционного проекта в конкретной местности является максимальная, относительно других вариантов, выгодность (при прочих равных обстоятельствах – политической и правовой стабильности, наличии рисков и т.п.). Она, в свою очередь, связана с рядом факторов, учитываемых при решении вопросов о размещении производств: близость к рынку сбыта; доступность основных факторов производства – земельных угодий, рабочей силы, финансовых средств; наличие источников недорогого и качественного сырья.

Дадим характеристику влияния этих факторов исходя из их вероятных состояний на различных этапах жизненного цикла.

Рынок, имеющий перспективы для освоения путем реализации инвестиций в создание производств продукции для составляющих его потребителей, должен иметь объемы неудовлетворенного спроса, достаточные для возмещения затрат по проекту на протяжении всего периода, за который он должен окупиться. Это означает невысокий уровень конкуренции, низ-

кую насыщенность товарами, чтобы предприятие смогло получить свою долю рынка, и, в тоже время, высокую платежеспособность его потребителей при неудовлетворенном спросе. Бывают ли такие ситуации в реальности? Очень редко и скорее, на возникающих, зарождающихся рынках.

Там, где существует платежеспособный спрос, рынок насыщается продукцией крайне быстро. И вход на такой рынок нового производителя возможен только за счет вытеснения с него продукции кого-то из традиционно представленных там поставщиков или производителей. Это означает, что инвестиционный проект с ориентацией на насыщенный рынок в стадии зрелости для инвестора будет малопривлекательным, так как внедрение на него потребует длительной работы с минимальной рентабельностью или даже с убытками. Такой вариант не может стать реализуемым.

Если рассматривать в качестве потенциальных мест реализации инвестиционных сельские районы, то большинство из них (за исключением прибрежных к крупным городским поселениям), являясь малонаселенными и бедными, ни при каких условиях не смогут стать выгодными рынками сбыта для новых локализованных инвестиций. Исключением могут стать только мелкие локальные проекты, реализуемые местными жителями в рамках индивидуальной предпринимательской деятельности. Эта особенность сельских территорий как потенциальных мест инвестиций порождает специфические последствия – из-за низкой привлекательности ряд факторов производства оказывается недостаточно используемым и избыточным. Местные широко распространенные природные ресурсы (древесина низкого качества, вода, песок, щебень, глина и т.п.) целесообразно добывать только при их применении на территории самого муниципалитета, так как нет смысла привозить издалека то, что лежит под ногами.

Трудовые ресурсы в «недоинвестированном» и экономически неразвитом муниципалитете приобретают мощный миграционный стимул. В кратчайшие сроки в поисках лучшего вознаграждения за свой трудовой потенциал территорию покидают молодежь и наиболее активные и предприимчивые представители старших поколений.

Итогом становится уменьшение возможностей в налаживании какого-либо производства и сбыта на территории муниципалитета какой-либо продукции. Инвестиционная привлекательность, если о ней в таком положении можно говорить, становится еще ниже.

Не смотря на изложенные достаточно пессимистические сценарии развития событий, сельская местность обладает мощным потенциалом социально-экономического развития.

Сельская местность предоставляет простор и возможности для максимально свободой, минимально стесненной жизни. Современные достижения в научной, технической, технологической, коммуникационной сферах позволяют устроить сельскую жизнь не только не хуже, чем городе, но и

принципиально лучше. Большинство процессов обеспечения жизнедеятельности на основе современных достижений научно-технического прогресса можно реализовать с меньшими, чем городских условиях, издержками.

Благодаря всему этому жизнь в сельской местности, по сравнению с городской средой обитания, может быть и лучше, и дешевле.

Особенностью современного образа жизни в урбанизированных территориях является жесткая детерминированность и узкие рамки вариации основных характеристик жизни, предопределяемые окружающей социально-экономической средой и крайней стесненностью в материальных благах как нормой экономического положения большинства индивидов. Эти свойства подвигает большую часть населения городов на жизнедеятельность в определенном формате: нужно больше работать, чтобы зарабатывать средства, которых будет хватать для текущего потребления, приобретения собственного жилья в ипотеку и ее выплату, потребления жилищно-коммунальных услуг, покупки в кредит автомобиля, ежегодного отпуска с выездом за пределы привычной среды обитания и т.п. При этом величины доходов для всех потребностей, удовлетворение которых кажется реальным, недостаточно, и это отчасти решается, а потом усугубляется посредством использования кредитов для денежного обеспечения потребления. В условиях массового спроса и рынков с низкой или отсутствующей конкуренцией со стороны предложения продуктов, товаров, услуг, стоимость большинства благ оказывается переоценной и они приобретаются потребителями по ценам, значительно превышающим их реальную полезность. В итоге оказывается, что у большей части современного городского населения не оказывается сил, средств, времени для тех составляющих жизни, благодаря которым человек прогрессирует, повышается его образованность, культурность, профессионализм и т.п.

Получение городским населением всех потребительских благ по завышенным ценам делает для предпринимательских кругов привлекательными инвестиции в коммерческие проекты, позволяющие благодаря доминированию на рынке получать сверхдоходы. При этом средства и время населения расходуется для покупки далеко не всегда нужных благ, обслуживание займов, выполнение искусственно созданных обязательств. Например, при строительстве нового дома в городе земельный участок для него покупается на аукционе и стоимость может достигать весьма существенных сумм. Но почему человек должен платить за землю для устройства своего жилища, если по конституции страны она и так является его неотъемлемым достоянием как гражданина страны? Платность землепользования целесообразна, когда земля используется в качестве фактора производства и извлечения коммерческой выгоды. Когда же земля выступает в роли условия осуществления процессов жизнедеятельности, плата за нее в цивилизованном обществе не может быть оправдана. В современной же действительности расхо-

ды при покупке жилья, связанные с этим явлением, могут поглотить не один годовой доход человека. И это время окажется как бы вычеркнутым из жизни человека с точки зрения реализации его действительных потребностей.

В итоге семья завершает свою жизнь в собственной квартире, которую иногда оказывается некому оставить. Потому что, время и силы, которые можно было потратить на рождение и воспитание детей, на самом деле тратятся на зарабатывание средств на оплату ипотеки и услуг разнообразных монополий. Так современные экономические обстоятельства обуславливают фактическую депопуляцию в городских поселениях. Которая не заметна из-за восполнения потерь численности горожан миграционным притоком из сельской местности.

Сельское поселение, и даже отдельное домохозяйство благодаря научно-техническому прогрессу и массовому внедрению в повседневную жизнь высокотехнологичных автоматизированных и интегрированных в информационную среду аппаратов, машин и оборудования (типичный пример – концепция «умный дом») в состоянии самостоятельно обеспечить себя и энергией, и водой, и значительной частью продовольствия – фруктами, овощами, а также утилизировать отходы хозяйственно-бытовой деятельности. Эти инновации могут придать жизни в сельской местности комфорт, несопоставимый с условиями проживания в городе при сопоставимых, а то и меньших, затратах.

При развитии современной транспортной и коммуникационной системы проживание на селе не может быть препятствием для занятости в любом месте территории на удалении до 100–150 км от места проживания. Затраты времени и средств на ежедневные перемещения с места проживания до места работы и обратно при наличии хорошей транспортной сети не будут значимо отличаться от издержек, возникающих при регулярных переездах внутри городских поселений.

При более высоком качестве жизнь на селе может быть значительно дешевле. Использование местных строительных материалов и собственной рабочей силы может сделать стоимость обеспечения жильем дешевле в несколько раз, чем в городе. Отсутствие централизованного водо- и тепло-снабжения, канализации при использовании локальных и автономных систем существенно снижает сумму затрат на строительство и ввод жилья, вместе с тем создает на селе новый сектор сферы услуг, занимающийся высокотехнологичным жилищно-коммунальным обеспечением. Оборудование для оснащения сельского индивидуального жилья системами жизнеобеспечения может изготавливаться здесь же самими жителями муниципалитета. Таким образом, увеличивается занятость, появляются новые сферы приложения трудовых ресурсов. В итоге экономический механизм сельского муниципалитета может достичь сбалансированности и эффективности в большинстве отношений: экономическом, социальном, трудовом, демографическом и т.п.

Трудоспособное население муниципалитета может быть занято на предприятиях, находящихся внутри муниципалитета, и на предприятиях, находящихся за его пределами.

Продукция, производимая предприятиями и организациями муниципалитета, может потребляться как внутри, так и вывозиться за его пределы. Одновременно с этим за пределы муниципалитета на работу будет регулярно (ежедневно) выезжать часть трудоспособного населения. И будет возвращаться обратно с заработанными деньгами.

Доходов, получаемых от вывоза продукции и от работы за пределами сельской территории должно быть достаточно, чтобы удовлетворить на высоком уровне потребности местного населения товарами, продуктами и услугами местного производства и завозимыми из-за его пределов в том случае, если их нельзя будет производить самим на приемлемых условиях.

Исследование соотношения размеров и издержек производства и потребления товаров, продуктов и услуг внутри муниципалитета и за его пределами позволит установить пропорции между секторами экономики муниципалитета и ввозом-вывозом товаров и услуг и рабочей силы, при которых общее благосостояние населения муниципалитета достигнет максимального уровня.

Уровень жизни в сельской местности при ее организации на современной научно-технологической основе позволит сделать жизнь на селе более привлекательной, чем в городе и повернуть вспять миграционный поток. Горожане будут искать возможности переехать на постоянное жительство в сельскую местность. И такая возможность будет гораздо более доступной, привлекательной и перспективной в сравнении с будущим, которое ждет городское население.

Кроме того, преимущества сельского образа жизни на современной организационной и технологической базе должны быть такими, чтобы для обеспечения всех потребностей семьи было достаточно труда в предпринимательской или наемной формах только одного члена семьи. Очевидно, что им должен быть глава семьи – мужчина, а жена должна иметь возможность (но ни в коем случае не обязанность) посвятить себя самой себе и своей семье – мужу, детям, домашнему уюту и комфорту. При достижении такого состояния станет возможным расширенное воспроизводство населения со всеми вытекающими последствиями: накоплением человеческого капитала, ростом числа потребителей и емкости местного рынка сбыта, возникновением внутренних стимулов экономического развития и реальным улучшением условий инвестиционной деятельности.

Таким образом, после качественного преобразования уклада жизни в сельской местности на современной организационно-технологической основе и обеспечения условий расширенного воспроизводства человеческого капитала, возможно обеспечение инвестиционной привлекательности сельских районов на надежной и стабильной основе.

Нормальный рынок и зрелая экономическая система должны иметь минимальную инвестиционную привлекательность. Как раз такое состояние говорит о высоком качестве осуществления всех хозяйственных процессов по удовлетворению потребностей населения, и минимальной стоимости потребляемых благ – которая достигается за счет действительно оптимального распределения всех местных ресурсов между нужными населению товарами, продуктами, услугами в соответствии с местными представлениями об их полезности.

Пора переосмыслить все позитивные и негативные аспекты инвестиционных процессов и перейти от внешних инвестиций с целью наживы, извлечения выгоды, к самоинвестициям, когда постоянное местное население использует свои силы и средства для улучшения своей собственной жизни и среды обитания.

К содержанию

УДК 338.45:621

РЕСУРСЫ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Л.Л. Зайончик

Рассмотрен подход к определению научно-обоснованных величин расхода материалов в процессе производства продукции промышленного предприятия машиностроительной отрасли. Рассмотрена структура переменных затрат на изготовление отдельного операционного размера в разрезе основных и вспомогательных материалов. Величина расхода материалов выражена через удельную величину расхода и продолжительность времени выполнения отдельного технологического перехода.

Материальные ресурсы, промышленное предприятие, основные материалы, вспомогательные материалы, технологическая операция

Среди задач управления ресурсами промышленного предприятия наиболее актуальной является задача управления материальными ресурсами. В среднем по промышленности материальные затраты составляют 40–50 % себестоимости продаж, поэтому снижение величины этих затрат должно быть предметом постоянной работы производственного менеджмента.

На машиностроительных предприятиях для деталей, проходящих механическую обработку на металлорежущих станках, можно записать следующие показатели части переменных затрат в разрезе основных материалов.

Пусть технологический процесс изготовления отдельной детали состоит из n_{mo} технологических операций механической обработки ($j = 1, 2, \dots, n_{mo}$), на каждой из которых осуществляется n_j технологических переходов. Предполагается, что все необходимые данные передаются из автоматизированной системы технологической подготовки производства.

Элементарный объём металла, удаляемого на отдельном k -ом технологическом переходе:

$$V_k = f \left(\left\{ A_{kl} \pm \frac{\omega_{kl}}{2} \right\}_{l=1}^{a_k} \right),$$

где a_k – количество операционных размеров, определяющих объём V_k ; A_{kl} – номинальное (среднее) значение отдельного операционного размера; ω_{kl} – поле рассеяния (поле допуска) операционного размера A_{kl} .

Из теории размерного анализа технологических процессов [1] известно, что чем меньше поля рассеивания (поля допусков) операционных размеров, т. е. выше их точность, тем меньше толщина слоя металла удаляемого и, соответственно, меньше его объём V_k .

Часть объёма V_k представляет собой возвратные отходы (стружка) – $D_{V_k BO}$, а другая часть, $D_{V_k БВО}$ – безвозвратные (сгорание части стружки, в том числе на шлифовальных операциях), причём $D_{V_k BO} + D_{V_k БВО} = 1$.

Если на данной j -ой технологической операции выполняется n_j технологических переходов, то суммарный объём удаляемого металла составит:

$$V_j = \sum_{k=1}^{n_j} V_k.$$

При этом объём возвратных отходов составит:

$$V_{j BO} = \sum_{k=1}^{n_j} D_{V_k BO} \cdot V_k,$$

а объём безвозвратных – $V_{j БВО} = \sum_{k=1}^{n_j} D_{V_k БВО} \cdot V_k$.

По всем технологическим операциям технологического процесса изготовления отдельной детали объём удаляемого металла составит:

$$V_{mo} = \sum_{j=1}^{n_{mo}} \sum_{k=1}^{n_j} V_k.$$

Соответственно, объём возвратных отходов составит:

$$V_{MOBO} = \sum_{j=1}^{n_{MO}} \sum_{k=1}^{n_j} D_{V_k BO} \cdot V_k,$$

а объём безвозвратных – $V_{MOBBO} = \sum_{j=1}^{n_{MO}} \sum_{k=1}^{n_j} D_{V_k BBO} \cdot V_k.$

Геометрическая форма слоёв удаляемого металла зависит от соотношения геометрической формы детали и геометрической формы предполагаемой исходной заготовки, в качестве которой в зависимости от сложности и служебного назначения детали может использоваться прокат, штампованная или литая заготовка. Наложение элементарных объёмов V_k металла на поверхности детали даёт «идеальную» заготовку, размеры и форма которой гарантируют обеспечение всех требований конструктора к точности формы, размеров и качеству поверхностей изготавливаемой детали.

Объём металла такой «идеальной» заготовки составит:

$$V_{0u} = V_1 + V_{MO},$$

где V_1 – объём металла готовой детали.

Каждый способ получения исходной заготовки, за исключением проката, определяет дополнительные объёмы металла, накладываемые на поверхности «идеальной» заготовки.

Для штампованной заготовки – это штамповочные уклоны и радиусы. При изготовлении штампованной заготовки образуются возвратные отходы в виде облоя (заусенца) и безвозвратные – за счёт выгорания металла при нагреве до температуры пластичности и в результате очистки поверхностей от окалины. Исходным материалом для получения штампованной заготовки, как правило, является прокат определённого сортамента. Объём исходного материала рассчитывают по известным методикам.

Для литой заготовки – это литейные уклоны и радиусы. При изготовлении литой заготовки образуются возвратные отходы в виде литниковой системы и безвозвратные – за счёт выгорания металла при нагреве до температуры плавления и в результате очистки поверхностей от окалины. Исходным материалом для получения литой заготовки является руда и металлолом, в том числе возвратные металлические отходы предприятия.

В общем случае, дополнительный объём металла исходной заготовки, накладываемый на «идеальную» заготовку, обозначим через $V_{\partial o3}$, объём возвратных отходов – через $V_{\partial o3 BO}$, объём безвозвратных отходов – через $V_{\partial o3 BBO}$. При этом объёмы отходов $V_{\partial o3 BO}$ и $V_{\partial o3 BBO}$ не входят в состав объёма $V_{\partial o3}$ и определяют дополнительный расход металла.

Тогда суммарный объём металла исходной заготовки выразится суммой:

$$V_0 = V_1 + V_{MO} + V_{\partial O3} + V_{\partial O3 BO} + V_{\partial O3 BBO}.$$

Полученный расчётный объём представляет собой удельный расход данного металла (данного вида материала) $УРМ$ для изготовления отдельной детали. Если это прокат определённого сортамента, то, зная размеры его поперечного сечения, делят объём $УРМ = V_0$ на площадь поперечного сечения и определяют необходимую длину L_0 проката для получения одной заготовки.

Для литых заготовок этот объём определяет необходимый объём сырья (руды или металлолома). Пересчитанный через плотность ρ , кг/м³, он характеризует массу сырья:

$$M_0 = УРМ \cdot \rho.$$

Тогда с учётом объёма выпуска детали, включая объём выпуска готовой продукции $Q_{ГП}$, запасных частей $Q_{ЗЧ}$ и кратности $N_{кр}$ вхождения детали в изделие общий расход данного металла составит:

$$P_M = УРМ \cdot (Q_{ГП} \cdot N_{кр} + Q_{ЗЧ}).$$

Объём данного металла, например, в виде проката определённого сортамента, рассчитывают по всему предприятию по всем видам продукции, в которую он входит в качестве исходной заготовки:

$$P_{M_{в np}} = \sum_{i=1}^{n_{в np}} P_{M_i},$$

где $n_{в np}$ – количество видов продукции, для изготовления которой используется данный вид металла в виде проката данного сортамента.

Полученный показатель расхода металла, в зависимости от способа получения исходной заготовки, пересчитывается либо в длину L проката, либо в массу M исходного металла, а затем, с учётом цены за единицу металла $C_{ед}$, переводится в денежные измерители:

$$C_{M_{в np}} = P_{M_{в np}} \cdot C_{ед}.$$

Выполнив аналогичные расчёты по всем основным материалам, получаем их общую стоимость:

$$C_M = \sum_{m=1}^{N_M} C_{M_{в np m}},$$

где N_M – количество используемых основных материалов.

По вспомогательным материалам приведём расчёты по режущему и мерительному инструменту.

Для режущего инструмента затраты в расчете на k -ый технологический переход составляют [2]:

$$C_{пу k} = \frac{(C_{пу} - C_{пу в} + C_{пу н} N_{пу н})}{T_{пу} (N_{пу н} + 1)(1 - r_{пу})} t_k,$$

где C_{pu} – стоимость инструмента; $C_{puв}$ – стоимость возвратной части инструмента после завершения его полного использования; C_{pun} – стоимость одной переточки инструмента; N_{pun} – число переточек; T_{pu} – период стойкости инструмента; r_{pu} – доля случайной убыли инструмента; t_k – время работы инструмента, обычно принимаемое равным основному времени на k -ом переходе. Для невосстанавливаемого инструмента принимают $N_{pun} = 0$.

На данной j -ой технологической операции, состоящей из n_j технологических переходов, затраты на весь режущий инструмент составят

$$C_{puj} = \sum_{k=1}^{n_j} C_{puk}.$$

По всем технологическим операциям технологического процесса изготовления отдельной детали затраты на весь режущий инструмент составят

$$C_{pu} = \sum_{j=1}^{n_{mo}} \sum_{k=1}^{n_j} C_{puk}.$$

На каждом технологическом переходе выполняются a_k операционных размеров (один или несколько). В состав затрат C_{al} на l -ый операционный размер можно включить затраты (в расчете на одну деталь) на средства контроля и на наладку. При выполнении операционного размера необходимо осуществлять контроль с помощью мерительного инструмента или контрольного приспособления. Обычно такие средства контроля эксплуатируются в течение продолжительного времени, до тех пор, пока не произойдет потеря их точности или не произойдет поломка. Стоимость $C_{ск}$ средств контроля зависит от заданной точности операционного размера, характеризуемой его допуском T_l и выраженной качеством точности или в миллиметрах. Эта зависимость нелинейно возрастает по мере повышения точности, т. е. по мере уменьшения допуска. Ориентировочное значение затрат на средства контроля, приходящихся на один операционный размер, можно определить по формуле

$$C_{скl} = \frac{(C_{ск} - C_{скв} + C_{скр}N_{скр})}{T_{ск}(N_{скр} + 1)(1 - r_{ск})} t_{скl},$$

где $C_{ск}$ – стоимость средства контроля; $C_{скв}$ – стоимость возвратной части средства контроля после завершения его полного использования; $C_{скр}$ – стоимость одного ремонта; $N_{скр}$ – число ремонтов; $T_{ск}$ – период полного использования инструмента; $r_{ск}$ – доля случайной убыли средства контро-

ля; t_{ckl} – время контроля одного операционного размера. Для невозстанавливаемых средств контроля принимают $N_{ckp} = 0$.

Затраты $C_{нлl}$ на наладку l -го операционного размера также зависят от его точности и возрастают по мере повышения точности.

Таким образом, затраты на один операционный размер составят $C_{al} = C_{ckl} + C_{нлl}$. На все a_k операционных размеров, выполняемых на k -ом технологическом переходе, затраты составят

$$C_{ak} = \sum_{l=1}^{a_k} C_{al}.$$

На данной j -ой технологической операции затраты на все операционные размеры составят

$$C_{aj} = \sum_{k=1}^{n_j} \sum_{l=1}^{a_k} C_{al}.$$

По всем технологическим операциям технологического процесса изготовления отдельной детали затраты на все операционные размеры составят

$$C_a = \sum_{j=1}^{n_{mo}} \sum_{k=1}^{n_j} \sum_{l=1}^{a_k} C_{al}.$$

Таким образом, величина переменных затрат в разрезе основных и вспомогательных материалов выражена через удельную величину этих затрат и продолжительность времени выполнения отдельного технологического перехода. В результате получены научно-обоснованные величины расхода материалов и стоимости материальных затрат. Расчётные величины расхода материалов являются основой для создания нормативов и используются при планировании снабжения предприятия сырьём и материалами. В процессе производства продукции фактические величины расхода материалов сравниваются с нормативными, выявляются отклонения и принимаются обоснованные управленческие решения по устранению влияния выявленных отклонений на себестоимость продукции.

Библиографический список

1. Размерный анализ технологических процессов / В.В. Матвеев, М.М. Тверской, Ф.И. Бойков и др. – М.: Машиностроение, 1982. – 264 с.
2. Зайончик Л.Л., Гвоздев М.Ю. Совершенствование управления затратами на машиностроительном предприятии// Вестник ЮУрГУ, серия «Рынок: теория и практика», 2006. – вып. 3. – №1. – С. 130-133.

[К содержанию](#)

УДК 338.516

К ВОПРОСУ О ТРАНСФЕРТНОМ ЦЕНООБРАЗОВАНИИ

И.Г. Касперт

В статье изложены нововведения по борьбе с трансфертным ценообразованием с учетом мирового опыта. Автором раскрыт механизм трансфертного ценообразования в сделках между взаимозависимыми лицами и сделках, приравненных к взаимозависимым.

Ключевые слова: трансфертное ценообразование, методы трансфертного ценообразования, соглашение о ценах.

С 01 января 2012 года введен закон № 227-ФЗ от 18.07.2011 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в связи с совершенствованием принципов определения цен для целей налогообложения». В практической деятельности данный закон называют законом о трансфертном ценообразовании.

В новом законе учтен мировой опыт борьбы с трансфертным ценообразованием. Трансфертное ценообразование – это ценообразование между взаимозависимыми лицами, которые в сделках между собой применяют внутрифирменные цены, существенно отличающиеся от рыночных.

Механизм трансфертного ценообразования впервые стал применяться в США в 60-х годах XIX века. В 1976 году трансфертное законодательство было урегулировано на международном уровне и принят отчет ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития) «Трансфертное ценообразование и многонациональные предприятия». Трансфертное ценообразование в западных странах строится на принципе «вытянутой руки», что означает пересчет любых сделок со взаимозависимыми лицами для целей налогообложения как сделок с независимым лицом по рыночным ценам [3].

При использовании механизма трансфертного ценообразования прибыль взаимозависимых лиц сосредотачивается в оффшорных юрисдикциях с низким уровнем налогов либо их отсутствием (Британские, Виргинские острова, Сейшельские острова, Багамы, Швейцария и т.д.). В мире насчитывается порядка шестидесяти подобных юрисдикций.

В 2008 году президент Российской Федерации негативно высказался в отношении Челябинской компании «Мечел», которая продавала уголь Швейцарской посреднической компании по цене почти в два раза ниже рыночной. Оффшорная посредническая компания, в свою очередь, продавала уголь иностранным покупателям по рыночным ценам. Разница в ценах оставалась в Швейцарском оффшоре, что приводило к снижению налоговой нагрузки, в результате чего потери бюджета Российской Федерации были значительными.

Потери от трансфертного ценообразования весьма существенны как в России, так и в западных странах. Многие страны в своем законодательстве используют рекомендации ОЭСР в борьбе с трансфертным ценообразованием и недобросовестной налоговой конкуренцией.

В России борьба с трансфертным ценообразованием началась с 1992 г. В Налоговом кодексе были введены статьи 20, 40 [2], в которых раскрылся механизм контроля, в том числе и за трансфертными ценами. Однако контроль оказался малоэффективным.

Закон 2012 года о трансфертном ценообразовании коснулся тех, кто строит свой бизнес на сделках между взаимозависимыми лицами. В соответствии с указанным законом налоговыми органами контролируются сделки с любыми лицами из оффшоров, сделки и цены с нефтью и нефтепродуктами, черными и цветными металлами, минеральными удобрениями, драгоценными металлами и камнями.

В соответствии с законодательством о трансфертном ценообразовании проверяется полнота уплаты НДС, налога на прибыль, НДС/Л и налога на добычу полезных ископаемых. На предприятия, работающие на специальных налоговых режимах, закон о трансфертном ценообразовании не распространяется.

Необходимо обратить внимание, что в новом законе под контроль попали сделки и цены с взаимозависимыми лицами и сделки, приравненные к взаимозависимым. В Налоговом кодексе (НК РФ) перечислены 11 оснований, по которым лица признаются взаимозависимыми (таблица) [1,2].

Законодательством 2012 года предусмотрены следующие методы трансфертного ценообразования:

- метод сопоставимых рыночных цен;
- метод цены последующей реализации;
- затратный метод;
- метод сопоставимой рентабельности;
- метод распределения прибыли.

Последние два метода являются принципиально новыми.

Новый закон о трансфертном ценообразовании предоставляет право компаниям заключать с Инспекцией федеральной налоговой службы соглашение о ценообразовании, однако воспользоваться им могут только крупнейшие налогоплательщики. Указанное соглашение о ценообразовании представляет собой договор между налогоплательщиком и налоговым органом о порядке определения цен и (или) применения методов ценообразования в контролируемых сделках для целей налогообложения и заключается в добровольном порядке.

При заключении соглашения компаниями уплачивается государственная пошлина в размере 1 500 000 руб.

Таблица

Основания для признания лиц взаимозависимыми

Лица	Основание
1. Организации	Организация прямо или косвенно участвует в другой организации (доля участия более 25%)
	Лицо прямо или косвенно участвует в этих организациях (доля участия в каждой организации более 25%)
	Единоличные исполнительные органы либо не менее 50% состава коллегиального исполнительного органа или совета директоров назначены (избраны) по решению одного и того же лица
	В организациях одни и те же физические лица (совместно с взаимозависимыми) составляют более 50% состава коллегиального исполнительного органа или совета директоров
	Полномочия единоличного исполнительного органа в организациях осуществляет одно и то же лицо
2. Физическое лицо и организации	Физическое лицо прямо или косвенно участвует в организации (доля участия более 25%)
	Доля прямого участия каждого предыдущего лица в каждой последующей организации более 50%
3. Организации и физическое лицо	Лицо (в том числе физическое совместно с его взаимозависимыми лицами) имеет полномочия по назначению (избранию) единоличного исполнительного органа организации или по назначению (избранию) не менее 50% состава коллегиального исполнительного органа или совета директоров
	Лицо осуществляет полномочия единоличного исполнительного органа организации
4. Физическое лицо	Физическое лицо подчиняется другому физическому лицу по должностному положению
	Взаимозависимые лица физического лица (супруг, супруга, родители, дети, полнородные и неполнородные братья, сестры, опекуны)

Подводя итог сказанному выше, можно констатировать, что совершенствование законодательства в сфере трансфертного ценообразования позволит повысить эффективность контроля и существенно сократить потери государственного бюджета.

Библиографический список

1. Коростелкина, И.А. Особенности определения цены товара для целей налогообложения в текущем году / И.А. Коростелкина // Бухгалтерский учет и налоги в торговле и общественном питании. –2012. – № 6. – С. 2–3.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. – URL: <http://www.consultant.ru/>.
3. Мешалкин В.К. Контроль цен в целях налогообложения (трансфертное ценообразование). – URL: <http://www.consultant.ru/>.

[К содержанию](#)

УДК 658.8 + 339.3(470)

О ВЛИЯНИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭТОЙ СФЕРЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

И.А. Кетова, И.Г. Матвеева

В статье проведен анализ правового обеспечения государственного регулирования торговой деятельности в России. Показана необходимость применения различных методов регулирования торговой деятельности.

Ключевые слова: торговая деятельность; регулирование торговой деятельности; методы государственного регулирования торговли.

Торговая деятельность как вид рыночной деятельности подлежит государственному регулированию, основной задачей которого является обеспечение прав и интересов не только предприятий торговли, но и покупателей товаров.

Государственное регулирование торговой деятельности – это совокупность конкретных способов и приемов, используемых государственными органами власти и управления, по определенному упорядочению работы торговых предприятий на основе установленных правил и требований.

Целями государственного регулирования торговой деятельности согласно Федеральному закону «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» являются [1]:

- 1) обеспечение целостности экономического пространства в Российской Федерации через определение условий к организации и осуществлению торговой деятельности;
- 2) развитие торговли для удовлетворения существующих потребностей отраслей экономики и населения в произведенной продукции, обеспечения ценовой и территориальной доступности товаров для населения, создание условий для конкурентной среды;
- 3) разграничение полномочий между уровнями власти в области регулирования торговой деятельности.

Механизм государственного регулирования торговой деятельности включает правовое, нормативное и информационное обеспечение.

Правовое обеспечение – это законы, постановления, указы и другие правовые документы органов государственного и муниципального управления.

Нормативное обеспечение – это стандарты, инструкции, нормативы, нормы, методические указания и разъяснения, правила торговли.

Информационное обеспечение – это разного рода экономическая, коммерческая, финансовая и прочая информация.

Система регулирования торговой деятельностью состоит из двух подсистем: регулирующей, основанной на применении государственных методов регулирования и регулируемой.

Регулирующая подсистема включает:

- государственные и муниципальные органы, осуществляющие на торговом рынке законодательную, контрольную, лицензионную и регистрационную деятельность;
- законодательно-правовую базу (законы, постановления, указы, нормативные документы и др.).

Регулирующая подсистема осуществляет координирующие, стимулирующие, организующие и контролирующие функции.

Регулируемая подсистема выполняет функции по обеспечению качества и безопасности продаваемых товаров, по организации движения финансовых ресурсов, по информационному обеспечению рынка.

Правовое обеспечение регулирования является основным механизмом государственного регулирования, поэтому проведем его анализ. Особенностью правового обеспечения торговой деятельности в России является создание правовой базы государственного регулирования в рамках торгового и гражданского законодательства. К гражданскому законодательству общего регулирования относится Гражданский кодекс Российской Федерации, в котором определены основы государственного регулирования хозяйствующих субъектов в рыночных условиях, определен гражданско-правовой статус хозяйствующих субъектов, а также порядок осуществления сделок по купле-продаже.

Многие значимые вопросы правового регулирования торговой деятельности нашли отражение в Федеральном законе «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации», основной идеей которого, является упорядочение торговой деятельности и устранение излишнего воздействия органов государственной и муниципальной власти на торговую деятельность.

В законе закреплён понятийный аппарат торговой деятельности, определены методы государственного регулирования торговли, разграничены полномочия уровней государственной власти и местного самоуправления в области регулирования торговли, закреплён порядок организации торговой деятельности, установлены правила заключения и исполнения договоров поставки продовольственных товаров с учётом баланса интересов хозяйствующих субъектов в сфере торговли, определён перечень недопустимых действий как со стороны хозяйствующих субъектов, осуществляющих торговую деятельность, так и со стороны регулирующих органов, созданы условия для мониторинга, анализа и оценки торговой деятельности на основе открытых источников информации.

Закон определяет приоритет для развития стационарной торговли, определяя стационарным объектам упрощенный (уведомительный) порядок государственной регистрации.

Законом не запрещены: торговля на ярмарках, выставках, развозная и разносная торговля, интернет-торговля, продажа товаров через автоматы и иные формы торговли, при обязательной государственной регистрации субъектов торговой деятельности.

Согласно закону органы местного самоуправления должны разрабатывать и утверждать схемы размещения нестационарных объектов торговли на территории муниципалитетов, учитывая нормативы минимальной обеспеченности населения площадью торговых объектов. При этом, схемой размещения необходимо предусмотреть не менее 60 процентов нестационарных торговых объектов за хозяйствующими субъектами малого и среднего бизнеса (п. 4 ст. 10).

В целях обеспечения минимальных нормативов торговых площадей и усиления государственного контроля за соблюдением хозяйствующими субъектами требований законодательства в сфере торговли, в законе предусмотрено формирование торгового реестра торговых объектов на территории региона.

В законе определена система антимонопольного регулирования в целях развития конкуренции в торговле. Впервые, торговым сетям – представителям крупного бизнеса, запрещено развивать торговую деятельность в границах региона, если их доля в объеме регионального товарооборота за прошлый финансовый год превышает 25 процентов.

Закон запрещает «бонусную практику» за вхождение поставщиков в торговые сети, навязывание рекламных, маркетинговых, информационных услуг, плату за изменение товарного ассортимента и другие незаконные практики взаимодействия торговых сетей и поставщиков.

В законе предусматривается возможность прямого государственного регулирования цен на отдельные виды социально значимых продовольственные товары первой необходимости, перечень которых утвержден Постановлением Правительства РФ от 15 июля 2010 г. № 530 (24 позиции).

Закон РФ «О защите прав потребителей» направлен на государственную защиту прав и интересов потребителей [2].

В законе регулируются отношения, возникающие у хозяйствующих субъектов, осуществляющих торговую деятельность при продаже товаров, оказании услуг, выполнении работ. В нем определены права потребителей на приобретение качественных товаров, безопасных для здоровья и жизни. Согласно закону потребители имеют право получать информацию о товарах, их производителях, продавцах, гарантированную государственную и общественную защиту.

Закон закрепил понятие «качество товара (работы, услуги)», что позволяет однозначно понимать и трактовать данное определение и в большинстве случаев снимать разногласия между продавцами и потребителями.

Законом установлены права, обязанности и ответственность производителя (исполнителя, продавца) в области безопасности товаров, предоставления информации, взаимоотношений продавца и покупателя при продаже товара ненадлежащего качества и других вопросов.

Недостатком торгового законодательства в России является его неустойчивость и наличие значительных пробелов в правовом регулировании торговли, особенно, оптовой.

Государственное регулирование оптовой торговли на биржах до 01.01.2014 г. осуществлялось в соответствии с законом РФ «О товарных биржах и биржевой торговле», в котором были определены правовые гарантии биржевой торговли, учтены реальные процессы, происходящие на современных российских биржах [3]. В настоящее время биржевая торговля регулируется Федеральным законом РФ «Об организованных торгах», в котором установлены требования к организаторам и участникам торгов [4].

Следует отметить, что правовой статус многих субъектов оптовой торговли: дистрибьюторов, дилеров, торговых домов, оптовых, оптово-розничных, оптово-промышленных объединений и других новых форм объединений субъектов оптовой торговли, реально функционирующих на рынке, вообще ничем не урегулирован. На федеральном уровне не определен правовой статус и таких особых субъектов, как оптовые продовольственные рынки, промышленно-торговые выставки, оптовые ярмарки, которые считаются организаторами оптового оборота.

Таким образом, проведенный анализ правового обеспечения государственного регулирования торговой деятельности свидетельствует, с одной стороны, о созданной правовой основе для регулирования, а с другой стороны, о наличии пробелов в регулировании оптовой торговли, которые необходимо заполнять на законодательном уровне.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 28 декабря 2009 года № 381ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» // Рос. газ. – 2009. – 30 дек.
2. Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 02.07.2013) «О защите прав потребителей» // Рос. газ. – 2008. – 1 дек.
3. Резго, Г.Я. Биржевое дело: учебник / Г.Я. Резго, И.А. Кетова. – М.: Финансы и статистика, Инфра-М, 2010. – 288 с.
4. Федеральный закон Российской Федерации от 21 ноября 2011 г. № 325-ФЗ «Об организованных торгах» // Рос. газ. – 2011. – 26 нояб.

[К содержанию](#)

УДК 339.37

О ТЕНДЕНЦИЯХ И ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ ФОРМАТОВ В СОВРЕМЕННОЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

А.Б. Левина

Статья посвящена исследованию вопросов определения форматов розничной торговли и выявлению их отличительных признаков. Автором приведены классификационные признаки форматов торговли и выделены форматы розничной торговли, наиболее широко распространенные в России.

Ключевые слова: розничная торговля, формат розничной торговли, классификация форматов

Зачастую в коммерческой деятельности и логистике используется термин «формат торговли», но четкого его определения нет. Согласно словарю В.И. Даля слово «формат» происходит от латинского «formatum» и означает «размер, величина, образ», что в целом применимо к сфере розничной торговли.

Английские ученые Э. Ньюэн и П. Каллен под розничным форматом понимают предлагаемый потребителю пакет товаров и услуг в соответствии со следующими атрибутами: местоположением, размером магазина, мерчандайзингом, ценой, атмосферой и сервисом [2]. Отечественные ученые под форматом розничной торговли понимают совокупность параметров, определяющих принадлежность торгового предприятия к одному из распространенных в мировой практике видов [4].

К параметрам, определяющим формат торговли в [1], относят следующие: площадь торгового зала, количество расчетно-кассовых узлов, ассортимент, наличие частных марок, наличие собственного производства, уровень цен, специализацию и другие. Термин «формат торговли», прежде всего, ориентирован на покупателя, поэтому в приведенном перечне отсутствует такой важный для владельца торгового предприятия показатель, как принадлежность магазина к сетям или его независимость. Вместе с тем, некоторые из форматов при достижении «критической массы» торговых площадей могут успешно существовать только в сетевом варианте.

Ф.П. Половцева [3] разделяет предприятия розничной торговли по стратегии собственности на независимых розничных торговцев, торговую сеть, розничные франшизы, арендуемые отделы и кооперативы. О.В. Чкалова [4] систематизирует розничные форматы по пятнадцати признакам, в том числе по формам продажи, по организационно-правовым формам и видам предпринимательской деятельности, по виду здания, по размерам торгового предприятия, по виду реализуемого ассортимента, по типам магазина и др.

По нашему мнению, *формат торгового предприятия* – это его соответствие основным признакам, таким как размер торговой площади, ассортимент реализуемых товаров, форма торгового обслуживания, месторасположение, широта набора услуг, уровень цен, концентрация капитала, форма интеграции, внедрение логистических подходов в деятельность розничных торговых предприятий. Кроме основных при определении формата учитываются дополнительные признаки: режим работы, наличие частных марок, мерчендайзинг, которые также являются дифференцирующими признаками, отражающими качество торгового обслуживания.

Автором предложены усредненные параметры торговых форматов и определен диапазон значений, в который укладывается основная часть магазинов рассмотренных форматов. К основным классификационным признакам, определяющим формат розничного торгового предприятия, относятся следующие:

1) торговая площадь. Предлагается классифицировать предприятия розничной торговли по данному признаку на четыре группы: малые предприятия с торговой площадью не более 150 м²; средние – торговая площадь 150–3500 м²; крупные – торговая площадь 3500–70000 м²; особо крупные – торговая площадь более 70000 м²;

2) ассортимент реализуемых товаров. Роль формата торговли в управлении ассортиментом существенна. Форматы торговли накладывают определенные ограничения на такие характеристики как широта и глубина предлагаемого ассортимента, особенности упаковки и маркировки товара, величина минимальных партий продаж товара. В зависимости от количества позиций и состава ассортимента на предприятиях используют разные подходы к логистике, что приводит к дифференциации уровня издержек и цен на товары. По признаку состава ассортимента выделяют магазины с универсальным, специализированным, комбинированным и смешанным ассортиментом товаров. Также выделяются предприятия в зависимости от количества ассортиментных позиций;

3) форма торгового обслуживания с преобладанием самообслуживания, обслуживания через прилавок, по образцам, каталогам и др.;

4) месторасположение с учетом различной степени доступности. Предприятия можно классифицировать в зависимости от автомобильной и пешеходной доступности. Предприятия пешеходной доступности, как правило, относятся к ближней торговой зоне и находятся в микрорайонах и жилых комплексах. Предприятия автомобильной доступности формируют среднюю и дальнюю торговую зону и расположены в центре или за чертой города. В зависимости от месторасположения и торговой зоны формируется ассортимент предприятия и ценовая политика;

5) система сервиса как комплекс предоставляемых услуг. Выделим основные, сопутствующие и дополнительные услуги торговых предприятий. Основные услуги связаны с реализацией товаров и предполагают оказание

помощи при совершении покупок. Сопутствующие услуги дополняют основную деятельность предприятия торговли и способствуют более полному удовлетворению потребностей покупателей. К сопутствующим услугам относят консультирование, услуги по созданию удобств покупателям и прочие. Дополнительные услуги не связаны с основной деятельностью розничного торгового предприятия и являются фактором повышения конкурентоспособности. Отсутствие дополнительных услуг не оказывает отрицательного воздействия на конкурентоспособность розничного торгового предприятия, в то время как их наличие значительно повышает имидж предприятия в глазах покупателей;

б) концентрация капитала торгового предприятия. По данному признаку можно выделить:

- независимые розничные торговые предприятия;
- интегрированные структуры.

Торговые предприятия могут существовать в виде самостоятельных единиц либо в виде различных объединений, т.е. интегрированных структур. Существование розничных торговых предприятий в виде интегрированных структур является распространенной формой за рубежом, где до 90 % оборота приходится на различные торговые сети;

7) форма интеграции. Развитие некоторых розничных форматов приобретает экономическую целесообразность только в составе сетевых структур, поэтому целесообразно рассмотреть классификацию предприятий розничной торговли по признаку *наличия и форм интеграции*. С учетом юридической, финансовой самостоятельности, наличия единого подхода к определению ценовой, ассортиментной политики, единства архитектурного и фирменного стиля магазинов, общей рекламной кампании и прочее выделены пять основных форм интеграции:

– торговые сети. На наш взгляд, наиболее приемлемым является следующее определение. *Розничная торговая сеть* – это совокупность торговых предприятий, созданная для продажи товаров, обслуживания покупателей и предоставления услуг, находящаяся под единым управлением и имеющая общую логистическую систему, предназначенную для оптимизации выполнения логистических функций. Однако, необходимо отметить, что в настоящее время под торговыми сетями понимают совокупность торговых предприятий, которые работают под одним именем, управляются централизованно и проводят общую политику. Торговые сети приобретают товар у предприятий-производителей и перераспределяют их через собственные распределительные центры по различным торговым точкам;

– франчайзинг – контрактное соглашение, при котором одна сторона предоставляет другой разрешение на использование готовой системы продажи или обслуживания на определенных условиях. Франчайзинг является быстрым способом создания стабильной и гибкой сети розничных магазинов;

- коллективные магазины, объединяющие несколько арендуемых отделов, предусматривают совместное использование здания несколькими предпринимателями, которые контролируют свои собственные отделы;
- фирменные магазины, реализующие продукцию производителей;
- торговые объединения – добровольные объединения, созданные торговыми предприятиями, сохраняющими свою самостоятельность и права юридического лица, для координации предпринимательской деятельности, представления и защиты общих имущественных интересов и являющиеся некоммерческой организацией.

8) уровень цен. Дифференциация в уровне доходов покупателей побуждает торговые предприятия фокусировать свою деятельность на отдельных сегментах рынка. Форматы магазинов для покупателей с разным уровнем дохода устанавливают дифференцированные цены.

Ценовое лидерство предполагает небольшие торговые надбавки при высокой оборачиваемости товарных запасов, при установлении низких цен магазинам необходимо сокращать издержки обращения путем сокращения спектра предоставляемых покупателям дополнительных услуг; сужения реализуемого ассортимента; сокращения рекламных расходов; упрощения оформления торгового зала. Форматом магазина с низким уровнем цен является дискаунтер. В магазинах с относительно высокими ценами предлагается широкий товарный ассортимент, поставки товаров осуществляются преимущественно из распределительных центров, что обеспечивает высокий уровень надежности снабжения. Примером подобного формата может служить элитный супермаркет, бутик;

9) внедрение логистических подходов в деятельность розничных торговых предприятий. Предприятия можно классифицировать в зависимости от степени использования логистических подходов и принципов в своей деятельности:

- предприятия с низким уровнем внедрения логистики – предприятия, не использующие логистические подходы. Характеризуются отсутствием или низким уровнем планирования и оценки закупочной, транспортной, складской и реализационной деятельности. Решения принимаются на основе случайной информации, отсутствуют налаженные процедуры деятельности, происходит постоянная смена целей и задач деятельности;

- предприятия со средним уровнем внедрения логистики – предприятия, «интуитивно (неосознанно)» использующие логистические подходы в своей деятельности. Характеризуются использованием различных методик оценки деятельности предприятия в отношении закупок, складирования, планирования ассортимента, планирования выручки и др. Однако, применение данных методик осуществляется разрозненно и не имеет общей цели минимизации совокупных логистических затрат;

– высокий уровень внедрения логистики – предприятия, «объективно (осознанно)» использующие логистические подходы. Характеризуются ориентацией на оптимизацию совокупных логистических издержек, ориентацией на высвобождение дополнительных видов ресурсов; отслеживанием конъюнктуры рынка. Условием эффективной стратегии и тактики логистики становится организация гармоничной торговой деятельности. При этом упорядочиваются экономические отношения, возникающие в процессе поставки, хранения и реализации товаров.

В зависимости от указанных классификационных признаков розничных торговых предприятий РФ в настоящее время выделим следующие определения основных форматов торговли.

Cash@carry – это магазин самообслуживания, предоставляющий возможность покупателям приобретать различные товары в розницу и мелким оптом, ориентирован на мелкооптовых и оптовых покупателей, приобретающих товары за наличный расчёт. Формат магазина cash@carry предполагает широкий ассортимент продовольственных и непродовольственных товаров по относительно низким ценам. Оформление покупки предполагает оперативное составление бухгалтерских документов, предоставление дополнительных документов на товар в точках продаж. Торговая площадь – от 20 тыс. м². Количество ассортиментных позиций – 20–40 тыс. наименований. Располагаются вдали от центра, на пересечении транспортных путей.

В России для формата Cash@carry характерно наличие производственных помещений и собственного производства, в то время как классический вариант данного формата не предусматривает их использования. Также классический Cash@carry предполагает значительное преобладание в ассортименте продовольственных товаров, непродовольственные представлены, в основном, бытовой химией. В России от этого стандарта отступают, что объясняется особенностями российского рынка и преобладанием мелкооптовых покупателей.

Гипермаркет – тип магазина, объединяющий в себе принципы организации магазина самообслуживания и магазина, разделенного на торговые отделы. Торговая площадь не менее 5 тыс. м², ассортимент товаров, относящихся как к продовольственному, так и непродовольственному сегментам рынка розничной торговли, насчитывает 40–60 тыс. позиций. Магазины этого типа отличаются относительно низким уровнем наценки и предлагают менее высокое качество обслуживания по сравнению с супермаркетами. Располагаются в легкодоступных местах на пересечении транспортных путей. Формат гипермаркета зачастую максимально приближен к супермаркету, единственным важным отличием становится площадь торгового зала и расширенный ассортимент товаров.

Гипермаркеты имеют возможность сфокусировать внимание на предложении свежих, изготовленных непосредственно в магазине изделиях. В России в гипермаркетах зачастую не применяют складского оборудования и повышают площадь выкладки при помощи специальных стеллажей, хотя совмещенный торговый зал и склад для классического гипермаркета не характерны.

Супермаркет – крупный универсальный магазин самообслуживания по продаже полного ассортимента продуктов питания и напитков, а также непродовольственных товаров частого спроса. Торговая площадь – не менее 600–2000 м². Ассортимент включает 4–20 тыс. позиций. Располагается в местах концентрации жилых домов. Может находиться как в центре, так и на окраине.

Для супермаркетов характерно высокое качество обслуживания, соответственно, формируется высокая торговая наценка.

Дискаунтер – магазин с узким ассортиментом и минимальным набором услуг для покупателей, с достаточно низкими ценами. Универсальный ассортимент продовольственных товаров и частично непродовольственных товаров повседневного спроса по низким ценам. Торговая площадь составляет от 400 до 1000 м². Количество ассортиментных позиций – 500–2000 наименований. Располагаются в местах массовой застройки.

В российских дискаунтерах уделяют большое внимание улучшению сервиса, оформлению торгового зала, расширению ассортимента, введению в ассортимент достаточно дорогих марок. В то время как классический дискаунтер предполагает минимальный сервис, отсутствие в торговом зале консультантов, ограниченный ассортимент, отсутствие в ассортименте полуфабрикатов и тем более готовой кулинарной продукции.

Минимаркет – предприятие розничной торговли, реализующее продовольственные товары узкого ассортимента, основные из которых хлеб, кондитерские товары, гастрономия, винно-водочные изделия, пиво, безалкогольные напитки, с индивидуальным обслуживанием через прилавок. Количество ассортиментных позиций – 500–2000, реже до 5000 позиций, торговая площадь от 18 до 200 кв.м. Минимаркеты расположены в зоне пешеходной доступности в жилой застройке, на остановочных комплексах.

Специализированный продовольственный магазин – это магазин с торговой площадью от 18 до 300 м², осуществляющий реализацию продовольственных товаров одной специализированной группы или ее части с частичным самообслуживанием и преимущественно с индивидуальным обслуживанием через прилавок, расположенный в зоне транспортной и пешеходной доступности. Количество ассортиментных позиций варьируется в зависимости от специализации, но в среднем может составлять 500–2000 наименований. В подобном магазине необходим эксклюзивный дизайн и специализированное оборудование высокого класса.

Магазин-склад – это магазин с торговой площадью от 650 до 15000 м² осуществляющий реализацию универсального ассортимента продовольственных товаров от 1500 ассортиментных позиций и (или) широкого ассортимента непродовольственных товаров до 15000 ассортиментных позиций преимущественно строительных и отделочных материалов, хозяйственных товаров для дома, мебели, методом самообслуживания преимущественно из транспортной тары. Располагается в зоне транспортной доступности.

Универмаг – это магазин с торговой площадью в городской торговле от 3500 кв.м. до 30000 м², осуществляющий реализацию универсального ассортимента непродовольственных товаров, а также продовольственных товаров повседневного спроса с использованием всех методов и форм торгового обслуживания, расположенный в зоне транспортной и пешеходной доступности. В России количество универмагов постепенно сокращается, что связано с вытеснением данного формата гипермаркетами и торговыми центрами.

Неспециализированный непродовольственный магазин – это магазин, реализующий различные группы непродовольственных товаров (товары для дома, канцтовары, игрушки, парфюмерно-косметические и другие товары), часто в широком ассортименте, использующий различные формы и методы торгового обслуживания. Торговая площадь от 18 до 1500 м², расположен в зоне пешеходной доступности.

Специализированный непродовольственный магазин – это магазин с торговой площадью 100–3500 м², осуществляющий реализацию определенного класса или группы непродовольственных товаров с применением различных форм и методов торгового обслуживания, расположенный в зоне транспортной и пешеходной доступности. В России начинает развиваться разновидность данного формата – «специалисты в категории» или «убийцы категории», характеризующаяся лучшим предложением по ассортименту, ценам и сервису.

Магазин «second hand» – магазин, реализующий бывшие в употреблении непродовольственные товары. Торговая площадь – от 50 м², расположен в зоне жилой застройки.

Магазин «бутик» – реализует модные товары или товары редкого спроса по высоким ценам, поставки товаров происходят очень часто, входят в категорию люкс. Торговая площадь – 50–200 м², расположены в центре города, на главных улицах, а также в торговых комплексах.

Магазин-салон – магазины, имеющие небольшой ассортимент непродовольственных товаров, который постоянно обновляется (автосалон, салон мебели). Отличается необычным оформлением торгового зала, нестандартным предложением товаров потребителям. Торговая площадь – от 100 м². Расположен в зоне автомобильной доступности.

Магазин «сток» – магазины, специализирующиеся на постоянной продаже не бывших в употреблении морально устаревших непродовольственных товаров по низким ценам. Торговая площадь – 50–100 м². Расположены в жилой застройке.

Торговый комплекс – совокупность торговых предприятий с торговой площадью от 70000 м², реализующих универсальный ассортимент товаров и оказывающих широкий набор услуг, а также централизующих функции хозяйственного обслуживания торговой деятельности, в том числе инженерное обеспечение, ремонт зданий, сооружений и оборудования, охрану торговых объектов, организацию питания служащих и т.п., расположенных в зоне транспортной доступности;

Торговый центр – совокупность торговых организаций и предприятий по оказанию услуг с торговой площадью 2000–70000 м², реализующих универсальный ассортимент продовольственных и непродовольственных товаров, спланированных, построенных и управляемых как единое целое, расположенных на определенной территории в зоне транспортной доступности. Торговые места предоставляются преимущественно на арендной основе.

По итогам проведенного исследования можно констатировать, что в России традиционные для других стран форматы развиваются по своему пути, приобретая смешанные черты, размывая четкие границы между форматами. С усилением конкурентной борьбы ритейлеры станут внимательнее относиться к требованиям того или иного формата, торговые предприятия начнут соответствовать сложившимся традиционным представлениям и на российском рынке начнут действовать форматы торговых предприятий в чистом виде.

Библиографический список

1. Ковалев, К.Ю. Логистика в розничной торговле: как построить эффективную сеть / К.Ю. Ковалев, С.А. Уваров, П.Е. Щеглов. – СПб.: Питер, 2007. – 272 с.
2. Ньюмен, Э. Розничная торговля: организация и управление / Э. Ньюмен, П. Кален; пер. с англ. под ред. Ю. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2005. – 416 с.
3. Половцева, Ф.П. Коммерческая деятельность / Ф.П. Половцева. – М.: Инфра-М, 2009. – 248 с.
4. Чкалова, О.В. Торговое предприятие: учеб. пособие / О.В. Чкалова. – М.: Эксмо, 2008. – 320 с.

[К содержанию](#)

УДК 339.33 + 658.86

СТРАТЕГИЯ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

П.П. Переверзев

Рассмотрены причины низкой эффективности стратегического управления на предприятиях оптовой торговли. Установлена связь между технологическим отставанием торговых предприятий в области применения интернет-технологий в управлении сетью бизнес-процессов, особенно в стратегическом управлении. На основе сбалансированной системы показателей разработана типовая модель стратегического развития для предприятий оптовой торговли.

Ключевые слова: стратегия; оптовая торговля; сбалансированная система показателей; интернет-технологии.

Низкая эффективность систем стратегического управления торговыми предприятиями является одной из причин их низкой конкурентоспособности. Главная причина такого явления кроется в низком уровне развития и применения интернет-технологий не только в общем управлении бизнес-процессами торгового предприятия, но особенно в стратегическом управлении. Следует отметить, что высокий уровень использования интернет-технологий в стратегическом управлении должен подкрепляться их повсеместным использованием во всех других бизнес-процессах. Особенно большое технологическое отставание от мирового уровня (измеряемое десятилетиями) по использованию интернет-технологий наблюдается по следующим направлениям:

1. Использование огромного функционала корпоративного информационно-аналитического портала в деятельности торгового предприятия, включая полноценный интранет, виртуальные кабинеты сотрудников, систему управления сетью взаимосвязанных бизнес-процессов на всех уровнях (особенно на стратегическом уровне), единую точку входа ко всем информационным ресурсам предприятия, внутренние коммуникации, экстранет (объединение интранетов предприятий-партнеров) и др.

2. Наличие системы автоматизированного сбора деловой информации через информационные панели (dashboards).

3. Интернет-технологии в стратегическом управлении.

4. Системы постоянного совершенствования бизнес-процессов.

5. Моделирование бизнес-процессов и полноценное использование системы менеджмента качества.

6. Электронный документооборот и электронная цифровая подпись.

7. Облачные технологии.

8. Аддитивное производство.

9. Аналитика больших данных Big Data.

10. Мультипроектный офис.

11. Инновационная активность.

12. Геоинформационные системы в управлении бизнесом.

Слабый уровень развития интернет-технологий в торговле объясняется не только необученностью персонала, но и слабой подготовкой руководства в области стратегического управления. Не секрет, что в учебных программах вузов, стратегическое управление изучается на теоретическом уровне. А совместное применение стратегического управления с интернет-технологиями не изучается в принципе из-за отсутствия соответствующих разделов в учебных программах.

В результате, в торговых предприятиях есть общее понимание важности использования, как стратегического управления, так и интернет-технологий. Однако полноценного и эффективного стратегического управления, как системы нет. Более того, без интернет-технологий, технически невозможно вести стратегическое управление на высокоэффективном уровне, поскольку такое управление предполагает ведение постоянного и ежедневного мониторинга нескольких тысяч стратегических показателей бизнес процессов (об этом будет сказано ниже). Но для этого необходим высокий уровень развития интернет-технологий, как минимум для всех двенадцати направлений, перечисленных выше.

Для разработки типовой стратегии, на основе проведенное нами обследование предприятий оптовой торговли, построена матрица SWOT-анализа (табл. 1). Из матрицы видно, что предприятия оптовой торговли имеют достаточно серьезные угрозы и слабые стороны, в частности, отсутствие устойчивых конкурентных преимуществ из-за отсутствия эффективного стратегического управления и технологического отставания. С целью ликвидации такого состояния, разработаны четыре группы стратегий, реализация которых позволит обеспечить повышение конкурентоспособности торгового предприятия за счет обучения персонала, внедрения современных информационных технологий и стратегического управления. Для этого необходимо обучить персонал и внедрить Интернет-технологии в деятельность торгового предприятия, чтобы преодолеть технологическое отставание от мирового уровня.

В соответствии с методологией сбалансированной системы показателей (ССП), для разработки системы стратегического управления необходимо разработать систему стратегических целей [1] и установить между ними причинно-следственные связи по всем четырем проекциям, которые отображаются на карте стратегии предприятия (рис. 1). Оценка уровня достижения стратегических целей производится с помощью стратегических показателей. Для достижения поставленных целей разрабатываются стратегические мероприятия и их бюджет.

Для торговых предприятий оптовой торговли, карта стратегии в максимально упрощенном виде показана на рис. 2. Взаимосвязь стратегических целей и показателей со стратегическими мероприятиями представлена в табл. 2.

Согласно методологии СПП, для ее внедрения, необходимо провести процедуру каскадирования. В ходе проведения каскадирования, детализируются стратегические цели, показатели, мероприятия и бюджет по подразделениям, сотрудникам и периодам стратегического горизонта.

Таблица 1

Матрица SWOT-анализа предприятия оптовой торговли

		Внешняя среда	
		Возможности (O)	Угрозы (T)
		<p>1. Привлечение международного и отечественного опыта стратегического планирования в компании</p> <p>2. Привлечение опыта компаний по внедрению процессного подхода к управлению</p> <p>3. Получение сертификата СМК</p> <p>4. Опора на инновационные процессы</p> <p>5. Возможность привлечения инвестиционных ресурсов, поддерживающих процессы модернизации управления Компании</p> <p>6. Использование интернет-технологий в совершенствовании деятельности компании</p>	<p>1. Отсутствие устойчивых конкурентных преимуществ</p> <p>2. Увеличение конкурентных преимуществ со стороны конкурентов за счет использования ими современных ИТ в управлении стратегией и бизнес-процессами</p> <p>3. Неготовность Компании к вступлению России в ВТО из-за отсутствия международного сертификата СМК</p> <p>4. Имеющиеся конкурентные преимущества держатся за счет личных связей и неформальных отношений директора с государственными чиновниками</p> <p>5. Нестабильная клиентская база</p> <p>6. Отсутствие в Компании роста рынков сбыта и клиентской базы</p>
Внутренняя среда	<p>Сильные стороны (S)</p> <p>1. Понимание руководством необходимости перемен в деятельности компании с целью получения устойчивых конкурентных преимуществ и организации менеджмента в соответствии с мировыми стандартами</p> <p>2. Наличие большого интеллектуального потенциала</p> <p>3. Хорошая адаптация коллектива к восприятию нового</p> <p>4. Реальная оценка своей деятельности, ее проблем и дефицитов</p> <p>5. Наличие сложившегося ядра компании в лице ее руководителей, ведущих менеджеров и сотрудников</p>	<p>I. Поле стратегий SO, использующие сильные стороны компании для реализации возможностей благоприятной рыночной ситуации:</p> <p>1. Внедрение стратегического управления компанией</p> <p>2. Развитие инновационной деятельности</p> <p>3. Расширение и укрепление внешних связей</p> <p>4. Внедрение СМК</p> <p>5. Внедрение интранета и экстранета</p> <p>6. Внедрение проектного менеджмента</p>	<p>II. Поле стратегий ST, ослабляющие неблагоприятную ситуацию на рынке за счет высокого потенциала компании:</p> <p>1. Активное использование системы стратегического управления в поиске новых рынков и видов деятельности</p> <p>2. Использование интернет-технологий в расширении клиентской базы</p> <p>3. Модернизация бизнес-процессов и активное использование методов СМК в подготовке Компании к международному сотрудничеству в рамках ВТО</p> <p>4. Улучшение имиджа Компании</p>

Продолжение табл. 1

Внутренняя среда	<p>Слабые стороны (W)</p> <p>1. Отсутствие в Компании системы стратегического управления</p> <p>2. Отсутствие современных ИТ в управлении бизнес-процессами, обуславливающее технологическую отсталость Компании в конкурентной борьбе и в организации бизнес-процессов</p> <p>3. Отсутствие системы постоянного совершенствования бизнес-процессов Компании</p> <p>4. Наличие необученного персонала в вопросах использования современных ИТ в стратегии и управлении бизнес-процессами</p> <p>5. Необоснованное распределение ресурсов и неравномерная загрузка персонала</p> <p>6. Недостаточно высокий уровень корпоративной культуры</p>	Внешняя среда	
		<p>III. Поле стратегий WO, уменьшающие слабые стороны компании за счет благоприятной ситуации на рынке:</p> <p>1. Участие всего персонала в системе стратегического управления</p> <p>2. Охват всего персонала системой проектного менеджмента</p> <p>3. Охват всего персонала СМК</p> <p>4. Работа всего персонала в информационной системе 1С</p> <p>5. Охват персонала системой виртуальных мониторов</p> <p>6. Участие всего персонала в системе управления через корпоративный портал и сеть виртуальных кабинетов</p> <p>7. Охват персонала системой корпоративной культуры</p> <p>8. Внедрение электронного документооборота</p> <p>9. Участие персонала в системе постоянного улучшения процессов</p>	<p>IV. Поле стратегий WT, позволяющие ослабить влияние имеющихся в компании негативных факторов при неблагоприятной ситуации на рынке:</p> <p>1. Обучение всего персонала в системе стратегического управления</p> <p>2. Обучение всего персонала работе в системе проектного менеджмента</p> <p>3. Обучение всего персонала принципам и методам СМК</p> <p>4. Обучение всего персонала работе в информационной системе 1С</p> <p>5. Обучение персонала использованию системы виртуальных мониторов</p> <p>6. Обучение всего персонала интернет-технологиям</p> <p>7. Обучение персонала основам корпоративной культуры</p> <p>8. Обучение персонала технологиям электронного документооборота</p> <p>9. Обучение персонала работе в системе постоянного улучшения процессов</p>

Стратегические цели	КАРТА СТРАТЕГИИ Стратегические цели и их причинно-следственные связи	Стратегические показатели			Стратегические мероприятия	Бюджет стратегических мероприятий
		Наименование	Текущее значение	Целевое значение		
Стратегические цели составляющей «ФИНАНСЫ»		Прибыль	18	42	Программа роста	34
		Рентабельность	4	15		
Стратегические цели составляющей «КЛИЕНТЫ»		% охвата рынка	1	8	Программа лояльности клиентов	28
		% новых клиентов	4	12		
Стратегические цели составляющей «ВНУТРЕННИЕ ПРОЦЕССЫ»		% автоматизированных рабочих мест	18	80	Проект «Технологии электронного бизнеса»	34
		% внедренных идей сотрудников	10	60	Программа управления качеством	110
Стратегические цели составляющей «ОБУЧЕНИЕ И РОСТ»		% сотрудников обученных методам СМК	1	100	Курсы проектного менеджмента	16
		% сотрудников разделяющих ценности компании	15	95	Проект «Культура»	18

Рис. 1. Макет сбалансированной системы показателей

В результате возникает несколько тысяч стратегических показателей, которые надо мониторить на всем протяжении всего стратегического периода. Например, в данном примере установлено 9 стратегических целей (рис. 2) и 9 стратегических показателей (табл. 2). Допустим в торговом предприятии 5 подразделений в среднем по 10 человек. Стратегический горизонт 3 года или 36 месяцев. В результате каскадирования получим $9 \cdot 5 \cdot 10 \cdot 36 = 8100$ стратегических показателей, каскадированных по всем иерархическим уровням. Кроме того, необходимо мониторить этапы проектов и показатели бюджетирования. Проводить обработку нескольких тысяч одних стратегических показателей невозможно без Интернет-технологий, к числу которых относятся технологии автоматизированного сбора показателей на основе информационных панелей dashboards [2].

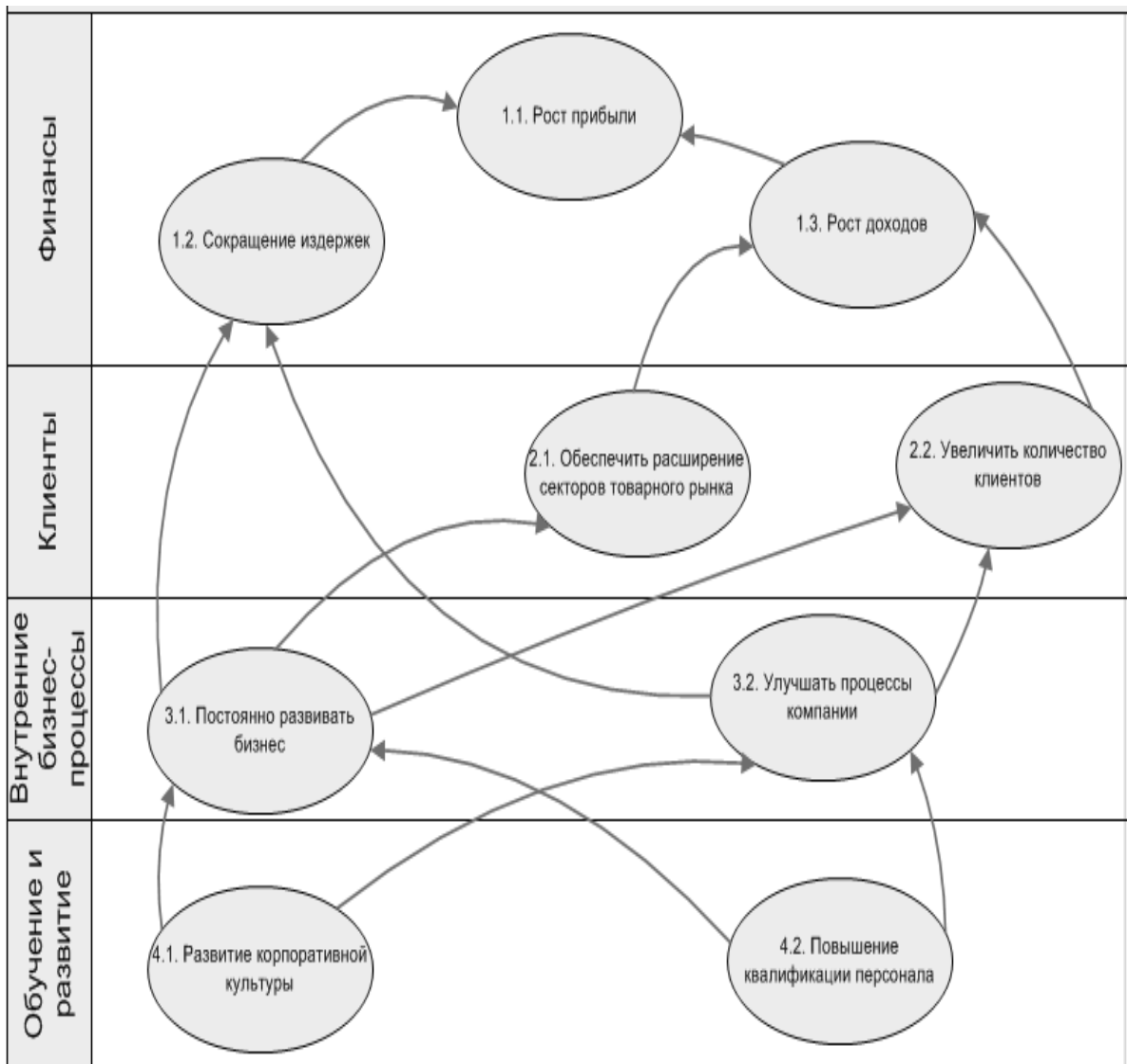


Рис. 2. Карта стратегии предприятия оптовой торговли

Таблица 2

Взаимосвязь стратегических проектов со стратегическими целями

Наименование проекта	Стратегические перспективы								
	Финансы			Клиенты		Внутренние бизнес-процессы		Обучение и развитие	
	1.1. Рост прибыли	1.2. Сокращение издержек	1.3. Рост доходов	2.1. Обеспечение расширения секторов товарного рынка	2.2. Увеличить количество клиентов	3.1. Постоянно развивать бизнес	3.2. Улучшать процессы компании	4.1. Развитие корпоративной культуры	4.2. Повышение квалификации персонала
Проект внедрение в компанию систему управления проектами						+	+	+	+
Проект внедрения корпоративной культуры							+	+	+
Проект внедрения систем «1С: Бухгалтерия» и «1С: Управление торговлей»	+	+					+		+
Проект внедрения системы виртуальных мониторов руководителя	+	+	+	+	+	+			
Проект внедрения системы управления через корпоративный портал	+		+	+	+		+		
Проект внедрения СМК	+	+				+	+		+

Выводы

1. Стратегическое управление на предприятиях оптовой торговли реализуется не эффективно или частично из-за технологического отставания от мирового уровня в области использования Интернет-технологий, как в стратегическом управлении, так и в управлении бизнес-процессами.

2. Эффективное стратегическое управление невозможно без использования Интернет-технологий на основе информационных панелей dashboards, в связи с необходимостью обработки нескольких тысяч стратегических показателей.

3. Для поддержки полноценного стратегического управления необходимо осуществить комплексный проект внедрения Интернет-технологий во всех сферах деятельности торгового предприятия.

Библиографический список

1. Каплан, Р.С. Сбалансированная система показателей: От стратегии к действию / Р.С. Каплан, Д.П. Нортон; пер. с англ. М. Павловой. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 294 с.

2. Переверзев, П.П. Компьютерные технологии в научных исследованиях. Моделирование и совершенствование бизнес-процессов торговозакупочной деятельности: учебное пособие / П.П. Переверзев. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2012. – 02 с.

[К содержанию](#)

УДК 347.464:336

ОБОСНОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛОВИЙ ДОГОВОРА ПОЖИЗНЕННОЙ РЕНТЫ

А.В. Перепеловский, А.Ф. Черненко

Рассмотрена специфика исполнения договоров пожизненной ренты, определяющая финансовые методы оценки их эффективности. Приведен порядок анализа эффективности договоров пожизненной ренты.

Ключевые слова: эффект, исполнение, рента, оценка, анализ, договор, плательщик.

Содержание, порядок исполнения и прекращения договоров пожизненной ренты (далее – ДПР) установлены главой 33 ГК РФ «Рента и пожизненное содержание с иждивением» [1]. В общем случае по договору ренты одна сторона (получатель ренты) передает другой стороне (плательщику ренты) в собственность имущество, а плательщик ренты обязуется в обмен

на полученное имущество периодически выплачивать получателю ренты в виде определенной денежной суммы либо предоставления средств на его содержание в иной форме (пункт 1 статьи 583 ГК РФ). По договору ренты допускается установление обязанности выплачивать ренту бессрочно (постоянная рента) или на срок жизни получателя ренты (пожизненная рента).

Оценка экономического эффекта от исполнения ДПР целесообразна на каждом этапе их реализации: на этапе заключения договора, на этапе исполнения договора и по прекращении выплаты ренты.

На этапе заключения ДПР проводится прогнозная оценка эффекта от исполнения данного договора. Анализ на данном этапе направлен на оптимизацию условий ДПР с тем, чтобы максимально учесть интересы обеих сторон сделки и увеличить ее экономическую эффективность.

По ДПР действия получателя ренты сводятся к передаче имущества в собственность плательщика ренты. После этого он имеет лишь права по ДПР и не несет никаких обязанностей. Получатель ренты заинтересован в наиболее полной реализации своих прав по ДПР, и поэтому заинтересован проводить анализ исполнения обязанностей плательщиком ренты в соответствии с условиями договора и требованиями законодательства. Плательщик ренты заинтересован в выявлении возможностей повышения эффективности использования полученного по договору ренты имущества и не заинтересован в прекращении договора ренты. Соответственно, для него целью проведения анализа в процессе исполнения ДПР будет поиск резервов повышения эффекта от использования полученного имущества и оценка полноты выполнения своих обязательств в соответствии с условиями договора и требованиями законодательства.

При перспективном анализе эффекта от ДПР следует принимать во внимание возможность установления в договоре нескольких получателей ренты. Анализ условий договора должен дать экономическое обоснование выплаты ренты всем получателям в одинаковом или различном размере, например, в зависимости от возраста получателей, их доли в праве собственности на передаваемое по договору ренты имущество и других факторов. Кроме того, в ходе анализа может быть рассмотрен вариант договора, по которому в случае смерти одного из получателей ренты его право на ее получение не переходит к пережившим его получателям, а прекращается.

При анализе эффекта от исполнения ДПР следует учитывать прогнозную динамику цен на передаваемое имущество, которая должна влиять на размер рентных платежей. Как правило, рыночная стоимость недвижимого имущества со временем растет, а движимого – снижается.

Согласно статье 584 ГК РФ, договор ренты подлежит нотариальному удостоверению, а договор, предусматривающий отчуждение недвижимого имущества под выплату ренты, подлежит государственной регистрации.

Следовательно, ДПР подлежит государственной регистрации только в том случае, если предполагает передачу недвижимого имущества в собственность плательщика ренты. При оценке эффекта от исполнения ДПР должны приниматься в расчет расходы на нотариальное удостоверение и государственную регистрацию данных договоров.

Согласно пункту 1 статьи 585 ГК РФ, имущество, которое отчуждается под выплату ренты, может быть передано получателем ренты в собственность плательщика за плату или бесплатно.

Соответственно, при перспективном анализе условий ДПР должны быть решены задачи:

- определение суммы платы, за которую будет передаваться имущество (в случае передачи имущества за плату);
- расчет суммы одного рентного платежа с учетом того, за плату или бесплатно передается имущество по договору ренты.

С другой стороны, анализ должен быть направлен на выбор оптимального для сторон договора варианта: либо передача имущества за плату, либо – бесплатно.

Если имущество по договору ренты передается за плату, то к отношениям сторон применяются правила о купле-продаже (глава 30 ГК РФ), а если бесплатно – правила о договоре дарения (глава 32 ГК РФ). Но в отличие от договоров купли-продажи и дарения, ДПР является рисковым, то есть сопряженным с риском того, что размер рентных платежей окажется больше или, наоборот, меньше стоимости отчужденного под выплату ренты имущества. Поэтому для прогнозной оценки эффекта от исполнения ДПР должны применяться вероятностные расчеты.

Согласно пункту 1 статьи 586 ГК РФ рента обременяет земельный участок, предприятие, здание, сооружение или другое недвижимое имущество, переданное под ее выплату. В случае отчуждения такого имущества плательщиком ренты его обязательства по договору ренты переходят на приобретателя имущества.

Лицо, передавшее обремененное рентой недвижимое имущество в собственность другого лица, несет субсидиарную с ним ответственность по требованиям получателя ренты, возникшим в связи с нарушением договора ренты, если ГК РФ, другим законом или договором не предусмотрена солидарная ответственность по этому обязательству. Данные последствия отчуждения имущества, обремененного рентой, должны быть учтены при текущем анализе эффективности его использования.

При нарушении плательщиком ренты принятых обязательств иждивенец обладает дополнительными возможностями по возврату имущества. Поэтому плательщик ренты обязан принимать необходимые меры для того, чтобы в период предоставления пожизненного содержания с иждивением использование указанного имущества не приводило к снижению стои-

мости этого имущества (статья 604 ГК РФ). В связи с этим при прогнозном анализе эффекта от исполнения ДПС необходимо принять во внимание расходы на ремонт полученного имущества.

При передаче под выплату ренты земельного участка или другого недвижимого имущества получатель ренты в обеспечение обязательства плательщика ренты приобретает право залога на это имущество (пункт 1 статьи 587 ГК РФ). Таким образом, ДПР предполагает приобретение права залога на передаваемое имущество (объект недвижимости) только в том случае, если плательщику ренты передается объект недвижимости.

Если же по ДПР получатель ренты передает денежные средства или иное движимое имущество, то существенным условием ДПР является обязанность плательщика ренты предоставить обеспечение исполнения своих обязательств получателю ренты либо застраховать в пользу получателя ренты риск ответственности за неисполнение либо ненадлежащее исполнение этих обязательств (пункт 2 статьи 587 ГК РФ). Исполнение обязательств по выплате пожизненной ренты в соответствии с ДПР может обеспечиваться неустойкой, залогом, удержанием имущества должника, поручительством, банковской гарантией, задатком и другими способами, предусмотренными законом или договором (пункт 1 статьи 329 ГК РФ). Неуказание в ДПР одного из условий – об обеспечении исполнения либо страховании риска ответственности за неисполнение (ненадлежащее исполнение) обязательств по договору – означает, что ДПР не заключен (пункт 1 статьи 432 ГК РФ). Соответствующие расходы должны быть учтены при перспективном анализе эффекта от исполнения ДПР.

При невыполнении плательщиком ренты обязанностей по договору, а также в случае утраты обеспечения или ухудшения его условий по обстоятельствам, за которые получатель ренты не отвечает, получатель ренты вправе расторгнуть договор ренты и потребовать возмещения убытков, вызванных расторжением договора (пункт 3 статьи 587 ГК РФ).

Пожизненная рента определяется в договоре как денежная сумма, периодически выплачиваемая получателю ренты в течение его жизни.

Одной из главных задач перспективного анализа эффекта от исполнения ДПР является расчет граничного значения ежемесячных рентных платежей, при котором доходы и расходы плательщика ренты будут равны, то есть плательщик ренты не получит ни прибыли, ни убытка.

Содержание анализа исполнения ДПР представлено в таблице.

Таблица

Содержание анализа исполнения ДПР

Содержание анализа, проводимого:	
плательщиком ренты	получателем ренты
1. Заключение договора (перспективный анализ)	
<p>1.1. Прогнозная оценка эффективности исполнения ДПР. При этом под эффективностью понимается соотношение величин всех доходов и расходов, связанных с реализацией договора ренты.</p> <p>К доходам относятся:</p> <ul style="list-style-type: none"> - рыночная стоимость имущества, полученного по договору ренты на момент поступления имущества в пользование плательщика ренты; - доходы (суммы снижения расходов) в связи с использованием полученного по договору ренты имущества. <p>К расходам относятся:</p> <ul style="list-style-type: none"> - суммы рентных платежей; - оплата нотариального удостоверения договора ренты и его регистрации; - сумма оплаты полученного по договору ренты имущества, если по условиям договора оно передается в собственность плательщику ренты за плату; - сумма платы за обеспечение (страхование) исполнения обязательства по договору ренты (если передается движимое имущество) 	<p>1.1. Прогнозная оценка эффекта от исполнения ДПР. При этом под эффективностью понимается отношение суммы доходов от исполнения договора ренты к стоимости имущества, переданного по договору.</p> <p>Сумма дохода от ДПР равна общей сумме рентных платежей и платы за переданное по договору ренты имущество, если согласно договору ренты оно передается в собственность плательщику ренты за плату</p>
1.2. Расчет предельных значений суммы рентного платежа и выкупной стоимости передаваемого имущества, при которых доходы от исполнения договора будут равны соответствующим расходам	1.2. Расчет минимально достаточной суммы рентного платежа и выкупной стоимости передаваемого по договору ренты имущества, исходя из принципов добросовестности и разумности
1.3. Обоснование выбора варианта передачи имущества по договору ренты: за плату или бесплатно. Разумеется, размер рентных платежей должен быть тем меньше, чем выше выкупная стоимость имущества и максимален, если имущество передается в собственность плательщика ренты бесплатно	
1.4. Определение порядка расчета выкупной стоимости ренты	
2. Исполнение договора (текущий анализ)	
2.1. Оценка полноты выполнения своих обязанностей плательщиком ренты	
2.2. Оценка интенсивности использования и физического состояния переданного по договору ренты имущества	
2.3. Выявление законных путей повышения эффективности использования имущества, полученного по договору ренты	2.3. Контроль обеспечения исполнения обязательств плательщика ренты

Окончание табл.

Содержание анализа, проводимого:	
плательщиком ренты	получателем ренты
3. Прекращение договора по причине существенного нарушения своих обязательств плательщиком ренты (итоговый анализ)	
Итоговая оценка эффективности исполнения ДПР (определение эффективности дано в п.1). В состав расходов должна быть включена выкупная стоимость ренты, если договор прекращен ее выкупом. В состав доходов не должна включаться стоимость возвращенного недвижимого имущества, если плательщик ренты возвращает его получателю ренты или выкупает данное имущество	Итоговая оценка эффективности исполнения ДПР, исходя из фактически полученных доходов и рыночной стоимости переданного под выплату ренты имущества на дату прекращения договора ренты. К фактически полученным доходам относятся суммы всех рентных платежей и выкупной стоимости ренты (если происходит ее выкуп плательщиком ренты)
4. Альтернатива п.3: прекращение договора по причине смерти получателя ренты (итоговый анализ)	

Таким образом, ДПР является рисковым договором, поскольку ни плательщик, ни получатель ренты заранее не знает, какова будет величина эффекта от исполнения данного договора.

При перспективном, текущем и итоговом анализе эффективности исполнения ДПР необходимо учитывать следующую специфику правового регулирования данного договора:

- требования к оформлению договора и связанные с этим расходы;
- варианты передачи имущества под выплату ренты (за плату или бесплатно);
- требования к обеспечению исполнения обязательств плательщика ренты;
- ограничения использования полученного под выплату ренты имущества;
- принципы добросовестности и разумности установления величины ренты;
- меры по защите интересов получателя ренты.

На основе данных особенностей рассмотренных видов сделок созданы методы бухгалтерского учета и конкретного анализа [2, 3], позволяющие предпринимателю принять обоснованное решение по заключению сделки.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации часть вторая от 26.01.1996 №14-ФЗ.
2. Анализ эффекта от исполнения договоров пожизненного содержания и их бухгалтерский учет / А.Ф. Черненко, А.В. Перепеловский // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 40 (205). – С. 9–13.

3. Оценка и синтетический учет операций по договорам пожизненной ренты и содержания / А.Ф. Черненко, А.В. Перепеловский // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 1 (247).– С. 2–21.

К содержанию

УДК 336.02 + 658.14

ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ СИСТЕМНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

Т.А. Петренко

В статье рассматривается системный подход к оценке эффективности инвестиционно-финансовой стратегии предприятия в условиях системных преобразований. Отличительной особенностью данного подхода выступает динамический характер базовых параметров, выстроенных на основе интегральных показателей оценки эффективности трех составляющих финансовой стратегии, а именно операционный, инвестиционный и блок системных преобразований. Предложенная в статье модель предполагает комплексное использование индексного матричного анализа, скорректированного инвестиционного анализа и системы сбалансированных оценочных показателей.

Ключевые слова: системные преобразования, инвестиционная и финансовая стратегия, матричный анализ, добавочная рентабельность капитала, система сбалансированных показателей.

Работоспособность системы производственно-экономической деятельности предприятия детерминируется как факторами окружающей его среды, так и факторами ресурсной базы. С помощью уникальных ресурсов предприятие стремится завоевать и укрепить стратегические выгодные рыночные позиции. Тенденции изменений внешней экономической среды являются в свою очередь предпосылками и условиями необходимости системных преобразований на предприятии.

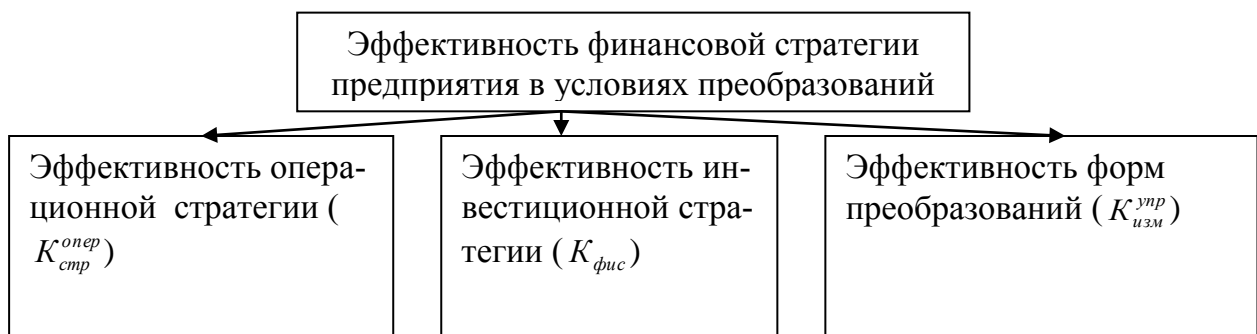
В качестве основных форм системных преобразований следует выделить следующие:

- 1) модернизация;
- 2) техническое перевооружение;
- 3) реконструкция предприятия;
- 4) реструктуризация;
- 5) реорганизация.

Конечной целью системных преобразований является финансовая устойчивость и эффективность функционирования и развития предприятия в современных условиях.

Следующим объектом исследования данной статьи является финансовая стратегия предприятия, в основе которой лежит система стратегических управленческих решений, направленных на оптимальное распределение финансовых ресурсов в соответствии с формируемой инвестиционной программой, обеспечивающих финансовое равновесие и прирост рыночной стоимости компании в условиях установленного уровня инвестиционного и финансового рисков [2].

Оценка эффективности финансовой стратегии (ФИС) предприятия в условиях организационно-экономических преобразований складывается из следующих 3-х блоков: оценка эффективности операционной стратегии; оценка эффективности инвестиционной стратегии и оценка эффективности форм системных преобразований. У каждого блока есть собственные объекты, представленные на рисунке.



Блоки эффективности ФИС предприятия в условиях системных преобразований

Интегральный показатель оценки эффективности $K_{инт}^{эфф}$ включает в себя три обобщающих, каждый из которых, в свою очередь, включает ряд частных показателей, что обеспечивает системный подход к изучению данного вопроса:

$$K_{рест}^{эфф} = K_{стр}^{опер} \times K_{фис} \times K_{изм}^{упр},$$

где $K_{стр}^{опер}$ – обобщающий показатель эффективности операционной стратегии; $K_{фис}$ – обобщающий показатель эффективности инвестиционной стратегии (ФИС); $K_{изм}^{упр}$ – обобщающий показатель эффективности управления системными изменениями.

Анализ эффективности операционной стратегии должен включать оценку как входа (ресурсы), так и выхода (финансовый результат), а также учитывать временной фактор. И в этом смысле интерес представляет матричный для обобщающей оценка эффективности и интенсивности деятельности всего предприятия [1].

В упорядоченной матрице выделяют три блока ее элементов (показателей), каждый из которых имеет свое собственное финансовое содержание: А1 – блок показателей взаимосвязи между финансовыми результатами (рентабельность продаж); А2 – блок показателей оценки преобразования финансовых ресурсов и активов в финансовые результаты (оборачиваемость и рентабельность активов, перманентного капитала); А3 – показатели оценки платежеспособности и финансовой устойчивости:

$$K_{cmp}^{oper} = A1 + A2 + A3$$

Построение матрица индексных значений позволяет получить итоговый интегрированный показатель, позволяющий оценить в динамике эффективность и интенсивность операционной стратегии.

Для оценки эффективности реализации инвестиционной стратегии, по мнению автора, может применяться показатель ARR (добавочная рентабельность капитала), так как факторы, формирующие ARR, характеризуют и инвестиционную стратегию (экономическая добавленная стоимость EVA и величина инвестированного капитала IC), и финансовую стратегию (средневзвешенная стоимость капитала WACC) [2]:

$$ARR = \frac{EVA}{IC} = \frac{NP - IC \times WACC}{IC} = \frac{NP}{IC} - WACC$$

Одним из главных условий корпоративных преобразований является обеспечение роста капитала за счет добавленной стоимости активов на основе используемых инвестиций, т.е. за счет собственных и привлеченных средств.

Для того чтобы оценить эффективность инвестиционной стратегии в динамике, необходимо в расчет принять дополнительные условия: добавленную стоимость от действующего капитала ($EVA_{уст}$) и добавленного капитала после инвестирования в развитие ($EVA_{доб}$). Тогда базовая формула (3) примет вид:

$$K_{фис} = \frac{EVA_{доб}}{IC_{доб}} - \frac{EVA_{уст}}{IC_{уст}}$$

Третий обобщающий показатель характеризует эффективность управления системными изменениями, для оценки которой рекомендуется использовать систему сбалансированных оценочных показателей (BSC), основанной на применении экспертных оценок состояния факторов внутренней и внешней среды предприятия по заданной шкале:

$$K_{изм}^{ymp} = \sum W(X_j),$$

где $W(X_j)$ определяется как произведение веса критериев оценки на балл.

Сбалансированная система может включать в себя набор оценочных показателей, алгоритм расчета некоторых представлен в таблице.

Таблица

Описание и целевые значения показателей
сбалансированного системы показателей компании

Показатель	Описание показателя	Формула (алгоритм вычисления)
Чистая операционная прибыль	Показывает операционную прибыль, оставшуюся в распоряжении предприятия после уплаты налогов	$NOPAT = Sales - CGS - AC - M\&SC - Tax$
Доля рынка	Характеризует место, занимаемое компанией на рынке	$Ds = \text{Выручка} / \text{Оборот рынка} * 100$
Объем продаж	Определяется отгрузкой товаров	Количество проданных деталей по счетам-фактурам
Прибыльность одной продажи	Показывает выручку в расчете на одну проданную деталь	$\text{Выручка} / \text{Количество проданных деталей}$
Загрузка производственных мощностей	Показатель степень использования производственных мощностей	Фактический объем производства / объем производства в соответствии с максимально возможными мощностями
Себестоимость реализации продукции	Показывает сумму затрат на производство изделий	$CGS = \sum FC + \sum VC$
Доля затрат на исправление брака в себестоимости	Показывает эффективность мероприятий по улучшению качества продукции	$\text{Затраты на исправление брака} / CGS$
Доля потребленного сырья от сертифицированных поставщиков	Характеризует качество поставок сырья	$\text{Стоимость сырья от сертифицированных поставщиков} / \text{общая стоимость потребленного сырья}$
Производительность труда	Показывает выручку на 1 руб. фонда оплаты труда	$\text{Выручка} / \text{ФОТ}$

Комплексный подход позволит принимать более объективные финансовые и инвестиционные решения, направленные на максимизацию стоимости капитала в долгосрочном периоде.

Библиографический список

1. Анташов, В.А. Экономический советник менеджера. Учебно-практическое пособие по управлению предприятием / В.А. Анташов, Г.В. Уварова. – Минск: «Финансы, учет, аудит», 1996. – 152 с.
2. Петренко, Т.А. Модель формирования управленческих решений компании в рамках реализации финансово-инвестиционной стратегии / Т.А. Петренко // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2013. – № 3. – С. 185–188.

3. Реген, В. Управление комплексным развитием предприятия / В. Реген, Е.А. Ткаченко. – СПб.: Издательство Вернера Регена. 2006. – 256с.

К содержанию

УДК 338.12 + 332.1:001.895

ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ РЕГИОНОВ РФ

И.П. Савельва, И.М. Цало

В статье проведено исследование существующих подходов к оценке и инновационного потенциала региона. В результате исследования была разработана методика инновационного оценки потенциала региона для повышения эффективности государственной инновационной политики с целью обеспечения устойчивого развития экономики регионов.

Ключевые слова: инновационный потенциал, регион, множественная ранговая корреляция.

В последние годы инновации во всем мире ставятся во главу угла, и вследствие этого уровень социально-экономического развития региона стал определяться, в том числе, через его уровень инновационного развития, а точнее инновационный потенциал. В настоящее время является одним из приоритетных направлений государственной политики в Российской Федерации. Низкая эффективность инновационной системы в России привела к увеличению оттока из страны конкурентоспособных кадров, технологий, идей и капитала.

В условиях глобализации и международной конкуренции инновационный вариант развития российской экономики является фактически безальтернативным. Вместе с тем в практике государственного управления не выработаны подходы к оценке инновационного уровня развития регионов. В настоящее время не выработана единая оценка уровня инновационного потенциала региона, как не выработана и оценка факторов, из которых эта привлекательность складывается. Существующие системы оценки направлены преимущественно на оценку инновационного потенциала развитых стран.

В связи с этим они не учитывают ряд факторов, характерных для развивающихся рынков. Последние накладывают ограничения на стимулирование инновационной деятельности. В этом случае целесообразно обратить внимание на связь набора показателей с индикаторами, оценивающими результативность инновационных процессов.

В экономической литературе широко освещается вопрос оценки инновационного развития страны (региона). В качестве наиболее часто используемой методики, можно выделить систему показателей оценки инновационной деятельности Комиссии Европейских сообществ (КЕС), используемая для сравнительного анализа оценки развития инновационной деятельности в странах ЕС.

Предложенная Директоратом по предпринимательству КЕС [3] система инновационных показателей включает в себя 16 индикаторов, разделенных на четыре группы:

- 1) человеческие ресурсы;
- 2) генерация новых знаний;
- 3) трансфер и использование знаний;
- 4) финансирование инноваций, результаты инновационной деятельности.

Данная методика позволяет оценить уровень инновационного развития различных стран и выявить области, которые нуждаются в дополнительном внимании. Однако, предложенные параметры оценки не включают в себя макроэкономические показатели, а потому не могут дать объективной картины состояния инновационной деятельности в стране.

Также в мировой практике для оценки инновационного потенциала прибегают к показателям, ежегодно публикуемым Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и характеризующих уровень и динамику развития инновационной экономики по развитым и отдельным развивающимся странам.

В системе индикаторов ОЭСР [4] представлены следующие показатели:

- удельный вес высокотехнологичного сектора экономики в продукции обрабатывающей промышленности и услугах;
- инновационная активность;
- объем инвестиций в сектор знаний (общественный и частный), включая расходы на высшее образование, НИОКР, а также в разработку программного обеспечения;
- разработка и выпуск информационного и коммуникационного оборудования, программного продукта и услуг;
- численность занятых в сфере науки и высоких технологий и др.
- формальные подходы к оценке эффективности НИС, разрабатываемые отдельными исследователями, исходя из авторского понимания сущности и результативности инновационной системы, основанные чаще всего на методе экспертных оценок.

В российской практике в настоящее время оценка инновационного потенциала регионов приводится в ежегодных исследованиях национального рейтингового агентства «Эксперт-РА» [2]. Среди недостатков методики применяемой «Эксперт РА» можно отметить широкое применение экспертных оценок при оценке весов вклада отдельных составляющих в совокупный потенциал. При этом в методических материалах агентством не раскрывается ни логика распределения весов значимости отдельных показателей, ни конкретный состав экспертной группы определившим значимость отдельных параметров.

Чтобы оценить инновационный потенциал региона и устранить все вышеизложенные недостатки, мы предлагаем использовать метод, который

базируется на анализе комплекса удельных и интегральных показателей, отражающих эффективность экономической деятельности региона: как с точки зрения процесса, так и с точки зрения результата.

Предлагаемая методика оценки инновационного потенциала в регионе состоит из трех этапов.

Первый этап: формирование информационной базы для системы показателей, характеризующих деятельность региона, подлежащую оценке.

На первом этапе, на основе уже существующих методик, мы выделяем четыре группы показателей, на наш взгляд, в достаточной степени характеризующих инновационную либо инвестиционную деятельность на уровне региона в целом. В таблице представлены показатели, рекомендуемые для характеристики инновационной деятельности на уровне региона.

Таблица

Показатели, характеризующие инновационную деятельность в регионе

Название группы	Показатели группы
Кадровый потенциал	<ul style="list-style-type: none"> – численность персонала, занятого исследованиями и разработками, на 10 тысяч занятых в экономике; – численность аспирантов на конец года (человек); – численность работников организаций, выполнявших научные исследования и разработки, имеющие ученую степень (человек);
Научно-технический потенциал	<ul style="list-style-type: none"> – удельный вес организаций осуществляющих технологические инновации; – число созданных (разработанных) передовых производственных технологий; – число используемых передовых производственных технологий
Финансово-экономический потенциал	<ul style="list-style-type: none"> – затраты организаций производства на технологические инновации (тысяча рублей) – внутренние затраты на научные исследования и разработки (тысяча рублей); – инвестиции в основной капитал за счет всех источников финансирования (миллион рублей)

Основой для выделения групп показателей инновационного потенциала является анализ группировки показателей, принятой при расчете индекса научно-технического потенциала в системе показателей оценки инновационной деятельности Комиссии Европейский сообществ, а также системы индикаторов Организации экономического сотрудничества и развития.

Раскроем взаимосвязь предложенной системы показателей со сферой инновационной деятельности.

1. Показатели кадрового потенциала. Человек в системе экономических отношений (а, по нашему мнению, и в процессе формирования инновационной экономики в регионе) рассматривается как главная производительная сила. Его трудом, его интеллектом создается национальное богатство, преобразуются общественные отношения, появляются новые идеи и продукты. Человеческий потенциал сам является важнейшей составляющей национального богатства. Трудовые ресурсы выступают как фактор экономического развития, причем все большее значение приобретают качественные составляющие кадрового потенциала: знания, квалификация, образовательный уровень и т.п.

2. Научный потенциал представляет собой сеть научных организаций (научно-исследовательских, конструкторских, проектных институтов, а также исследовательских подразделений вузов), функционирующих в целях производства, распространения и внедрения в практику научных знаний, реализации научно-технической политики. Для осуществления успешного процесса разработки и освоения нововведений практически всегда необходимо соответствующее техническое обеспечение процесса. Чтобы учесть в нашей оценке и это параметр, мы выделяем группу показателей технического потенциала.

3. Инновации и инвестиции неразрывно связаны друг с другом. Без существенных финансовых вложений невозможен ни процесс разработки и процесс внедрения нововведений, именно поэтому для оценки инновационного/инвестиционного потенциала необходимо использовать показатели финансово-экономического потенциала. Таким образом, в отличие от подхода агентства «Эксперт РА», мы предлагаем исследовать не инновационные факторы в составе инвестиционного потенциала, а напротив инвестиционные составляющие как предпосылки формирования инновационного потенциала региона.

Кроме показателей, представленных выше, характеризующих различные аспекты инновационной деятельности, система показателей включает в себя результирующие показатели, отражающие результат инновационной либо инвестиционной деятельности в регионе. При этом результирующие показатели должны характеризовать как результат инновационной деятельности в абсолютных величинах, так и долю продуктов инновационной либо инвестиционной деятельности в региональном валом продукте.

При анализе инновационного потенциала региона, за результирующий показатель нами принимается следующие региональные показатели:

- объем инновационных товаров, работ, услуг (тысяча рублей);
- удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций (процент).

Предложенная система показателей является достаточной для анализа инновационного потенциала в регионе, однако в рамках первого этапа допускается уточнение системы показателей для учета индивидуальных особенностей анализируемого.

Следующим шагом на первом этапе, после уточнения системы исследуемых показателей, является сбор первичной статистической информации в рамках задачи исследования. Для анализа отдельного региона производится сбор данных по анализируемому региону. Данные собираются с годовой периодичности не менее чем за пять лет предшествующих году, в котором производится исследование. Выбранный минимальный период объясняется статистико-математическими инструментами используемыми в дальнейшем (в частности, расчет коэффициента множественной ранговой корреляции или конкордации Кендалла).

Целью данного этапа является формирование информационной базы достаточной для обеспечения проведения дальнейших этапов исследования.

Второй этап: оценка влияния выбранных показателей системы на формирование результативных показателей.

На втором этапе выявляется степень влияния системы показателей на формирование результирующего показателя. Для этой цели проводится корреляционный анализ, входе которого рассчитывается теснота взаимосвязи результирующих показателей с каждым из показателей характеризующих анализируемую деятельность в регионе. Так как статические данные собираются с годовой периодичностью при минимальном периоде 5 лет, а так же учитывая, что корреляцию необходимо выявить между двумя результирующими показателями и каждым отдельным инновационным показателем того – наиболее подходящим инструментом корреляционного анализа является коэффициент множественной ранговой корреляции, рассчитываемый следующим образом:

$$W = \frac{12 \cdot \sum_{i=1}^n D_i^2}{m^2(n^3 - n)}, \quad (1)$$

где n – число оцениваемых объектов (периодов), m – число ранговых последовательностей (количество показателей), D_i – отклонение суммы рангов i -го объекта (инновационного показателя) от средней суммы рангов всех объектов.

На основании проведенного корреляционного анализа рассчитывается значимость отдельных показателей. Определения значимости показателей необходимо для учета индивидуального характера влияния показателей на результат в рамках отдельного региона.

Дальнейшим шагом исследования является расчет весовых коэффициентов значимости отдельных показателей. Для расчета весовых коэффициентов (w^i), соответствующих показателям, нами предлагается применить следующую формулу:

$$w^i = \frac{r^i}{\sum_{i=1}^n r^i}, \quad (2)$$

где r^i – ранг i -го показателя.

Данная методика применяется в частности при оценке весовых коэффициентов качественных интегральных оценок [1]. Для применения данного подхода показатели ранжируются по значению коэффициента корреляции, рассчитанного на предыдущем шаге исследования.

Полученные весовые коэффициенты принимаются за постоянный весовой коэффициент i -го показателя в рамках конкретного исследования в ходе дальнейших исследований.

Третий этап: проведение рейтинговой оценки потенциала региона.

На третьем этапе производится расчет интегрального показателя, который основан на приведении показателей включенных в исследование к единой шкале, для чего применяется математический прием приведения показателей измеряющихся в различных единицах к единому знаменателю, отражающейся следующей формулой:

$$\Pi_j^i = \frac{p_j^i - p^{\min}}{p^{\max} - p^{\min}}, \quad (3)$$

где Π_j^i – i -й показатель, приведенный к значению от 0 до 1; p_j^i – значение i -го показателя в абсолютных величинах за j -й период; p^{\min} – минимальное значение i -го показателя за все рассматриваемые периоды; p^{\max} – максимальное значение i -го показателя за все рассматриваемые периоды.

Расчет интегрального показателя проводится по следующей формуле (4):

$$ИИП_j^P = \sum_{i=1}^n \Pi_{ji}^P \cdot w_j^i, \quad (4)$$

где $ИИП_j^P$ – интегральная оценка потенциала исследуемого региона; Π_{ji}^P – приведенное к единой шкале (от 0 до 1) значение i -го показателя для исследуемого региона.

Полученные значения интегрального рейтинга потенциала региона можно исследовать как в динамике, исследуя причины роста либо падения оценки потенциала региона. Кроме того возможно исследование влияния отдельных групповых факторов на итоговое значение потенциала методом цепных подстановок.

Библиографический список

1. Савин, К.Н. Аттестация алгоритмов определения весовых коэффициентов показателей качества / К.Н. Савин, Д.Н. Хамханова // ФГОУ ВПО «Восточно-Сибирский государственный университет технологии и управления». – URL: <http://www.science-education.ru>.
2. Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА». – URL: www.raexpert.ru.
3. European Commission. – URL: <http://ec.europa.eu/>.
4. Organization for Economic Co-operation and Development. – URL: <http://www.oecd.org/>.

[К содержанию](#)

УДК 338.48(470.55) + 338.483(470.55)

ЗНАЧЕНИЕ ТУРИЗМА И РЕКРЕАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Е.Ю. Трофименко

В данной статье рассматривается туристский потенциал региона, как экономический и социальный индикатор конкурентоспособности регионов. Целенаправленное и планомерное управление туристической деятельностью Челябинской области может повысить конкурентоспособность региона, уровень жизни населения и инвестиционную привлекательность в целом. Также выделены туристские ресурсы Челябинска и области, даны рекомендации по продвижению туристской сферы.

Ключевые слова: туристский потенциал, имидж региона, конкурентоспособность региона, ресурсы Челябинской области.

Изучение и повышение эффективности использования туристского потенциала территории для многих регионов может стать важным шагом на пути оптимизации региональной структуры природопользования. Туризм может составить достойную альтернативу другим отраслям хозяйства. В то же время развитие регионального туризма может помочь развитию организации отдыха населения, которое в наше время находится в шатком положении.

На сегодняшний день, в нашем современном и развивающемся мире, стало уделяться очень пристальное внимание развитию отрасли туризма. Многие хозяйствующие субъекты, которые никогда не рассматривали туризм как отрасль экономики, способную приносить значительный доход, начинают участвовать в его развитии [3].

Челябинская область – это обширная территория, в основе которой лежат не только тесные производственные, транспортные, социальные и другие виды связей, но также существуют туристские территории. Это высокоурбанизированный, промышленный регион, для которого туристская отрасль никогда не являлась ведущей, но потенциал ее развития здесь достаточно высокий [2].

Однако развитие внутреннего туризма затрудняется рядом факторов: отсутствием программы развития туризма в Челябинской области; недостаточными маркетинговыми усилиями в продвижении туризма в области; отсутствием сформированного имиджа области и отсутствие высококвалифицированных кадров. Все это упущенные экономические возможности региона.

Необходимость работы над имиджем вызвана тем, что Челябинская область столкнулась с негативными последствиями своего советского прошлого. В большинстве случаев он характеризуется как «промышленный» и «экологически загрязненный».

В соответствии с рейтингом международной конкурентоспособности 30 регионов России, составленным Евразийским институтом конкурентоспособности совместно с экспертами Сбербанка России и «Стратеджи Партнерс Групп», Челябинская область занимает 5 место [4].

По данным «Доклада о конкурентоспособности России-2012» Челябинская область получила высший балл по доступности офисных помещений, выбору финансовых услуг для бизнеса и развитию транспортной инфраструктуры.

Одновременно «Опора России» оценила условия для ведения предпринимательской деятельности в регионах. По этому показателю в 2012 году Челябинская область уверенно заняла второе место. По данным этого исследования промышленность и экономика стабильно развиваются.

В декабре 2012 года еще два международных рейтинговых агентства – «Fitch Ratings» и «Standard & Poor's» – подтвердили, что Челябинская область имеет высокий уровень конкурентоспособности. Международное рейтинговое агентство «Fitch Ratings» присвоило Челябинской области долгосрочные рейтинги в иностранной и национальной валюте «BB+», краткосрочный рейтинг в иностранной валюте «B» и национальный долгосрочный рейтинг «AA(rus)». Аналогичные прогнозы дает и международное рейтинговое агентство «Standard & Poor's», которое оценивает долгосрочный кредитный рейтинг Челябинской области по международной шкале на уровне «BB+» и рейтинг по национальной шкале на уровне «ruAA+» с прогнозом изменения рейтингов – «Стабильный».

Таким образом, Челябинская область в отношении экономического развития является одним из наиболее крупных и стабильно развивающихся субъектов Российской Федерации.

Челябинская область занимает 6-е место среди всех субъектов России по объему иностранных инвестиций. По итогам 2011г. они составили \$ 3,8 млрд За 9 месяцев 2012г. – \$1,8 млрд. По итогам 9 месяцев 2012 г. наибольший объем инвестиций поступил из Швейцарии, Нидерландов, США, Франции, Казахстана и Германии. Основной объем иностранных инвестиций привлечен в обрабатывающие производства, а также в производство и распределение электроэнергии, газа и воды. Но также идет инвестирование и туристских проектов. С привлечением иностранных инвестиций развиваются национальный парк спорта и туризма «Тургояк» и горнолыжный курорт «Солнечная долина» (г. Миасс).

Развитие сотрудничества в сфере туристской индустрии является одним из пяти перспективных направлений сотрудничества с зарубежными странами [0].

Таким образом, можно сделать вывод о то, что ситуация в области является благоприятной для развития туристской отрасли. Челябинская область является привлекательной для инвестиций, а также отличается благоприятными условиями для развития малого и среднего бизнеса. Есть возможности расширения инфраструктуры за счет привлечения собственных средств и иностранных инвестиций.

Потенциал туристской сферы региона должен рассматриваться одновременно как с точки зрения имеющихся в наличии ресурсов, так и с точки зрения возможности их использования и способности обеспечить максимально возможный уровень производства туристского продукта и туристских услуг для решения поставленных задач. Вследствие этого, для того чтобы эти возможности были реализованы, необходимы соответствующие ресурсы, поэтому главной особенностью стратегического потенциала туристской сферы является отражение ее ресурсной концепции [4].

Описание и оценка этих групп ресурсов является важнейшим шагом для стратегического планирования развития туризма и привлекательности Челябинской области, так как, во-первых, основой любого развития является уровень экономического развития территории, наличие свободных средств и ресурсов, необходимых для осуществления инвестиций. Во-вторых, туристский потенциал территории это ее природно-климатические ресурсы и историко-культурные особенности наследия области [2].

Спортивно-развлекательный туризм в Челябинской области

Спортивный туризм – это общественное движение, важнейшие целью которого должно быть формирование здорового образа жизни человека, в непростых погодных и климатических условиях, так и общества в целом. Спортивный туризм является эффективным средством духовно-физического развития личности, воспитания правильного и бережного отношения к природе.

Спортивный туризм – это вид спорта, в основе которого лежат соревнования на маршрутах, включающих преодоление препятствий в природной среде (горные перевалы, вершины, речные пороги и многое другое) и на дистанциях, проложенных в природной среде и на искусственном рельефе.

Также иногда отдельно выделяют другое направление – развлекательный туризм. Это направление туризма, целью которого есть отдых, получение новых впечатлений и эмоций.

Часто эти два направления туризма объединяют в одно, так как одно является последствием другого и ставят перед собой весьма идентичные цели.

В Челябинской области существует база, как для любительского, так и для профессионального спорта.

В связи с тем, что зима на Урале в среднем длится 135–140 дней, на ее территории являются очень актуальными зимние виды спорта (обычные и горные лыжи, коньки, хоккей и еще многие виды спорта). На территории области находится сеть развитых и популярных среди населения горнолыжных курортов.

К числу наиболее крупных горнолыжных курортов Челябинской области относятся:

Горнолыжный центр «Райдер» (г. Миасс), Горнолыжный курорт «Гора Вишневая» (г. Вишневогорск), Горнолыжный центр «Завьялиха» (г. Трехгорный), Горнолыжный курорт «Миньяр» (г. Миньяр), Горнолыжный курорт «Гора Егоза» (г. Кыштым), Горнолыжный центр «Солнечная долина» (гора Известная), Горнолыжный центр «Аджигардак» (г. Аша), ГЛЦ «Металлург-Магнитогорск» (озеро Банное).

Также более мелкие горнолыжные курорты (количество трасс от 2 до 4), такие как горнолыжный центр «Гора Моховая», Каменный цветок, Поповый дол, Снежные Холмы, Спорт-Экстрим (г. Златоуст), Уральские Зори (озеро Еловое).

Хоккей является самым популярным видом зимнего спорта у жителей Челябинской области. В области существуют два известных хоккейных клуба «Трактор» (г. Челябинск) и «Металлург» (г. Магнитогорск), которые привлекают многочисленных болельщиков со всей области и России.

В Магнитогорске и Челябинске находятся две крупные ледовые арены.

Арена «Металлург» (г. Магнитогорск) была построена в 2007 году. Вместимость арены составляет 7700 тысяч зрителей.

Ледовая арена «Трактор» в городе Челябинске предназначена для проведения спортивных и культурно-массовых мероприятий. Вместимость на хоккейных матчах – 7500 зрителей [Ошибка! Источник ссылки не найден.].

Также на территории г. Челябинска находится ледовый дворец «Уральская молния» и Дворец спорта «Юность».

Таким образом, Челябинская область обладает необходимыми возможностями и ресурсами, и вполне может стать спортивным центром России.

Научно-познавательный (историко-культурный, промышленный и археологический) туризм

Научно-познавательный туризм включает в себя, поездки с целью ознакомления с природными, историко-культурными достопримечательностями, музеями, общественным строем, жизнью и традициями народов в посещаемой стране или регионе.

Челябинская область обладает широкими возможностями для развития именно этого направления туризма.

К историко-культурным достопримечательностям относятся: Аллаки, древнее святилище, Аркаим, музей-заповедник, Мавзолей Кесене (Тамерлана), Ильменский государственный заповедник имени В.И. Ленина.

К достопримечательностям, привлекательным с точки зрения археологии, относятся: Игнatieвская пещера, остров Веры.

К природным достопримечательностям относятся: Граница Европа-Азия, ледяной гейзер Фонтан, Ильменский государственный заповедник; национальный природный парк «Таганай»; национальный природный парк «Зюраткуль».

Музеи Челябинской области: Челябинский областной краеведческий музей; музей декоративно-прикладного искусства Урала; Челябинская областная картинная галерея; Челябинский областной геологический музей; музей занимательной науки «Экспериментус».

Развивающимся в России и в Челябинской области в частности предстаёт промышленный туризм – проведение экскурсий на действующие (или когда-то действовавшие) промышленные предприятия.

Однако предприятия не спешат организовывать экскурсии, так как эта разновидность туризма не является слишком прибыльной, и руководство опасается возможности промышленного шпионажа.

Несмотря на это, проведение экскурсий для предприятий выгодно, так как это:

- реклама собственного продукта;
- демонстрация благонамеренного отношения компании к потребителю;
- возможность привлечения новых кадров для работы на предприятия.

Челябинская область богата промышленными предприятиями и представляется одной из наиболее перспективных областей для внедрения развитого промышленного туризма.

В Саткинском районе расположены знаменитые «Пороги» – историко-культурный памятник, старейшая в России гидроэлектростанция (созданная в 1910 году), а также первый в стране электроферросплавный завод. Интересными для туристов могут стать и кыштымские заводы Демидовых, сыгравшие наигромнейшую роль в развитии горнозаводской промышленности на Урале, Коркинский разрез – один из самых глубоких в мире по добыче угля открытым способом, Коелгинский карьер, где с 1926 года ведется разработка белого мрамора.

В Челябинске экскурсии организуются на следующие предприятия и музеи:

- высота 239 на ЧТПЗ;
- цех белой металлургии;
- пивоваренная компании «Балтика-Челябинск»;
- кондитерская фабрика «Южуралкондитер»;
- музей железнодорожной техники Южно-Уральской железной дороги;
- музей военной техники в саду Победы;
- музей трудовой и боевой славы Челябинского тракторного завода;
- музей почтовой связи Челябинской области.

В Европе промышленный туризм уже является широко развитым направлением. При большинстве промышленных предприятия организованы промышленные музеи.

Развитие промышленного туризма в Челябинске и Челябинской области поможет поменять негативное отношение жителей области к местным предприятиям и заводам, сформировать чувство причастности и ответственности к общему делу и чувство патриотизма.

Экологический туризм

Всемирный фонд дикой природы выделяет понятие экологического туризма следующим образом: «Экотуризм – это туризм, включающий путешествия в места с относительно нетронутой, дикой природой, с целью получить представление о природных и культурно-этнографических особенностях данной местности, который не несет опасности для целостности экосистем и создает такие экономические условия, при которых охрана природы и природных ресурсов становится выгодной и весьма прибыльной для местного населения».

Таким образом, мы можем сказать, что экотуризм – это отдых на природе, не причиняющий вредоносного влияния на окружающую среду и её обитателей.

Данное направление становится очень популярным как в России, так и в мире. Челябинская область обладает большим количеством озер, рек, лесов, где просто приятно отдохнуть. Это все представляет собой широкие возможности для отдыха на природе – прогулки, пикники, походы за грибами и ягодами, рыбалка.

На территории Челябинской области находится несколько охраняемых природных территорий – заповедников или национальных парков. К ним относятся:

- Ильменский государственный заповедник;
- специализированный природно-ландшафтный и историко-археологический центр «Аркаим»;
- Национальный природный парк «Таганай»;
- Национальный природный парк «Зюраткуль».

Среди жителей области имеют большую популярность поездки на природу в летнее время. К этому располагает жаркое лето и большое количество озер и рек. В связи с этим нередко происходит загрязнение окружающей среды.

Самыми популярными у жителей области для купания и отдыха в летнее время считаются следующие озера: Увильды, Тургойак, Зюраткуль, Кисегач, Аргазинское водохранилище, Шеломенцево и другие более мелкие озера.

Также озера области привлекательны с точки зрения рыбалки среди ее жителей и жителей соседних областей. Запретными для рыбалки являются озера, расположенные на территории заповедников. Среди рыбаков особенно признаны водохранилища: Аргазинское (водится щука, судак, окунь), Нязепетровское, а также озера Урефты и Большой Кисегач. Также известно озеро Касарги как место разведения сиговых пород рыб.

На территории области вдобавок есть искусственные водоемы, где специально заводят рыбу для платной рыбалки. Например, карьер Бирюзовый.

И так, у Челябинской области имеются широкомасштабные возможности для отдыха и туризма, но, к нашему большому сожалению, существует проблема загрязненности окружающей среды.

Санаторно-курортный туризм

Самой востребованной разновидностью отдыха у россиян является оздоровительный или санаторно-курортный туризм. Благодаря наличию чистых хвойных лесов, озер с минеральными водами и грязями, на территории Челябинской области находится несколько десятков санаториев и баз отдыха.

Основное внимание необходимо уделить сети санаториев, баз отдыха и гостиниц, так как именно здесь будут располагаться туристы.

Развитие туристского потенциала Челябинской области возможно только при условии системного и комплексного решения проблем, задерживающих развитие туризма, программно-целевым методом при поддержке государства.

Имеющийся потенциал, возможно, реализовать лишь при достаточно развитой туристской инфраструктуре. Под ней подразумевается совокупность объектов санаторно-курортного лечения и отдыха, гостиниц и иных средств размещения, средств транспорта, объектов познавательного, делового, лечебно-оздоровительного, физкультурно-спортивного и иного назначения, организаций, осуществляющих туроператорскую и турагентскую деятельность, предоставляющих услуги экскурсоводов (гидов), гидов-переводчиков и инструкторов-проводников, операторов туристских информационных систем.

В ближайших планах, в целях развития туризма в Челябинской области необходимо провести мероприятия по:

- популяризации туристского потенциала;
- развитию современной туристской инфраструктуры;

- информационному обеспечению туристской отрасли;
- повышению эффективности деятельности в сфере туризма органов местного самоуправления;
- совершенствованию организационно-правовой среды в целях развития регионального туризма [1].

На основе проведенного опроса среди школьников и студентов можно сделать вывод о том, что большинство молодежи не интересуются достопримечательностями Урала. Это связано с тем, что они даже не имеют представления об истории и особенностях родного края. Для того чтобы поднять патриотизм среди молодежи, по отношению к родному краю необходимо провести серию мероприятий по продвижению туристской сферы Челябинской области:

- создание сайта (веб-сайт, демонстрирующий все достоинства территории, информация об истории области, туристических объектах и инвестиционном потенциале);
- создание эмоционального видео ролика (видео-ролик о достоинствах Челябинской области, туристских объектах, направленный на эмоциональное продвижение имиджа области);
- создание виртуальной карты области (карта с возможностью перемещения к интересным местам (достопримечательностям, предприятия и городам) быстро и легко);
- геокешинг для школьников и студентов (туристская игра с использованием спутниковых навигационных систем, состоящая в нахождении тайников и исполнении различных интересных заданий);
- ежегодная креативная олимпиада и конкурс среди школьников на знание родного края (олимпиада на знание родного края с престижным призом. Например, поездка в летний лагерь или санаторий);
- конкурс на лучшую фотографию природы Челябинской области (конкурс для участников всех возрастов на лучшую фотографию природы области для изображения на плакатах, а затем и на выставках);
- оптимизация маршрутов по достопримечательностям Челябинской области (тендер между санаториями с целью уменьшения стоимости путевок);
- туристическая выставка Челябинской области (участие в туристической выставке «Интурмаркет-2013»);
- проверка состояния санаториев, баз отдыха, гостиниц Челябинской области;
- спортивное ориентирование «юный натуралист» (соревнование школьников и студентов с применением навыков ориентирование в среде и решением задач).

Важным аспектом формирования и продвижения туристских услуг Челябинской области является то, что этот процесс должен проходить централизованно и целенаправленно и по формированию имиджа региона.

Т.е. необходимо создание единой системы контроля над формированием туристской сферы и имиджа Челябинской области, это может быть муниципальный орган, функциями которого являлись бы:

- 1) систематизация информации о туристском потенциале Челябинской области и донесение ее до заинтересованных органов и общественности в краткие сроки;
- 2) координация деятельности всех министерств и ведомств с точки зрения имиджа;
- 3) отслеживание характера информации, поступающей в СМИ о Челябинской области, ее событиях и объектах;
- 4) контроль над реализацией мероприятий по продвижению туристских услуг Челябинской области;
- 5) проведение мониторинга о состоянии туристских объектов, санаториев и гостиниц Челябинской области;
- 6) централизованный контроль состояния санаториев и гостиниц Челябинской области;
- 7) пропаганда бережного и правильного отношения к окружающей среде;
- 8) проведение мероприятий по охране окружающей среды (субботники, воспитание школьников);
- 9) контроль состояния историко-культурных и природных достопримечательностей [1].

Таким образом, целенаправленное и планомерное управление туристской деятельностью Челябинской области повысит конкурентоспособность региона, уровень жизни населения и инвестиционную привлекательность в целом.

Также необходимо заметить, что данная стратегия носит долгосрочный характер, и эффект от ее реализации не может быть мгновенно получен, но в то же время принесет значительные дивиденды в будущем.

Библиографический список

1. Ведомственная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Челябинской области» на 2013 год. – URL: <http://dop.uchebalegko.ru/docs/index-90666.html>.
2. Материалы открытой энциклопедии «Википедия». – URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Челябинск>.
3. Кострюкова, О.Н. Стратегический потенциал развития туристско-рекреационной сферы региона: проблемы и направления изучения / О.Н. Кострюкова // Проблемы Современной Экономики. – 2011. – № 3.
4. Челябинская область получила одну из самых сбалансированных экономик среди российских регионов. – URL: <http://top.rbc.ru/presconf/12/12/2012/835746.shtml>.
5. Экономическое развитие Челябинской области. – URL: <http://pravmin74.ru/chelyabinskaya-oblast/ekonomicheskoe-razvitiie>.

[К содержанию](#)

УДК 378.126.041

КЛУБНЫЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ КАК СПОСОБ САМОРАЗВИТИЯ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ ВУЗА В НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Т.А. Вековцева

В статье представлена характеристика клубных объединений преподавателей высшей школы. Выявлены особенности клубных объединений и их роль в саморазвитии преподавателя вуза. Проанализирована деятельность клубных объединений как формы управления профессиональным саморазвитием преподавателя вуза в научной деятельности. Полученные результаты могут быть использованы в качестве оснований при разработке программы управления профессиональным саморазвитием преподавателя вуза в научной сфере деятельности.

Ключевые слова: профессиональное саморазвитие; преподаватель вуза; клубные объединения, научная деятельность преподавателя вуза.

В современной педагогике понятие клубного объединения представлено довольно широко. Особого внимания заслуживают работы Г.Р. Абдракипова, Ж.Г. Атаянц, М.З. Галеева, Ю.Е. Окунева, Н.Ф. Максютин, Л.Ю. Сироткина, В.Е. Триодина, В.В. Туева, Е.В. Шамсутдинова и др. [1].

Понятие «клуб» в различных научных исследованиях рассматривается по-разному и в нескольких значениях. В частности, клуб представляет собой некоторую общественную организацию, которая объединяет группу людей на определенных основаниях. К таким основаниям отнесены: близкие интересы, подобные виды занятий, специфика профессиональной деятельности и др. Именно такой характеристикой мы будем придерживаться, в плане проводимого нами исследования.

Клубное общение является формой неофициальных и нормативно нерегламентированных взаимодействий. Клубные объединения преподавателей – это добровольные объединения, имеющие различные цели и формы. Однако, любое клубное объединение характеризуется рядом признаков, в совокупности отражающих их внутреннюю сущность.

Первый признак – добровольность вхождения в объединение. Важное качество клубного общения – его добровольный характер. Человек включается в контакты по собственному желанию и сам, добровольно обязуется подчиняться установленным правилам. Понятно, что в таких ситуациях люди включаются в коллективное общение, охотнее принимают выдвигаемые группой требования. Сравнивая клубное общение с другими типами коммуникаций, следует отметить, что в клубе возникают поистине идеальные условия в отношении свободы выбора партнеров, вида и формы коллективных занятий [2].

Второй признак – общедоступностью клубного объединения для любого преподавателя вуза. Именно это определяет самостоятельный характер его организации и демократический стиль жизнедеятельности, основанные на свободе выбора занятий. Деятельность вузовских клубных объединений носит характер любительской, но при этом у них есть определенные задачи по достижению определенных результатов в какой-то деятельности (досуговой, инновационной, научной и т.д.). Однако одной из характеристик клубных объединений является нацеленность не столько на результат, сколько на процесс, приносящий удовлетворение его участникам.

Третий и важнейший признак клубного объединения – диалектическое единство личной значимости цели работы для его участников и общественной направленности его деятельности. В клуб преподаватели приходят для удовлетворения своих интересов и потребностей, однако претворить в жизнь индивидуальные планы они могут, только участвуя в реализации общественно значимой цели, осуществляемой в коллективной деятельности. Многие ученые отмечают, что совокупность людей, отличающаяся определенной целостностью и являющаяся субъектом социального действия, поведения и представляет собой, так называемую, социальную общность. Для клубных объединений и отношений внутри клубных объединений характерно понятие клубной общности, которая определяется в науке как «социально-педагогическая (в определенном смысле и как философская) категория. Она характеризует развитие личности, степень и меру влияния воспитательных воздействий, психологическую структуру взаимоотношений людей в определенных условиях группового объединения их по возрастным, демографическим, профессиональным признакам и интересам, а также и другим условиям и ситуациям, возникающим в процессе их жизнедеятельности» [3].

Организация деятельности клуба как коллективной, конечно же, не означает, что в функционировании его не может быть деятельности индивидуальной. Напротив, ее сочетание с коллективной повышает эффективность работы объединения и увеличивает заинтересованность каждого члена в саморазвитии и самоорганизации.

Четвертым признаком клуба является клубное общение, которое в целом ряде случаев совершается ради общения, т.е. становится не сопутствующей, а основной деятельностью.

В клубных занятиях и мероприятиях, представляющих собой органическое единство двух относительно самостоятельных компонентов – предметно-практической деятельности и общения между ее участниками – соотношение и удельный вес этих компонентов может быть самым различным.

Клубное общение доставляет людям глубокое удовлетворение тем, что при этом снимается целый ряд так называемых «личностных напряжений». Устраняется и неопределенность, зачастую возникающая в сфере индивидуального существования:

- человек получает ответы на интересующие его вопросы (информационно-познавательный аспект);
- утверждается или разуверяется в истинности какого-то мнения, оценки, суждения (ценностный аспект);
- удовлетворяет свои эмоциональные потребности, и прежде всего потребность в эмоциональном сопереживании (эмоциональный аспект);
- получает возможность избежать коммуникативной дискомфортности, замкнутости в своем обычном кругу (коммуникативный аспект);
- удовлетворяет потребность в общении с людьми, которых он сам выбрал и от общения с которыми получает наслаждение (гедонический аспект);
- включается в сферу коллективного отдыха и развлечений (рекреационный аспект).

Саморазвитие – это сознательная, целенаправленная планомерная работа над собой с целью улучшения своей личности. Самообразование саморазвитие, как правило, – длительный и сложный процесс, требующий усилий воли и характера. Высокие требования личности к себе на любом этапе профессиональной подготовки, преподавательской деятельности – залог осознанного стремления к самосовершенствованию. Профессиональное саморазвитие и самовоспитание преподавателя вуза «через всю жизнь» можно определить как постоянное самосовершенствование путем неустанной работы над собой. Овладение основными способами и приемами профессионального саморазвития поможет педагогу продуктивно повышать свое педагогическое мастерство.

Деятельность клубов по развитию самообразования, объединяющих преподавателей вузов, должна реализовываться в нескольких направлениях. С одной стороны, эти направления связаны с реализацией досуговой, творческой, образовательной функциями, а, с другой стороны, должны выполнять функцию совершенствования, профессионального роста и профессионального саморазвития преподавателя вуза. Эффективность деятельности клубного объединения преподавателей вуза повышается в процессе вовлечения в клубную деятельность преподавателей с большим стажем и опытом профессионально-педагогической деятельности, ведущих ученых, основателей научных школ, практических работников производства, работодателей студентов и др. При таком подходе в клубных объединениях создаются наиболее благоприятные условия для профессионального саморазвития преподавателей вуза.

Научная деятельность преподавателя вуза – это деятельность, которая осуществляется в системе определенных научно-профессиональных отношений и ориентирована, в первую очередь, на достижение практически значимого научного результата. Обсудить, апробировать и совершенствовать научные результаты возможно в процессе деятельности клубных сообществ, которые объединяют не только преподавателей вуза, но и научных сотрудников, деятелей науки и ведущих ученых города, области, региона, страны.

Деятельность клубных объединений в профессиональном саморазвитии преподавателя вуза в аспекте научной деятельности основывается на особенности развития современной науки, которая проявляется в тенденции к интеграции и дифференциации, к усилению роли науки в обществе, а также к активизации роли педагога в учебном процессе. В научной деятельности клубные объединения способствуют:

- развитию и совершенствованию научного творчества преподавателя вуза;
- создают условия для высокой научной продуктивности исследовательской деятельности преподавателя;
- повышают уровень профессионализма преподавателя в области научных исследований;
- направляют деятельности преподавателей не только на организацию своей научной работы, но и научной деятельности студентов, магистрантов и аспирантов;
- помогают преподавателю перспективно планировать коллективные исследования и предвидеть их результаты.

Рассмотрим основные методы и формы по саморазвитию преподавателя вуза с помощью клубных объединений.

Развитие и совершенствование научного творчества преподавателя вуза – данная цель достигается путем совместных коллоквиумов, семинаров, открытых лекций, краткосрочных обучающих курсов на заданные темы. Данные формы могут проходить среди преподавательской среды в качестве обмена опытом. Например, повышение компьютерной грамотности преподавателей за счет освоения новых программных технологий предоставления лекционного материала студенту.

Создание условий для высокой научной продуктивности исследовательской деятельности преподавателя – данная цель может быть достигнута путем организации конкурсов и создание высококонкурентной среды в вузе. Участие в данных конкурсах может быть как индивидуальным, так и коллективным, что значительно увеличивает значимость клуба – как добровольного объединения преподавателей. Совместная работа, нацеленная на достижение поставленной цели, объединяет преподавателей, позволяя обмениваться опытом и создавая условия для создания общих креатив-

ных и инновационных идей. Другой формой совместной деятельности могут служить совместные формы общения преподавателей или создание проектов на те или иные темы совместно с практиками бизнеса.

Повышение уровня профессионализма преподавателя в области научных исследований – данная цель, например, может быть достигнута путем совместной деятельности клубных объединений и библиотечных структур. В данном случае клуб выступает как инициатор, а библиотека как организатор совместных открытых столов и лекций в различных областях науки. Кроме того работа над конкретными грантами и инновационными проектами в рамках клубного объединения значительно повысит сплоченность коллектива вуза и увеличить самосознание преподавателя.

Организация совместной научной деятельности студентов, магистрантов и аспирантов – данная цель может быть достигнута путем совместных научных конференций, общих научных исследований и участие в совместных грантах и конкурсах на коллективной основе. Такая совместная работа студентов, магистрантов, аспирантов и преподавателей не только создает положительные условия для саморазвития каждого из участников процесса, но и позволяет создавать сплоченные команды, которые могут работать не только в структуре вуза, но и вне ее. Одна из важнейших форм, помогающих поддержать и развивать самореализацию преподавателя вуза в научной деятельности – деловые игры со студентами в рамках заданной или реально существующей темы. Такие игры развивают личностное общение, позволяют увеличивать стремление педагога к самосовершенствованию и освоению новых форм коммуникаций.

Все вышеперечисленные приемы и формы работы клубных объединений направлены на саморазвитие преподавателя вуза, на повышение оценки работы каждого члена клуба и на развитие научного потенциала как самой личности преподавателя, так и вуза в целом.

Библиографический список

1. Буторина, О.Ю. Педагогическая модель организации клубной деятельности детей с церебральным параличом и их семей в учреждениях дополнительного образования: автореф. дис. ... канд. пед. наук / О.Ю. Буторина. – Екатеринбург, 2011. – 24 с.
2. Классному руководителю / под ред. М.И. Рожкова. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 1999.
3. Буторина, О.Ю. Педагогическая модель организации клубной деятельности детей с церебральным параличом и их семей в учреждениях дополнительного образования: автореф. дис. ... канд. пед. наук / О.Ю. Буторина. – Екатеринбург, 2011.

К содержанию

УДК 658.16:004 + 658.1:330.33.01

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В КРИЗИСНЫХ И ЧРЕЗВЫЧАЙНЫХ СИТУАЦИЯХ

И.Н. Лычагина

Ситуации кризиса оказывают давление на организации и предприятия, требуя своевременного и точного информационного реагирования. Рассмотрены подходы к определению кризисной ситуации, особенности распространения информации в условиях кризиса, причины возникновения негативных информационных поводов, роль PR-структуры предприятия в кризисной ситуации, эффективные информационно-коммуникативные решения.

Ключевые слова: кризис; кризисная коммуникация; информационные действия; организация.

Развитие современного рынка приводит к усилению конкурентной борьбы, в которой сегодня выигрывают те, кто профессионально управляет своими связями с общественностью и своевременно обращает внимание на защиту не только материальных ценностей, но и нематериального актива. Особенно важно помнить о том, что защита вашего доброго имени имеет такое же значение, как и любая деятельность, направленная на защиту финансовых или человеческих ресурсов.

Связи с общественностью играют существенную роль в управлении любой коммерческой организацией. Вместе с тем, прочие структурные подразделения предприятия часто ассоциируют деятельность PR-отдела с организацией мероприятий, завершающихся презентациями и фуршетами. Однако, работа в сфере public relations – это также и дни испытаний, не случайно кризисный PR является одним из ведущих направлений работы в сфере связей с общественностью.

Кризис (от греч. krisis) в широком смысле определяют как решение, поворотный пункт, переломный момент, тяжёлое переходное состояние, обострение, опасное неустойчивое положение. Это понятие широко используется в различных сферах деятельности с учетом специфики конкретной области применения. Отметим, что в настоящее время не существует единого определения кризисной ситуации.

Ученые рассматривают многие параметры того, в чем состоит кризис для организации. Так, известный автор статей по теории кризиса Оле Р. Холсти, определяет кризисы как «ситуации, характерные неожиданностью, высокой угрозой важным ценностям и лимитом времени на принятие решение. По определению известного британского кризисного менеджера М. Реджестера, кризис – «событие, по причине которого организация попадает в центр не всегда доброжелательного внимания СМИ и других

внешних целевых аудиторий (акционеров, политиков, профсоюзных организаций, движений в защиту экологии), которые по различным причинам интересуются действиями организации». Член Британского Института PR Питер Грин определяет область кризисного управления как «менеджмент PR-аспектов таких серьезных событий, которые обладают потенциалом практически внезапно разрушить или серьезно повредить репутации организации». Известный британский специалист в области PR Дж. Корнелиссен дает следующее определение кризис-менеджменту: «Это критический момент трудности или опасности для организации, потенциально угрожающий ее существованию и деятельности, а также требующий конструктивных изменений» [1].

От кризиса никто не застрахован – ни организация, ни бренд, ни персонал. Кризисы имеют интернациональную принадлежность и носят глобальный характер. Если у подразделения компании в одной стране случается кризис, то это автоматически сказывается на имидже всей структуры, независимо от страны присутствия. Поэтому антикризисный PR на Западе – одно из самых востребованных направлений в сфере связей с общественностью. Однако в нашей стране индустрия PR еще довольно молода, и кризисные коммуникации даже для многих крупных российских компаний часто являются «terra incognita», что при активной интеграции российского бизнеса в мировое бизнес-сообщество является непростительным. Потребность отечественных компаний в антикризисных публичных рилейшнз становится очевидной, стоит лишь посмотреть новости.

Все организации подвержены кризису. Кризисные ситуации весьма разнообразны; в конкурентной среде невозможно обойтись без судебных разбирательств, обвинений в неэтичности или загрязнении окружающей среды, внезапных изменений в менеджменте, хакерстве и других жизненных ситуациях, которые привлекает внимание заинтересованных сторон и средств массовой информации. То, как организация справляется с кризисом, определяет её имидж на ближайшие годы.

В теории кризисной коммуникации принято подразделять кризисы по типологии, в определении которой эксперты высказывают различные мнения. При всем многообразии, все они сходятся в едином: все кризисы имеют два вектора направленности – внешний и внутренний. Кризисы внешней направленности затрагивают интересы общественности, отрицательно сказываясь на внешней среде компании. Кризисы внутренней направленности в большей степени имеют внутренне значение для организации, их проявление связано со столкновением корпоративных интересов, проблемами управленческой подсистемы, сменой руководства и пр. [2].

Кризисные ситуации испытывают рано или поздно все организации. Но далеко не каждая кризисная ситуация становится внешним кризисом, достоянием общественности. Это случается, если негативная информация

оказалась вовне, а ее распространение вышло из-под контроля и напрямую угрожает стабильности бизнеса. Одна из основных причин возникновения кризисной ситуации, требующих экстренного PR-реагирования, является стихийное распространение (в том числе через СМИ) негативной социально значимой информации, которую широкая общественность соотносит с имиджем предприятия. «Выход» такой информации за пределы предприятия может осуществляться по различным каналам вследствие следующих причин:

- 1) происки конкурентов и недоброжелателей предприятия;
- 2) многословность и разговорчивость собственных сотрудников из корпуса менеджмента предприятия;
- 2) целенаправленная активность СМИ (неожиданные журналистские расследования разнообразных обстоятельств деятельности компании);
- 3) тенденциозная обработка информации из открытых источников (не вполне объективная трактовка нейтральной информации, касающейся деятельности компании);
- 4) санкционированное разглашение негативной информации вследствие непродуманной (или несогласованной) информационной политики компании в области связей с общественностью.

Подобные информационные вызова требуют быстрого реагирования со стороны предприятия в целях сохранения собственного достоинства и уважения большинства своих сторонников.

Одна из главных причин проявления негативизации общественного мнения по отношению к компании обусловлена появлением недоверия к поведению компании: ее искренности и эффективности. Недоверие может быть обоснованным или не обоснованным. В том числе, недоверие может быть вызвано и некорректными попытками компании частично или полностью скрыть социально значимую информацию. Итогом может стать потеря доверия со стороны общественности, в результате которого компания легко может потерять и все остальное.

Чтобы этого не произошло, руководство в этой сложной ситуации должно следовать пяти главным заповедям и проявить:

- скорость реакции на происходящее;
- открытость и искренность в коммуникациях;
- способность реализации действенных и оригинальных PR-решений;
- реализацию практических решений, направленных на преодоление кризиса;
- готовность к тесному сотрудничеству со СМИ;
- честность и открытость перед собственным работникам.

Выполнение данных заповедей с высокой вероятностью поможет компании найти выход из кризисной ситуации с минимальными потерями как для ее имиджа, так и прибыли. Для этого руководству компании необхо-

димо предпринять значительные усилия в сфере связей с общественностью. Здесь неоценимую помощь менеджменту компании способна оказать корпоративная PR-структура, выполняющая в ситуации кризиса информационно-коммуникативную функцию.

Информационное решение в кризисной ситуации включает:

- разработку сценария развития кризиса;
- идентификацию и иерархию целевых аудиторий, «включенных» в ситуацию;
- эффективную схему распространения информации;
- назначение официальных спикеров;
- разработку плана мероприятий для средств массовой информации.

Основной принцип, которого следует придерживаться в данной ситуации – не замалчивать события. Первоочередные информационные действия: выпуск заявления, предоставляющего факты так, как они известны; предоставление его СМИ и распространение внутри организации; проведение публичной акции (пресс-конференции) с изложением версии и компетентных мнений об объекте и причинах критики; предоставление свежей информации по мере развития ситуации и появления новых сведений.

Известно, что в китайском языке понятие «кризис» записывается двумя иероглифами: «Вэй» – означает «опасность» и «страх», и «Цзи» – означает «возможность». Эффективность реагирования на кризис во многом зависит от того, на каком из этих значений сфокусирован менеджмент предприятия. PR-службе следует стараться, чтобы компания увидела в кризисе не только опасность, а нашла именно исключительную возможность для своего дальнейшего развития.

Библиографический список

1. Аги, У. Самое главное в PR / У. Аги, Г. Кэмерон, Ф. Олт, Д. Уилкоккс; пер. с англ. – СПб: Питер, 2004. – 560 с.
2. Чумиков, А.Н. Актуальные связи с общественностью: сфера, генезис, технологии, области применения, структуры: учебно-практ. пособие / А.Н. Чумиков, М.П. Бочаров. – М.: ЮРАЙТ: Высшее образование, 2009. – 720 с.

[К содержанию](#)

УДК 378.03 + 378.22

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ПРОЕКТНОЙ КУЛЬТУРЫ БАКАЛАВРА В СФЕРЕ КОММУНИКАЦИЙ

О.А. Плотникова

Статья посвящена определению комплекса педагогических условий формирования профессионально-проектной культуры бакалавра в сфере коммуникаций, понятиям условие, педагогическое условие, ценностная образовательная среда, профессионализация. Также в статье описаны три педагогических условия, способствующих формированию профессионально-проектной культуры.

Ключевые слова: профессионально-проектная культура; педагогическое условие; ценностно-ориентированная образовательная среда; спецкурс; творческая деятельность.

Формирования профессионально-проектной культуры происходит более эффективно при создании комплекса специальных педагогических условий, выявление которого осуществлялось с учетом содержания и особенностей разработанной нами модели, специфики подготовки будущих бакалавров по направлению «Реклама и связи с общественностью» в современном вузе, социального заказа общества, требований работодателей и конкурентной среды в профессиональном сообществе [1].

При создании комплекса педагогических условий, способствующих формированию профессионально-проектной культуры бакалавра по направлению «Реклама и связи с общественностью», нами были учтены:

а) социальный заказ общества высшей школе в аспекте исследуемой проблемы, современные тренды и проблемы высшего профессионального образования;

б) анализ психолого-педагогической литературы по проблеме формирования профессионально-проектной культуры обучающихся.

В результате нами был выделен комплекс из трех педагогических условий:

1) создание ценностно-ориентированной образовательной среды;

2) разработка и реализация спецкурса «Профессиональная культура бакалавра по направлению «Реклама и связи с общественностью»»;

3) активизация творческой деятельности в процессе формирования профессионально-проектной культуры будущих бакалавров по направлению «Реклама и связи с общественностью». Рассмотрим их подробнее.

Создание ценностно-ориентированной образовательной среды.

Понятие ценностной среды следует рассматривать в совокупности с понятием «ценностные ориентации», т.к. они выступают необходимым условием для формирования профессионально-проектной культуры бака-

лавра в области рекламы и связей с общественностью. В тех случаях, когда профессионально-проектная культура становится личной ценностью, студенты принимают ее и стремятся стать близкими к сложившемуся идеалу. В противном случае, процесс формирования происходит лишь на подсознательном уровне. Студенты не будут активно стремиться к достижению этой цели, а, возможно, будут внутренне противостоят ей. Поэтому, следует не просто ставить цель формирования указанного качества у студентов, но и соответствующих ценностных ориентаций.

Образование, обучение и воспитание должны вводить будущего бакалавра и в культурное существование, и в применение культурных форм в реальной жизни и профессиональной деятельности. Это помогает личности вернуться к целеполаганию, достичь определенных результатов.

Насыщение образовательной среды ситуационными задачами, примерами, проблемными вопросами и кейс-технологиями способствует воспитанию у студентов ценностного отношения к своей профессии. Каждый предмет должен сохранять свою самостоятельность; связь должна быть непрерывной, проходящей через весь образовательный процесс; она призвана содействовать углублению и закреплению ранее полученных знаний обучающихся, развитию их познавательных интересов и активности мыслительной деятельности, умению комплексно применять знания различных предметов в процессе теоретического и производственного обучения.

Программы специализированных дисциплин должны учитывать цели и задачи тех базисных субъектов, на которых предстоит работать выпускникам, коррелировать с содержанием преддипломной производственной практики. Это даст возможность будущим бакалаврам в дальнейшем быстро адаптироваться в профессиональной сфере. Основой межпредметных связей должна являться профессионально-квалификационная характеристика будущего бакалавра. Особое значение приобретают межпредметные связи в системе профессионального образования, где учебный и познавательный процесс должен строиться в органической связи с общеобразовательными, общепрофессиональными и специальными дисциплинами.

Вторым педагогическим условием формирования профессионально-проектной культуры бакалавра в сфере коммуникаций выступает *разработка и реализация спецкурса «Профессиональная культура бакалавра по направлению «Реклама и Связи с общественностью».*

Целью данного спецкурса является совершенствование теоретической и практической подготовки бакалавра по направлению «Реклама и связи с общественностью» для успешного осуществления профессиональной деятельности и формирования у них профессионально-проектной культуры. Спецкурс имеет следующие характеристики: профессиональность, интегрированность, информационность, коммуникативность.

Спецкурс изучается в V семестре, после изучения блока учебных дисциплин ГСЭ, что позволяет рассматривать данный спецкурс как теорети-

ческое, практическое и методологическое углубление изучаемого материала, способствующего формированию профессионально-проектной культуры бакалавра в сфере рекламы и связей с общественностью.

Активизация творческой деятельности в процессе формирования профессионально-проектной культуры будущих бакалавров по направлению «Реклама и связи с общественностью» – третье педагогическое условие эффективного функционирования модели формирования профессионально-проектной культуры бакалавра по направлению «Реклама и связи с общественностью».

Творчество как способность создавать новое, нетрадиционное является обязательным профессиональным качеством бакалавра по направлению «Реклама и связи с общественностью». Данное условие помогает обеспечить развитие творческого потенциала, способствует совершенствованию профессиональной подготовки и оказывает продуктивное влияние на формирование профессионально-проектной культуры.

Активная проектная деятельность осуществляется в рамках метода проектов – системы обучения, при которой выполнение творческих заданий формирует все компоненты профессионально-проектной культуры. Проектирование ведется группой студентов и поэтому способствует созданию атмосферы психологического комфорта, воспитывает ответственность, учит креативности и самостоятельному принятию решений, формирует навыки, необходимые в профессиональной деятельности. Сложность заданий для проектов определяется в зависимости от возможностей и интересов студентов и контролируется преподавателем.

Названное условие необходимо реализовывать через создание, оформление и публичную защиту студентами рекламных и PR-проектов на социальные («С миру по нитке», «Помогите человеку невидимке», «Сдай кровь, студент» и др.), экологические («Здесь – сосны, а здесь – ели», «Экономим воду» и др.), коммерческие («Клуб для настоящих мужчин», «До кафе два шага» и др.) и др. темы. Реализация данного условия усиливает содержательно-организационный и процессуально-методический блоки системы, так как при разработке всех видов проектов будущие бакалавры активно используют неординарные приемы работы и способы реализации проекта, прикладные программы. Создаваемые проекты имеют профессиональную направленность. Это условие помогает усилить и оценочно-результативный блок модели, так как все виды проектов предполагают их оформление и защиту, анализируются экспертами и оцениваются по критериальной шкале.

Каждое из трех педагогических условий способствует формированию профессионально-проектной культуры будущих бакалавров, но только в комплексе они обеспечивают наибольший эффект. Зона соприкосновения трех педагогических условий – это и есть зона формирования профессионально-проектной культуры бакалавра по направлению «Реклама и связи с общественностью».

Таким образом, можно сказать, что комплекс педагогических условий, определенный нами, способствует формированию профессионально-проектной культуры бакалавра по направлению «Реклама и связи с общественностью» и выполнению социального заказа по подготовке специалистов. Условиями эффективного формирования профессионально-проектной культуры способствуют системный и деятельностно-культурологический подходы, направленные на формирование необходимых компонентов профессионально-проектной культуры бакалавра по направлению «Реклама и связи с общественностью».

Библиографический список

1. Плотникова, О.А. Формирование профессионально-проектной культуры будущего бакалавра по направлению «Реклама и связи с общественностью»: дис. ... канд. пед. наук / О.А. Плотникова. – Челябинск, 2013. – 189 с.

[К содержанию](#)

УДК 659.4

ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТИРОВАНИЯ В PR

Л.М. Семенова

Статья посвящена сущности проектирования в PR, значимости обучения студентов проектной деятельности в университетской практике. Рассмотрены различные подходы к изучению проектной деятельности. Представлена структура и четыре этапа PR-проекта.

Ключевые слова: проектирование, PR-проект, связи с общественностью, PR-кампания.

Обучение проектной деятельности в подготовке специалистов по связям с общественностью играет важную роль в их профессиональном становлении. Проектирование – это практический инструмент реализации связей с общественностью.

В.И. Слободчиков предлагает осуществлять процесс проектирования на основе базовых этапов: концептуализация, программирование и планирование [5]. Опираясь на эту технологию, студентов обучают вырабатывать концепцию, определять цель и задачи проекта, доступные и оптимальные ресурсы деятельности, создавать план, программы и организовывать деятельность по реализации проекта, а также подвергать осмыслению и рефлексии достигнутые результаты.

Учеными (А.В. Леонтович, Т.Д. Новикова, Е.С. Полат, И.Д. Чечель и др.) разработана типология проектов: прикладные, информационные, исследовательские, ролево-игровые проекты. Относительно новыми и перспективными являются телекоммуникационные проекты, в которых используется межотраслевая и межрегиональная информация. Это могут быть, по мнению Т.Д. Новиковой, наблюдения за социальным явлением, его анализ, требующий сбора различных данных в регионах для решения поставленной проблемы [4].

В университетской практике студенты обычно разрабатывают PR-проекты в сфере бизнеса, экологии, культуры и спорта, образования, здравоохранения, социальные проекты и др.

В ходе проектирования, как подчеркивает И.Д. Чечель, самым сложным для преподавателя является выполнение роли независимого консультанта, удерживающегося от подсказки даже в случае, если обучаемые «идут не туда». Студент сталкивается с трудностями: а) постановка ведущих и текущих (промежуточных) целей и задач; б) поиск пути их решения; в) осуществление оптимального выбора при наличии альтернатив; г) аргументация выбора; д) сравнение полученного результата с требуемым; е) корректировка (при необходимости) результата; ж) объективная оценка самой деятельности и другие позиции [6].

Таким образом, проектная деятельность в вузе ориентирует студентов не на интеграцию фактических знаний, а на их применение и приобретение новых знаний (порой и путем самообразования) для активного включения в освоение новых способов человеческой деятельности. Проектная технология соединяется с исследовательской деятельностью студента.

Проектирование, как правило, ведется группой студентов и поэтому способствует созданию атмосферы психологического комфорта, воспитывает ответственность, учит креативности и самостоятельному принятию решений, формирует навыки, необходимые в профессиональной деятельности.

Сложность заданий для проектов определяется в зависимости от возможностей и интересов студентов и контролируется преподавателем. На кафедре маркетинговых коммуникаций ЮУрГУ часто используется такая форма работы со студентами как проектная лаборатория.

Проектирование как метод во многом отличается от методов аудиторной деятельности. Специфика проектирования заключается в следующем:

1) единство теории и практики. Разработка и реализация проекта представляет собой самостоятельный вид практической деятельности, осуществляемой с опорой на знания, полученные как в рамках учебных дисциплин и практик, так и в результате самостоятельного исследования;

2) кроссдисциплинарность осуществляемых проектов предполагает совмещение знаний и умений, полученных в ходе изучения различных дисциплин;

3) неформальный характер взаимодействия стимулирует студентов, дает возможность реализовать навыки и умения, проявить творчество, индивидуальные особенности, дает возможность партнерского общения друг с другом и преподавателем;

4) возможность выхода на контакт с коллегами на основе профессиональных интересов;

5) принцип соревновательности как дополнительная мотивация к участию в проектной деятельности.

Проектировочная работа проходит как индивидуально, так и малыми группами, каждая из которых разрабатывает собственный проект. Таким образом, происходит отработка навыков коллективной и индивидуальной самостоятельной работы. После выполнения готовый проект презентуется всей группе для рецензирования. Публичное обсуждение и защита своего проекта повышают роль самостоятельной работы и усиливают стремление к ее качественному выполнению. Лучшие проекты отправляются на конкурсы.

В структуру PR-проекта входят такие обязательные этапы как проблематизация, идея-концепция, исследование, планирование, технологии реализации, оценка эффективности. Но прежде чем начинать проектирование в профессиональной практике заполняется техническое задание. Студентам мы также даем представление о нем.

Техническое задание (PR-бриф) – это документ, в котором заказчик определяет основные характеристики предполагаемого PR-проекта и дает подробную информацию о базисном субъекте, конкурентной среде и предыдущей PR-активности. PR-бриф содержит следующую информацию.

Информация о базисном субъекте:

- название организации;
- краткая история;
- характеристика основных продуктов / услуг;
- руководящий состав организации;
- сильные стороны компании;
- слабые стороны компании и др.

Конкуренты:

- основные конкуренты;
- преимущества конкурентов;
- рекламная и PR-активность конкурентов.

Предыдущая PR-деятельность:

- информационный PR;
- событийный PR;
- другие виды маркетинговых коммуникаций.

Основные требования к PR-проекту:

- проблема, на решение которой направлен проект;

- цель (или цели) проекта;
- целевая аудитория проекта;
- география проекта;
- сроки реализации проекта;
- бюджет проекта;
- ожидаемый результат (качественные и количественные критерии).

После согласования с заказчиком PR-брифа студенты выполняют аналитический этап, в котором нужно собрать необходимую информацию для планирования дальнейших действий и определить проблему.

Аналитический этап, как считают Д.П. Шишкин, Д.П. Гавра и С.Л. Бровко, должен содержать следующие фазы: 1) фазу определения проблемы или возможности; 2) фазу фокусированного исследования; 3) фазу анализа ситуации; 4) фазу характеристики и моделирования ситуации [7].

Исследование проводится с помощью теоретических (сравнение, обобщение, анализ и синтез) и эмпирических методов. Все эти методы могут быть социологической и маркетинговой направленности. Для того чтобы получить достоверные результаты и сделать объективный вывод необходимо применить не менее трех методов исследования. Результаты исследования подробно представляются в приложении.

С. Катлип считает исследование самым сложным и ответственным этапом. Доказательством этому служит индийская басня о шести слепых и слоне: каждому из них дали ознакомиться с одной частью тела слона, по которой он должен был его описать. Описывая определенную часть тела, каждый был прав в частности, и не прав в целом. По убеждению С. Катлипа, чтобы не попасть в подобную ситуацию, необходимо начать с исследования [2].

И.В. Алешина пишет, что оценивать ситуацию можно с помощью контент-анализа СМИ и Интернета, количественного анализа посещения Интернет-сайта организации и спецсобытий, опросов, замеров продаж, отчетов персонала, фокус-группы [1].

К.В. Киуру считает, что основными источниками информации, используемыми для определения проблемы, являются статистические данные, официальные отчеты, материалы СМИ и слухи. Основными специальными методами, используемыми для определения проблемы является SWOT-анализ, ивент-анализ, контент-анализ, ассоциативный метод исследования и социологическое исследование, чаще в форме анкетирования [3].

Д.П. Шишкин, Д.П. Гавра и С.Л. Бровко пишут: «В группу методов исследования, применяемых при разработке и оценке эффективности PR-кампаний, входят практически все методы, которые используются науками о человеке и обществе для сбора и обобщения информации. Таким образом, можно сказать, что в PR востребован весь спектр общенаучных методов социального исследования» [7, с. 35].

На этапе планирования необходимо окончательно сформулировать цель и задачи, разработать стратегию и креативную идею PR-проекта, заняться тактическим планированием, которое включает:

- 1) календарный план;
- 2) медиаплан;
- 3) бюджетный план.

Календарный план выглядит обычно в виде таблицы, где в системе представлены реализуемые мероприятия, сроки их проведения, ответственные лица.

Медиаплан также удобнее составлять в виде таблицы, где представлены ключевые СМИ, планируемые публикации и даты их выхода.

Бюджетный план чаще всего представлен в форме таблицы, в которой указаны статьи затрат, количество приобретаемых предметов, цена и сумма.

На этапе реализации в PR-проекте подробно описывают весь инструментарий, приемы, методы, PR-технологии и средства, используемые для решения выявленной проблемы и достижения поставленной цели.

Оценка эффективности является заключительным этапом реализации проекта. С. Катлип, А. Сентер, Г. Брум, анализируя теорию и практику оценки эффективности, предлагают связать ее с понятием «оценочного исследования» и выделяют три ее основных этапа: оценку на этапе концептуализации и разработки программ, мониторинг и отчетность реализации программы, оценку целесообразности программы с точки зрения ее итогового воздействия и эффективности [2].

В российской практике функционирует ряд профессиональных конкурсов проектов, где выделены и студенческие номинации. Чаще всего критериями оценки проекта в таких конкурсах являются:

- оригинальность замысла проекта;
- стратегическое планирование кампании;
- креативная идея;
- соответствие результатов поставленным задачам, масштабу, включая наличие качественных изменений в заявленных аудиториях;
- оригинальность идей и подходов к решению проблемы, нестандартность в выборе тактических решений;
- коммуникационные технологии;
- масштабность проекта;
- описание использованных методов, приемов и PR-технологий;
- профессиональность и тщательность проработки концепции и стратегии проекта, техническое совершенство в применении PR-технологий;
- оптимальность соотношения затрат и полученных результатов;
- степень реализации проекта;
- оформление проекта;
- презентация проекта.

Успешные PR-проекты студентов кафедры «Маркетинговые коммуникации» ЮУрГУ, представленные на региональных и федеральных конкурсах:

- «Помогите человеку-невидимке»;
- «Клуб для настоящих мужчин»;
- «Добро должно быть с кулаками»;
- «Летопись на асфальте»;
- «С миру по нитке»;
- «Популяризация отечественных научных разработок в сфере ГИС-технологий»;
- «Быстрее ветра».

Обучаясь проектированию в PR, студенты готовятся к разработке и реализации PR-кампаний в будущей профессиональной деятельности. Резюмируя сказанное, отметим необходимость целенаправленной организации проектной деятельности студентов как фактора их профессионального становления.

Библиографический список

1. Алешина, И.В. Паблик рилейшнз для менеджеров / И.В. Алешина. – М.: ЭКМОС, 2003. – 480 с.
2. Катлип, С.М. Паблик рилейшнз. Теория и практика, 8-е изд.; пер. с англ. / С.М. Катлип, А.Х. Сентер, Г.М. Брум. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 624 с.
3. Киуру, К.В. PR-проектирование в системе подготовки специалистов по связям с общественностью / К.В. Киуру // Материалы 3 Всероссийской научно-практической конференции «Подготовка PR-специалиста в вузе: тенденции и перспективы». – Екатеринбург, 2009. – 134 с.
4. Новикова, Т.Д. Проектные технологии на уроках и внеурочной деятельности / Т.Д. Новикова // Народное образование, 2000. – 336 с.
5. Слободчиков, В.И. Инновации в образовании: основания и смысл / В.И. Слободчиков // Исследовательская работа школьников: науч.-метод. журн. – М., 2004. – № 2. – С. 6–18; № 3. – С. 5–15.
6. Чечель, И.Д. Исследовательские проекты в практике обучения / И.Д. Чечель // Практика административной работы в школе. – 2003. – № 6. – С. 23–58.
7. Шишкин, Д.П. PR-кампании: методология и технология: учеб. пособие / Д.П. Шишкин, Д.П. Гавра, С.Л. Бровко. – СПб.: Роза мира, 2004. – 187 с.

[К содержанию](#)

УДК 659.1:336.71 + 336.71:659.1

ОБРАЗ БАНКА И ЯЗЫКОВЫЕ СРЕДСТВА ЕГО СОЗДАНИЯ В РЕКЛАМНОМ ДИСКУРСЕ

Д.С. Скарнев

В статье рассматривается проблема создания образа банка в рекламном дискурсе. Основной акцент в исследовании сделан на обращение к языковым средствам, создающим вербальный образ товара в тексте рекламы. Автор также учитывает особенности формирования имиджа банка, информирование о банковских продуктах, привлечение новых клиентов, создание позитивного образа в сознании целевой аудитории, проявление стабильности и динамизма.

Ключевые слова: образ банка, банковская реклама, языковые средства создания образа, рекламный дискурс.

Под **банковской рекламой** понимаем *целенаправленное информационное воздействие, в ходе которого потенциальные потребители информируются о наборе предоставляемых финансовых услуг, формируется и поддерживается репутация банка, создаются и поддерживаются взаимопонимание, расположение и сотрудничество между банком и контрагентами* [6, с. 57].

Цель данной статьи – рассмотрение особенностей создания образа банка в рекламе.

Материалом для исследования послужили 800 рекламных текстов, размещенных в печатных СМИ (газетах, журналах), а также в наружной рекламе.

Пользование банковскими услугами можно рассматривать как шаг вперед к достижению более высокого уровня жизни, а это хороший стимул для потенциального клиента. Ведь в мире бизнеса люди стремятся достичь значительного положения в обществе, добиться успеха, получить одобрение окружающих и др. Поэтому в рекламе банка популярен тестемониум (прием свидетельства), в ходе которого для коммуникации с целевой аудиторией используются образы известных, богатых людей, представителей шоу-бизнеса (например, К. Хабенский, М. Пореченков (Уральский банк реконструкции и развития), Б. Уиллис (Траст Банк) и др.). В данном случае можно говорить об ассоциациях по смежности, которые всегда должны возникать у потребителя при появлении человека-бренда, ставшего лицом того или иного банка, в СМИ, на публике и др.

Ю.С. Бернадская, выделяет основные преимущества, на которых обычно строится реклама банковских услуг: *солидность; доступность; традиции; современность; респектабельность; большое число филиалов; изы-*

сканность; внимание к клиенту; опыт; профессионализм; широкий спектр услуг; понимание нужд клиента; многолетняя история; скорость обслуживания; международный уровень; знание особенностей национального рынка; конфиденциальность; лидерство [1].

По наблюдениям специалистов, банковская реклама бывает *имиджевой; сбытовой* (реклама услуги, реклама банка) и *спонсорской* [1, 5, 6]. В нашей картотеке преобладают тексты сбытовой банковской рекламы (90 %).

При формировании имиджа банка в рекламе особенно актуально обращение к социальным мотивам. Так, в мае 2011 года стартовал совместный проект ОТП Банка и Благотворительного фонда защиты семьи материнства и детства (в рекламных коммуникациях подобные явления называются ко-брендингом), сопровождавшийся заголовком *«Они родились третьими»*. Серия плакатов наружной рекламы была посвящена теме многодетности и рассказывала о том, кто из знаменитостей, составляющих славу России граждан, был третьим ребенком в семье. В ходе проекта использовались образы Николая Некрасова, Антона Чехова, Юрия Гагарина, Анны Ахматовой. Основная идея ко-брендинга – использование в семейном контексте образа трехдетной семьи. Именно такая модель семьи, по расчетам специалистов, способна обеспечить решение демографической проблемы РФ.

Сбытовая реклама услуги (реклама прямого отклика) не рассчитана на длительное время воздействия и запоминания, она, наоборот, должна вызвать немедленный отклик потенциального клиента. Поэтому при создании вербального рекламного образа используются лишь реальные преимущества и конкретная информация. Подобные тексты часто сопровождаются рекламными призывами: *«Мечтай и делай!»* (Уральский банк реконструкции и развития), *«Оформите вклад и получите шанс выиграть деньги на квартиру!»* (Сбербанк), *«Берите больше! Кредит со скидкой 30 %»* (Банк Москвы) и др.

Для создания образа банка в рекламном дискурсе с целью привлечения внимания читателя (зрителя, слушателя) в текстах используются различные языковые средства. Рассмотрим наиболее продуктивные из них.

Во-первых, использование различных тропов, среди которых частотны:

а) **эпитет** (*«Привлекательный кредит желает познакомиться!»* (Банк 24.РУ), *«Просто. Быстро. Удобно»* (Банк Хоум Кредит), *«Знаковые проценты. Вклады»* (Уральский банк реконструкции и развития), *«Разумный процент за безумный восторг»* (Бинбанк), *«Наш кредит «Особый» – 13,9 %. Предельно честный и прозрачный, без скрытых сборов и комиссий»* (ДжиИ Мани Банк), *«Мягкие условия. Душевный банк»* (Коммерческий банк Агропромкредит) и др.);

б) **сравнение** (*«Траст – он как я, только Банк»*, *«В жизни я другой, банк Траст – тоже»* (реклама банка «Траст» с участием Б. Уиллиса), *«Ближе, чем от драмы до комедии. Кредит наличными онлайн»* (Альфа Банк), *«Новогодний кредит. Проще, чем занять у друга»* (Восточный экспресс банк) и др.);

в) **метафора** («Энергия великой страны» (Росэнергобанк), «Энергия твоего будущего» (Белгазпромбанк)), «Уверенность в выборе» (Банк Российский капитал), «Высокий процент надежности» (ВТБ 24), «Коктейль преимуществ» (Промсвязьбанк), «Воображение в действии» (ДжиИ Мани Банк), «Часть твоей жизни» (Урса банк), «Эта сладкая песня – ипотека» (Номос-банк) и др.).

Во-вторых, в рекламе банков используются различного рода **повторы**: **хиазм** («Ваши деньги – это бумага. Наши бумаги – это деньги» (Альфа банк), «Лучше больше – да лучше!» (Банк Российский капитал), «Мы отменили все комиссии по кредиту. Мы действительно их отменили» (Московский кредитный банк), «Больше – значит больше» (ДжиИ Мани Банк) и др.), **стык** («Ради наших кредитов даже большие захотят стать малыши. Кредиты для малого и среднего бизнеса» (Промсвязьбанк)), **анафора** («Свой бизнес – свой банк» (Экопромбанк), «Так работают лучшие банки мира, так работает Авто банк», «Больше выгоды для внимательных вкладчиков! Больше чем просто 12 % в год по вкладу + возможность пополнения в любой момент» (Ренессанс Кредит банк) и др.), **эпифора** («Нам важно, что вам важно» (Сбербанк), «Сюрприз по-немецки. Бизнес по-немецки» (Банк Форум) и др.).

В-третьих, весьма эффективны **окказионализмы** («Банкоубежище для ваших денег» (БТА банк), рекламная кампания СКБ-банка, в ходе которой была разработана таблица периодической системы банковских элементов (по аналогии с таблицей Д.И. Менделеева), для номинирования которых использовались специально созданные слова: *возьмитий, куркулий, оборотий, безтеций* и др.).

В-четвертых, **рифма** («Новогодние проценты на счастливые моменты» (Восточный экспресс банк), «Досрочно вклад забрал – процент не потерял» (Интеркоммерц банк), «Крутил педали, пока не дали» (Реклама СКБ-банка с участием С. Гармаша), «С Новым годом и Б-о-о-о-льшим доходом!» (Бинбанк), «Идеи ваши – кредиты наши» (Уральский банк реконструкции и развития) и др.).

В-пятых, **фразеологизм**, использование которого является самым частотным средством в банковской рекламе («Вклады. Держи баланс надежности и доходности» (Кредит Европа Банк), «Кредиты малому и среднему бизнесу. Приготовлено со вкусом» (СКБ Банк), «Малый бизнес на новую высоту» (Банк Первомайский), «Мечты становятся реальными планами» (ДжиИ Мани Банк), «Ничего лишнего. Ставки не колются!» (Челиндбанк), «Ставка найдет своего героя!» (Уральский банк реконструкции и развития), «Банк с очень долгим «потом» (Альфа банк) «Банк на все времена» (ОТП Банк) и др.).

В-шестых, использование эффекта **каламбура** («Практичным светят деньги» (Бинбанк), «Удачное решение. Кредит наличными» (реклама Восточного экспресс банка, направленная на пенсионеров-дачников), «Вклад «Согревающий». Бережливый знает, что зимой согревает» (Русский банк развития) и др.).

Таким образом, для создания образа банка в рекламном дискурсе используются различные языковые средства и приемы, среди которых наиболее продуктивны фразеологизмы, каламбур, тропы (эпитетов, сравнений, метафор), различного рода повторы, рифма. Данные языковые средства и приемы обладают широкими возможностями экспрессии, а также высокой степенью воздействия на адресата.

Успешная банковская реклама – это всегда интегральное решение нескольких взаимоувязанных задач: формирование имиджа и информирование о банковских продуктах, привлечение новых клиентов и формирование позитивного образа в глазах всего населения, одновременно проявление стабильности и динамизма. При этом эффективная реклама в условиях обостряющейся конкуренции в банковском секторе является одним из решающих факторов успешной деятельности финансового института в целом. Выбирая тот или иной банк, клиент прежде всего обращает внимание на рекомендации, соответствие услуг банка своей специализации, его репутацию, историю отношений с деловыми партнерами.

Библиографический список

1. Бернадская, Ю.С. Текст в рекламе / Ю.С. Бернадская. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 288 с.
2. Котлер, Ф. Маркетинг. Менеджмент / Ф. Котлер, К.Л. Келлер. – СПб.: Питер, 2007. – 816 с.
3. Куршакова, Н.Б. Банковский маркетинг / Н.Б. Куршакова. – СПб.: Питер, 2006. – 192 с.
4. Росситер, Дж. Реклама и продвижение товаров / Дж. Росситер, Л. Перси. – СПб.: Питер, 2000. – 651 с.
5. Скнарев, Д.С. Реклама банковских услуг в России как маркетинговая коммуникация / Д.С. Скнарев // Наука ЮУрГУ: материалы 63-й научной конференции. Секции экономики, управления и права. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2010. – Т.1. – С. 140–146.
6. Уткин, Э.А. Банковский маркетинг / Э.А. Уткин. – М.: «Инфра-М», 2007. – 300 с.

[К содержанию](#)

УДК 659.44 + 316.334.1

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ КАК СРЕДСТВО PR-ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

М.Р. Юсупов

Статья посвящена вопросам благотворительности в нашей стране и на Урале на рубеже XIX–XX вв. Автор дал понятие социального PR, рассмотрел отличие последнего от понятия спонсорства. Рассмотрены примеры церковной благотворительности.

Ключевые слова: благотворительность, PR-деятельность, общественное призрение, социальная работа, социальная политика.

Благотворительности имеет многовековую историю, уходящую своими корнями к формированию российской государственности. Интерес к проблемам благотворительности был связан с переломными социальными моментами российской истории. И особый интерес к благотворительности рубежа XIX–XX веков. К причинам такого интереса можно отнести: во-первых, обострение социальных проблем в связи с продолжающимся экономическим кризисом, в некоторых чертах сходных с ситуацией начала XX века.

Экономические реформы привели к социальному расслоению, к росту числа людей оказавшихся в трудной жизненной ситуации. Развал СССР породил потоки мигрантов, распространение наркомании и алкоголизма, вызвали увеличение числа семей и детей, требующих социальной поддержки. Во-вторых, государственные и муниципальные органы власти не всегда в состоянии справиться с растущим потоком социальных проблем, вести эффективную социальную политику. В этой ситуации возникают негосударственные и некоммерческие структуры, берущие на себя заботу о нуждающихся людях. Следует отметить развитие частной благотворительности, а также возрождение церковной благотворительности. В-третьих, опыт организации взаимодействия государственных, общественных и частных форм поддержки нуждающихся в разные периоды истории России может быть полезен при формировании институтов гражданского общества в России на современном этапе.

Мы рассматриваем благотворительность как добровольную и безвозмездную деятельность общественных организаций, юридических и физических лиц, направленных на поддержку граждан оказавшихся в трудной жизненной ситуации или на поддержку общественно значимых действий.

Общественное призрение это совокупность благотворительных учреждений и мероприятий, имеющих целью помощь лицам, которые по старости, болезни, и иным причинам лишены возможности добывать себе пропитание личным трудом. Различают системы государственного, общинного и частного призрения бедных, а по форме оказываемой помощи – системы обязательных работ трудовой, натуральной и денежной помощи.

На рубеже XIX–XX веков общественное призрение начинает складываться в определенную систему со своими институтами, появляется специальное законодательство, регулирующее как общественное призрение, так и благотворительную деятельность в стране. На основе расширяющейся благотворительной практики создаются учреждения поддержки разным категориям нуждающихся: инвалидам, детям, увечным воинам, слепым, глухим и т.д. Намечаются меры и по решению проблем социальной патологии: проституции, профессионального нищенства, детской безнадзорности. Этот пласт проблем становится неотъемлемой частью общественного призрения, что, в свою очередь, расширяло практику помощи и поддержки нуждающимся.

В России благотворительность чаще всего была связана с религиозными, нравственными понятиями, подчинялась требованиям общественного мнения. Благотворительность и меценатство можно рассматривать как причуды обеспеченных людей, не знающих, куда девать деньги, а можно как способ рекламы своей деятельности. Среди предпринимателей, как и среди других слоев населения, были люди, желавшие жить более духовной жизнью, что являлось отправной точкой для меценатства и благотворительности. Поддержка всякого рода культурных начинаний была особенностью русской торгово-промышленной среды. На наш взгляд, благотворительность и меценатство наибольшего размаха достигло во второй половине XIX – начале XX вв. Именно российские предприниматели создали условия расцвету национальной культуры России на рубеже XIX–XX вв.

Мотивы русских благотворителей и меценатов были противоречивы: для одних это был порыв души, стремление хоть как-то облегчить участь оказавшихся на обочине жизни, для других – средство усыпления собственной совести и повышения авторитета в глазах окружающих.

Можно ли рассматривать благотворительность как элемент рекламной деятельности русского предпринимательства?

Представители бизнеса вели активную социальную работу не только из личных гуманных и религиозных побуждений, но и потому, что государство ввело крупные штрафы за бродяжничество и нищенство принадлежащих фабрике рабочих [1]. Предпринимателям нужно было создавать условия для того, чтобы работники были здоровыми, грамотными, не злоупотребляющими спиртными напитками. Расчет был таким – улучшая условия жизни рабочих, бизнес имперской России освобождал себя от ответственности перед государством и выполнял пиар ход: мы заботимся о своих сотрудниках, мы выполняем условия государства, мы процветающая компания.

Кроме того, органы местного самоуправления поощряли благотворительную деятельность, отправляя благодарственные письма и присваивая звания почетных граждан городов. Активные благотворители могли получать персональные пенсии, пособия и даже получить дворянство [2].

Формы благотворительной деятельности уральских горнозаводчиков были достаточно разнообразными. Они выделяли средства на содержание богаделен и приютов, строительство больниц и т.д. По подсчетам историка земства Б. Веселовского, всего в России функционировало 2393 богадельни. Из них в уральских губерниях действовало – в Вятской губернии – 1, Пермской губернии – 3, Уфимской губернии – 1 [3]. В финансировании богаделен принимали участие органы местного самоуправления, а также благотворительные общества и частные благотворители. Например, богадельня в селе Челны Елабужского уезда Вятской губернии полностью содержалась на частные средства. В 1905 г. на содержание Верх-Исетской богадельни от потомственной почетной гражданки Е.Г. Тупиковой поступило 45 000 рублей [4].

Среди благотворительных учреждений наряду с богадельнями получили распространение детские приюты. Большое количество приютов находилось в городах и заводских поселках. Средствами для содержания детских приютов служили проценты собственного капитала, пособия органов местного самоуправления, частные пожертвования. Например, в 1903 г. Каменскому попечительству детского приюта учреждений императрицы Марии было разрешено принять пожертвование коммерсанта И.Л. Баландина в размере 10 000 рублей [5].

Постоянную и существенную помощь внешкольному образованию оказывали общественные и кооперативные организации, частные лица. Например, хорошо известны факты благотворительной деятельности Алексея Семеновича Губкина, крупного предпринимателя и мецената. На его средства в г. Кунгуре Пермской губернии были построены среднее техническое училище, женский приют, школа рукоделия для девочек. Инициатором строительства народного дома в Кыштыме был бизнесмен, инженер и общественный деятель Филипп Антонович Иванов. С его участием открывались училища и женская гимназия в Кыштымском округе.

Большую известность на Урале получил крупнейший промышленник Викентий Альфонсович Поклевский-Козелл, руководивший «Торговым Домом Наследники А.Ф. Поклевского-Козелл». Он жертвовал большие суммы на больницы, школы, церкви, библиотеки; выделил 5000 рублей на приобретение книг по химии для Уральского Общества Любителей Естествознания, а также являлся почетным членом библиотеки имени Белинского в Екатеринбурге. В земских учреждениях Урала сформировалась система материального и морального поощрения тех, кто занимался внешкольным образованием.

Здравоохранение также было сферой приложения благотворительного капитала. Например, в 1896 г. в Кунгуре на пожертвования А.И. Грибушиной была построена больница при Михайло-Антонино-Кирилловском сиропитательном доме, а в 1899 г. на её деньги был построен родильный покой. Большую известность приобрела Сарапульская лечебница и родовспомогательное заведение основанные на деньги предпринимателя У.С. Курбатова.

Одним из удивительных актов благотворительности в области культуры, явилось создание так называемых «павленковских библиотек». В начале XX века Ф.Ф. Павленковым, известным российским издателем и меценатом, в форме завещания был оставлен оригинальный библиотечный проект. Цель проекта – способствовать просвещению, приобщать к культуре чтения жителей российской провинции. Для этого открыть в самых удаленных уголках России две тысячи библиотек. Согласно завещанию, библиотеки были открыты: в Вятской губернии – 194, Пермской – 155, Саратовской – 119, Новгородской – 104, Воронежской – 99, Орловской – 75, Смоленской – 74, Вологодской – 72, Приморской области – 72, в Тамбовской – 71, Костромской – 61, Петербургской – 58, Уфимской – 51, Полтавской – 44, Тверской – 42, Курской – 39, Томской – 38, Рязанской – 37, Московской – 36, Самарской – 36, Нижегородской – 35, Ярославской – 33, Черниговской – 28, Казанской – 27, в остальных губерниях от 1 до 19 библиотек [6].

Финансирование предусматривалось из Павленковского фонда и поддерживалось на местах управами (50 рублей на комплектование, помещение, содержание библиотекаря). К 1915 году две тысячи библиотек открыты, и проект был реализован. В совокупности все 2000 библиотек – это памятник Ф.Ф. Павленкову, символ меценатства и благотворительности в отечественном просвещении.

Большинство таких библиотек в дальнейшем существовали за счёт земств, и лишь в некоторых неземских губерниях они содержались просветительными обществами. «...Отсутствовали требования из северо-западных губерний, сибирских, прикавказских, области Войска Донского, т.е. местностей, в которых нет земства... и там деревенский люд нуждается в книге. Но там нет учреждений, которые взяли бы за организацию народных библиотек...» [7]. В Вятской губернии было открыто самое большое число библиотек из Павленковского фонда – 194. Этот исторический факт объясняется, скорее всего, тем, что в Вятке издатель провёл в ссылке 8 лет своей жизни, активно занимаясь издательской и просветительской деятельностью.

В Пермской губернии павленковские библиотеки также получили широкое распространение. Уже в 1901 г. одна павленковская библиотека функционировала в Кунгурском уезде, одна в Шадринском; на 1902 г. земские управы Пермской губернии наметили организацию целого ряда новых библиотек: по три в Екатеринбургском, Верхотурском, Чердынском уездах, пять – в Пермском уезде и т.д. [8] Согласно официальным данным, в 1914 г. в губернии действовало 150 павленковских библиотек.

Определенные представления о павленковских библиотеках дают архивные материалы. Так, в фондах Государственного архива Пермского края содержится устав библиотеки-читальни с. Хмелевское Нижне-Мул-

линской волости Пермского уезда Пермской губернии. В соответствии с ним, Хмелевская библиотека-читальня была учреждена в марте 1903 г. на совместные средства Пермского уездного земства и книгоиздателя Ф.Ф. Павленкова. Ее цель состояла в предоставлении местным и окрестным жителям в бесплатное пользование книг для чтения. Помимо книг, фонд включал периодические издания; и те, и другие подбирались в соответствии с «Правилами о бесплатных народных библиотеках-читальнях и порядке надзора над ними» (1890). Читателям предоставлялось право пользоваться литературой в помещении библиотеки, а также брать ее на дом. Организаторы библиотеки были заинтересованы в том, чтобы обеспечить качественное обслуживание.

В связи с этим посетители имели возможность вносить предложения о приобретении библиотекой новых изданий, замечания по ее работе, которые регистрировались в специальном журнале. Библиотека находилась под постоянным контролем со стороны управы. Так, управа назначала и увольняла библиотекаря, в обязанности которого, помимо текущей работы, входило ведение инвентарной книги и систематического каталога, а также составление отчетов. Управление делами библиотеки поручалось общественному заведующему. Управа должна была также производить проверку отчетов библиотеки и ревизовать ее дела.

В данный период павленковские библиотеки были наиболее доступным и массовым средством распространения книги. Павленковские библиотеки функционировали в основном в сельской местности, что определяло количественные и качественные характеристики их читательского контингента. Анализ читательского состава фиксирует абсолютное преимущество мужчин по сравнению с женщинами: согласно данным 1901 г., в павленковских народных библиотеках Пермской губернии читатели-мужчины составляли 87,2 % от общего числа пользователей, в то время как женщины – 12,8 %; аналогичные сведения предоставляет сопоставление мальчиков и девочек: 82,3 % и 17,7 % соответственно. С течением времени данная характеристика в целом по губернии оставалась устойчивой.

Ввиду невысокого образовательного уровня крестьяне не всегда могли разобраться в сути читаемых произведений, что вызывало необходимость в руководстве их чтением со стороны местной интеллигенции – учителей, библиотекарей, деятелей земских учреждений. Сельская интеллигенция также входила в состав читателей павленковских библиотек.

Открытие павленковских библиотек в дореволюционной печати оценивалось неоднозначно. Положительно оценивая инициативу Павленкова, Е.Н. Медынский, А.В. Мезьер подчёркивали недостаточность их финансирования, небольшой фонд и т.д. Специалисты в области внешкольного образования считали, что библиотеку стоимостью в 100 руб. лишь условно можно назвать библиотекой. Так, А.В. Мезьер высказала предположение:

Павленкову следовало бы организовывать не множество маленьких народных библиотек, а несколько крупных, с достаточным финансированием, или еще лучше, несколько платных публичных библиотек.

На наш взгляд, Павленковские библиотеки выполнили свою главную цель – распространение интереса к книге среди населения, большая часть которого оставалась неграмотной или малограмотной.

С позиций сегодняшнего дня мы воздаем должное просветителю и меценату Ф.Ф. Павленкову за его гуманную акцию, способствовавшую широкому распространению книги среди народов многонациональной России. Павленковские библиотеки значительно расширили сеть народных библиотек в дореволюционной России.

Большое внимание благотворительности уделяла русская православная церковь. Во второй половине XIX – начале XX вв. на Урале была создана сеть церковноприходских попечительств. Их деятельность была широко представлена во всех уральских губерниях. Например, в Пермской губернии активную роль играли в заботе о сиротах церковноприходские попечительства Успенского женского монастыря в Перми, Новотихвинского женского монастыря в Екатеринбурге, Далматовского монастыря. При монастырях открывались церковные больницы. В Пермской епархии в 1914 году их было 4 [9]. Кроме больниц при монастырях существовали богадельни для сирот и лиц престарелого возраста.

В начале XX в. благотворительные пожертвования стали регулярными, и был выработан специальный механизм, регулирующий целевое обращение этих сумм на помощь нуждающимся. Что касается финансирования, то по подсчетам статистики периода рубежа XIX–XX вв. лишь 25 % бюджета системы общественного призрения исходило из средств казны, земств, городов и сословных обществ, а 75 % – из средств частной благотворительности, то есть из добровольных пожертвований.

Позитивным, на наш взгляд, моментом, явилось то, что в период модернизации сферы социальной помощи во 2-й половине XIX века не были разрушены ранее существовавшие ведомства (ВУИМ, Человеколюбивое общество и проч.), ибо принадлежащие им заведения тоже приносили ощутимую пользу и к тому же постепенно воспринимали новые, выработанные жизнью принципы помощи обездоленным. Ростки гражданской сознательности, поддерживаемые разумными и квалифицированными чиновниками, давали свои плоды и способствовали хоть и замедленному, но стойкому формированию всероссийской системы помощи бедным и нетрудоспособным.

Очень продуктивным в этом смысле стал этап развития, начавшийся с последней четверти XIX в. Наибольшую реализацию положительные качества гражданской самодеятельности получили в области местного самоуправления, а именно, под юрисдикцией городских и земских органов при контролирующей функции Главного управления по делам местного хозяйства МВД.

По данным 1900 г., из всего количества заведений, зарегистрированных в МВД, заведений, 82 % были созданы и состояли под патронатом частных лиц. Затем следовали сословные заведения – 8 %, городские – 7 %, земские – 2 %, заведения Приказов общественного призрения – 1 %. Но при этом следует учитывать, что в – 8 % городских заведений входили наиболее многочисленные по числу обитателей (до 1000 и более пациентов в каждом заведении).

Большую часть XIX – начала XX вв. сфера общественного призрения и благотворительности представляла собой арену соперничества между государством, пытавшимся контролировать (сначала очень жестко, но потом более гибко) развитие системы помощи бедным, не имея сбалансированного для данных нужд бюджета, – и общественной инициативой, пожелавшей внести свою лепту, но все время сдерживаемой законодательными и административными барьерами.

Мы констатируем, что на рубеже XIX–XX веков осознавалась и важность обобщения и распространения опыта благотворительности и меценатства в средствах массовой информации. Так, например, в России в этот период выходили социально-ориентированные средства массовой информации, в которых сообщалось о пожертвованиях состоятельных граждан, о правилах содержания в социальных учреждениях – приютах, тюрьмах, трудовых домах, как в России, так и за рубежом. В них поднимались проблемы тех, кто терпел крайнюю нужду и не мог найти работу. В журналах печатались статьи, где обсуждались проблемы благотворительности, печатались материалы о трудовой помощи в странах Западной Европы, публиковались итоги международных конгрессов по вопросам частной благотворительности. Во время Первой мировой войны журнал проводил благотворительные компании по сбору средств для нужд российской армии.

Речь идет, прежде всего, о «Вестнике благотворительности», «Трудовой помощи», «Братской помощи» и др. Все эти журналы старались привлекать внимания общественности к проблемам бедности, мотивировали состоятельных граждан к благотворительной помощи населению.

Сегодня в современном российском PR, как профессиональной отрасли происходит выделение в качестве самостоятельного – социального PR.

На наш взгляд, социальный PR призван гармонизировать отношения организации и социума, сформировать у населения доверие как к бизнес-структурам, так и к государственной и муниципальной власти, а это – залог мирного и стабильного состояния общества. Благотворительность – одно из средств создания репутации, свидетельство стабильности развития компании для инвесторов. Ведь организация, находящаяся в кризисе, едва ли будет заниматься благотворительностью. Важно выбрать постоянные и соответствующие имиджу компании приоритеты благотворительности.

Что такое социальный PR? Мы согласны с мнением И.Б. Даченкова, который определяет социальный PR как деятельность, направленную на формирование, поддержку и развитие нужных (чаще всего позитивных) отношений, формированию позитивных моделей поведения и т. д. [10].

К этой сфере PR традиционно относятся социальные и благотворительные проекты и программы, инициаторами которых выступают отдельные лица, бизнес-структуры, общественных (некоммерческих) организации.

Необходимо четко различать понятия спонсорства и социального PR. Спонсорство является элементом системы маркетинговых коммуникаций, а также инструмент, включающий вложение финансовых средств в различного рода мероприятия для получения имиджевого эффекта для спонсора. Этим спонсорство противопоставляется благотворительности.

На основе изучения исторических особенностей развития благотворительности в России и анализа современного состояния осуществления практики благотворительности, мы отмечаем, что с каждым годом число частных благотворителей увеличивается в нашей стране. На основе этого можно сделать вывод о том, что так называемый «третий сектор» стабильно развивается и будет продолжать развиваться. А значит, будет увеличиваться число фондов, грантов, благотворительных организаций, и просто числа благотворителей, готовых поддерживать незащищенные слои населения.

Таким образом, отмечаем, что перспективы развития благотворительности в России весьма благоприятны. Они усматриваются нами как в общесоциологическом смысле, касающемся формирования общероссийского нравственно-психологического климата в целом, благоприятно настроенного по отношению к развитию благотворительности, так и в личностном плане, касающемся социального статуса предпринимателей. Оба эти фактора взаимодействуют друг с другом, обеспечивая в комплексе благоприятные перспективы развития российской благотворительности.

Библиографический список

1. Дашкевич, Л.А. Благотворительность уральских горнозаводчиков: частная инициатива или государственное принуждение? / Л.А. Дашкевич // Благотворительность в России. 2002: исторические и социально-экономические исследования: сб. ст. – СПб.: Лики России, 2003. – С. 98–99.
2. Горбунова, Е.Ю. Благотворительность в России и ее роль в общественно-культурной жизни на рубеже XIX–XX веков: автореф. дис. ... канд. ист. наук / Е.Ю. Горбунова. – М., 1996. – С. 22.
3. Веселовский, Б. История земств за 40 лет. Т. 1 / Б. Веселовский. – СПб., 1909. – С. 441.
4. Кубицкий, С.И. Благотворительность в социальной жизни Урала (XIX–XXI вв.) / С.И. Кубицкий, ЛД.Ф. Бабкина, А.В. Власова. – Челябинск, 2006. – С. 84.

5. Уральская жизнь. – 1910. – 12 декабря.
6. Русская школа. – 1909. – № 7–8. – С. 121–122.
7. Русская школа. – 1903. – №2. – С. 46.
8. Сборник Пермского земства. – Пермь, 1903. – № 2.
9. Нечаев, М.Г. Милосердие и благотворительность церкви на Урале / М.Г. Нечаев // Милосердие и благотворительность в российской провинции. – Екатеринбург, 2002. – С. 114–116.
10. Даченков И.Б. Что такое социальный PR? – URL: <http://www.dachenkov.ru/2012>.

К содержанию

УДК 543.068.8 + 664-4

**К ВОПРОСУ О ФИЗИКО-ХИМИЧЕСКИХ МЕТОДАХ
КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ**

В.И. Боган

Для установления химического состава и физико-химических показателей доброкачественности или фальсификации продовольственного сырья и пищевых продуктов широко применяются химические, физические и физико-химические методы анализа и измерений. В данной статье рассмотрены основные физико-химические методы контроля качества продуктов питания, а так же предложен разработанный нами усовершенствованный метод потенциометрического определения токсичных элементов и нитрат-ионов.

Ключевые слова: физико-химические методы анализа, аналитическая химия, контроль качества сырья и продуктов питания.

При современном уровне производства продовольственного сырья и пищевой продукции встает острейший вопрос контроля их качества. Вследствие широкого и зачастую без контрольного использования минеральных удобрений при выращивании сельскохозяйственных и кормовых культур, а так же неблагоприятной экологической и эпидемиологической обстановки, в них попадает и скапливается опасное количество вредных и токсичных веществ, а так же при импорте их из эпидемиологически неблагоприятных районов могут быть служить переносчиками опасных заболеваний как животных, так и растений. Употребление в пищу таких продуктов, а также продукции животноводства для которой в качестве кормов использовались некачественные корма, вызывает общее, хроническое или даже острое отравление организма человека, что ведет к снижению трудоспособности и большим экономическим затратам на здравоохранение.

В соответствии с нормативными документами для определения вредных веществ используются различные методы для которых необходимо наличие различного дорогостоящего оборудования и реактивов. Что делает контроль качества продовольственного сырья и пищевой продукции трудоемким, сложным и дорого стоящим процессом, который может быть реализован только в специализированных лабораториях и на больших производствах имеющих свои лаборатории. Однако с развитием малого и среднего предпринимательства встает вопрос о разработке простых и экспрессных методов анализа с использованием приборов многоцелевого назначения для определения основных показателей качества, так как не каждое предприятие может позволить себе хорошо оснащенную лабораторию или пользоваться услугами сторонних организаций.

Для установления химического состава и физико-химических показателей доброкачественности или фальсификации продовольственного сырья и пищевых продуктов широко применяются химические, физические и физико-химические методы анализа и измерений. В основе которых лежат различные принципы воздействия на исследуемый продукт и получение отклика – аналитического сигнала. Получение аналитического сигнала основная задача пробоподготовки в физико-химических методах анализа, он должен быть четким и воспроизводимым и самое важное отвечать только за индивидуальный определяемый компонент. Последнее является очень сложной задачей в методах разделения и концентрирования, это связано с тем, что вещества близкие по своей природе и свойствам имеют одинаковые или незначительно различимые аналитические сигналы, а так же сигналы одной группы веществ могут накладываться на сигналы другой группы веществ. Пробоподготовка продовольственного сырья и пищевой продукции является очень трудоемким процессом, занимающим большую часть времени затрачиваемую на проведения анализа. Хотя современные методы высоко эффективной газожидкостной и жидкость-жидкостной (ВЭЖХ) хроматографии позволяют эффективно разделять самые «сложные» объекты анализа с близкими химико-физическими свойствами и с использованием различных датчиков определять количественные и качественные показатели. Однако, не смотря на свою универсальность и широкий спектр применения на практике ВЭЖХ используется очень редко, это связано с высокой стоимостью оборудования, обслуживания и требует высоко квалифицированного персонала и используется в основном в научно-исследовательских центрах по контролю качества. В лабораториях на предприятиях пищевой промышленности в соответствии с нормативными документами (ГОСТ) пробоподготовка в зависимости от определяемого компонента заключается в растворении исследуемого продукта в подходящем растворителе (чаще всего в дистиллированной воде) с последующим осаждением мешающих веществ или экстракции определяемого вещества подходящим органическим растворителем или минерализации

пробы сухим (сжигание в муфельной печи) или мокрым (с использованием сильных окислителей) способами и т.п. Условия и методы проведения пробоподготовки будут отличаться в зависимости от задачи анализа и определяемого компонента, а так же наличия мешающих веществ. Это обстоятельство делает методы определения узко направленными и для проведения комплексной оценки показателей качества продукции требуется наличие различного оборудования и аппаратов. Сложности связанные с организацией лаборатории и проведения контроля качества, а так же значительные затраты и отсутствие обязательной сертификации продукции, являются причинами того, что производители экономят на контроле качества выпускаемой продукции, проводя его только по общим техническим требованиям (органолептические показатели, кислотность, влажность, плотность, содержание жира и т.п.) или не проводя вовсе или ограничиваются только органолептическими показателями, которые не могут служить показателями безопасности продукции.

Разработка простых и экспрессных методов пробоподготовки и определения с высокой точностью и воспроизводимостью с использованием оборудования много целевого назначения, должна позволить внедрить надежные и недорогие методы контроля качества продукции на малых предприятиях и предприятиях с малым оборотом продукции, в которых создание и содержание лаборатории по контролю качества экономически не целесообразно. К таким методам можно отнести люминесцентный анализ пищевых продуктов и других товаров, основанный на свойстве веществ излучать свет под действием возбуждающих факторов (УФ-излучение) без повышения температуры и разрушении исследуемого образца. Люминесцентный метод отличается высокой чувствительностью и быстротой, позволяет обнаружить стомиллиардные доли грамма люминесцирующего вещества, что во много раз превосходит чувствительность химического и абсорбционного методов, прост в аппаратном исполнении (люминоскопы «Филин» и «Орион») и не требует длительных процедур пробоподготовки. Люминесцентный анализ можно использовать для установления начальной степени микробиологической порчи, степени свежести, сортности и фальсификации продуктов питания. Однако этот метод качественный и не может служить для количественной оценки обсемененности микроорганизмами (число КОЕ), количественных соотношений нормируемых примесей присутствующих в основном продукте, но с его помощью нетрудно сделать заключение о качестве продуктов и следовательно предупредить возникновение пищевых отравлений.

С развитием современной аналитической химии в последние десятилетия одно из главных мест занимает капиллярный электрофоретический метод (электрофорез) разделения многокомпонентных смесей с последующим детектированием (фотометрическое, фототермическое, лазерное флуоресцентное, потенциометрическое, амперометрическое и др.). Глав-

ным достоинством метода является возможность использовать малые объемы образца и высокую экспрессность метода, возможность использовать в качестве детектирующих систем практически любой химический метод. Электрофорез, как метода исследования, очень сложен в стандартизации и автоматизации. Долгое время результаты, как правильного выполнения, так и интерпретации зависели от уровня подготовки персонала выполняющего и «расшифровывающего» анализ. Это, а также отсутствие четких алгоритмов и контроля качества выполняемых исследований, по мнению многих специалистов, снизило его популярность использования в России.

Другим методом, существенно укрепившим свои позиции в повседневном рутинном анализе экологических и пищевых объектов, является метод инверсионной вольтамперометрии (ИВ). Высокая чувствительность, относительно небольшое время проведения анализов, хорошая адаптация к автоматизации и компьютеризации, сравнительно низкая стоимость оборудования делает ИВ конкурентоспособным и перспективным методом для проведения повседневных массовых анализов.

Все приведенные выше методы позволяют контролировать не только качество исходного сырья и конечного продукта, но и отслеживать основные показатели на протяжении всего производственно технологического цикла. При соблюдении требований нормативно-технической документации на каждом этапе производства и хранении потребитель получит продукт высокого качества, который будет не только безопасен, но и будет нести функционально-биологическое значение.

Однако задача физико-химического контроля на каждом этапе производства зачастую не может быть решена в виду длительности процедуры исследования или дороговизне КиПА, в связи, с чем контролируют качество только исходного сырья и готовой продукции или проводят контроль полуфабриката по небольшому количеству основных показателей. Считается, что при использовании качественного сырья и соблюдении технологии процесса априори получится качественный продукт, но это не всегда так, особенно если это касается процессов, в ходе которых происходят ферментативные процессы, процессы, связанные с созреванием (формированием цвета, запаха, вкуса), на которые влияют множество, как внешних факторов, так и химический состав сырья, оборудования и упаковки. Часть из них может быть постоянна, а какие то из них динамически изменяются в течении всего технологического процесса или при хранении и негативно сказываться на качестве конечного продукта.

Вследствие чего появляется необходимость разработки универсальных автоматических или полуавтоматических анализаторов и сенсоров, способных в кратчайшие сроки определять и контролировать заданные параметры содержания веществ. Внедрение в производство таких методов, конечно, может негативно сказаться на экономической эффективности пред-

приятый, так как разработка, изготовление и интеграция таких анализаторов и сенсоров требуют больших капитальных вложений, и они будут включены в стоимость готовой продукции. Поэтому такие приборы целесообразно внедрять при производстве только на крупных предприятиях или при исследовании и оптимизации новой технологии производства продукции питания функционального назначения, или разработке новых инновационных продуктов. Что позволит контролировать весь цикл производства и улучшить качество и органолептические показатели готовой продукции.

Среди используемых методов мы хотим выделить потенциометрические методы анализа, в особенности методы прямой потенциометрии, которые обладают хорошей точностью (погрешность измерения оценивается на уровне 3–6 %) и простотой аппаратного исполнения, но обладают рядом недостатков, которые препятствуют широкому использованию данных методов для сложных сточки зрения анализа объектов, таких как продовольственное сырье и пищевая продукция. К таким недостаткам относят влияние мешающих ионов, комплексообразование, сложный состав фона и др., хотя влияние этих факторов и можно уменьшить используя подходящий буферный раствор, но это влияет на правильность анализа и при анализе сложных объектов содержащих малое количество определяемых веществ погрешность определения может быть значительна. Альтернативой методу прямой потенциометрии служит метод стандартных добавок, который позволяет проводить анализ при сложном составе фона и мешающих компонентов, но в рутинном лабораторном анализе не получил распространения из-за сложности математических расчетов результата анализа (применение численных методов и влияния недостаточной точности измерения рН-метра), что влечет за собой высокую погрешность косвенных измерений.

С развитием техники и химической технологии стало возможно создание современного поколения высокочувствительных и стабильных рН-метров и ионселективных электродов с твердым внутренним контактом имеющих широкий спектр применения, что позволяет с помощью потенциометрических методов анализа получить точные и достоверные результаты и расширить спектр объектов анализа. Так же совершенствуются методы математической обработки результатов анализа с использованием персональных компьютеров и соответствующего программного обеспечения.

Нами предложен новый вариант обработки результатов потенциометрического метода двойных стандартных добавок [1–5] заключающийся в том, что в измерительную ячейку помещают исследуемую пробу растворенную в подходящем БРОИС с неизвестной концентрацией определяемого вещества (c_x) и после измерения потенциала селективного электрода (E_x) дважды добавляют к этому раствору одинаковые объемы (V_1 и V_2) стандартного раствора содержащего определяемый компонент, концентрация которой известна (c_{st}), после каждого внесения добавки записывают

показание рН-метра E_1 и E_2 . Неизвестную концентрацию c_x находят при подстановке полученных значений в экспериментально разработанное и аналитически проверенное уравнение[2]. Разработанный нами алгоритм расчетов результата анализа по данным полученных методом двойных стандартных добавок реализован для MS Office Excel и позволяет рассчитать конечный результат анализа с использованием простой математической формулы с минимальной погрешностью и оптимизировать коэффициенты эмпирического уравнения.

Полученные нами результаты могут быть использованы в практической деятельности аналитических служб по контролю качества продовольственного сырья и продуктов питания, поскольку компьютеризация наряду с разработкой новых и совершенствованием имеющихся экспрессных методов анализа является основным путем развития аналитических лабораторий. Разработанный нами способ обработки результатов метода двойных стандартных добавок может использоваться работниками без углубленного знания прикладной математики и программирования, что позволит упростить обработку данных без потери правильности, так же и для производителей цифровых иономеров в области продовольственной безопасности.

Библиографический список

1. Боган, В.И. Совершенствование методов контроля качества продовольственного сырья и пищевой продукции / В.И. Боган, М.Б. Ребезов, А.Р. Гайсина // Молодой ученый. – 2013. – № 10. – С. 101–104.
2. Голованов, В.И. Обработка результатов потенциметрических измерений при использовании метода двойных стандартных добавок / В.И. Голованов, В.И. Боган // Заводская лаборатория. Диагностика материалов. – 2012. – Т. 78. – № 12. – С. 25–28.
3. Патент № 2413211 Российская Федерация, МПК G01N27/42. Способ потенциметрического определения вещества / В.И. Голованов, В.И. Боган; заявитель и патентообладатель Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Южно-Уральский государственный университет». – № 2009147066/28; заявл. 17.12.2009; опубл. 27.02.2011; Бюл. № 6.
4. Боган, В.И. Способ потенциметрического контроля качества продовольственного сырья и пищевой продукции / В.И. Боган, А.Р. Гайсина // Естественные и математические науки в современном мире. – 2013. – № 10–11. – С. 169–174.
5. Боган, В.И. Способ потенциметрического определения токсичных веществ в пищевой продукции / В.И. Боган, А.Р. Гайсина / Международный научно-исследовательский журнал. – 2013. – № 10-2 (17). – С. 13–14.

К содержанию

УДК 637.5.04/.07

СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИССЛЕДОВАНИЙ МЯСА И МЯСОПРОДУКТОВ

Н.Б. Губер

В статье обобщены основные направления исследований российской и зарубежной мясной промышленности. Представлены характеристики новых направлений разработок, таких как барьерная технология, прогнозная микробиология, совершенствование системы ХАССП, замена пищевых добавок на природные компоненты.

Ключевые слова: барьерная технология, прогнозная микробиология, система ХАССП, продукты питания нового поколения.

За последнее время в России и многих странах мира отмечается повышенный интерес к изготовлению и потреблению мясопродуктов в виде блюд с высокой степенью готовности, или, наоборот, к сырым натуральным полуфабрикатам без добавления консервирующих веществ. Высокое внимание уделяется производству мясного сырья с прижизненно сформированными качественными характеристиками, не подвергшиеся глубокой технологической обработке. Главная цель таких исследований – установление оптимальных сочетаний вкусовых достоинств, быстроты приготовления, уменьшение потерь при кулинарной обработке и рациональность цены. При этом продукт должен храниться не только в охлажденном виде, но и при комнатной температуре [2, 3].

Известно, что генерирование качественных характеристик мясного сырья осуществляются путем селекции, улучшением кормления, улучшением условий содержания животных, модернизацией условий транспортирования животных и генной биотехнологией.

Последнее направление является наименее изученным, однако открывает исследователям новые эффективные методы улучшения генотипа сельскохозяйственных животных. Так, учеными обнаружен ген, который может вызывать известный порок мяса, как PSE – мясо бледно-розового цвета, мягкое и водянистое. Выявлен ген, стимулирующий организм животного к выработке повышенного количества гликогена, что, в свою очередь, приводит к понижению рН мяса и заметному снижению влагоудерживающей способности [1, 4].

Одним из актуальных направлений научно-исследовательских работ в области мяса и мясопродуктов является разработка оптимальных способов механизации и автоматизации первичной разделки туш и переработки скота. Главной проблемой автоматизации первичной разделки туш является конструирование автоматов с учетом значительной разницы между их морфологическим строением. Решением этой проблемы является разра-

ботка автоматов с функцией компьютерного моделирования. Принцип заключается в способности компьютерных автоматов анализировать полученные видеоизображения. Кроме того, в автоматизации нуждаются и процессы технологического контроля.

Необходимость в таких автоматах вызвана внедрением системы анализа риска и критических контрольных точек – НАССР. Необходимость автоматизации контроля способствовала появлению различных систем мониторинга, прослеживающих путь продукта от сырья до потребителя. Это комплексная и многоуровневая система, которую невозможно решить без использования искусственного интеллекта.

Необходимость в оперативной и достоверной информации о качестве поступающего на убой скота привела к разработке методов оценки этого качества, где учитываются такие показатели, как пол и возраст животного, выход мяса на костях, масса и конфигурация туши, цвет жировой и мышечной тканей и пр. При этом, чем выше объективность оценки, тем более рационально может быть использовано сырье. Это побуждает ученых разрабатывать новые методы и совершенствовать уже имеющиеся с целью повышения точности классификации туш. В мировой науке и практике разработанные методы и приборы объективной оценки туш основываются на использовании принципиально новых приборов: ультразвуковых датчиков, датчиков излучений различной природы, компьютерном моделировании, использовании электрофизических свойств мяса (например, электропроводности) и др.

Стремление потребителя включать в рационы питания продукты с наименьшим содержанием холестерина привело к необходимости разработки новых кормовых рационов для сельскохозяйственных животных, способствующих увеличению мышечной массы и снижению массы жира на туше.

В этой связи интересны результаты исследований, проведенных в Кульмбахском центре по исследованию мяса (Германия). Цель исследований сводилась к определению содержания холестерина в мясе и жире сельскохозяйственных животных. В результате проведенных исследований было установлено, что мясо является далеко не главным источником холестерина в рационе человека. Причина заболеваний, вызванных повышением холестерина в крови, в нашей стране связана, вероятнее всего, с несбалансированным питанием, а не с чрезмерным употреблением животных жиров [4, 6].

Развитие отечественной мясной промышленности, по нашему мнению, неразрывно будет связано с внедрением совокупной системы, которая базируется на современных исследованиях мясной продукции:

- 1) барьерная технология;
- 2) прогнозная микробиология;
- 3) контроль и анализ критических контрольных точек производства, основанные на принципах НАССР;
- 4) замена синтетических пищевых добавок натуральными биологически активными веществами.

Сущность барьерной технологии заключается в оценке интенсивности технологической обработки пищевого продукта, которая позволяет стабилизировать его микробиологические показатели. При этом барьеры (технологические приемы и режимы) должны препятствовать развитию микроорганизмов при данных условиях, т.е. предохранять продукт от порчи и интоксикаций.

Прогнозная микробиология связана с количественной микробиологической экологией – ростом, выживанием и гибелью бактерий и плесеней в пищевых продуктах. Ее базовой гипотезой является теория воспроизводимости реакции микроорганизмов на факторы окружающей среды. Описывая таким образом окружающую среду с помощью факторов воздействия на рост и выживаемость микроорганизмов, представляется возможным предсказать их поведение в подобных условиях. Эта информация может быть описана и суммирована в виде математических моделей, которые можно использовать для количественного прогнозирования развития микроорганизмов.

Принцип системы НАССР и ее применение в пищевой цепочке одобрены Комиссией по Codex Alimentarius и закреплены Директивой ЕС 93/43. Система НАССР детально описана в различных источниках [5–7]. Интересным представляется система по совершенствованию качества готового продукта РАССР (ПАККП), разработанная австралийскими учеными. При этом за основу оценки в критических контрольных точках принят органолептический потенциал мяса при жизни животного. К основным факторам, оказывающим влияние на органолептические показатели продукта, специалисты относят: генетические факторы; морфологический состав туши (мраморность, количество жира); возраст животного при убойе; условия выращивания и откорма; стресс-факторы; применение электростимуляции; созревание мяса; текстуру; цвет мяса; условия обработки. Нежность – основной показатель качества мяса [4].

Поэтому влияние посмертных процессов в мясе и прогнозирование скорости гликолиза – одна из главных задач исследователей. Изучается влияние солей на нежность мяса. Показано, что инъектирование в говяжью мышцу солевого раствора, содержащего полифосфаты и поваренную соль, позволяет практически нивелировать жесткость мяса, приобретенную при быстром охлаждении. Солевая смесь не оказывает отрицательного влияния на цвет, вкус и потери сока. Этот способ может быть рекомендован для преодоления холодового сокращения мышц и обеспечения нежности мяса.

В последнее время много внимания уделяется проблемам обеспечения безопасности и замене синтетических пищевых добавок природными компонентами. В этой связи огромное значение придается созданию пищевых продуктов нового поколения, обладающих лечебно-профилактическим действием. Наиболее изученными в этом отношении являются пробиотики –

микроорганизмы, способствующие оздоровлению организма за счет улучшения деятельности желудочно-кишечного тракта. К пробиотикам в первую очередь относят молочнокислые бактерии. В настоящее время предложен ряд пробиотиков как избирательного, так и общего действия [7]. Менее изученным является применение CO₂ – экстрактов растений в мясной промышленности, однако уже установлено их положительное влияние на свойства мясных изделий.

Таким образом, по результатам представленного обзора можно прийти к заключению, что производство мяса и мясопродуктов в перспективе будет основано на приверженности потребителей к «здоровой еде», обеспечить которое возможно путем комплексного подхода к современным исследованиям к области барьерных технологий, прогнозной микробиологии, совершенствованию системы НАССР и продуктов функционального назначения.

Библиографический список

1. Губер, Н.Б. Биотехнологические приемы повышения производства говядины в сельском хозяйстве / Н.Б. Губер, Г.М. Топурия // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: «Пищевые и биотехнологии». – 2013. – Т. 1. – № 2. – С. 4–9.
2. Губер, Н.Б. Проблема сохраняемости мясной продукции в торговых сетях / Н.Б. Губер // Наука. Южно-Уральский государственный университет: мат. 65-й науч. конф., 09–11 апреля 2013 г. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2013. – С. 24–27.
3. Критерии оценки конкурентоспособности сыровяленых мясопродуктов / А.О. Дуць [и др.] // Молодой ученый. – 2013. – № 11. – С. 95–98.
4. Кузнецова, Н.Б. Мясная продуктивность и конверсия корма в основные питательные вещества бычков чёрно-пёстрой породы при использовании кормовой добавки «Гувитан-С»: дис. ... канд. с.-х. наук / Н.Б. Кузнецова. – Троицк: УГАВМ, 2009. – 122 с.
5. Порядок проведения добровольной сертификации продукции в ЦРО – ДУМ РТ / А.С. Доронина [и др.] // Молодой ученый. – 2013. – № 11. – С. 92–95.
6. Ребезов, М.Б. Технохимический контроль и управление качеством производства мяса и мясопродуктов: уч. пособ. / М.Б. Ребезов [и др.]. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2011. – 107 с.
7. Соловьева, А.А. Актуальные биотехнологические решения в мясной промышленности / А.А. Соловьева [и др.] // Молодой ученый. – 2013. – № 5. – С. 105–107.

[К содержанию](#)

УДК 544.77 + 532.528

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СМЕСИТЕЛЬНЫХ УСТРОЙСТВ

Л.С. Прохасько

В данной статье приведен сравнительный анализ смесительных устройств механического и волнового типа, рассмотрены их преимущества и недостатки. По результатам анализа выявлены преимущества кавитационных смесительных устройств. Предложен принципиально новый подход к кавитационной технологии обработки смешиваемых сред – создание в зоне кавитации сверхзвукового течения, переходящего в рабочей камере устройства в дозвуковое через прыжок перемешивания, что является дополнительным интенсифицирующим фактором процесса смешения на более высоком качественном уровне.

Ключевые слова: смесительное устройство; диспергатор; кавитация; дозвуковое течение; сверхзвуковое течение; прыжок перемешивания.

Смесительные устройства служат для получения однородных смесей и (или) интенсификации тепло – и массообмена. В основу классификации смесительных устройств могут быть положены различные принципы. Так в основу классификации смесительных устройств можно положить принцип их назначения. В соответствии с этим принципом все смесительные устройства условно можно разделить на два больших класса: устройства перемешивания и диспергаторы или смесители.

Устройства перемешивания служат для проведения непрерывных и периодических процессов смешения гетерогенных и гомогенных систем без их структурного изменения.

Диспергаторы – это смесительные устройства, в основе которых лежит принцип структурного изменения смешиваемых компонентов – тонкое измельчение твердого тела или жидкости, в результате которого образуются дисперсные системы: порошки, суспензии, эмульсии, аэрозоли.

Смесительные устройства с подвижными элементами, как правило, являются устройствами роторного типа. Процессы перемешивания большинства таких смесителей происходят при турбулизации потока жидкости в них. Недостатком этих устройств является то, что для достижения высокой степени эмульгирования, гомогенизации требуется большой расход энергии.

Существует множество конструктивных исполнений смесительных устройств. Если классифицировать их по принципу воздействия на обрабатываемую среду, то можно выделить следующие классы смесительных устройств:

- механические смесительные устройства;
- волновые смесительные устройства.

Все смесительные устройства (и устройства перемешивания, и диспергаторы; механические либо волновые) по принципу действия можно разделить на два класса: статические смесительные устройства и смесительные устройства с подвижными элементами. Наличие подвижных частей в смесительных устройствах снижает эксплуатационные показатели надежности таких устройств, а для достижения высокой степени эмульгирования, гомогенизации требуется большой расход энергии. Главная особенность статических смесительных устройств – отсутствие подвижных элементов, что обеспечивает им повышенную надежность и простоту эксплуатации. Поэтому статические смесители имеют преимущество по сравнению со смесительными устройствами с подвижными элементами.

Механические смесительные устройства в настоящее время наиболее распространены. Это объясняется тем, что механическое смешение изучено сравнительно полно: имеются методики и математические модели, отражающие физический механизм процесса и позволяющие осуществить расчеты гидродинамики, тепло- и массообмена с учетом свойств среды; созданы системы автоматизированного расчета и оптимального выбора устройств. Кроме этого, интенсивность смешения, достаточная для проведения технологических процессов, достигается на практике обычно при использовании типовых аппаратов, выбираемых по техническим каталогам. Стоимость таких аппаратов, как правило, в два–три раза ниже, чем стоимость аппаратов, изготавливаемых по специальным разработкам. К механическим устройствам перемешивания относят разного рода мешалки (турбинного, пропеллерного типа), служащих для смешения жидких и твердых сред. Процесс смешения производится преимущественно в емкостных аппаратах и заключается в распределении сред и (или) теплоты в результате силового воздействия со стороны смесительного устройства, либо одной из сред на другую. К механическому способу относят пневматическое смешение, при котором процесс перемешивания осуществляется газом, подводимым к смешиваемой среде. При этом различают газлифтное смешение (рабочий газ подводится в циркуляционную трубу) и барботажное (рабочий газ распределен по сечению смесителя с помощью барбатеров).

Основная техническая характеристика механических устройств перемешивания – это получение грубодисперсных неоднородных смесей.

Механические диспергаторы, служащие для получения дисперсных систем (жидких или твердых тел), – это различного рода мельницы: шаровые, планетарные, дезинтеграторные и пр. Для жидкостей применяют следующие механические диспергаторы:

– гомогенизаторы – это устройства, в которых жидкая смешиваемая среда для получения большей однородности продавливается под высоким давлением (до 35 МПа) через узкое сечение, либо через узкий кольцевой зазор;

– коллоидные устройства – это устройства, в которых жидкость диспергируется при прохождении через конический зазор шириной до 25 мкм между статором и ротором, вращающимся с частотой порядка $2 \cdot 10^4$ об/мин;

– смесительные устройства инжекционного типа и форсунки, если в результате прохождения через эти устройства жидких смешиваемых компонентов происходит их простое механическое измельчение.

Основная характеристика механических диспергаторов для жидких и твердых сред заключается в повышении дисперсности и однородности конечного продукта. Однако, при данном способе диспергирования возможно получение смесей только среднего уровня дисперсности, ибо механическое воздействие на смешиваемые компоненты не способно глубоко изменить структуру конечного продукта. Несмотря на широкое распространение механических смесительных устройств, в настоящее время применяются и разрабатываются новые технологии смешения, в частности – волновая технология.

К волновым смесительным устройствам отнесем широкий круг устройств, принцип смешения и (или) диспергирования которых основан на волновом воздействии на смешиваемые компоненты.

В настоящее время применяется технология вибрационного воздействия на смешиваемую среду. Процесс смешения в вибрационных смесительных устройствах осуществляется в результате воздействия на смесь компонентов колебательных волн, вызванных механическим вибрирующим устройством, например, вибрационная мешалка с перфорированными пластинами, совершающими возвратно – поступательные движения с определенной частотой или вибрационный диспергатор – это различного рода мельницы, принцип работы которых основан на воздействии вибрационного колебательного процесса на смешиваемую среду. Однако, только вибрационное воздействие обеспечит, в лучшем случае, процесс перемешивания, но не диспергирования. Поэтому в вибрационных диспергаторах используют, как правило, эффект резонанса. При определенных параметрах вибрационного воздействия на исходный материал при совпадении собственных частот вибратора и смешиваемой среды наступает собственно режим вибрационного диспергирования. В смесительных устройствах данного типа можно получить готовый продукт высокой степени дисперсности, интенсифицировать процесс перемешивания двух или нескольких несмешивающихся или плохо смешивающихся жидкостей. Это положительные моменты. Вместе с тем, вибрационные смесительные устройства весьма капризны. Режим вибрационного перемешивания осуществляется в достаточно узком диапазоне частот внешнего воздействия. Кроме этого, устойчивость резонансного режима зависит от вибрационной устойчивости некоторого критического объема газовых включений в жидкой среде, определяющего резонансную характеристику системы и играющего роль

своего рода упругого элемента. Это является отрицательным фактором с точки зрения надежности и стабильной работы устройства, так как изменение газосодержания смеси или несоблюдение рекомендуемого диапазона частот внешнего воздействия приводит к срыву динамического режима вибрационного воздействия.

Более стабильны в работе ультразвуковые аппараты. В ультразвуковых смесительных устройствах диспергирование происходит под действием высокочастотных звуковых колебаний (более $2 \cdot 10^4 \text{ с}^{-1}$). Однако, сравнительно небольшая мощность современных генераторов ультразвука и высокий уровень шума ограничивают область применения таких устройств. К тому же, ультразвуковая технология смешения – диспергирования требует значительного расхода энергии, а также не всегда показывает устойчивую работу.

Существует еще один класс волновых смесительных устройств – кавитационные смесительные устройства: эмульгаторы, мельницы и пр. Принцип действия этих смесительных устройств основан на возбуждении кавитации в среде компонентов, предназначенных к смешению. Как правило, источником кавитации служит гидродинамическая кавитационная решетка, составленная из плохо обтекаемых тел. В результате кавитационной обработки среды в ней образуются заполненные газом (и паром) каверны и полости, которые при захлопывании создают ударные волны, приводящие к эмульгированию жидкости. Эмульгаторы с гидродинамической кавитационной решеткой показывают устойчивую работу и обеспечивают получение более тонких эмульсий по сравнению с эмульгаторами другого типа (вибрационного, ультразвукового). Вместе с тем, как показывает опыт эксплуатации таких смесительных устройств, только кавитационная обработка среды не обеспечивает создания устойчивой мелкодисперсной эмульсии. Наиболее эффективным способом приготовления эмульсий может быть создание в струйном пограничном слое очагов кавитации, равномерно распределенными по живому сечению. Причем, если в зоне очагов кавитации сформировать сверхзвуковое парогазожидкостное течение смеси, то под действием трения в смесительной камере оно перейдет в дозвуковое в прыжке перемешивания с одновременной конденсацией жидких присадок и их диспергированием в несущей среде.

В настоящее время известны такие гидродинамические кавитационные устройства, рабочий процесс которых основан на создании сверхзвукового течения двухфазного потока, переходящего в дозвуковой режим в прыжке перемешивания [1–6], получены положительные патентные решения [7–8]. Разработана математическая модель рабочего процесса, протекающего в гидродинамическом кавитационном устройстве с многоструйным соплом, которое формирует несколько высокоскоростных струй, в пограничных слоях которых в центрах турбулентных вихрей возникает кавитация.

Многоструйное сопло обеспечивает развитие кавитации, формирование двухфазного потока и равномерное распределение его по живому сечению. Математическая модель позволяет рассчитать гидродинамическое кавитационное устройство, отвечающее минимальным потерям давления и, следовательно, минимальному энергопотреблению. Предложенная конструкция гидродинамического кавитационного смесителя была апробирована в промышленных условиях, где он показал устойчивую работу по созданию высокодисперсной эмульсии.

Библиографический список

1. Прохасько, Л.С. Применение гидродинамических кавитационных устройств для процессов водоочистки / Л.С. Прохасько // Международная научно-практическая конференция «Чистая вода – 2009»: сб. науч. тр. – Кемерово: Изд-во КТИПП, 2009. – С. 460–464.
2. Прохасько, Л.С. Гидродинамика и расчет кавитационных смесителей непрерывного действия: автореф. дис. ... канд. техн. наук / Л.С. Прохасько. – Пермь: Изд-во ПГТУ, 2000. – 20 с.
3. Прохасько, Л.С. Применение гидродинамических кавитационных устройств для дезинтеграции пищевых сред / Л.С. Прохасько, М.Б. Ребезов, Б.К. Асенова, О.В. Зинина и др. // Сборник научных трудов Sworld по материалам международной научно-практической конференции. – 2013. – Т. 7. – № 2. – С. 62–67.
4. Прохасько, Л.С. Расчет кавитационных устройств для обработки жидких пищевых сред / Л.С. Прохасько, Р.В. Залилов, Я.М. Ребезов // Техника и технология пищевых производств: мат. IX междунар. науч.-технич. конф. (25–26 апреля 2013 г.). – Могилев: МГУП, 2013. – С. 260.
5. Прохасько, Л.С. Математическая модель рабочего процесса гидродинамического кавитационного смесителя / Л.С. Прохасько, Д.А. Ярмаркин // Технические науки – от теории к практике. – 2013. – № 10. – С. 61–65.
6. Прохасько, Л.С. К вопросу об определении продольных размеров гидродинамических кавитационных устройств / Л.С. Прохасько, Д.А. Ярмаркин // Естественные и математические науки в современном мире. – 2013. – № 10–11. – С. 117–121.
7. Патент РФ № 99105906/12, 10.11.2000. Спиридонов Е.К., Прохасько Л.С., Боковиков В.С., Валиев А.Х. Смеситель кавитационного типа // Патент России № 2158627. 1999. Бюл. № 31.
8. Патент РФ. Прохасько Л.С., Ребезов М.Б., Зинина О.В., Залилов Р.В., Мазаев А.Н, Асенова Б.К., Ярмаркин Д.А. Смеситель кавитационного типа для жидких пищевых сред // Патент России № № 136741 от 20.01.2014.

[К содержанию](#)

УДК 631.363.21 + 658.567.1/.5:631.3
**БИОТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ ПЕРЕРАБОТКИ ОТХОДОВ
ЗЕРНОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

М.Б. Ребезов

По результатам проведенных исследований предложена технология гидролиза биополимеров и культивирования дрожжей. Нами выполнены технологические расчеты биотехнологические решения переработки отходов зерноперерабатывающих предприятий. В работе рассматривается возможность переработки аспирационных отходов предприятий, использующих углеводсодержащее сырьё, в дрожжевую массу.

Ключевые слова: гидролиз, дрожжи.

Целью наших исследования являлась разработка биотехнологии перевода аспирационных отходов (пылей) зерновых предприятий во вторичный материальный ресурс в виде биомассы дрожжей. Изучение возможности получения редуцирующих веществ из легко и трудно гидролизуемых углеводов аспирационной пыли и получение питательных сред для культивирования дрожжей [1–5].

На зерноперерабатывающих предприятиях предлагаем использовать технологию гидролиза биополимеров и культивирования дрожжей, для этого необходимо выполнить технологические расчеты и подобрать оборудование.

Продолжительность гидролиза должна составлять 110 минут, т.к. интервал времени 105 ± 14 минут, система выходит в состояние равновесия, в интервале времени 143 ± 10 минут, начинаются деструктивные процессы моносахаридов, т.е. редуцирующих веществ.

Составим таблицу суточного расхода белой пыли для подготовки. Рассчитаем объем емкости гидролизных аппаратов. Необходимо предусмотреть два гидролизных аппарата, т.к. у нас два вида сырья с высоким содержанием углеводов и низким.

По формуле (1) рассчитаем объем аппаратов периодического действия необходимый для гидролиза аспирационной пыли:

$$V_o = \frac{(m_{пыли}) \times 10}{n \times \rho}, \quad (1)$$

где V_o – объем внутренней гидролизного чана, м³;

n – число разгрузок гидролизного аппарата в течение суток с учетом того, что процесс гидролиза длится 110 минут плюс 10 минут на выпуск гидролизата, $n = \frac{1440 \text{ минут}}{120 \text{ минут}} = 12 \text{ раз}$;

ρ – плотность гидролизата, кг/м^3 , которая равна $1,023 \pm 0,020 \text{ кг/м}^3$;

10 – отношение массы аспирационной пыли к раствору серной кислоты, в главе 2 описывали, что 20 г. сырья смешивали с 200 мл. раствора серной кислоты;

m (пыли) – суммарная масса белой и серой пыли используемая для гидролиза.

Рассчитаем по формуле (1) объем (м^3) гидролизного аппарата, в котором гидролизуются углеводы с высоким содержанием углеводов:

$$V_o = \frac{2,5 \times 10^3 \text{ кг} \times 10}{12 \times 1023 \text{ кг/м}^3} = 2,036 \text{ м}^3.$$

Проведем расчет по методике «Расчет емкостной аппаратуры» [6]. По формуле (2) рассчитаем объем аппарата с учетом коэффициента заполнения, который характеризуется степенью использования геометрической емкости аппарата – α_3 , вспенивание гидролизата происходит при его гидролизе в среднем на 10 % [6], в долях единицы $\alpha_3 = 0,9$ заполнения.

$$V = \frac{V_o}{\alpha_3}, \quad (2)$$

Расчет аппарата: $V = \frac{V_o}{\alpha_3} = \frac{2,036 \text{ м}^3}{0,9} = 2,26 \text{ м}^3.$

Далее проведем расчет линейных размеров аппаратуры по конструктивным условиям вертикального двухступенчатого гидролизного аппарата.

Диаметр, D , аппарата рассчитываем по формуле:

$$D = \sqrt[3]{\frac{2V}{K_1 \frac{B_1}{A} - 4K_2 \times C}}, \quad (3)$$

$$B_1 = \tau_1 + K_3^2 \times \delta_3 + \frac{\pi}{4K_1} \times (K_3 - 1) \times \delta_2 + \frac{K_{1K}}{K_1} \times \delta_n;$$

$$C = 1 + \frac{K_{2K}}{K_2};$$

где D – внутренний диаметр аппарата, м;

V – расчетный объем аппарата, м^3 ;

K_{1K} – коэффициент, учитывающий форму поверхности крышки, 1,07;

K_1 ; K_2 – коэффициенты, учитывающие форму днищ равен $K_1 = 1,07$, $K_2 = 0,071$;

K_3 – коэффициент отношения внутреннего диаметра, равен 1,105;

K_{1K} ; K_{2K} – коэффициенты, учитывающие влияние формы крышки по емкости, $K_{1K} = 4,28$; $K_{2K} = 0,071$;

τ – толщина стенок, $\tau = \delta_2 = 6$ мм, $\delta_1 = \delta_3 = \delta_4 = 8$ мм;

α_0 – угол наклона равен 30° ;

K_4 – равен 0,5 [92];

A – коэффициент толщины стенок, равен

$$A = \tau + K_3 \times K_4 \times \tau_2 = 6 + 1,105 \times 0,5 \times 6 = 9,3.$$

Подставим известные значения в формулу (3), получим значение диаметра емкости гидролизного аппарата, м.

Размер рубашки рассчитываем по формуле (4.4), в которую подается пар для нагрева гидролизного аппарата до 100°C .

$$D_p = K_3 \times D \quad (4)$$

Получим значение равное 1 м.

Рассчитаем высоту цилиндрической части корпуса аппарата:

$$H = \frac{2}{\pi} D \times (K_1 \frac{B_1}{A} - 6K_2 \times C)$$

Расчеты показали, что высота цилиндрической части аппарата равна 3 м. По описанным выше формулам проведем расчеты гидролизного аппарата, в котором гидролизуются сырье с низким содержанием легко- и трудно гидролизуемые углеводы (ЛГУ и ТГУ). Составим таблицу 1, в которой указаны геометрические размеры гидролизных аппаратов.

Объем гидролизата, который формируется в течение трех часов равен $2,464 \text{ м}^3$, с учетом гидролизата образующегося из сырья с низким содержанием. Средняя плотность гидролиза равна $1023 \pm 3 \text{ кг/м}^3$, в результате получим, что масса гидролизата равна 2520 кг. За сутки для производства дрожжей необходимо 14260 кг мелассы (гидролизата), что видно из таблицы 2. За сутки в результате гидролиза образуется 20160 кг гидролизата, 5900 кг идет на разводочный цикл дрожжей.

Таблица 1

Геометрические линейные конструктивные размеры аппаратов для гидролиза сырья с высоким и низким содержанием углеводов

Геометрические параметры	Обозначение	Конструктивные размеры аппарата, в котором проводят гидролиз сырья	
		с высоким содержанием углеводов	с низким содержанием углеводов
Внутренний диаметр аппарата	D, м	0,95	0,68
Диаметр рубашки	D_p , м	1,05	0,75
Высота аппарата	H, м	3,00	2,10
Высота рубашки	H_p , м	2,40	1,70
Объем аппарата	V, м^3	2,26	0,82
Угол наклона на днище	α_0	30°	30°

Таблица 2

Основные показатели выращивания дрожжей по 8-часовой схеме

Стадия	Длительность процесса, час	Объем аппарата, м ³		Расход мелассы, кг	Засев		Выход дрожжей по стадии		Концентрация дрожжей, г/л
		общий	полезный		по стадии	%	кг	%	
ЕЧК-I	10	7,5	6,0	600	8,3	50	25,0	50	33,0
ЕЧК-II (цикл1)	9	50,0	29,0	1650	12,1	200	70,3	200	46...47
ЕЧК-II (цикл2)	7	50,0	34,0	1460	38,3	560	71,2	1140	47
Б	8	50,0	35,1	7380	32,5	2400	80,1	5910	78...79
В	8	100,0	68,4	18891	44,0	8310	92,6	17490	125..126

В таблице 2 по стадиям представлены выход дрожжей, который в зависимости от стадии находится в интервале от 25 % до 92,6 %, что связано с фазами роста дрожжей, на стадии В преобладает логарифмическая фаза роста дрожжей, поэтому выход дрожжей максимален 92,6 %.

Из 50 кг дрожжей на основе сред полученных гидролизным путем можно получить приращение 17490 кг дрожжевой массы, далее дрожжевая масса сепарируется, и формируют упаковки дрожжей, которые далее применяются для приготовления кормовых смесей для кормления бройлеров.

Проведенная идентификация позволила получить модель ферментации дрожжей, которая верифицирована в производственных условиях. Разработанная технологическая схема переработки аспирационных пылей, является универсальной и легко перестраиваемой в зависимости от используемых гидролитических катализаторов и химического состава сырья.

Библиографический список

1. Ребезов, М.Б. Культуральные свойства дрожжей, полученных на основе аспирационных отходов зерноперерабатывающих предприятий / М.Б. Ребезов, Р.Р. Зайнутдинов // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия «Пищевые и биотехнологии». –2013. – Т. 1. – № 1. – С. 4–8.
2. Ребезов, М.Б. Анализ технологических моделей производства дрожжей / М.Б. Ребезов, Г.В. Карпова, Р.Р. Зайнутдинов // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия «Пищевые и биотехнологии». –2014. – Т. 3. – № 2.– С. 6–10.
3. Зайнутдинов, Р.Р. Кислотный гидролиз полисахаридов аспирационной пыли зерноперерабатывающих предприятий / Р.Р. Зайнутдинов, М.Б. Ребезов, Н.Н. Максимюк // Современная наука: теория и практика: электронный научный журнал филиала ГОУ ВПО «Байкальский гос. университет экономики и права» в г. Якутск. – Эл свид. о рег. СМИ Эл. № ФС77-42519 от 01.11.2010. – Якутск: БГУЭП, 2010. – Т. 1. – № 1. – С. 108–117.

4. Мальгина, Т.М. Альтернативные источники белка, получаемые на основе реакций гидролиза из углеводов отходов зерновых культур / Т.М. Мальгина, Р.Р. Зайнутдинов, Ю.И. Габзалилова, Т.О. Батраков, М.Б. Ребезов // Экономика и бизнес. Взгляд молодых : мат. международной. заочной научн.-практ. конф. молодых ученых, 3 декабря 2012 г. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2012. – С. 257.

5. Зайнутдинов, Р.Р. Химический состав аспирационных пылей зерноперерабатывающих и хлебопекарных предприятий / Р.Р. Зайнутдинов, М.Б. Ребезов, В.В. Верхотуров, Ф.Е. Трацковская // Современное состояние и перспективы развития В.В., пищевой промышленности и общественного питания: в 3 т. Том III: Качество. Экономика. Образование: сб. мат. III Всеросс. научн.-практ. конф. с междунар. участием, г. Челябинск, 11 декабря 2009 г. – Челябинск: ИЦ ЮУрГУ, 2010. – С. 287–290.

6. Островский, Э.В. Краткий справочник конструктора продовольственных машин / Э.В. Островский, Е.В. Эйдельман. – М.: Агропромиздат, 1986. – 623 с.

К содержанию

УДК 57:51 + 637.5.04/.07

СОВРЕМЕННЫЕ МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ В БИОЛОГИИ

Н.А. Шкаева, А.Э. Шкаев

Получены данные расчетов коэффициентов эффективности связи, указывающие на более высокую напряженность эпизоотической ситуации по лейкозу крупного рогатого скота для территорий с высокими уровнями загрязнения и наиболее сложной экологической ситуацией. С ростом плотности техногенного загрязнения территории возрастает вероятность возникновения болезни и степень инфицированности скота лейкозом крупного рогатого скота.

Ключевые слова: лейкоза крупного рогатого скота, оценка рисков.

В последние годы появились работы, отражающие негативное влияние экологических факторов на состояние здоровья сельскохозяйственных животных и качество продукции животного происхождения.

Установлено, что некоторые факторы, связанные, производственной деятельностью предприятий, работой АЭС и ТЭЦ и техногенными катастрофами играют определенную роль в возникновении, особенностях проявления и распространения лейкоза крупного рогатого скота – одной из актуальных проблем животноводства многих субъектов РФ [2, 3, 4, 5]. Однако

исследования в этом направлении, как правило, завершаются констатацией фактов, определяющих степень экологического неблагополучия территорий. Крупный рогатый скот является типичным представителем конкретных экосистем, он может служить информативным биологическим индикатором загрязнения окружающей среды, сравним с человеком по чувствительности к действию антропогенного загрязнения [1]. Молоко сельскохозяйственных животных является как бы индикатором чистоты среды обитания человека. Получение качественных и безопасных продуктов питания для населения в настоящее время актуально. С этой целью для снижения риска применили математические методы для прогнозирования состояния здоровья коров.

Материалы и методы

Для анализа эпидемиолого-эпизоотической обстановки использовали когортное исследование, которое входит в группу аналитических приемов эпидемиолого-эпизоотологических исследований, когда сформированы группы животных, подвергшихся и не подвергшихся действию антропогенного фактора, заболевшие и не заболевшие инфекционной болезнью. Оно дает возможность оценить интенсивность воздействия фактора риска, по характеру вызываемого им эффекта, возможность количественной оценки гипотез о вероятной роли осложнения эпидемиолого-эпизоотической ситуации.

Принципиальная модель расчета показателей риска при когортном исследовании имеет следующий вид:

Таблица 1

Матрица формата 2x2 двух дихотомических переменных:
болезнетворного фактора и болезни

Воздействие фактора риска	Заболели	Не заболели	Всего
Подвергшиеся	a	b	a+b
Не подвергшиеся	c	d	c+d
Итого	a+c	b+d	a+c+b+d

На основе табл. 1 рассчитывали показатели напряженности эпизоотического процесса в когорте, подвергшейся воздействию фактора риска – равна $a / (a+b)$; показателя напряженности эпизоотического процесса в когорте, не подвергшейся воздействию фактора риска – равна $c / (c+d)$.

Показатель абсолютного риска (AR) – разница между значениями показателя напряженности эпизоотического процесса при воздействии изучаемого фактора и значениями показателя напряженности эпизоотического процесса в отсутствии воздействия изучаемого фактора:

$$AR = \left[\frac{a}{(a+b)} - \frac{c}{(c+d)} \right] \times 100.$$

Показатель относительного риска (RR_p) – степень возрастания значения показателя напряженности эпизоотического процесса при воздействии фактора (риск заболеть в популяции возрастает во столько то раз при воздействии фактора), он рассчитывается по формулам:

$$RR_p = \left(\frac{a}{a+b} \right) : \left(\frac{c}{c+d} \right),$$
$$RR_p = [(a+c)/n] + [c/(c+d)].$$

Соотношение шансов (OR_p), показывает во сколько раз риск заболеть выше в группе, подвергшейся воздействию фактора, чем в группе, не подвергшейся воздействию фактора:

$$OR_p = \frac{d \times (a+c)}{c \times (b+d)}.$$

Показатель атрибутивного, добавочного риска (AR_p): показывает на какую величину изменяется напряженность эпизоотического процесса за счет воздействия болезнетворного фактора, при устранении его влияния на эту величину снизится эпизоотическая напряженность:

$$AR_p = \left(\frac{a+c}{n} \right) - \left(\frac{c}{c+d} \right)$$

или

$$AR_p = [(a+b)/n] \times AR.$$

Индекс атрибутивного, добавочного риска (AF_p), доля показателя напряженности эпизоотической ситуации, обусловленная воздействием болезнетворного фактора, рассчитывается по формуле:

$$AF_p = \frac{AR_p}{(a+c)/n}$$

или по формуле:

$$AF_p = \frac{(RR_p - 1)}{RR_p}.$$

Достоверность различий оценивали по критерию χ^2 . Расчет критерия χ^2 по таблицам 2x2 для независимых переменных по методу Йейтса:

$$\chi^2 = \frac{[(a \cdot d) - (b \cdot c) - 0,5n]^2}{(a+b) \cdot (c+d) \cdot (a+c) \cdot (b+d)} n.$$

При использовании таблицы 2x2 имеется одна степень свободы, поэтому критическое значение при $\alpha=0,05$, составляет 3,84, при $\alpha=0,01$ оно составляет 6,635. Если расчетное значение χ^2 выше критического, то различия между группами считаются существенными. Использовали накопленные данные за период с 1993 по 2008 гг.

Напряженность эпизоотолого-эпизоотической ситуации характеризуется большим количеством показателей, поэтому изучали влияние многих факторов с множеством количественных, качественных и номинальных градаций признаков используя методы многомерного анализа.

Результаты исследований.

Данные относились к субъектам административного деления Челябинской области за период с 1993 по 2008 гг. Они были дихотомические по выраженности показателей напряженности эпизоотолого-эпизоотической ситуации – положительный результат, отрицательный результат и по фактору антропогенного воздействия.

Рассчитывали величины: абсолютного (AR), относительного (RRp) рисков; отношение шансов (ORp); атрибутивного, добавочного риска (AFp) – доля в % заболевших в популяции (табл. 2).

Используя данные о неблагополучных пунктах по инфекционному заболеванию, например, лейкозу крупного рогатого скота в Челябинской области в 1993–2008 гг. был рассчитан показатель абсолютного риска AR. Его числовое значение составило 6,3 %.

По результатам расчета индекса относительного риска RRp – 1,156 сделано заключение, что на антропогенно загрязненной территории частота регистрации неблагополучных по лейкозу крупного рогатого скота в 1,16 раза выше, чем на территории условно чистой.

Таблица 2

Результаты анализа влияния факторов антропогенного влияния на напряженность эпизоотолого-эпизоотической ситуации по лейкозу крупного рогатого скота

Показатель напряженности	AR	RRp	ORp	AFp	χ^2
Превалентность лейкоза КРС при серологических исследованиях	11,2 %	1,71	1,08	0,095	13644
Регистрация неблагополучных пунктов	6,3 %	1,156	1,08	0,04	4,08
Выбраковка скота по причине лейкоза	6,7 %	7	2,37	0,545	2989,4

Методом расчета χ^2 по всем параметрам напряженности эпизоотического процесса лейкоза крупного рогатого скота установлены статистически значимые различия в его проявлении на загрязненной территории и контрольной территории ($\alpha < 0,05$). При этом значения показателей напряженности эпизоотического процесса были выше на загрязненной территории.

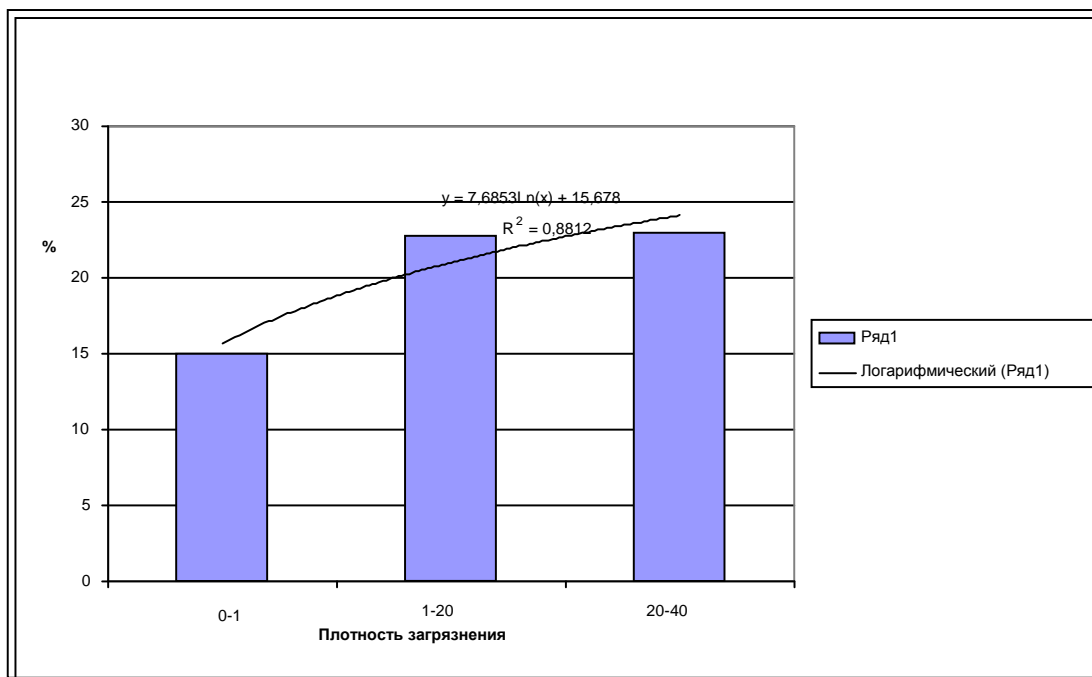
Наиболее информационным показателем, характеризующим различия в проявлении болезни, является показатель выбраковки крупного рогатого скота по причине лейкоза. Об этом свидетельствуют высокие значения относительного риска $RR_p - 7$ и отношения шансов $OR_p - 2,37$.

Имитационные модели вероятности возникновения болезни, возможной интенсивности проявления и ущерба от неё в различных регионах исследуемой территории, характеризующихся определенным набором природно-хозяйственных характеристик, разрабатывали посредством расчета распознающих систем – таблиц каналов связи.

Для этого создана многокомпонентная таблица, которая может быть использована в качестве распознающей системы. Принципиально это заключается в обнаружении на территориях, по которым осуществляется прогноз, участков или точек, сходных по характеристике природных и хозяйственных предпосылок, индикаторов болезни, которые были установлены по результатам анализа.

Исходя из полученных коэффициентов эффективности связи, можно сделать заключение о том, что наиболее высокая напряженность эпизоотической ситуации по лейкозу крупного рогатого скота характерна для территорий с высокими уровнями загрязнения и наиболее сложной экологической ситуацией. В зонах с такими условиями вероятность возникновения и инфицированности крупного рогатого скота лейкозом значимо выше.

Расчет имитационных моделей произведен путем вычисления значения математического ожидания уровня инфицированности для интервалов значений плотности загрязнения территории.



Регрессионная модель связи между плотностью загрязнения и инфицированностью крупного рогатого скота ВЛКРС

Регрессионная модель показывает, что с увеличением плотности загрязнения, увеличивается средняя инфицированность поголовья крупного рогатого скота лейкозом от 15 до 25 % (рис.).

Значения математического ожидания инфицированности крупного рогатого скота лейкозом были использованы для получения исследовательской прогнозной модели. Для этого рассчитали регрессионную модель: $y=7,6853\ln(x) + 15,678$

Коэффициент аппроксимации = 0,8842, свидетельствует о высокой степени связи модели с реальной ситуацией.

Заключение

Таким образом, проведенным многомерным анализом и моделированием установлена достоверная связь влияния загрязнения на частоту возникновения и интенсивность распространения лейкоза крупного рогатого скота и рассчитан уровень риска для различных территорий Челябинской области. Установлено, что с ростом плотности техногенного загрязнения территории возрастает вероятность возникновения болезни и степень инфицированности скота лейкозом крупного рогатого скота.

Библиографический список

1. Бударков, В.А. Обоснование выбора крупного рогатого скота как одного из референтных организмов в системе защиты окружающей среды от радиации / В.А. Бударков // Радиационная биология. Радиоэкология. – 2009. – Т. 49. – № 2. – С. 179–185.
2. Бударков В. А. Радиоэкологические риски распространения лейкоза крупного рогатого скота в Челябинской области / В.А. Бударков, А.В. Книзе, Н.А. Шкаева, А.Э. Шкаев // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2012. – № 75. – С. 48. – URL: <http://ej.kubagro.ru/2012/01/48>.
3. Донник, И.М. Экология и здоровье животных / И.М. Донник, П.Н. Смирнов. – Екатеринбург, 2001. – 331 с.
4. Кочнев, Н.Н. Устойчивость крупного рогатого скота западной Сибири к наследственно-средовым болезням: автореф. дис. ... д-ра биол. наук / Н.Н. Кочнев. – Новосибирск, 2004. – 34 с.
5. Шкаев, А.Э. Оценка радиоэкологических рисков распространения лейкоза крупного рогатого скота на территории Челябинской области: дис. ... канд. биол. наук / А.Э. Шкаев. – Казань, 2013. – 131 с.

[К содержанию](#)

УДК 669.1:658.562 + 657.471

ЗАТРАТЫ НА КАЧЕСТВО ЭЛЕКТРОДОВ ДЛЯ ДУГОВЫХ ПЕЧЕЙ И ОЦЕНКА ИХ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Г.Д. Аналькова

Выполнен анализ хозяйственной практики на примере эффективной компании несырьевого сектора российской экономики, базой для развития которой является металлургическая отрасль. Показаны основные направления бизнес-процессов, обеспечивших достижение поставленных целей.

Ключевые слова: затраты на качество и оценка их эффективности, коммерциализация инноваций.

В современных условиях основой долгосрочной эффективной работы любой компании, её экономического роста и развития является научно-техническая деятельность как бизнес, результатом которого являются новое качество, новая техника и технология.

При этом вопросы оценки эффективности затрат на качество как определенный научный, научно-технический, экономический, производственный, социальный, экологический и иной результат, ожидаемый от внедрения новых средств и методов, в современных условиях рыночной экономики приобретает первостепенное значение.

Эффективное управление качеством продукции предусматривает использование системы сбалансированных оценочных показателей, направленных на выбранную стратегию. Эта система должна обеспечить возможность анализа, планирования затрат на качество, содержать информацию, необходимую для принятия управленческих решений и для оценки работы отдельных подразделений, процессов в системе менеджмента качества (СМК).

Создание системы управленческого учета затрат на качество – это внутреннее дело каждой компании.

Современные системы управления качеством создаются, прежде всего, в целях обеспечения конкурентоспособности продукции. В условиях повышающейся неопределенности конкурентной рыночной среды возрастают различные риски товаропроизводителей.

В рамках данной работы приводятся результаты анализа хозяйственной практики на примере одной из эффективных компаний несырьевого сектора российской экономики – группы Энергопром.

Основное направление деятельности Группы – производство высокотехнологичной электродной, катодной и иной углеграфитовой продукции для предприятий металлургического комплекса, химической, атомной и машиностроительной отраслей.

В Группу входят ряд предприятий, в том числе Челябинский, Новочеркасский, Новосибирский электродные заводы, располагающиеся в непосредственной близости от потребителей.

Ключевым фактором успеха, способным обеспечить динамику развития и стратегическую конкурентоспособность российской металлургической отрасли в условиях глобализации рынка, Группа видит в слаженной и тесной работе альянса отечественных производителей, ученых и органов власти [1].

В долгосрочной перспективе Группа стремится стать ведущим мировым игроком на глобальном рынке электродной продукции [2–5].

Стратегия развития, разработанная до 2015 г., включает в себя следующие этапы:

- специализация заводов по видам продукции, что позволяет предотвратить конкуренцию между заводами на российском рынке, достаточно быстро модернизировать оборудование и системно подходить к улучшению качества продукции;
- поиск новых рынков сбыта, продвижение продукции на экспорт;
- повышение качества продукции;
- освоение новых, более наукоемких видов продукции с высокой добавленной стоимостью;
- повышение производительности;
- снижение негативного воздействия производства на окружающую среду;
- сокращение удельных затрат на производство;
- децентрализация бизнес-процессов в части возрастания роли самих предприятий в реализации продукции, технической поддержки потребителей и в части логистики;
- переход к закупкам на электронной торговой площадке, что делает процесс закупок максимально прозрачным и удобным;
- повышение энергоэффективности предприятий путем утилизации тепла отработавших газов. Это позволит полностью обеспечить собственным теплом технологические потребности, использовать эту энергию для отопления зданий, снизить потребление газа и существенно уменьшить техногенную нагрузку на регион.

Объем инвестиционной программы, заложенный в стратегии, рассчитан на основе прогнозных данных по объемам продаж и потребностей Группы в новом оборудовании и технике для производства, предполагаемых затрат на ее монтаж, а также обеспечение инфраструктуры.

Из этой суммы на совершенствование инфраструктуры, то есть модернизацию зданий, сооружений и подвод энергоносителей, отведено 20 %; на закупку нового оборудования и материалов – 50 %, на стоимость монтажных работ – 30 %. Затраты на обучение закладываются в отдельном бюджете с учетом текущей необходимости.

Оценка эффективности затрат на качество, или вопросы коммерциализации инноваций являются наиболее сложными в теории и практики системы менеджмента качества.

По оценке специалистов Группы, из всего объема поступающих идей, порядка 20 % оказываются экономически успешными. Однако экономический эффект именно этих 20 % в итоге компенсирует все затраты на разработку остальных идей [5].

Задача менеджмента компании и технических специалистов – выбрать наиболее перспективный проект. В связи с тем, что отрасль очень специфическая и наукоемкая, разработка идей, их доработка до этапа выпуска промышленных образцов, требует значительных усилий, времени и затрат.

В связи с этим Группой принято решение о создании научно-исследовательского центра на отдельной площадке в «Сколково», отвечающего за разработку и внедрение идей по усовершенствованию и модернизации продуктовой линейки, принципиально новых продуктов и технологий производства.

Основной задачей центра на первое время станет освоение технологии производства сложного углеродного материала, уникального по своим свойствам продукта, востребованного в машиностроении, космической и военной отрасли, в атомной энергетике.

Итогом реализации стратегии развития Группы и соответствующих затрат на качество явились следующие результаты:

- по качеству крупногабаритных угольных электродов Группа находится на первом месте в мире, качество графитированных электродов находится практически на одном уровне с мировыми лидерами;
- Группа ведет бизнес в глобальном масштабе, осуществляя поставки более 50 % продукции на мировой рынок. Группа входит в пятерку крупнейших мировых производителей углеграфитовой продукции;
- в рамках планов по выходу на новые рынки и расширению экспортного потенциала в этом году открыто представительство в Китае;
- производительность труда по Группе за последние три года выросла на 37 %. Основными драйверами роста стали переход на более производительную автоматизированную технику и повышение профессиональной компетентности сотрудников;
- несмотря на рост стоимости энергоресурсов и сырья Группа сохраняет высокий уровень рентабельности.

Библиографический список

1. Надточий, А.Н. ЗАО «ЭНЕРГОПРОМ МЕНЕДЖМЕНТ» / А.Н. Надточий // Современное состояние и перспективы развития электродной продукции, конструкционных и композиционных углеродных материалов: сб. докл. международн. конф. (Челябинск, 25–26 ноября 2010 г.). – Челябинск: ООО «Энциклопедия», 2010. – С. 6.

2. Ульяновченко, С.В. Инвестиционная программа ЗАО «ЭНЕРГОПРОМ МЕНЕДЖМЕНТ». Направления развития бизнеса / С.В. Ульяновченко, А.Б. Иванов // Современное состояние и перспективы развития электродной продукции, конструкционных и композиционных углеродных материалов: сб. докл. международн. конф. (Челябинск, 25–26 ноября 2010 г.). – Челябинск: ООО «Энциклопедия», 2010. – С. 11–16.

3. URL: <http://expert.ru/expert/2012/14/elektrodyi-vyihodyat-iz-teni/>.

4. URL: <http://www.energoprom.ru/rdcenter/>.

5. URL: <http://www.up-pro.ru/library/strategy/management/ulyanchenko-energoprom.html/>.

К содержанию

УДК 664-4+ 536.4.032.2

К ВОПРОСУ О ФАКТОРАХ, ВЛИЯЮЩИХ НА НИЗКОТЕМПЕРАТУРНУЮ ОБРАБОТКУ ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ

П.Н. Баранов

Факторы, оказывающие существенное влияние на характер и качество замороженных и охлажденных пищевых продуктов, охарактеризованы степень влияния из рассмотренных факторов.

Ключевые слова: охлаждение; заморозка; факторы; продукты.

Главная цель процессов охлаждения или заморозки является обеспечение сохранности пищевых продуктов без применения вредных консервирующих компонентов, присадок и т.п., оказывающих влияние не только на основные параметры качества продуктов, но и на их безопасность для человека.

Процесс охлаждения представляет собой понижение температуры пищевого продукта до температуры приближенной к криоскопической, то есть температуры, когда происходит выпадение твердой фазы или образование кристаллов из тканевой жидкости продукта, некоторые данные приведены в таблице.

Таблица

Криоскопическая температура некоторых пищевых продуктов

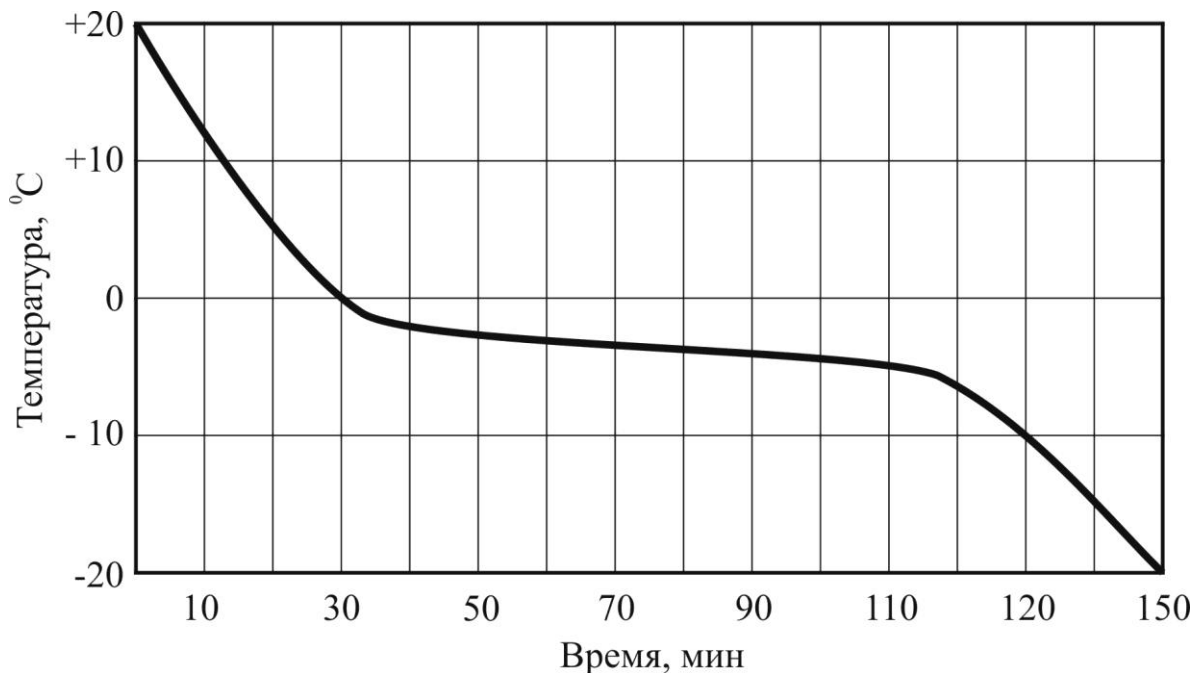
Пищевой продукт	Криоскопическая температура, °С
Говядина	- 0,6 ... - 1,3
Телятина	- 0,8 ... - 0,9
Птица	- 2,0
Пресноводная рыба	- 0,5
Колбасы вареные	- 1,2 ... - 3,3
Колбасы копченые	- 4,0 ... - 7,8
Мясные консервы	- 1,6 ... - 2,5
Сыры твердые	- 5,3 ... - 9,8
Сыры плавленые	- 3,8 ... - 11,5
Яблоки	- 1,4 ... - 2,1
Груши	- 1,8 ... - 2,8
Виноград	- 1,4 ... - 3,5
Картофель	- 0,94 ... - 4,7
Морковь	- 1,0 ... - 3,3
Капуста	- 0,4 ... - 1,4
Томаты	- 0,5 ... - 0,9

Как видно из таблицы, граница криоскопической температуры колеблется для разных типов пищевых продуктов, следовательно, процессы охлаждения для различных типов будут иметь разные граничные параметры.

Исходя из параметров о криоскопической температуры, следует, что и процессы замораживания, то есть полного или частичного превращения тканевой жидкости пищевых продуктов в лед, будут существенно отличаться.

Исходя из широко используемой технологии заморозки пищевых продуктов, можно выделить для описания протекания данного процесса три характерных стадии (рис.), присущих большинству используемых холодильных установок [1]:

- 1) охлаждение продукта до параметров криоскопической температуры;
- 2) переход жидкой части продукта в твердое состояние (наиболее продолжительный процесс);
- 3) «домораживание» продукта до выравнивания температуры по всему объему продукта.



Характер изменения температуры охлаждения пищевых продуктов во времени

В связи с тем, что охлаждение является лишь этапом процесса заморозки пищевых продуктов, то исходя из этого, следует, рассматривать факторы оказывающие влияние на процесс замораживания пищевого продукта, поэтому, можно выделить основные и второстепенные факторы оказывающие влияние на характер процесса замораживания.

К основным факторам следует отнести: во-первых время продолжительности замораживания или скорость заморозки продукта; во-вторых среда, в которой происходит процесс замораживания пищевого продукта; в-третьих способ замораживания, который будет определяться первыми двумя факторами.

Рассмотрим среду для замораживания пищевых продуктов, ее в свою очередь можно разделить на два характерных вида, то есть газовая (как правило, воздух) и жидкостная (солевые смеси или криогенные жидкости). Использование воздушной среды представляет наиболее экономичный вариант по затратам энергии и ресурсов, но качественная составляющая данного способа уступает качеству заморозки в жидкостных средах. Данное отличие объясняется тем, что скорость замерзания в воздушной среде уступает скорости замерзания в жидкостной, но для многих продуктов из воздействия жидкости на сам продукт использование такого метода не рекомендуется.

При охлаждении продуктов в воздухе теплообмен происходит путем конвекции, лучеиспускания, а также при испарении влаги с поверхности продуктов, что приводит к усушке и ухудшению качества большинства пищевых продуктов. Применение циркуляции воздуха приводит к повышению усушки продукта, а также и к повышению скорости охлаждения продукта еще в большей степени. Как следствие, к повышению качества замороженного продукта.

Повышение скорости охлаждения пищевых продуктов обусловлено тем, что чем выше скорость замерзания продукта, то в результате меньше размеры кристаллов льда образующихся из тканевой жидкости продукта. При быстрой заморозке образуются маленькие ледяные кристаллы, относительно равномерно распределенные как внутри клеток, так и между ними. Такие мелкие кристаллы представляют собой лишь небольшую механическую нагрузку. При продолжительном замораживании происходит перераспределение влаги, что ведет к образованию относительно крупных кристаллов, что ведет к повреждению тканей пищевых продуктов при их последующем размораживании. На скорость процессов замерзания оказывают влияние колебания температуры, для обеспечения равномерного и качественного (мелкие кристаллы) замерзания продукта необходимо обеспечение стабильности температур в процессе замораживания.

Подобные результаты достигаются применением, так называемой шоковой заморозки при температурах в камере минус 30–35 °С и интенсивным обдувом продукта, что обеспечивает быстрый переход из жидкой фазы в твердую с образованием мелких кристаллов льда [2].

Кроме того с качественной стороны быстрое замораживание пищевых продуктов ведет и к меньшим потерям влаги в результате испарения жидкости (при более длительном замораживании).

К второстепенным факторам, оказывающим влияние на этапы процесса замораживания пищевых продуктов, относят характеристики непосредственно самих продуктов и в частности, их массу. Характерными особенностями некоторых пищевых продуктов является не возможность их замораживания, что ведет к резкому ухудшению качества продукта (например, молочная продукция), которая может быть подвергнута только охлажде-

нию. Особое место среди прочих второстепенных факторов следует выделить массу и объем замораживаемого продукта, так как эти параметры замораживаемого продукта прямопропорционально оказывают влияние на скорость замораживания продукта в целом. Кроме того массу пищевых продуктов используют при математическом определении необходимых энергетических затрат на замораживание продукта.

Исходя из вышесказанного, можно сделать однозначный вывод, что основополагающим фактором, влияющим на качество замороженных пищевых продуктов, следует назвать именно скорость или продолжительность замораживания.

Библиографический список

1. Воробьева Н.Н. Теплофизические процессы в холодильной технологии / Н.Н. Воробьева // Кемерово: Изд-во: КемТИПП, 2007. – 150 с.
2. Оборудование холодильное торговое. Общие технические условия. Гост 23833-95. – <http://www.gosthelp.ru/gost/gost9435.html>

[К содержанию](#)

УДК 664.66.016

К ВОПРОСУ О СПОСОБАХ ЗАМЕДЛЕНИЯ ПРОЦЕССОВ ЧЕРСТВЕНИЯ ХЛЕБА ИЗ ПШЕНИЧНОЙ МУКИ

Н.В. Науменко

В статье предлагается один из способов замедления процессов черствения хлеба, Приводятся практические данные по исследованию полученных образцов, дается анализ сущности процесса черствения хлеба.

Ключевые слова: хлеб из пшеничной муки, черствение, способ замедления процесса черствения.

При хранении хлеб теряет значительное количество своих вкусовых качеств. Совокупность нежелательных изменений, происходящих с течением времени, называется черствением. Сюда относится черствение корки, уплотнение мякиша, потеря вкуса, увеличение эластичности мякиша и снижение растворимого крахмала.

Изменения, происходящие в корке, явно отличаются от изменений в мякише. Черствение корки связано в основном с миграцией воды из мякиша в корку. В свежеспеченном хлебе влажность корки составляет 2–5 %, по мере диффузии воды из мякиша корка перестает быть хрустящей и становится жесткой.

Изменения происходящие в мякише носят более сложный характер. Наиболее характерным процессом, происходящим при черствении мякиша, является изменение его реологических свойств. При этом снижается сжимаемость и эластичность мякиша и возрастает его крошковатость. Однако эти изменения являются не причиной, а результатом процессов, вызывающих черствение.

Полученные ранее экспериментальные данные, свидетельствуют о том, что процесс черствения является очень многогранным и еще до конца не изучен. Во все времена исследователи стремились возможными способами замедлить данный процесс, так как исключить его полностью не представляется возможным.

Известно много способов изменить скорость черствения. Во-первых, поверхностно-активные вещества, образующие комплексы с амилозой. Известно, что их применение делает хлеб более мягким. Во-вторых, использование современных видов упаковки. Также черствение замедляется при использовании в рецептуре хлеба относительно термостабильной α -амилазы [4].

Необходимо отметить, что интенсификация процессов производства хлеба, получение более развитой пористости и выброженной тестовой заготовки также способствует замедлению процессов черствения хлеба. В качестве еще одного способа, замедляющего процесс черствения можно предложить использование активированной воды при производстве хлеба из пшеничной муки.

В качестве объектов исследований были определены:

- хлеб из муки 1 сорта, произведенный по стандартной рецептуре и технологии;
- хлеб из муки 1 сорта произведенный по стандартной рецептуре и технологии, полученный с использованием католита;
- хлеб из муки 1 сорта произведенный по стандартной рецептуре и технологии, полученный с использованием НЭМИ католита [4].

Для исследования влияния активированной воды на органолептические показатели качества хлеба была проведена дегустационная оценка образцов.

Для того чтобы снизить влияние личностных особенностей потребителей, был использован вариант балловой оценки. Для обеспечения различимости ступеней шкалы, создавались описания, в которых отражались характерные особенности градаций. Использовалась 5 уровневая балловая шкала для органолептической оценки качества хлеба. Данная шкала учитывает как стандартные, так и дополнительные органолептические показатели. Органолептическую оценку полученных образцов хлеба проводила дегустационная комиссия.

Изменения общей бальной оценки складывались за счет следующих показателей: внешний вид, окраска корок, характер пористости, эластичность и разжевываемость мякиша. Значительных изменений вкуса, аромата и цвета мякиша изделий отмечено не было, вышеуказанные показатели в дальнейшем анализе не учитывались. Полученные результаты представлены на рис. 1.

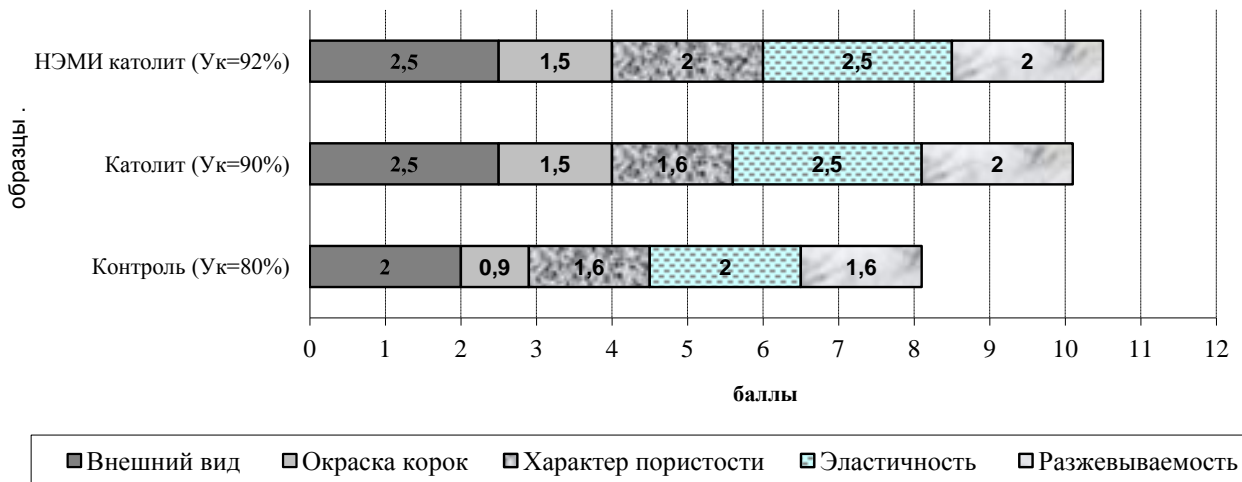


Рис. 1. Результаты дегустационной оценки с учетом коэффициентов весомости (по показателям: внешний вид, окраска корок, характер пористости, эластичность и разжевываемость)

Из результатов оценки можно выявить, что образцы, полученные с использованием католита и НЭМИ католита, практически не отличаются между собой и имеют суммарную оценку баллов значительно выше, чем у контрольного образца. Показатель «характер пористости» у образцов, полученных с использованием НЭМИ католита, имеет большее значение среднего балла по сравнению с образцами, полученными с использованием католита.

Для экспериментальных образцов характерно увеличение объема изделий, наличие правильной формы с несколько выпуклой коркой, присутствие достаточно равномерной тонкостенной пористости с порами округлой формы, а также мягкого, эластичного и хорошо разжевываемого мякиша.

Для контрольных образцов было отмечено наличие плоской низкой корки, неравномерная толстостенная пористость, заметно уплотненный, недостаточно эластичный и слегка заминающийся мякиш.

На основании расчета уровня качества образцы, полученные с использованием католита и НЭМИ католита, были признаны отличного качества (90 % и 92 % соответственно), тогда как контрольный образец хорошего уровня качества (80 %). Таким образом, можно сделать вывод, что катодная вода позволяет улучшить органолептические показатели хлеба, тем самым повысить привлекательность данного продукта для потребителей.

Нельзя забывать, что оценка свежести или черствости хлеба потребителем является, в конечном счете, решающей. Поэтому для исследования влияния активированной воды на скорость черствения хлеба была использована дифференцированная органолептическая оценка степени свежести (черствости) хлеба, разработанная в МПИППе Л.Я. Ауэрманом и Р.Г. Рахманкуловой [1].

Полученные результаты представлены на рис. 2.

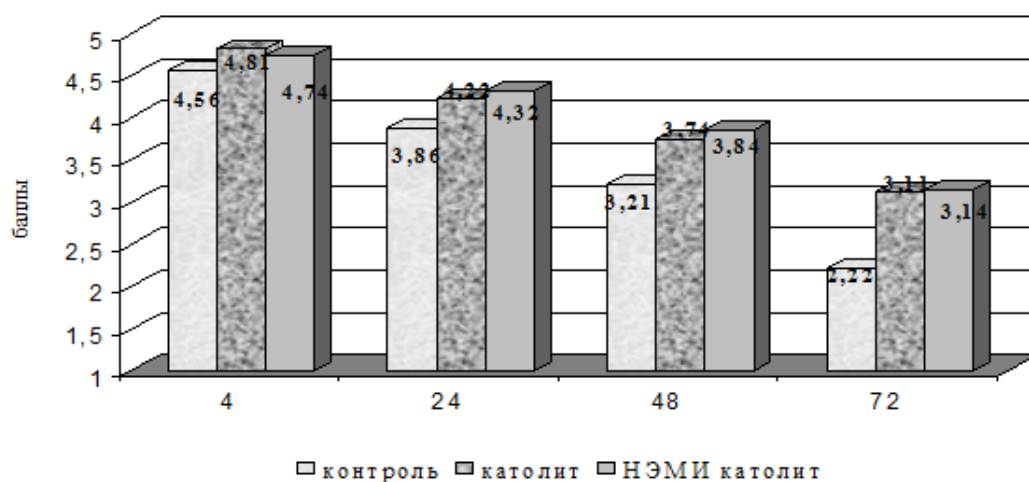


Рис. 2. Общая бальная оценка степени свежести-черствости хлеба

Из полученных данных можно отследить общую закономерность – образцы, полученные с использованием католита и НЭМИ католита, имеют величину суммарного балла несколько выше, чем контрольного образца. При этом у них незначительно увеличивается крошковатость, лучше сохраняется мягкость и эластичность мякиша.

Изменение органолептических показателей качества является результатом процессов происходящих при хранении, которые в первую очередь влияют на изменение физико-химических показателей.

Полученные результаты позволяют говорить о повышении сохраняемости хлеба, полученного с использованием католита и НЭМИ католита. Так, эти образцы уже в начальный период хранения имеют значение пористости и набухаемости выше, чем у контрольного образца. В процессе хранения отмеченная тенденция сохраняется. При этом у них менее выражено повышение крошковатости и снижение влажности в процессе хранения.

Замедление процессов черствения указанных образцов может быть вызвано рядом причин. Так, А.Ф. Горячева [2] отмечает, что хлеб хорошего качества с более длительным сроком хранения можно получить при обеспечении необходимых изменений белков и углеводов, способствующих созданию оптимальной структуры теста. Хлеб, приготовленный из хорошо выброженного теста, черствеет медленнее. А именно у образцов, полученных с использованием католита и НЭМИ католита, отмечается интенсификация процессов брожения, что может являться одной из причин замедления их черствения.

В процессе микроскопирования теста было отмечено более интенсивное набухание белков, для которых характерна более низкая скорость старения (в 4–6 раз) и отдачи влаги, чем для крахмала. Изменение форм связи влаги в хлебе показало, что в образцах, полученных с использованием активированной воды, потеря влаги при хранении была минимальной.

Оценка физико-химических показателей хлеба в процессе хранения подтвердила результаты органолептической оценки и показала, что образцы полученные с использованием католита и НЭМИ католита, уже в начальный период хранения имеют значение пористости и набухаемости выше, чем у контрольного образца. В процессе хранения отмеченная тенденция сохраняется. У них менее выражено происходит повышение крошковатости и снижение набухаемости мякиша в процессе хранения.

Возможно, это связано с повышением количества этанола, образующегося в процессе брожения теста, полученного с использованием активированной воды. Ауэрман Л.Я. [1] связывает процесс черствения хлеба с агрегацией амилозы и амилопектина. Он придает большое значение гидроксильным группам спиртов, которые образуются в процессе сбраживания теста и дают комплексы с амилозой и амилопектином, замедляя процесс черствения хлеба.

Все вышесказанное позволяет предложить использование активированной воды при производстве хлеба из пшеничной муки в качестве способа, замедляющего процесс черствения.

Библиографический список

1. Ауэрман, Л.Я. Технология хлебопекарного производства / Л.Я. Ауэрман; под общ. ред. Л.И. Пучковой. – изд. 9, перераб. и доп. – СПб.: Профессия, 2003. – 316 с.
2. Горячева, А.Ф. Сохранение свежести хлеба / А.Ф. Горячева, Р.В. Кузьминский. – М.: Легкая и пищевая промышленность, 1983. – 240 с.
3. Пат. RU 2181106 C2 7 C02F1/46, C02F1/48 Способ электрохимической обработки водосодержащих сред и устройство для его осуществления / Плитман В.Л., Крымский В.В., Смолко В.А., Шатин А.Ю. – Опубл. 2002.04.10.
4. Хосни, Р.К. Зерно и зернопродукты / Р.К. Хосни; пер. с англ. под общ. ред. Н.П. Черняева. – СПб.: Профессия, 2006. – 336 с.

[К содержанию](#)

УДК 637.134+637.1.072

ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ ИНТЕНСИФИКАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА ВОССТАНОВЛЕННЫХ ПРОДУКТОВ ПЕРЕРАБОТКИ МОЛОКА

Н.В. Попова

В связи с увеличением доли использования сухого молока в пищевых производствах актуально в настоящее время исследование факторов интенсификации процессов восстановления сухого молока. Внедрение ультразвуковой обработки в технологию восстановления сухого молока показало ее влияние и на процесс производства восстановленных продуктов переработки молока – молочного напитка и кисломолочного продукта – посредством улучшения качества готовых продуктов и активизации внутренних процессов.

Ключевые слова: сухое молоко, молочный напиток, кисломолочный продукт, ультразвуковая кавитация, восстановленные продукты переработки молока

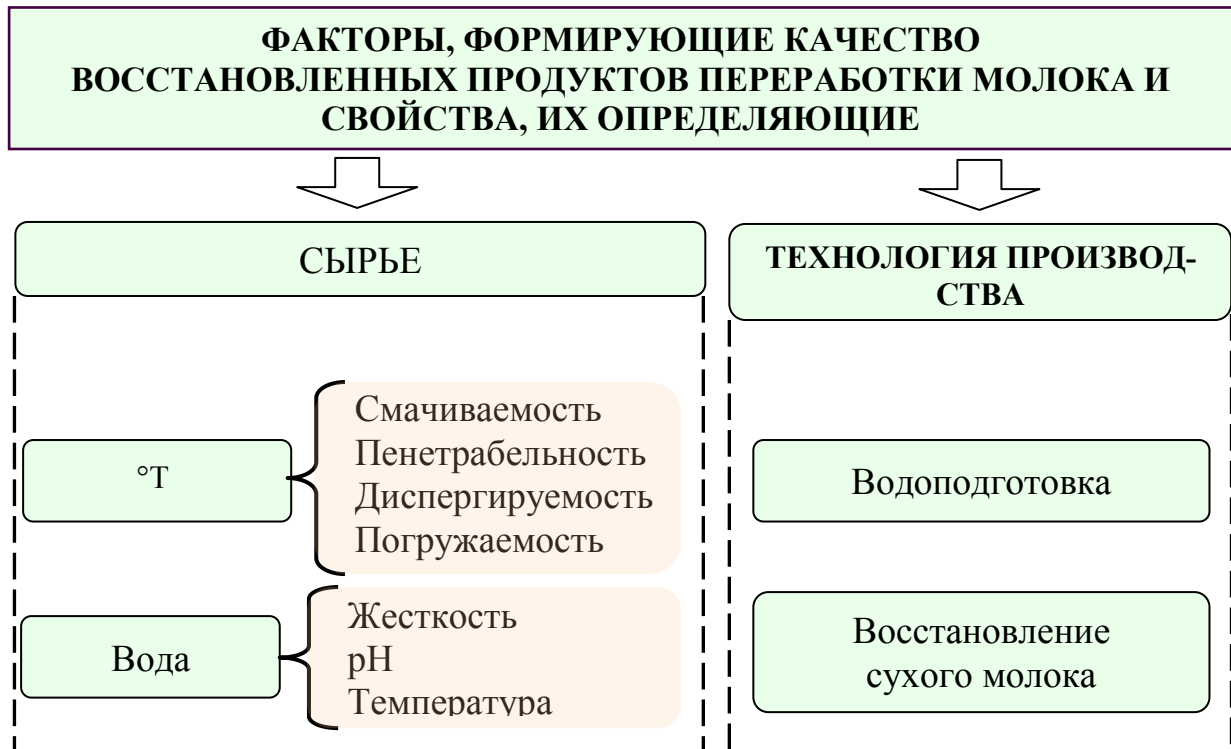
Стратегическая цель, стоящая перед пищевой и перерабатывающей промышленностью, заключается в обеспечении гарантированного и устойчивого снабжения населения страны безопасным и качественным продовольствием. Гарантией ее достижения является стабильность внутренних источников продовольственных и сырьевых ресурсов. Это, в свою очередь, выдвигает необходимость разработки нового товароведческого подхода к целенаправленному формированию широкого спектра потребительских свойств продуктов питания массового спроса, к числу которых, безусловно, относится молочная продукция.

Тот факт, что молочная продукция должна ежедневно присутствовать в рационах питания населения, вопросы создания требуемых резервов молочного сырья и разработка ресурсосберегающих технологий его восстановления приобретают еще большую значимость.

Анализ факторов, обуславливающих потребительские свойства восстановленных молочных продуктов (рис.), в качестве приоритетных позволил определить этапы водоподготовки и восстановления сухого молока.

Наиболее важными показателями для воды, с точки зрения полноты восстановления сухого молока, является ее жесткость, уровень активной кислотности и температура.

Обработка воды ультразвуком мощностью – 120, 180 и 240 Вт и продолжительностью воздействия – 1, 3 и 5 минут в различных вариациях показала снижение активной кислотности воды (на 0,43...4,39 % по отношению к контролю) и общей жесткости (на 3,9...8,09 %), повышение температуры воды в среднем составило 10...15 °С. Резкие колебания значений указанных показателей воды для восстановления сухого молока крайне нежелательны, поэтому в качестве оптимального был определен режим ультразвукового (УЗ) воздействия – обработка мощностью 120 Вт и длительностью воздействия не более 5 минут.



Факторы, формирующие качество восстановленных продуктов
переработки молока

С учетом теории УЗ воздействия и возможности его встраивания в технологический процесс на этапах водоподготовки и восстановления при получении восстановленного молока обработка ультразвуком осуществлялась нами на различных этапах:

- 1) механической смеси сухого молока и воды (объект 3.2);
- 2) только воды, используемой для восстановления (объект 3.3);
- 3) двухэтапная обработка ультразвуком – сначала воды, а затем смеси сухого молока и воды (объект 3.4).

Модификация традиционной технологии восстановления сухого молока включением ультразвуковой обработки в результате показала: увеличение относительной скорости растворения (до 39,8 % по отношению к контролю) и снижение индекса растворимости (до 75 %) в зависимости от длительности воздействия. Более полное восстановление сухого молока отмечено в продукте, прошедшем двухэтапную УЗ-обработку, а также в образце, одноэтапной обработки УЗ механической смеси воды и сухого молока.

В опытных образцах показатели качества уже по истечению 1...1,5 часов достигали уровня регламента (для контроля необходимо 3...4 часа), что указывает на возможность применения УЗ воздействия как интенсифицирующего фактора в технологии восстановления сухих молочных продуктов.

Выработка образцов молочного напитка на основе измененных технологий восстановления и последующая оценка их качества также установила ряд положительных изменений. В частности, оценка массовых долей

белка и лактозы в образцах молочных напитках показала, что при УЗ обработке увеличиваются массовые доли белка (в пределах от 3,3 до 4,8 %) и лактозы (от 0,9 до 6,5 %) по отношению к контролю (2,695), что может быть связано с низкой степенью восстановления сухого молока в контрольном образце. Результаты оценки массовых долей белка и лактозы коррелируют с результатами оценки индекса растворимости в части того, что индекс растворимости снижается в пределах 62,5...75 % относительно контрольного образца.

Также установлено увеличение СОМО (на 11...14,8 %) и плотности (на 0,07...0,32 %), снижение температуры замерзания экспериментальных образцов молочного напитка в среднем на 7,5 % [3].

Обобщение результатов органолептической оценки качества молочных напитков указывает на выраженное влияние ультразвукового воздействия на их органолептические показатели, и в большей степени на вкус и запах. Наилучшие результаты были отмечены у образцов молочного напитка, полученных с использованием одноэтапной УЗ-обработки: как воды, так и механической смеси сухого молока и воды. Суммарные оценки: $22,5 \pm 0,2$ балла и $24,9 \pm 0,2$ балла соответственно относят указанные образцы к высшей градации качества (25–22 балла) [1, 4].

Фактически установлено, что ультразвуковое воздействие дает положительную кинетику экстракции вкусоароматических веществ и при правильном выборе режима обработки позволяет регулировать органолептические характеристики молочного продукта.

Оценка качества кисломолочных продуктов, произведенных на основе восстановленного по предложенным технологиям молока-сырья также выявила положительные изменения, в частности установлено, что под влиянием ультразвукового воздействия активизируется заквасочная микрофлора и уже через 5 часов сквашивания наблюдается активное развитие мезофильных гомо- и гетероферментативных лактококков в объектах, полученных из сырья одноэтапной ультразвуковой обработки, а через 10 часов в образце, полученном при обработке ультразвуком на этапе механической смеси сухого молока и воды были идентифицированы дрожжи и уксуснокислые бактерии, характерные для симбиотической закваски кефирного грибка [5].

Активизация сквашивания молочного сырья наглядно отражается в результатах оценки титруемой кислотности, которые свидетельствуют, что уже через 6 часов сквашивания некоторые экспериментальные образцы достигают требуемого минимума (75... 85 °Т). Данные по изменению титруемой кислотности образцов согласовываются с изменениями их значений рН, и все это в совокупности позволяет сократить технологический цикл выработки кисломолочного продукта до 6...8 часов.

Внедрение УЗ-обработки также показало влияние на вязкость и степень синерезиса кисломолочных продуктов. Снижение значений по указанным показателям в экспериментальных образцах определяет формирование более жидкой консистенции с одновременным повышением прочности формирующегося сгустка и водосвязывающей способности белковой фракции. Наиболее выраженные тенденции по указанным показателям установлены в образцах, полученным при одноэтапной ультразвуковой обработке.

Таким образом, ультразвуковая обработка, внедряемая в технологию восстановления сухого молока, может выступать в качестве фактора интенсификации производства восстановленных продуктов переработки молока, что проявляется как в активизации протекания внутренних процессов преобразования, так и в их углублении. Результаты исследований показывают, что ультразвуковая кавитация позволяет сократить время выдержки для растворения сухого молока в воде, способствует повышению пищевой ценности молочного напитка, активизирует процесс сквашивания.

Библиографический список

1. Липатов, Н.Н. (ст.). Восстановленное молоко (теория и практика производства восстановленных молочных продуктов) / Н.Н. Липатов (ст.). – М.: Агропромиздат, 1985. – 256 с.
2. Чекулаева, Л.В. Технология продуктов консервирования молока и молочного сырья / Л.В. Чекулаева, К.К. Полянский, Л.В. Голубева. – М.: ДеЛи принт, 2002. – 249 с.
3. Тёпел, А. Химия и физика молока / А. Тёпел; пер. с нем. под ред. канд. техн. наук, доц. С.А. Фильчаковой. – СПб.: Профессия, 2012. – 832 с.
4. Шидловская, В.П. Органолептические свойства молока и молочных продуктов / В.П. Шидловская. – М.: Колос, 2000. – 360 с.
5. Степаненко, П.П. Микробиология молока и молочных продуктов: Учебник для ВУЗов / П.П. Степаненко. – Сергиев-Посад: ООО «Все для Вас – Подмоскowie». – Москва, 2002. – 415 с.

[К содержанию](#)

УДК 664 + 663

ФОРМИРОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ СВОЙСТВ ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ НА ОСНОВЕ ЭФФЕКТОВ СОНОХИМИИ

И.Ю.Потороко, В.В. Ботвинникова, С.А. Фатеева

Статья посвящена исследованию возможности применения эффектов сонохимии в технологии пищевых производств. Авторами описана теория пищевой сонохимии и обосновано использование ультразвукового воздействия для регулирования потребительских достоинств продуктов питания на основе регулирования внутренних процессов пищевой среды.

Ключевые слова: сонохимия, ультразвуковая кавитация, технология пищевых производств, инновации.

Удовлетворение потребностей основных групп населения в биологически полноценных и экологически безопасных пищевых продуктах – это сложная стратегическая задача для предприятий пищевой и перерабатывающей отрасли, для решения которой необходимо гарантированная стабильность внутренних источников продовольственных и сырьевых ресурсов. Разработка инновационных подходов в технологии пищевых продуктов, направленных на ресурсосбережение, импортозамещение и интенсификацию производственных процессов включает различные направления, среди которых выделены современные электрофизические способы, в том числе кавитационные о чем указано в «Стратегии развития пищевой и перерабатывающей промышленности РФ до 2020 г.», утвержденной распоряжением Правительства РФ № 559-р от 17 апреля 2012 г.

Согласно принятым в данном направлении документам создаются благоприятные условия для расширения и модернизации производства продуктов питания на основе внедрения инновационных технологий, позволяющих увеличить глубину переработки и выход готовой продукции с единицы перерабатываемого сырья.

Возможности применения кавитационного воздействия в технологиях пищевых производств описаны в трудах отечественных и зарубежных ученых Юдаева В.Ф., Промтовой М.А, Рогова И.А., Красули О.Н, Шестакова С.Д., Тихомировой Н.А., Хмелева В.Н., M.Ashokkumar, T.Maisona, J.Suslika и др.

В современной России таким направлением научного знания как пищевая сонохимия является относительно новой. Однако в данном научном направлении на сегодняшний день ведутся исследования сейчас во многих ведущих научных центрах. До недавнего времени проявлением сонохимических реакций считались реакции в газовой фазе внутри кавитационных пузырьков, с учетом того что при пульсации кавитационных пузырьков достигаются температуры плазмохимических реакций в итоге взаимодей-

ствия продуктов таких реакций с жидкой фазой. Однако, одна из сонохимических реакций воды в жидком агрегатном состоянии, не сопровождаемая диссоциацией молекул воды (рис. 1) – разрушение расходящееся от пульсирующих пузырьков импульсами давления сформированные водородными связями ассоциативной структуры [2] – по массе включенного в реакцию реагента превосходит реакции пиролиза в парогазовой фазе пузырьков с колоссальной разницей.



Рис. 1. Разрушение надмолекулярной структуры воды кавитацией

Данную реакцию, что при обычных условиях внешней среды в термодинамическом равновесии и смещаемую вправо надтепловым действием кавитации, можно отнести к химическим реакциям. Схожи пути воздействия кавитации при реструктурировании гидратных оболочек ионов в истинных растворах, сонохимической денатурации биополимеров в их коллоидных растворах, и даже диспергировании фаз золь. Другими словами в тех процессах, в которых объектом воздействия являются связи, образованные диполь-дипольными и ион-дипольными взаимодействиями. Многие инициируемые ультразвуком полезные реакции в растворах пищевых сред основаны именно на этих явлениях.

Формирующиеся в ходе пиролиза парогазовой смеси в пузырьках свободные радикалы, синтезируемые и диффундирующие в жидкость перекисные соединения в составе пищевого продукта не желательны [3]. Именно эти факты были положены в основу исследований пищевой сонохимии применительно к пищевому производству.

Дальнейших исследований было проведено много, но лучшие результаты, пригодные для реальной промышленности, удалось получить в области гидратации и гидратационной структуризации протеинов в мясном сырье и протеинов молока. Применение сонохимических воздействий в технологиях продуктов питания привлекает все возрастающее внимание их производителей.

Связывание воды с пищевыми биополимерами – их гидратация (рис. 2) – одна из важнейших проблем пищевой индустрии. Производители мясных и хлебобулочных изделий, например, добавляют к основному сырью, свыше четверти воды по массе. Исключением не является и производство мясных полуфабрикатов здорового питания, в их рецептуру входит до 20 % воды. Новым направлением в производстве рубленых полуфабрикатов является использование технологии мокрого посола.

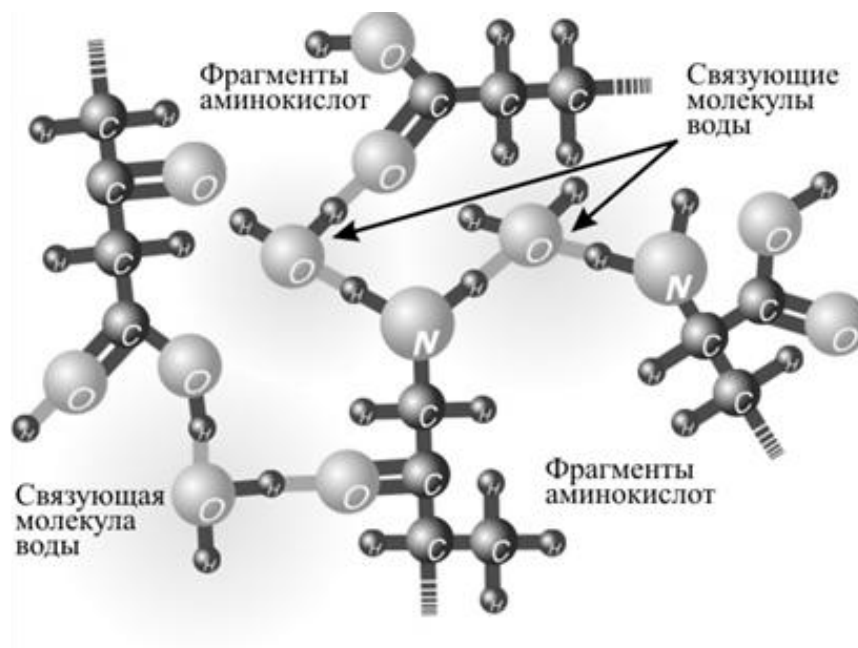


Рис. 2. Гидратационная структуризация белков

Проблема эффективной и неэнергоёмкой водоподготовки в пищевой промышленности становится все значимее по мере увеличения объемов пищевого сырья, которые приходится хранить в высушенном виде. В процессе исследований было установлено, что зависимость повышения растворяющей способности воды от продолжительности ее сонохимической обработки имеет асимптотически насыщаемый характер. Это дает возможность управлять сонохимической водоподготовкой путем изменения длительности воздействия при фиксированной интенсивности ультразвука.

Эмпирическим путем подтверждено, что при водоподготовке акустической от количества использованной энергии изменяется лишь временной период, необходимый для удвоения количества бактерий. Другими словами, от количества использованной энергии находится в зависимости лишь величина второго коэффициента линейной регрессии, описывающей эту логарифмическую функцию.

Исходя из представленного выше материала, были сформулированы принципы, на которых должна базироваться концепция пищевой сонохимии в случае ее применения в технологии пищевых производств.

Библиографический список

1. Шестаков, С.Д. Технология и оборудование для обработки пищевых сред с использованием кавитационной дезинтеграции // С.Д. Шестаков, О.Н. Красуля, В.И. Богущ, И.Ю. Потороко. – М.: Изд-во «ГИОРД», 2013. – 152 с.
2. Maison R., Knoerzer K. A brief history of the application of ultrasonics in food processing // 19-th ICA Congress, Madrid: 2007.
3. M. Ashokkumar, R. Rink, S. Shestakov. Hydrodynamic cavitation – an alternative to ultrasonic food processing. Electronic Journal “Technical Acoustics”, <http://www.ejta.org>, 2011, 9.

[К содержанию](#)

УДК 664.38 + 637.045

ВОЗМОЖНОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ГИДРАТАЦИОННЫХ СВОЙСТВ ЖИВОТНЫХ БЕЛКОВ

И.Ю. Потороко, Л.А. Цирульниченко, И.В. Фекличева

Статья посвящена использованию методов сонохимии в пищевой промышленности. Авторами предложено использование метода термогравиметрического анализа для оценки распределения влаги в пищевых аиатемах. На основе проведенных исследований авторами сформирована рабочая гипотеза о возможности повышения гидратационных свойств животных белков с применением эффектов кавитации.

Ключевые слова: сонохимия, белок, термогравиметрический анализ, гидратация.

Управление процессами гидратации белков является одной из наиболее сложных технологических проблем современного производства продуктов питания.

В высокоорганизованных биологических системах белки связывают воду, что позволяет эффективно использовать их функционально-технологические свойства (водоудерживающая и эмульгирующая способности, термостойкость и другие) с различным целевым назначением, следовательно, снизить вероятность появления дефектов продукции.

Согласно учению акад. В.И. Вернадского гидратационно-связанная вода естественным образом увеличивает массу белка, поскольку соединяется с ним благодаря действию механизмов аналогичных тем, которые имеют место в процессе его синтеза и почти настолько же прочно, насколько прочны пептидные связи. Известно, что белок способен вступать в реакцию гидратации и в результате присоединять до 40 % воды по массе.

Вместе с тем, белки со временем утрачивают гидратационную способность, поэтому нахождение возможностей управляемой гидратации биополимеров решает огромную проблему – позволяет уменьшить количество либо вовсе исключить из продуктов питания непищевые вещества, которые традиционно используют для искусственного связывания влаги и увеличения таким путем их массы.

В настоящее время в мировой практике отмечено положительное влияние сонохимического эффекта на биологические массы, в том числе на процесс их гидратации, однако применительно к пищевым системам исследований в данном направлении недостаточно. В связи с чем, весьма актуальным является проведение более детального исследования возможности совершенствования гидратационных характеристик животных белков на основе сонохимии.

В качестве объектов исследования были определены белковые системы – фарши из грудных мышц цыплят-бройлеров. Для исследуемых объектов проводилась первичная водоподготовка с применением сонохимического воздействия.

Классические методы определения общего содержания влаги, влагоудерживающей и водосвязывающей способности позволяют констатировать баланс влажностных характеристик исследуемого объекта. Динамика же процесса формирования искомой картины перераспределения влаги в готовом продукте доступна термогравиметрическому анализу.

Термогравиметрический анализ проводили масс-спектрометрическим анализом летучих продуктов термического разложения жидких материалов с помощью Netzch STA 449 «Jupiter» при температурах от 20 °С до 400 °С, с погрешностью $\pm 1,5$ % по температуре, ± 3 % по энтальпии, ± 2 % по теплотемкости. Масса образцов варьировала в интервале 430–440 мг.

Исследование скорости процесса уноса влаги и изменения массы, отраженные соответствующими линиями DTG, говорят о явном различии изгиба кривых. Кинетические кривые отдачи влаги компонентами объектов эксперимента, позволяют установить не только теплофизические характеристики исследуемых материалов, но и описать физико-химические процессы в структуре мяса.

При сравнительном анализе кривых распределения термогравиметрического анализа (таблица) установлено, что начало изменения массы опытного образца, выработанного на основе активированного рассола, находится в области температур на 11 °С выше, чем для контрольного образца.

Такая разница начала процесса удаления свободной влаги свидетельствует о более прочных формах ее связи. Для преодоления сил сцепления диполей воды, удерживаемых в этих системах, требуется больше тепловой энергии, подводимой к образцам, приготовленных на основе активированных рассолов.

Полученные данные хорошо согласуются с теорией надтепловой кавитационной дезинтеграции воды в составе рассолов, за счет чего увеличивается энергии связи ее диполей с полярными центрами молекул аминокислот. Таким образом, увеличивается энергия связи и формируется плотная гидратная оболочка.

Таблица

Показатели физико-химических превращений фаршей из МЦБ
при их термогравиметрическом исследовании

Наименование показателя	Значение показателя	
	опыт	контроль
Температура начала изменения массы, °С	61	72
Температура начала удаления связанной влаги, °С	98	88
Температура наибольшей скорости дегидратации, °С	145	137
Температура в максимуме эндоэффекта, °С	160	155

Процесс удаления осмотически и адсорбционно связанной влаги в образце с использованием активированного рассола начинается при 98 °С. Кинетика испарения воды для контрольных образцов иная. Температура начала удаления связанной влаги из таких образцов равна 88 °С и является наименьшей. Из этого следует, что для контрольных образцов энергия связи такой влаги с белковыми структурами, определяющая начало ее удаления при более низких температурах, наименьшая. Более прочно связанная влага испаряется при подводе дополнительной тепловой энергии, способной преодолеть силы сцепления гидратной оболочки, так как связанная вода является неотъемлемой частью белков. Она естественным образом увеличивает массу белка, поскольку соединяется с ним, благодаря действию механизмов аналогичных тем, которые имеют место в живой природе в процессе его синтеза и почти настолько же прочно, насколько прочны в белке связи, формирующие его структуру.

Отражение процесса изменения структуры белка можно видеть на термограммах. Линия DTG контрольных образцов имеет три характерных излома при температурах 295, 300, 315 °С, что также зафиксировано масс-спектрометром по кривым CO₂ и NO. При этом кривая DTG нагревания опытных образцов отображает плавное течение процесса с пиков в точке 310 °С, то есть за счет увеличения массы белка, он сгорает медленнее и равномернее.

При кавитации в воде генерируются гигантские импульсы давления, вызывающие соответствующие ее деформации, которые распространяются в ней со скоростью звука. Трансформация потенциальной энергии этих де-

формаций реализует надтепловой механизм разрушения молекулярных ассоциатов при этом лишь вода переходит в термодинамически неравновесное состояние, а растворенная в ней поваренная соль полностью диссоциирует на ионы, которые будут иммобилизованы полярными мономолекулами воды либо прочно связаны в образующихся сольватных оболочках белка [2].

Если до начала процесса релаксации неравновесного состояния воду смешать с измельченной биомассой, содержащей животный или растительный белок, то произойдет интенсивная реакция гидратации, превращающая воду в составную часть структуры белка и увеличивающая тем самым его массу.

Оценить изменение уровня гидратации белковых структур мяса птицы под действием эффекта кавитации также можно по методике, предложенной проф. А. Фишером. Данная методика представляет собой контроль потерь массы фаршем при термообработке при температурах, близких к температуре кипения. Суть метода состоит в том, что воду, имеющую различные формы связи с биомассой исследуемого образца, приводят в термодинамическое равновесие с ее насыщенным паром при атмосферном давлении. При этом считают, что вода, объемная концентрация которой в образце стала равной концентрации ее в окружающем насыщенном паре – это свободная вода, соответственно, остальная – связанная.

Нами были рассчитаны значения показателя Δ , который отражает содержание (%) гидратационно и капиллярно связанной влаги в образцах фаршей, полученных с использованием активированных жидких сред, относительно контрольных.

Таким образом, использование кавитационного воздействия для приготовления посолочных смесей позволяет сократить термopotери массы продукта в среднем на 4 % для мясного сырья различного термического состояния. Положительная динамика для фаршей, изготовленных из размороженного мяса, обладающего наиболее низкими функционально-технологическими свойствами из-за частичного повреждения клеток кристаллами льда, представляет особый интерес

Полученные экспериментальные данные подтверждают аналитическое обоснование механизма взаимодействия активированных рассолов с белковыми структурами.

Библиографический список

1. Богуш, В.И. Разработка технологии производства мясных рубленых полуфабрикатов с применением сонохимических воздействий для системы общественного питания: автореф. дис. ... канд. техн. наук / В.И. Богуш. – М.: МГУТУ им. К.Г. Разумовского, 2011. – 21с.
2. Красуля, О.Н. Моделирование рецептур мясных продуктов в условиях информационной неопределенности / О.Н. Красуля, А.Е. Краснов, С.В. Николаева // Мясная индустрия. – 2005. – № 1. – С. 43–46.

[К содержанию](#)

УДК 664.76 + 664.64.016.8

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ ЗЕРНОВЫХ ПРОДУКТОВ

Э.И. Черкасова

Статья посвящена изучению методов, направленных на обеспечение безопасности и качество зернового сырья и крупы. Автором исследовано влияние СВЧ-энергии на снижение обсемененности зернового сырья и выявлены наиболее эффективные режимы, влияющие на микробиологические показатели и потребительские достоинства крупы.

Ключевые слова: зерновое сырье, СВЧ-поле, СВЧ-обработка, микробиологическая обсемененность, хлебопекарная продукция, пищевая ценность, электротермическая обработка

Подготовка сырья занимает важное место в системе мероприятий, направленных на получение новых качественных пищевых продуктов. Поэтому необходимо обеспечить безопасность применяемого сырья и сохранить качество готового продукта в цепи производства-хранения-переработки-реализации.

В последние годы значительно увеличилось число товарных партий зерна не отвечающих требованиям безопасности. Ухудшению качества зерна, его технологических показателей, потерям сухого вещества, загрязнению высокотоксичными и канцерогенными продуктами метаболизма микроскопических грибов – микотоксинами, способствует поражения зерна микроорганизмами грибной и бактериальной этиологии. Причем заражение зерна может происходить как в поле, так и при хранении, в условиях повышенной влажности. При этом наблюдается как ухудшение качества зерна, так и значительное изменение его химического состава: гидрализуются белок и накапливаются продукты его распада (аммиак, амиды, пептиды и др. вещества), разрушается крахмал, накапливаются токсичные вещества. Кроме изменения химического состава в условиях повышенной влажности и температуры, при хранении происходит растрескивание эндосперма зерна, самосогревание зерна в результате ухудшается качество крупы.

В связи с этим, особую актуальность приобретают технологические мероприятия, направленные на снижение количества нежелательных микроорганизмов в пищевых производствах и сохранение качественных показателей продуктов переработки зерна.

Трудность борьбы с инфекционными агентами зерна состоит в том, что они представлены в том числе и споровыми формами возбудителей, имеющими высокую устойчивость к температурному фактору. Поэтому обработка зерна после предварительного увлажнения, стимулирующего начало прорастания спор, является необходимым условием в процессе его обеззараживания. Температурное воздействие вызывает денатурацию белков и, следовательно, гибель возбудителей.

Специфика оздоровления продовольственного зерна требует коренного изменения приоритетов. Это именно тот случай, когда химические соединения, получаемые в результате органического синтеза, несмотря на их высокую токсичность против патогенного комплекса, большую продолжительность действия на вредные организмы, универсальность, избирательность и высокую эффективность не могут быть использованы в силу того, что остаточные количества пестицидов, при возможном стечении благоприятных факторов, способны накапливаться в продовольственном сырье и продуктах его переработки, снижая качество и безопасность продукции.

Биологическое направление в той его части, которое может быть эффективным в отношении патогенов, локализованных в эмбриональных тканях или на поверхности зерна, заключается в использовании против них других микроорганизмов или активизации антагонистических взаимоотношений между патогенными и сапрофитными микроорганизмами, например путем применения культуры антагонистов. Эти и другие формы биологической защиты могут быть эффективны, но, во-первых, имеющийся ассортимент их не способен уничтожить весь комплекс патогенной микрофлоры по причине избирательности отдельных препаратов и, во-вторых, из-за высокой трудоемкости их производства и применения.

Альтернативой вышеизложенным методам для применения в отраслях пищевой и перерабатывающей промышленности является такой прием, который способен, наряду с эффективным уничтожением на зерне патогенной микрофлоры различной этиологии, обеспечить сохранность пищевой ценности, а также улучшить весь комплекс физико-химических показателей и потребительских достоинств крупы.

Этим требованиям могут отвечать электрофизические методы. Метод ВЧ и СВЧ-полей объединяет воздействие двух полей – электромагнитного и теплового, показывая высокую эффективность в оздоровлении зерна от комплекса патогенных микроорганизмов грибной, бактериальной и вирусной этиологии.

Явление, наблюдаемой при воздействии СВЧ-энергии на живые ткани имеют в основном тепловой характер, они зависят от дисперсии, диэлектрической проницаемости и проводимости. Гибель микроорганизмов происходит в результате денатурации белка при сравнительно невысоких температурах нагрева до 1,2–1,6 °С/с- за счет диэлектрического разрушения клеток живой ткани. Технология обеззараживания с использованием ВЧ- и СВЧ-полей предполагает объединение следующих операций:

- предварительное увлажнение зерна, т.к. в основе большинства технологических процессов, выполняемых с помощью ВЧ- и СВЧ-энергии лежит диэлектрический нагрев обрабатываемого материала;
- нагрев продукции для достижения определенного уровня их равномерного увлажнения, а также инициации роста спор грибов;
- термическое обеззараживание.

Преимуществом использования СВЧ-энергии является возможность осуществления процессов избирательного (локального) нагрева отдельных зон (компонентов, включений) продукта, отличающихся диэлектрическими характеристиками. Такие включения, имеющие значения коэффициента поглощения выше, чем остальная среда, будут избирательно нагреваться с более высокой до 10 °С в секунду, скоростью независимо от места их расположения по всему объему продукта. Эта особенность СВЧ-энергии используется для целей пастеризации и стерилизации. Стерилизующее действие СВЧ-нагрева с учетом избирательности наиболее эффективно не на отдельные микроорганизмы, а на их колонии. Летальное действие тепла на микроорганизмы достигается в широком диапазоне температур. Летальность существенно выше при высоких температурах. СВЧ установки позволяют за короткий промежуток времени достигнуть высокого уровня температуры. Летальное воздействие необходимо учитывать как в период рабочей температуры, так и в период охлаждения. В процессе эксперимента получены данные о влиянии СВЧ-энергии на грибы родов *Penicillium*, *Mucor*, *Alternarium*, *Fusarium*, а также общую микробную загрязненность кукурузной крупы. Данные представлены в таблице и на рисунках 1 и 2 .

Таблица

Влияние СВЧ энергии на комплекс возбудителей крупы кукурузной

Вариант	Темп. нагрева крупы, t °С	Зараженность возбудителями КОЕ/г				
		<i>Mucor</i>	<i>Fusarium</i>	<i>Aspergillum</i>	<i>Penicillium</i>	<i>Alternaria</i>
1	85	0	0	0	0	0
2	67	1×10^2	0	0	0	0
3	57	3×10^2	1×10^2	1×10^2	3×10^2	3×10^2
4	40	5×10^5	2×10^5	3×10^5	2×10^5	7×10^5
5	70	0	0	0	0	0
6	50	4×10^2	3×10^5	4×10^5	3×10^5	10×10^5
7	75	0	0	0	0	0
8	51	4×10^2	7×10^2	5×10^5	6×10^5	8×10^5
9	65	1×10^2	0	0	1×10^2	1×10^2
10	контроль	5×10^5	1×10^5	3×10^5	1×10^5	8×10^5

Анализируя данные таблицы, наилучшими вариантами являются первый, второй, пятый, седьмой и девятый. Где температура нагрева составляет от 65 °С до 85 °С, однако при температуре 85 °С происходит денатурация белков. Следовательно максимальная температура нагревания является температура 70 °С и в зависимости от преобладания рода микроорганизмов выбираются эффективные режимы обработки. А в варианте 8 при температуре нагрева 51 °С активизируется рост микроорганизмов.

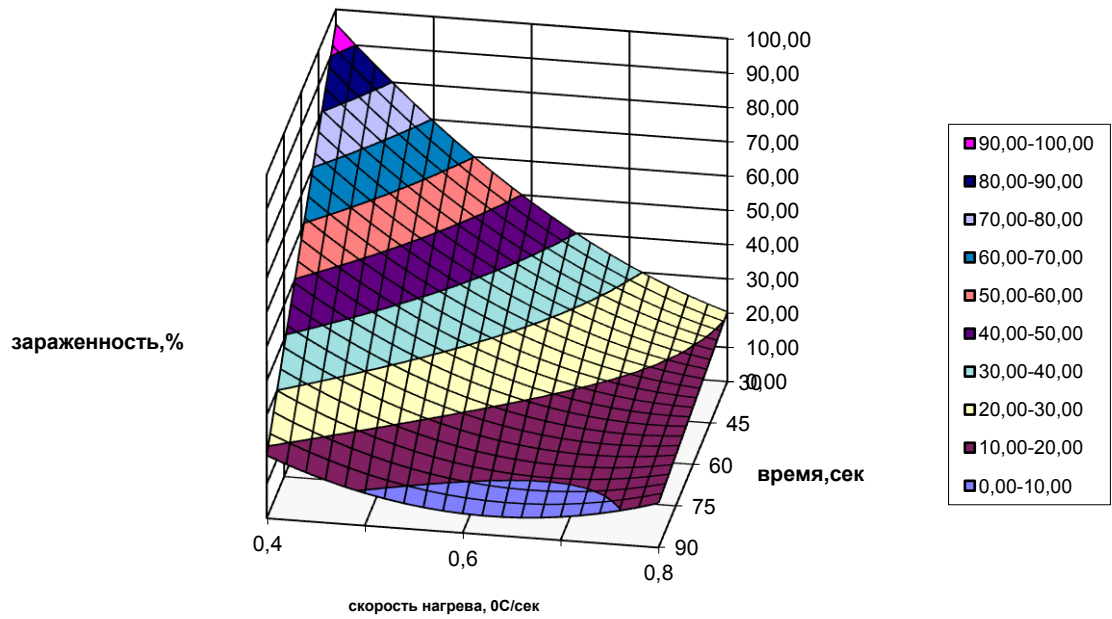


Рис. 1. Влияние СВЧ-энергии на зараженность кукурузной крупы возбудителями рода *Aspergillus*

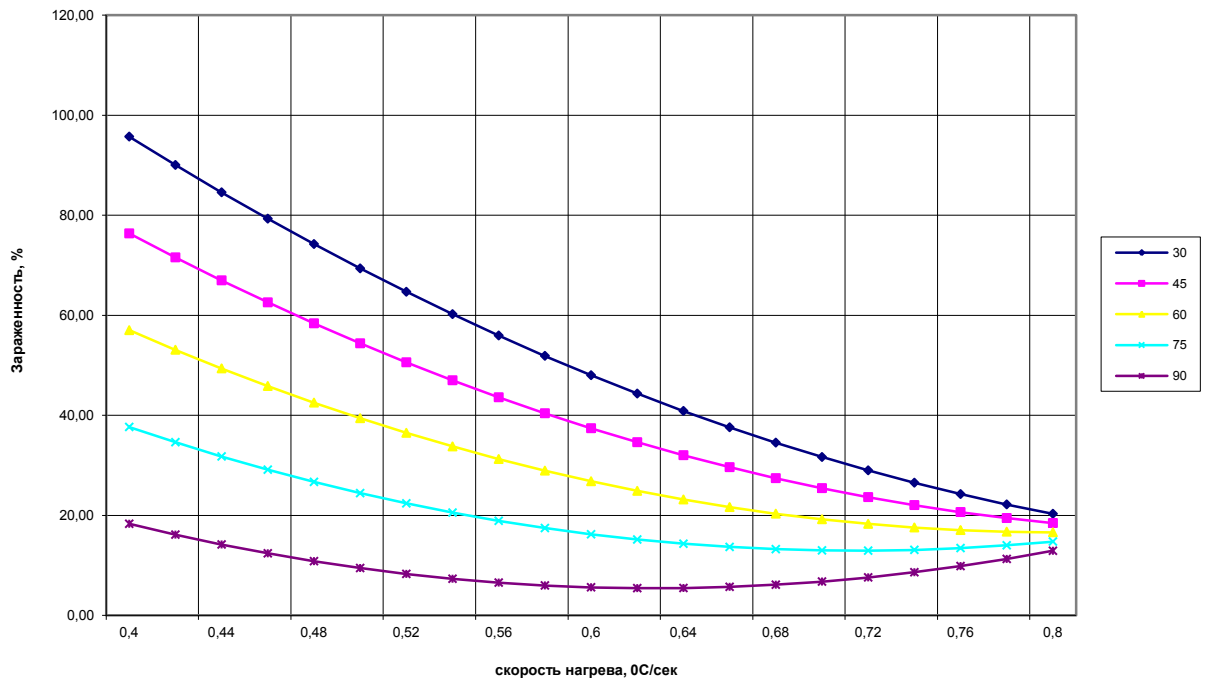


Рис. 2. Влияние скорости нагрева СВЧ-энергии на зараженность кукурузной крупы возбудителями рода *Aspergillus*

На рисунке 2 показана зависимость эффекта обеззараживания от скорости нагрева. Максимальное обезвреживание наблюдается при интенсивности нагрева 0,56–0,65 °С/сек

В результате воздействия электромагнитного поля СВЧ, наблюдается и изменение физико-химических свойств. Снижается общая кислотность крупы, изменяется влажность, улучшается показатель перекисного числа жира. Это свидетельствует о том, что режимы СВЧ обеззараживания улучшают технологические достоинства круп. Температура нагрева зерна губительно действует на микрофлору. Зерно, обработанное в СВЧ-аппаратах, как правило, обладает более высокой пищевой ценностью.

В настоящее время, результаты многолетних исследований и производственных испытаний однозначно подтвердили преимущество метода, зарекомендовав его как наиболее безопасный, экологичный, энерго- и трудоэкономичный из всех существующих.

Пищевая и перерабатывающая промышленность является одной из тех отраслей, где СВЧ-энергия находит широкое применение в самых разнообразных технологических процессах, реализация которых позволяет значительно интенсифицировать производство и получать продукцию высокого качества, стабилизировать выход готового продукта и увеличить его сроки хранения.

Библиографический список

1. Цугленок, Г.И. Система защиты зерновых и зернобобовых культур / Г.И. Цугленок, А.П. Халанская. – Красноярск: КрасГАУ, 2003.
2. Юсупова, Г.Г. Микотоксины. Причины возникновения вредоносности. Способы обезвреживания / Г.Г. Юсупова, Г.И. Цугленок и др. // Экономика и социум на рубеже веков: Материалы научно-практической конференции. – Челябинск, 2003. – С. 94–97.
3. Юсупова, Г.Г. Микробиологический и санитарный контроль хлебопекарного производства / Г.Г. Юсупова и др. // Материалы второго международного хлебопекарного форума. – М., 2009. – С. 173–177.
4. Черкасова, Э.И. Влияние термического обеззараживания на комплекс микроорганизмов и качество многокомпонентных смесей растительного происхождения: автореф. дис. ... канд. с/х наук / Э.И. Черкасова. – Красноярск: ФГОУ ВПО «Красноярский государственный аграрный университет», 2006. – 19 с.

[К содержанию](#)

УДК 663.03

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СВЧ-ЭНЕРГИИ В ТЕХНОЛОГИИ ПРОИЗВОДСТВА НАПИТКОВ

Б.М. Кисимов

Работа посвящена обзору наиболее перспективных способов использования в пищевой промышленности энергии высокочастотного электромагнитного поля с целью создания высокоэффективных ресурсо- и энергосберегающих технологий производства напитков.

Ключевые слова: пищевая промышленность напитки, СВЧ-энергия.

В настоящее время все большее распространение в пищевой промышленности получают различные электрофизические способы воздействия на пищевое сырье и продукты питания – электростатический, электродинамический, инфракрасный, импульсный, ультразвуковой и др.

Каждый из них при определенных условиях позволяет значительно повысить эффективность ведения технологических процессов по сравнению с традиционными обработкой.

Один из таких способов заключается в воздействии на пищевое сырье СВЧ-полем с целью нагрева, размораживания, сушки, стерилизации, регулирования ферментативной активности и др.

Воздействие СВЧ-энергии отличается избирательностью, высокой скоростью и относительной равномерностью нагрева по всему объему.

Избирательность нагрева в СВЧ-поле связано с различием значений относительной диэлектрической проницаемости ϵ' пищевых продуктов и других веществ, попадающих в зону действия сверхвысокочастотного электромагнитного поля. Интенсивность теплового воздействия при диэлектрическом нагреве зависит от относительной диэлектрической проницаемости ϵ' . Значение относительной диэлектрической проницаемости для большинства пищевых продуктов находится в диапазоне $\epsilon'=20...40$ ед., а для воды оно составляет $\epsilon'=80$ ед. Следовательно, можно предположить, что использование СВЧ-энергии для обработки водных растворов, относящихся к различного рода напиткам, и пищевого сырья с большим содержанием влаги будет наиболее эффективно.

Водные растворы представляют собой разнообразные напитки, выпускаемые во всем мире в большом количестве. Напитки играют важную роль в жизни человека. За счет них мы покрываем около 30...50 % потребности в воде. При этом, напитки являются источниками многих необходимых и полезных для человеческого организма веществ.

Несмотря на большое разнообразие напитков, при производстве большинства из них имеют место технологические этапы термической обработки, пастеризации и стерилизации.

В производстве соков термическая обработка производится с целью инактивирования окислительных и пектолитических ферментов, уничтожения микроорганизмов и повышения выхода сока при последующем прессовании. Одним из требований, предъявляемых к этой операции, является равномерность нагрева по объему мезги и обеспечение минимального времени достижения конечной температуры с целью прекращения деятельности пектолитических ферментов и максимально возможного сохранения питательных веществ, входящих в состав исходного сырья.

Исследования, приведенные в работе [1], показали, что использование СВЧ-энергии для предварительной обработки яблок перед прессованием позволяет значительно повысить эффективность технологического процесса и качество производимого яблочного сока.

В частности, автор отмечает, что предварительная СВЧ-обработка исходного сырья улучшает биохимический состав сока, а его пищевая ценность и качество оказалось выше, чем у сока, получаемого существующим промышленным методом.

При воздействии СВЧ энергии повышается содержание сахаров. За счет сокращения времени термической обработки до 2–3,5 минут предотвращается окисление получаемого сока за счет инактивации ферментов, а выход готового продукта составляет 70–75 %. Получаемый яблочный сок после прессования светлый, прозрачный, с натуральным яблочным ароматом, оптическая плотность которого равна 0,20–0,30.

Еще одной особенностью предлагаемой технологии является то, что СВЧ-обработке подвергаются целые яблоки, т.е. в ней отсутствует традиционная операция дробления и измельчения исходного сырья перед прессованием.

В работе [2] описывается установка для пастеризации и обеззараживания жидкостей – воды, молока, соков, пива, вина и др. (Патент RU № 2106766). Принцип обеззараживания основан на электрическом пробое клеточных мембран микроорганизмов за счет высокой плотности СВЧ-энергии. Благодаря тому, что полная пастеризация наступает через 1,5–2,5 с, а температура продукта при этом не превышает 65 °С, в продукте практически сохраняются все исходные полезные вещества. Например, молоко, прошедшее пастеризацию на такой установке, сохраняет нативные свойства и является высококачественным сырьем для производства детского питания и высококачественных сыров.

Известен патент № 2092087 [3], в котором описывается установка для стабилизации розлитых в тару напитков. Сущность изобретения заключается в создании установки с СВЧ-генератором для стабилизации розлитых в тару напитков от микробиологического помутнения, что позволяет значительно продлить сроки хранения.

СВЧ-энергия может эффективно использоваться и для производства виноматериалов. Так в работе [4] исследуется процесс дистилляции виноматериалов на аппарате с СВЧ-нагревом. Установлено, что спирты, полученные двукратной перегонкой на установке с СВЧ-нагревом, отличаются от контрольных, произведённых традиционным способом более выраженным ароматом с цветочными тонами и мягким вкусом; по физико-химическим и органолептическим показателям полностью отвечают требованиям ГОСТ Р 51145-98 – Спирты коньячные. Технические условия.

Дистилляция виноматериалов с использованием СВЧ-нагрева, полностью исключает условия термического разложения дрожжей, что позволяет снять ограничения по их содержанию в перегоняемых виноматериалах и обеспечить необходимый уровень обогащения коньячных спиртов компонентами «энантового» эфира.

При производстве многих пищевых продуктов, в том числе и напитков, используются натуральные пищевые концентраты, многие из которых в настоящее время уже получают с помощью СВЧ-сушки. Как и в описанных выше способах, благодаря избирательности, высокой скорости и объемному характеру нагрева при таком способе обеспечивается максимальная сохранность питательных веществ, по сравнению с традиционными способами.

В заключении следует отметить, что сдерживающим фактором широкого внедрения высокоэффективных СВЧ-технологий является весьма ограниченный рынок специализированного промышленного оборудования для ведения указанных процессов.

Библиографический список

1. Джаруллаев, Д.С. Научно-технические принципы создания интенсивных технологий переработки плодово-ягодного сырья с использованием электромагнитного поля сверхвысокой частоты: дис. ... д-ра техн. наук / Д.С. Джаруллаев. – Махачкала, 2005.
2. Патент RU № 2106766. Установка для пастеризации и обеззараживания жидкостей.
3. Патент RU № 2092087. Установка для стабилизации розлитых в тару напитков.
4. Чекмарёва, М.Г. Технология крепких напитков из новых сортов винограда и нетрадиционного сырья: дис. ... канд. техн. наук / М.Г. Чекмарёва. – Новочеркасск, 2004.

К содержанию

УДК 658.562 + 664:658.516

СОВРЕМЕННЫЕ СПОСОБЫ ИДЕНТИФИКАЦИИ ПРОЦЕССОВ ПИЩЕВЫХ ПРОИЗВОДСТВ

Ю.И. Кретова

В статье даны практические рекомендации по проведению процедуры подтверждения соответствия пищевой продукции в переходный период. Показано, что добровольная сертификация, как одна из современных форм подтверждения соответствия, является основным инструментом обеспечения высокого качества и конкурентоспособности пищевой продукции.

Ключевые слова: подтверждение соответствия, добровольная сертификация, национальный стандарт, конкурентоспособность, качество, пищевая продукция.

На сегодняшний день, одной из важнейших задач, стоящих перед пищевой промышленностью является повышение качества производимой продукции. Важность данной проблемы predetermined не только условиями рыночной экономики, но и социальной значимостью, а это, прежде всего, удовлетворение населения продуктами питания высокого качества [1].

Добровольная сертификация, как одна из современных форм подтверждения соответствия продукции требованиям национальных стандартов, является инструментом обеспечения высокого качества продукции, а, следовательно, и повышения конкурентоспособности продукции пищевой промышленности, с помощью которого можно решить данную задачу [2, 3].

В настоящее время в Российской Федерации Федеральный закон «О техническом регулировании» определяет понятие подтверждения соответствия следующим образом. Подтверждение соответствия – это удостоверение соответствия продукции не только требованиям технических регламентов, стандартов, сводов правил, но и условиям договоров, которое осуществляется в письменной форме. Таким образом, процедура подтверждения соответствия проводится для того, чтобы содействовать в компетентном выборе продукции потребителям; повысить конкурентоспособность продукции как на российском, так и на международных рынках; создать условия, которые будут обеспечивать свободное перемещение товаров по территории Российской Федерации, а также осуществлять международное экономическое, научно-техническое сотрудничество и международную торговлю.

Подтверждение соответствия на территории Российской Федерации носит добровольный или обязательный характер. Добровольное подтверждение соответствия осуществляется в форме добровольной сертификации. Обязательное подтверждение соответствия осуществляется в формах: принятия декларации о соответствии и обязательной сертификации [4].

На рис. 1 представлены все формы подтверждения соответствия, которые действуют на территории Российской Федерации в настоящее время. Остановимся подробнее на добровольном подтверждении соответствия, которое осуществляется в форме добровольной сертификации.

Добровольное подтверждение соответствия осуществляется по инициативе заявителя на условиях договора между заявителем и органом по сертификации. Данная процедура может осуществляться для установления соответствия национальным стандартам, предварительным национальным стандартам, стандартам организаций, сводам правил, системам добровольной сертификации, условиям договоров. Объектами добровольного подтверждения соответствия могут быть продукция, процессы производства, а также иные объекты, в отношении которых стандартами, системами добровольной сертификации и договорами устанавливаются требования.

Добровольная сертификация представляет собой форму подтверждения соответствия продукции требованиям стандартов, которая осуществляется органом по сертификации. Поскольку стандарт устанавливает требования к характеристикам продукции, которые выполняются на добровольной основе, то есть по инициативе изготовителя, то можно утверждать, что добровольная сертификация является инструментом обеспечения не только высокого качества пищевой продукции, но и повышения ее конкурентоспособности. Кроме того, органом по сертификации на сегодняшний день может выступать юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, аккредитованные в установленном порядке для выполнения работ по сертификации.

Система добровольной сертификации может быть создана юридическим лицом и (или) индивидуальным предпринимателем или несколькими юридическими лицами и (или) индивидуальными предпринимателями. Данные лица вправе устанавливать перечень объектов, которые подлежат сертификации, и их характеристики, на соответствие которым осуществляется процедура добровольной сертификации, правила выполнения работ, предусмотренных данной системой добровольной сертификации и порядок их оплаты.

Применение знака соответствия национальному стандарту осуществляется на добровольной основе любым удобным для заявителя способом. Порядок применения знака соответствия устанавливается национальным органом по стандартизации.

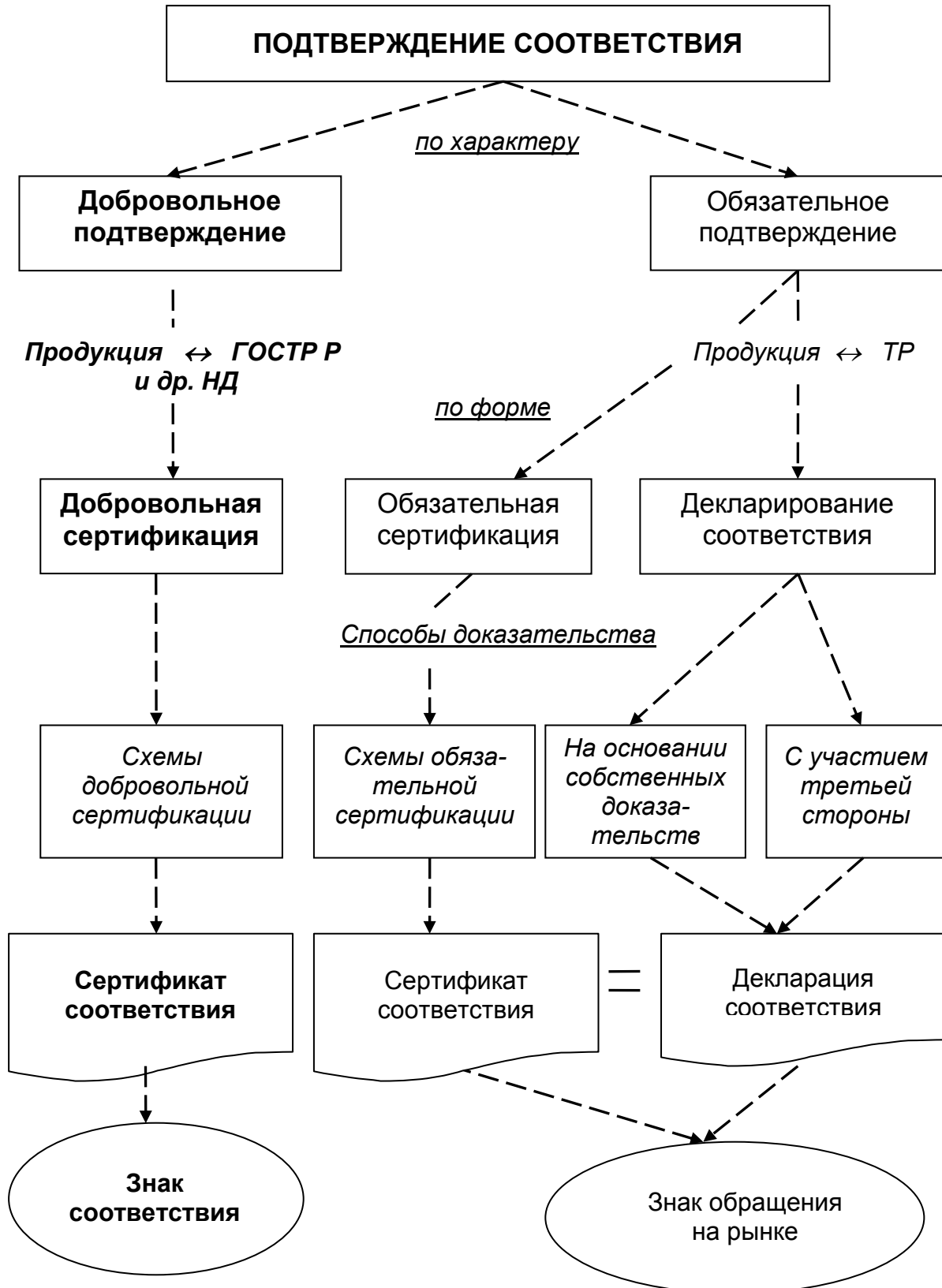


Рис. 1. Формы подтверждения соответствия



Рис. 2. Изображение знака соответствия

Конечным результатом добровольной сертификации является выдача сертификата соответствия – документа, который удостоверяет соответствие продукции требованиям стандартов, сводов правил или условиям договоров. Перечень работ участников подтверждения соответствия, результаты которых рассматриваются ими в качестве доказательств соответствия продукции установленным требованиям, определяют схему подтверждения соответствия.

Таким образом, на сегодняшний день добровольная сертификация является инструментом обеспечения не только высокого качества, но и повышения конкурентоспособности продукции на потребительском рынке.

Библиографический список

1. Стратегия развития пищевой и перерабатывающей промышленности России на период до 2020 г. / Распоряжение Правительства РФ от 17 апреля 2012 г. №559-р.
2. Осмола, И.И. Подтверждение соответствия пищевой продукции в таможенном Союзе / И.И. Осмола, Н.Е. Брыжевич, О.Т. Черник // Контроль качества продукции. – 2014. – № 1. – С. 1214.
3. Ващенко, Н.В. Внедрение современных методов обеспечения качества / Н.В. Ващенко // Стандарты и качество. – 2014. – № 4. – С. 23–25.
4. Закон «О техническом регулировании» от 27.12.2002 №184-ФЗ (ред. от 23.07.2013 с изм. и доп. от 01.09.2013) // Рос. газ. – 2002. – 31 дек.

[К содержанию](#)

УДК 664.346

ПРИМЕНЕНИЕ ОРГАНИЧЕСКИХ КИСЛОТ В ТЕХНОЛОГИИ ПИЩЕВЫХ ПРОИЗВОДСТВ

А.А. Лукин

Масложировые эмульсионные продукты (майонез и соусы майонезные) в питании населения России активно стали использоваться относительно недавно, но, несмотря на это, они уже завоевали внимание как продукты, способные придавать высокие вкусовые качества пище, так как основная их функция – улучшение вкуса и усвояемости. В период с 2008 по 2012 гг. спрос на майонез в России увеличился на 54,1 тыс. т. В 2013–2017 гг. темпы роста рынка будут постепенно снижаться. Рынок майонеза вплотную подошел к фазе насыщения. Майонез является массовым продуктом, поэтому начало процесса стагнации будет связано с достижением высокого порога проникновения продукции на рынке. Потребителями майонеза в 2017 г. станут 87,5 % населения.

Ключевые слова: майонез, эмульсионные продукты, антиоксиданты, янтарная кислота, срок годности

Майонезы являются дисперсными продуктами, относящимися к категории пищевых продуктов, подверженных быстрой порче из-за высокого содержания полиненасыщенных жирных кислот. Однако липиды, входящие в состав майонезов, являются источниками энергетического и пластического материала, а также поставщиками незаменимых физиологически функциональных ингредиентов, таких как непредельные жирные кислоты, фосфолипиды, жирорастворимые витамины, стерины. Наличие в майонезе макронутриентов, воды, микроэлементов обуславливает возможность интенсивного протекания гидролитических, микробиологических, окислительных процессов, что приводит к ухудшению органолептических свойств, накоплению вредных и опасных для здоровья человека соединений: токсинов, свободных радикалов. Одним из критериев безопасности жировых продуктов, в том числе эмульгированных, является отсутствие окислительных изменений их жирового компонента.

Характер и степень изменения жировой фазы майонеза при хранении зависят от воздействия на них воздуха и воды, температуры и продолжительности хранения, а также от наличия веществ, способных вступать в химическое взаимодействие с жирами. Жиры могут претерпевать различные изменения – от инактивации содержащихся в них биологически активных веществ до образования токсичных соединений.

Скорость окисления жиров зависит от их химической природы и количественного соотношения жирных кислот, присутствия катализаторов, природных антиокислителей, а также от условий их производства и хранения. Для предотвращения порчи жиров необходимо по возможности уменьшить или исключить его соприкосновение с кислородом воздуха и источником энергии – светом, теплом.

Формирование качества масложировой эмульсионной продукции остается одним из основных приоритетных направлений в развитии рынка данных продуктов. В настоящее время в отечественной масложировой отрасли можно выделить одну из основных тенденций – увеличение сроков годности пищевых продуктов с максимальным соответствием первоначальному качеству. Поэтому целью наших исследований явилось изучение влияния янтарной кислоты на окислительную порчу жировой фазы майонеза.

Янтарная (бутандиовая) кислота, ее соли и эфиры – сукцинаты представляют собой универсальный внутриклеточный метаболит, широко участвующий в обменных реакциях в организме человека. Кроме того, янтарная кислота обладает и такими эффектами, как актопротекторный и противовирусный [3]. Абсолютно доказано ее универсальное антигипоксическое, гепатотропное и антистрессорное действие. Установлено адаптогенное действие янтарной кислоты при тяжелых физических нагрузках, имеются данные о стимулирующем действии янтарной кислоты на синтез белка, гемоглобина, усвоение глюкозы и синтез гликогена в печени. Соли янтарной кислоты применяют для лечения и профилактики заболеваний сердечно-сосудистой системы. Получен выраженный положительный эффект при атеросклеротических поражениях сосудов за счет участия сукцинатов в окислении жирных кислот, что снижает образование избыточных количеств холестерина. Соли янтарной кислоты предотвращают потерю кальция клетками [1, 2].

Янтарная кислота обладает выраженной способностью связывать свободные радикалы, ингибировать процессы перекисного окисления липидов биомембран и, таким образом, уменьшать интенсивность окислительных процессов в организме, защищать аппарат клеток и структуру их мембран от разрушительных воздействий.

Учитывая выраженное физиологическое воздействие янтарной кислоты на организм человека, представляется актуальным расширить спектр ее использования в различных пищевых системах. Янтарная кислота и ее соли разрешены для использования в пищевой промышленности для регулирования рН пищевых систем (пищевая добавка Е 363). Так, в соответствии с п. 3.2.29 СанПиН 2.3.2.1293-03 разрешено применение янтарной кислоты в производстве десертов (сухих смесей) в количестве 6 г/кг, концентратов супов и бульонов – 5 г/кг, порошкообразных смесей для приготовления безалкогольных напитков в домашних условиях – 3 г/кг, а также в водке (комплексный алкопротекторный эффект) – 100 мг/дм³ [5].

Расчет закладки янтарной кислоты в рецептуру майонеза проводили исходя из следующих данных:

– в настоящее время янтарная кислота официально признана минорным компонентом пищи (парафармацевтиком), установлены ее адекватный и верхний допустимый уровни потребления: 200 мг/сутки и 500 мг/сутки соответственно [4];

– по рекомендации НИИ питания РАМН количество микронутриента для обогащения пищевых продуктов должно составлять 30–50 % от суточной нормы (ГОСТ 52349-2005 «Продукты пищевые функциональные»: физиологически функциональный пищевой ингредиент – 10–50 % от суточной потребности);

С учетом вышесказанного расчет закладки производили исходя из предполагаемого содержания янтарной кислоты: 100 мг/100 г продукта (50 % от рекомендуемой суточной нормы).

Подлинность и безопасность янтарной кислоты категории «химически чистая» соответствовали ГОСТ 6341-75 и СанПиН 2.3.2.1293-03 [5]. Массовая доля янтарной кислоты в добавке составляла 99,9 %.

Несмотря на известность положительных эффектов янтарной кислоты на организм человека как симулятора ферментных антиоксидантных систем, нет сведений о собственном антиоксидантном потенциале сукцинатов. В качестве критериев оценки, изменения потребительских свойств, исследуемых образцов майонеза с точки зрения протекающих в них физико-химических процессов, рассматриваются тенденции изменения показателей перекисного и кислотного чисел. Наблюдение изменений данных показателей дает картину протекания окислительных процессов, происходящих в одном из основных компонентов масложировой эмульсии – в растительном масле.

Первичными продуктами окисления являются перекиси, которые затем превращаются во вторичные продукты – альдегиды, кетоны, кислоты. Содержание первичных продуктов окисления выражают перекисным числом (ПЧ). Величина перекисного числа включена в комплекс нормируемых показателей безопасности многих масел, жиров и продуктов, их содержащих. Значение перекисного числа является количественной характеристикой содержания продуктов окисления в пробе и не должно превышать 10 ммоль акт. O_2 /кг (СанПиН 2.3.2.1078-01).

Значение кислотного числа (КЧ) так же является количественной характеристикой содержания продуктов окисления в пробе, значение которого не должно превышать 0,6 мг КОН/г продукта (СанПиН 2.3.2.1078-01).

Результаты исследований количественных характеристик окислительной порчи жировой фазы модельных образцов майонеза представлены в рис. 1, 2.

Анализируя динамику изменения значений показателей перекисного и кислотного чисел модельных образцов майонеза в процессе хранения, установлено стабилизирующее действие применяемой пищевой добавки на процесс окислительной порчи жировой фазы продукции. Так, уже на 7 сутки хранения значение перекисного числа в контроле оказалось в 1,7 раза выше, чем в опыте; значение кислотного числа – соответственно в 2 раза выше. При этом количественные характеристики окислительной порчи контрольных образцов вышли за рамки нормы.

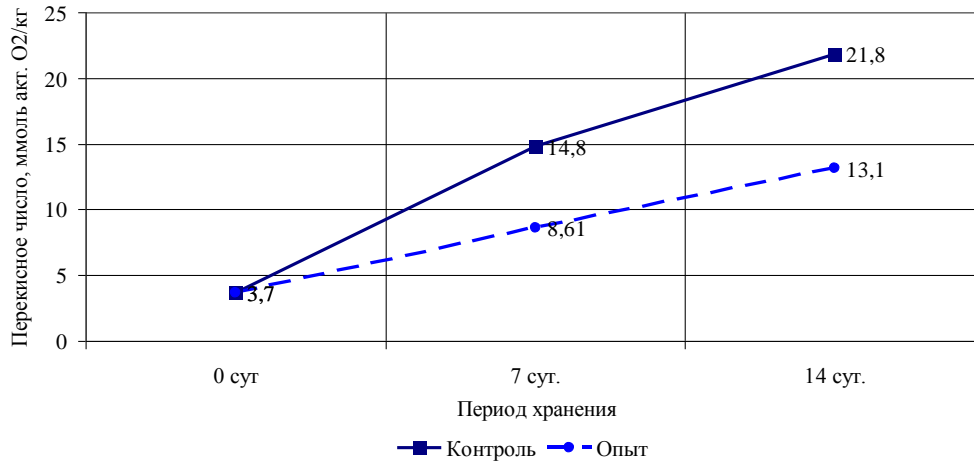


Рис. 1. Динамика изменения ПЧ модельных образцов майонеза

По истечении периода эксперимента (на 14 сутки) скорость накопления продуктов окислительной порчи усилилась и в опытных образцах, но очевидно была в 2 раза ниже скорости окислительной порчи контрольных образцов майонеза, о чем свидетельствуют значения перекисного и кислотного чисел. Только к концу эксперимента концентрации продуктов окисления жировой фазы опытных образцов майонеза позволили идентифицировать уровень качества продукции как несоответствующий предъявляемым требованиям (перекисное и кислотное числа превысили допустимый уровень).

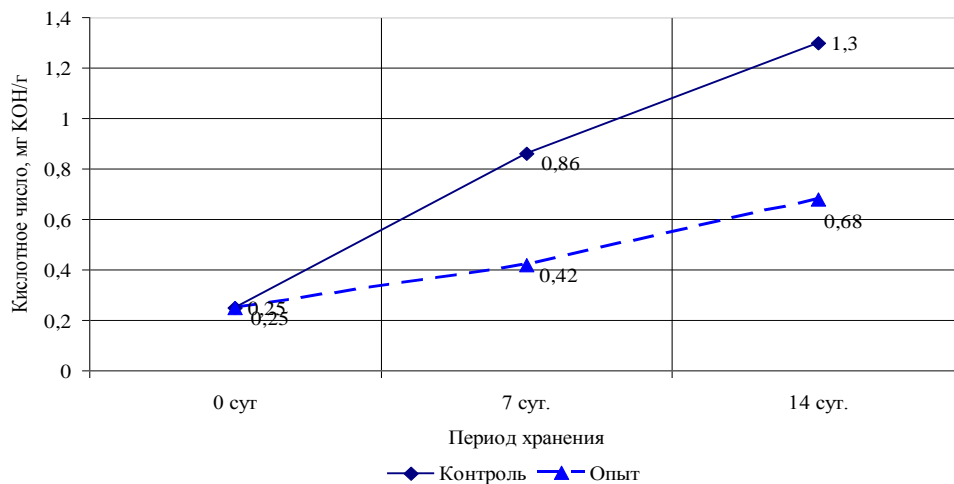


Рис. 2. Динамика изменения КЧ модельных образцов майонеза

Известно, что некоторые химические вещества могут задерживать развитие микроорганизмов, вызывать их гибель или наоборот – способствовать росту. Поэтому целью наших исследований было изучение влияния янтарной кислоты на развитие микрофлоры модельных образцов майонеза в процессе хранения. Наиболее распространенный микробиологический тест, используемый в пищевой микробиологии во всех странах, – критерий

количества мезофильных аэробных и факультативно-анаэробных микроорганизмов (КМАФАнМ), по числовому значению которого оценивают воздействие температурных режимов, санитарное состояние сырья, производства и др. Этот показатель включает содержание основных групп микроорганизмов, бактерий, дрожжей, плесневых грибов, которые вырастают при температуре 30 °С в течении 72 часов в аэробных условиях культивирования. Результаты микробиологических исследований представлены на рис. 3.

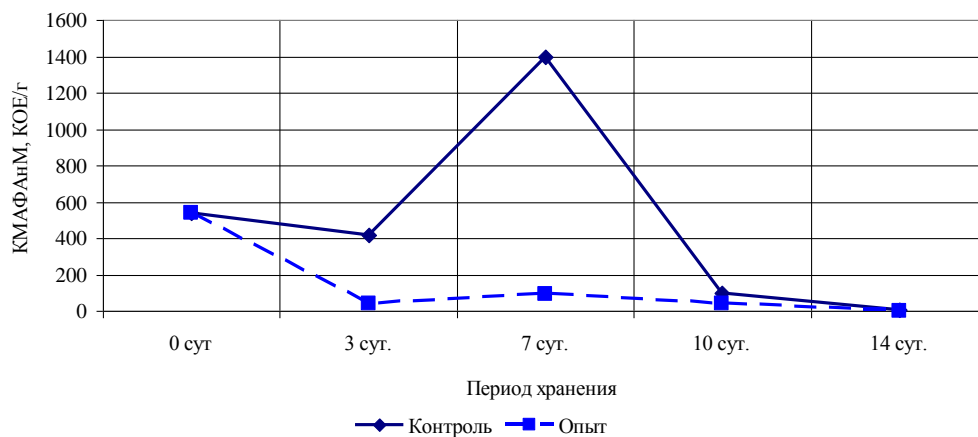


Рис. 3. Динамика изменения численности КМАФАнМ модельных образцов майонеза

Анализируя динамику и количественные изменения численности КМАФАнМ модельных образцов майонеза в процессе хранения необходимо отметить, что в опыте величина исследуемого микробиологического показателя на протяжении всего периода исследований была значительно ниже, чем в контроле. Это, по-видимому, обусловлено способностью антиоксиданта, перехватывать свободные радикалы кислорода и создавать более благоприятные условия для роста только факультативно-анаэробных микроорганизмов, способных развиваться без доступа кислорода, что нашло свое отражение в достоверном снижении количества КМАФАнМ в образцах майонеза, содержащих янтарную кислоту, уже на 3 суток хранения. Максимальная численность мезофильных аэробных и факультативно-анаэробных микроорганизмов была зафиксирована на 7 сутки хранения в контрольных образцах майонеза, что превысило количество КМАФАнМ в опытных образцах в 14 раз. Наличие янтарной кислоты способствовало подавлению роста и развития отдельной микрофлоры майонеза.

Таким образом, результаты комплексной оценки качества модельных образцов майонеза при хранении в условиях повышенной температурной нагрузки, позволили установить максимальную скорость окислительной и микробиологической порчи контрольных образцов, приходящуюся на 7 сутки хранения, что нашло свое отражение в результатах исследования органолептических показателей продукции. Использование янтарной кислоты в рас-

считанной нами дозировке позволяет сохранить первоначальное качество масложировой эмульсии путем стабилизации окислительной и микробиологической порчи продукции на фоне проявления антиоксидантных свойств изучаемой пищевой добавки, тем самым, продлевая сроки годности майонеза.

Библиографический список

1. Ивницкий, Ю.Ю. Янтарная кислота в системе средств метаболической коррекции функционального состояния и резистентности организма / Ю.Ю. Ивницкий, А.И. Головкин, Г.А. Софронов. – СПб.: Лань, 1998. – 82 с.
2. Коваленко, А.Л. Янтарная кислота: фармакологическая активность и лекарственные формы / А.Л. Коваленко, Н.В. Белякова // Фармация. – 2000. – № 5–6. – С. 40–43.
3. Люк, Э. Консерванты в пищевой промышленности / Э. Люк, Р. Ягер. – СПб.: ГИОРД, 2000. – 236 с.
4. Методические рекомендации МР 2.3.1.1915-04 «Рекомендуемые уровни потребления пищевых и биологически активных веществ». – М.: ФЦГСЭН Минздрава России, 2004. – 36 с.
5. Санитарно-эпидемиологические правила и нормы (СанПиН 2.3.2.1293-03) «Гигиенические требования по применению пищевых добавок». – М.: Омега-Л, 2007. – 274 с.

[К содержанию](#)

УДК 637.5.04/.07 + 637.523.04/.07

ПРИМЕНЕНИЕ ПРОБИОТИЧЕСКИХ КУЛЬТУР В МЯСНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

С.П. Меренкова

Удовлетворение требований потребителей – основной критерий обеспечения выпуска конкурентоспособной продукции и достижения предприятием лидирующих позиций на рынке. С помощью социологических методов сбора информации изучена целесообразность производства колбасных изделий с пробиотическими добавками, установлена целевая аудитория потребления, определены аспекты, влияющие на выбор продуктов.

Ключевые слова: пробиотические культуры, колбасные изделия, специализированные продукты питания, потребительские предпочтения.

Многообразие технологических приемов обработки мясного сырья позволяет вырабатывать готовые продукты высокого качества, обладающих новыми функциональными свойствами.

Создание специализированных пищевых продуктов на основе пробиотических штаммов микроорганизмов, обладающих направленным физиологическим действием на организм человека, рассматривают как одно из направлений альтернативной медицины. Одним из путей поступления пробиотиков в организм человека могут служить пищевые продукты, полученные биотехнологическим способом, в том числе пробиотические колбасные изделия [1].

Эффективность применения бактериальных культур в мясной промышленности определяется уровнем интенсификации производственного цикла, совокупностью потребительских и физиологически направленных свойств вырабатываемых биомясопродуктов [3].

При посоле мясопродуктов микрофлора играет активную роль в ряде технологических процессов: стабилизации окраски, улучшении органолептических характеристик и повышении сохранности. Молочнокислые бактерии являются биологической основой формирования качественных показателей колбасных изделий, посредством которых осуществляются биохимические превращения основных компонентов мяса с образованием соединений, обуславливающих вкус и аромат, консистенцию, изменяются физико-химические параметры мясного фарша в направлении, неблагоприятном для развития технически вредной и патогенной микрофлоры, образуются продукты жизнедеятельности, обладающие физиологически активными, антимуtagenными свойствами [2].

Удовлетворение требований потребителей является основным критерием обеспечения выпуска конкурентоспособной продукции и достижения предприятием лидирующих позиций на рынке. Необходимые сведения могут быть получены с применением социологических методов сбора информации. Целью научного исследования являлось изучение целесообразности производства колбасных изделий с пробиотическими добавками, установление целевой аудитории потребления, определения аспектов влияющих на выбор продукта.

Социологические исследования проводили методом анкетирования. На стадии изучения потребительских предпочтений применяли метод выборочного опроса – квотный отбор, что позволяет распространить данные, полученные по части совокупности опрошенных людей на всю совокупность населения г. Челябинска.

Разработанная анкета была предложена для проведения опроса группы респондентов численностью 460 человек, что составляет 0,05 % от численности генеральной совокупности. Подобранный группа отвечала требованиям репрезентативной выборки. Соотношение выборочной совокупности населения и генеральной совокупности респондентов, отвечавших на вопросы, представлено в таблице.

Таблица

Соотношение выборочной и генеральной совокупности

Возраст	Генеральная совокупность		Выборочная совокупность	
	Человек	%	Человек	%
18-24 лет	161090	16,4	80	16,4
20-39 лет	302153	30,7	150	30,7
40-59 лет	305689	31,0	152	31,0
Старше 60 лет	215964	21,9	108	21,9
Итого	984896	100	490	100
Пол				
Мужчины	429629	43,6	214	43,6
Женщины	555267	56,4	276	56,4
Итого	984896	100	490	100

Нами было проведен анализ потребительских предпочтений рынка г. Челябинска по следующим направлениям:

- установлена целевая группа потребителей мясных продуктов выработанных с применением пробиотических культур;
- изучены сырьевые и технологические предпочтения респондентов;
- выявлены основные критерии влияющие на выбор продукта;
- определена ценовая градация при выборе колбасных изделий;
- установлена степень информированности потребителей о пробиотических добавках.

В группу респондентов были включены покупатели, относящиеся к различным социальным группам населения: неработающие (7 %), пенсионеры (18 %), студенты (15 %), рабочие (22 %), служащие (27 %) и руководители (11 %).

Для продуктивного выхода на рынок с заявленным продуктом необходимо определить сырьевые предпочтения потребителей. С этой целью в ходе анкетирования респондентам задавался следующий вопрос: Колбасные изделия из какого вида сырья Вы предпочитаете? Градация ответов на поставленный вопрос представлена на рисунке 1.



Рис. 1. Сырьевые предпочтения при выборе колбасных изделий

Как видно из диаграммы представленной на рис. 1, наибольшее предпочтение отдается изделиям из мяса свинины – 20 %, а также из комбинированных видов мяса – 28 %, наименьшим спросом пользуются мясопродукты, включающие мясо птицы и растительный белок.

Наиболее важной потребительской характеристикой, влияющей на выбор колбасных изделий одного ценового сегмента, явилось наличие в составе продукта физиологически ценных нутриентов, на что указывает выбор респондентов – 45 % от числа опрошенных.

Была определена взаимосвязь принадлежности к социальной группе и потребительских характеристик, определяющих выбор продукта. Данная зависимость представлена на рисунке 2.

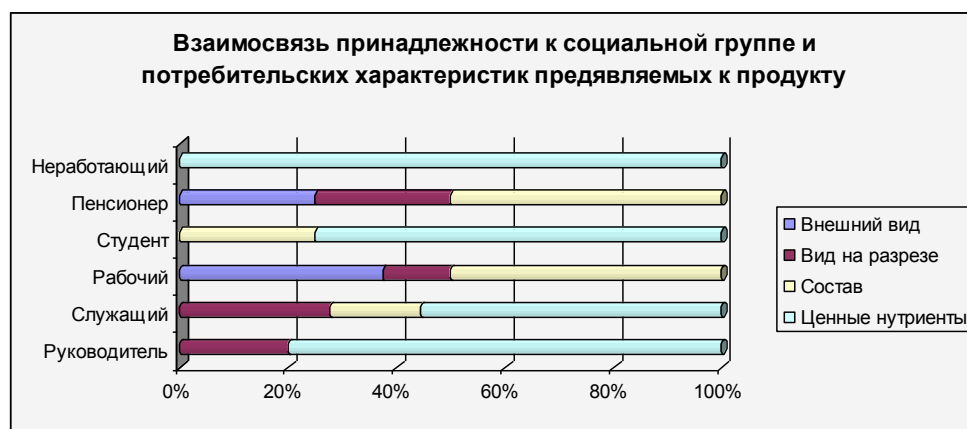


Рис. 2. Потребительские характеристики, определяющие выбор продукта

По результатам опроса можно сделать вывод что, основными потребительскими характеристиками, влияющими на выбор мясопродукта, является его состав (25 %) и наличие физиологически полезных нутриентов (45 %). На наличие полезных нутриентов в продукте основывают свой выбор в основном руководители, служащие и студенты.

Большое внимание при выборе продукта уделяется следующим критериям: рецептуре и способу выработки продукта, согласно ГОСТ или ТУ (22,5 %), наименованию производителя (12,5 %), органолептическим характеристикам (12,5 %), срокам годности (32,5 %), стоимости продукта (20 %) (рис. 3).

Исходя из обработанных данных опроса, установлено, что основным критерием выбора мясопродукта является дата производства и срок годности (32,5 %), кроме того, покупатели обращают особое внимание на нормативный документ, согласно которому выработан продукт и его стоимость.

В ходе проводимого анкетирования было выявлено, что четверть опрошенных (25 %) никогда не читают маркировку колбасных изделий; 40 % респондентов делают это иногда и 35 % всегда изучают маркировку.

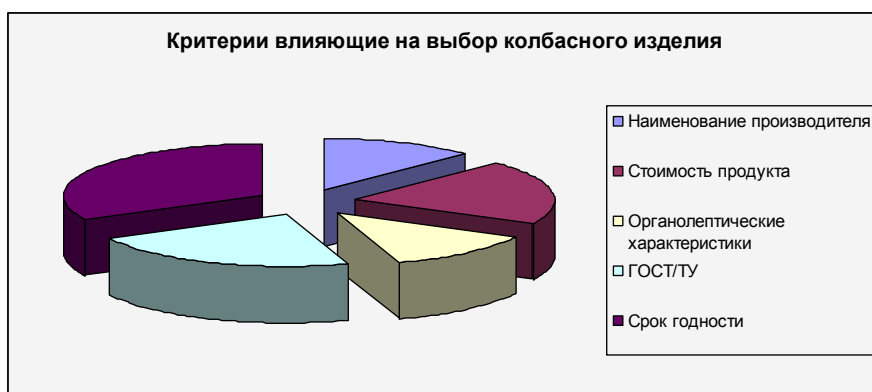


Рис. 3. Критерии, влияющие на выбор колбасных изделий

Недовольны качеством колбасной продукции предлагаемой на рынке – 17,5 % от общего числа опрошенных респондентов; 20 % покупателей – не всегда удовлетворены качеством предлагаемой продукции.

Основным каналом сбыта продуктов с пробиотическими добавками является сетевые супермаркеты. Так на вопрос: В каких торговых точках вы приобретаете колбасные изделия? – респонденты ответили следующим образом:

- в специализированных магазинах производителя – 25 %;
- в сетевых супермаркетах – 55 %;
- в продуктовых магазинах – 20 %.

Половина опрошенных готовы приобретать колбасные изделия диетического и профилактического назначения по более высокой цене, в том числе 58 % женщин и 32 % мужчин, что видно из рисунка 4.

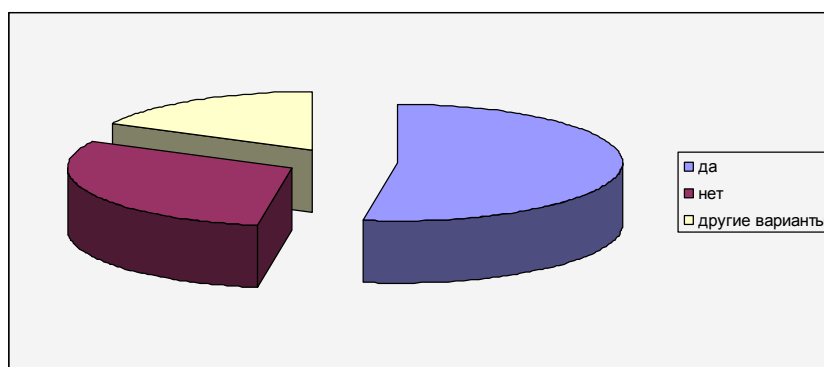


Рис. 4. Готовность населения приобретать колбасные изделия пробиотического назначения по более высокой цене

В открытом вопросе респондентам предлагалось ответить на вопрос: Знаете ли Вы о пользе пробиотических продуктов, в чем она заключается? Для ответа на первую часть вопроса предлагалось на выбор два ответа: «да» или «нет»; положительный ответ дали 80 % опрошенных.

Вторая часть вопроса предполагала самостоятельный ответ, но, несмотря на то, что 80 % респондентов ответили, что знакомы со свойствами пробиотических продуктов, лишь 60 % из них ответили на открытую часть вопроса.

Далее респондентов просили ответить на вопрос: Какие продукты с пробиотическими свойствами вы употребляете? Результаты опроса представлены на рисунке 5.

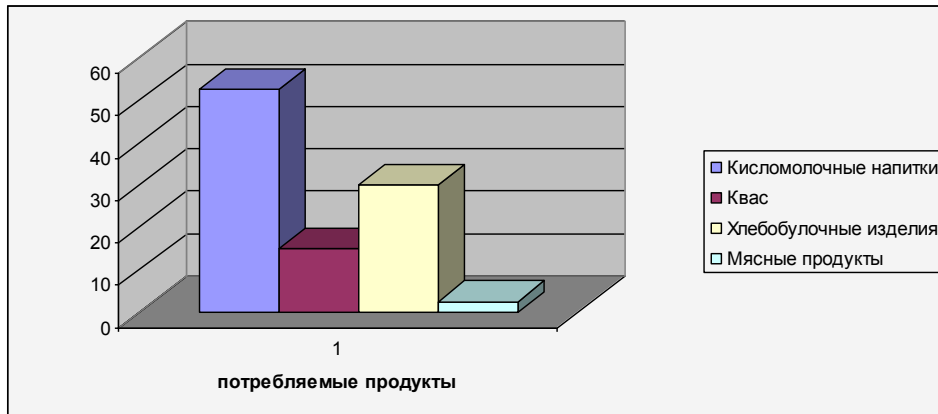


Рис. 5. Уровень потребления продуктов с пробиотическими свойствами

Как видно из диаграммы, чаще всего все группы населения употребляют кисломолочные напитки и квас в качестве пробиотических продуктов, наименьшая доля потребления (2,5 %) приходится на мясные продукты. Полученные данные обусловлены низкой степенью информированности населения о возможности применения культур микроорганизмов в мясной промышленности.

Несмотря на низкую долю потребления мясных продуктов с применением пробиотических добавок – 57,5 % опрошенных предпочитают покупать колбасные изделия, произведенные с применением физиологически полезных компонентов. Была выявлена зависимость между принадлежностью к определенной социальной группе и выбором рецептуры колбасных изделий (рис. 6).

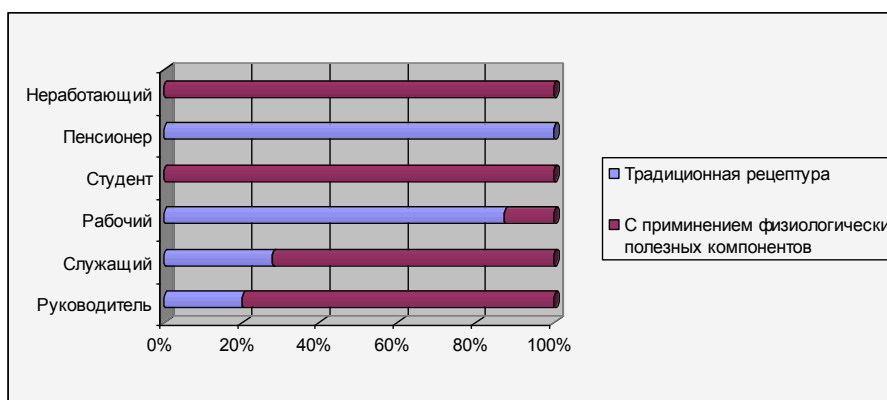


Рис. 6. Выбор рецептуры колбасных изделий

Основными потребителями колбасных изделий изготовленных с применением физиологически полезных компонентов являются руководители, служащие и студенты.

В результате обработки данных социологического опроса были выявлены следующие аспекты:

– наибольшей популярностью среди всех социальных групп респондентов пользуются следующие виды колбасных изделий: варенные колбасы, ветчины, деликатесные изделия;

– респонденты отдают предпочтения изделиям, произведенным из свинины и из смешанных видов мяса;

– для 45 % опрошенных ключевой потребительской характеристикой влияющей на выбор колбасных изделий является наличие в составе физиологически ценных нутриентов;

– основными критериями, влияющими на выбор колбасных изделий, являются: дата изготовления и срок годности, нормативный документ, согласно которому вырабатывалось изделие, его стоимость;

– 52,5 % опрошенных, готовы покупать колбасные изделия диетического и профилактического назначения по более высокой цене.

Основываясь на полученных данных, мы можем судить о целесообразности ввода колбасных изделий с пробиотическими свойствами на рынок г. Челябинска, поскольку использование полезных штаммов микроорганизмов значительно повышает потребительские свойства мясопродуктов, увеличивает сроки их хранения, что способно удовлетворить часть респондентов, недовольных качеством мясной продукции.

Целевой группой потребления мясных изделий, выработанных с применением пробиотических культур на сегодняшний день можно считать руководителей, служащих и студентов.

Для успешного выхода на рынок необходимо корректировать ассортимент колбасных изделий с пробиотическими свойствами, так как, согласно проведенному опросу наибольшим спросом у всех социальных групп населения пользуются варенные колбасы, ветчины и деликатесные изделия.

Стоит отметить, что объемы потребления мясопродуктов, выработанных с применением пробиотических культур можно значительно расширить путем проведения мероприятий направленных на ознакомление потенциальных потребителей со свойствами пробиотиков и возможностью их применения в мясной промышленности.

Библиографический список

1. Абдрахманова, Р.Н. Стартовые культуры микроорганизмов в технологии производства мясопродуктов / Р.Н. Абдрахманова, Т.Н. Зайцева // Вестник Ижевской государственной сельскохозяйственной академии. – 2012. – № 1 (30). –С. 71–73.

2. Дронова, Ю.М. Пробиотики: роль в современной медицине и аспекты клинического применения / Ю.М. Дронов // Медицинский вестник. – 2008. – № 15. – С. 14.

3. Сергеева, Л.В. Влияние бактериальных препаратов на экологические и потребительские качества полукопченых колбас / Л.В. Сергеева, Д.А. Кадималиев // Биозащита и биобезопасность. – 2012. – Т.4. – № 2. – С. 48–55.

[К содержанию](#)

УДК 681.268

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НЕМЕХАНИЗИРОВАННЫХ ДОЗАТОРОВ ПИЩЕВОГО СЫРЬЯ

А.С. Соболевский

Дозирование пищевого сырья является существенной операцией пищевых технологий. На малых предприятиях с небольшими объемами производства используют немеханизированные объемные дозаторы, которые отличаются надежностью, точностью и небольшой ценой. Объемные дозаторы имеют перспективы снижения материалоемкости, расширения функциональных возможностей (регулирование дозы), эргономичностью совершенствования.

Ключевые слова: дозатор, пищевое сырье, эргономичность

Для решения этих задач необходим кинематический анализ работы объемного дозатора, прочностной анализ основных элементов конструкций, эргономическая проработка. Решению этих задач посвящена настоящая работа.

На рис. 1 приведена схема объемного дозатора. При нажатии педали осуществляется возвратно-поступательное движение поршня.

Проанализируем кинематику такой схемы (рис. 2):

$$\begin{cases} X_A = r_2 \cos \alpha_2; \\ Y_A = r_2 \sin \alpha_2 + m; \\ X_B = r_1 \cos \alpha_1; \\ Y_B = r_1 \sin \alpha_1. \end{cases} \quad (1)$$

Длины рычагов:

$$\begin{cases} l^2 = (X_A - X_B)^2 + (Y_A - Y_B)^2 \\ l^2 = (r_2 \cos \alpha_2 - r_1 \cos \alpha_1)^2 + (r_2 \sin \alpha_2 + m - r_1 \sin \alpha_1)^2. \end{cases} \quad (2)$$

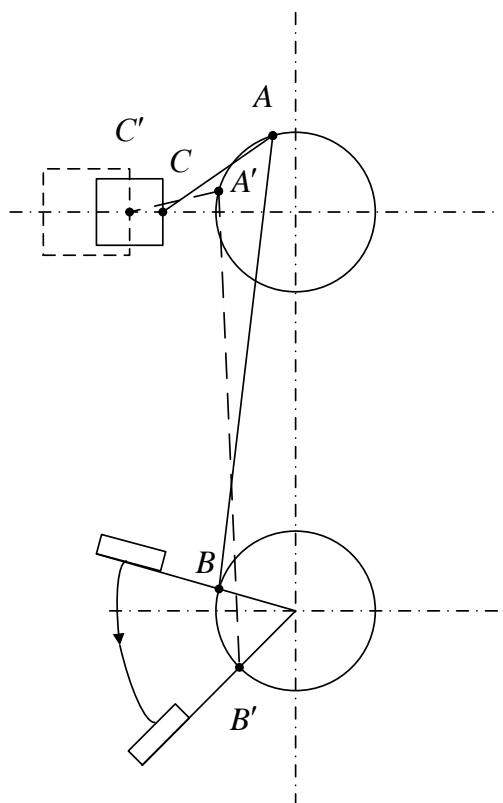


Рис. 1. Схема объемного дозатора

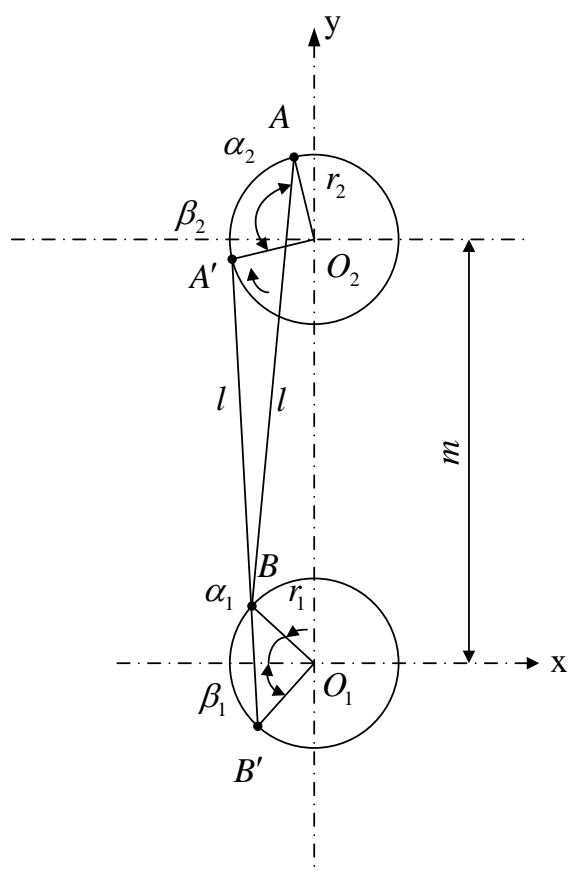


Рис. 2. Кинематика работы объемного дозатора

После поворота диска O_1 имеет:

$$\begin{cases} X_{A^1} = r_2 \cos \beta_2; \\ Y_{A^1} = r_2 \sin \beta_2 + m; \\ X_{B^1} = r_1 \cos \beta_1; \\ Y_{B^1} = r_1 \sin \beta_1. \end{cases} \quad (3)$$

$$\begin{cases} l^2 = (X_{A^1} - X_{B^1})^2 + (Y_{A^1} - Y_{B^1})^2 \\ l^2 = (r_2 \cos \beta_2 - r_1 \cos \beta_1)^2 + (r_2 \sin \beta_2 + m - r_1 \sin \beta_1)^2. \end{cases} \quad (4)$$

Сравниваем выражения (2) и (4) и после преобразований получаем:

$$\begin{aligned} & 2m[r_2(\sin \alpha_2 - \sin \beta_2) - r_1(\sin \alpha_1 - \sin \beta_1)] - \\ & - 2r_1r_2[\cos(\alpha_1 - \alpha_2) - \cos(\beta_1 - \beta_2)] = 0. \end{aligned} \quad (5)$$

Из выражения (5) получаем зависимость:

$$\beta_2 = f(\alpha_1; \alpha_2; \beta_1). \quad (6)$$

Выражение (6) позволяет найти и оптимизировать перемещение поршня дозатора $C - C^1$ (рис. 3).

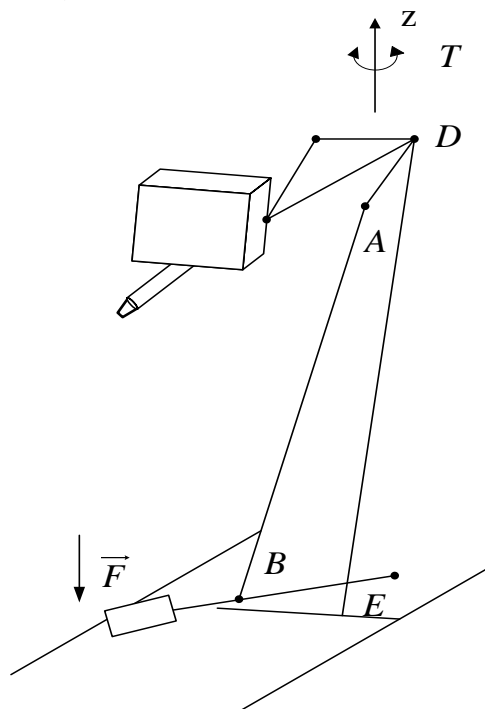


Рис. 3. Конструкция объемного дозатора

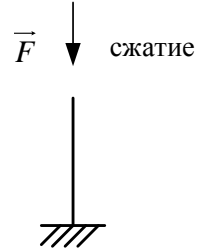
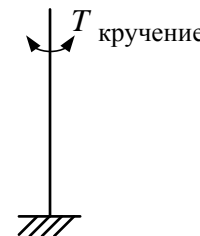
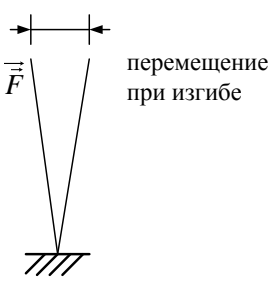
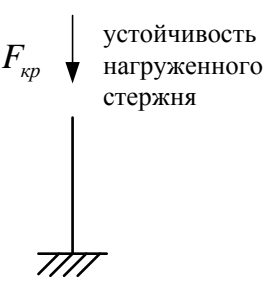
На рис. 3 показана конструкция объемного немеханизированного дозатора. Основные механические нагрузки испытывает стойка DE.

В таблице приведены основные виды нагрузок и деформаций стойки DE объемного дозатора.

Показано, что при типовых нагрузках площадь сечения основной стойки дозатора $A = 4 \text{ см}^2$.

Таблица

Виды нагрузок и деформаций стойки дозатора

Вид и схем нагрузки	Расчетные формулы	Параметры	Сечение стойки
	$A = \frac{F}{[\delta]}$	A – площадь сечения ($A = 1 \text{ мм}^2$); F – вертикальная сила ($F = 100 \text{ Н}$); $[\delta]$ – допустимое напряжение ($[\delta] = 10^8 \text{ Па}$)	d – диаметр прутка ($d = 1 \text{ мм}$); A – площадь сечения ($A = 1 \text{ мм}^2$)
	$\tau_{\max} = \frac{T}{W_p} \leq [\tau]$ $W_p = \frac{\pi d^3}{16} = 0,2 \cdot d^3$	τ_{\max} – максимальное касательное напряжение; W_p – полярный момент; $[\tau]$ – допустимое касательное напряжение ($[\tau] = 30 \text{ МПа}$)	d – диаметр прутка ($d = 2 \text{ см}$); A – площадь сечения ($A = 3,14 \text{ см}^2$)
	$f = \frac{Fl^3}{3E \cdot J_x}$ $J_x = \frac{a^4}{12}$	\vec{F} – горизонтальная сила ($F = 100 \text{ Н}$); l – длина стержня ($l = 1 \text{ м}$); E – модуль Юнга ($E = 2 \cdot 10^5 \text{ МПа}$); J_x – осевой момент квадратного сечения	a – сторона квадратного сечения ($a = 2 \text{ см}$); A – площадь сечения ($A = 4 \text{ см}^2$)
	$F_{кр} = \frac{\pi^2 EJ_{\min}}{(\mu l)^2}$ $J_{\min} = \frac{\pi d^4}{32} = 0,1 \cdot d^4$	$F_{кр}$ – критическая сила ($F_{кр} = 100 \text{ Н}$); E – модуль Юнга ($E = 2 \cdot 10^5 \text{ МПа}$); J_{\min} – осевой момент круглого сплошного сечения; μ – коэффициент схемы нагрузки ($\mu = 2$)	d – диаметр прутка ($d = 0,5 \text{ см}$); A – площадь сечения ($A = 1 \text{ см}^2$)

На рис. 4 приведены варианты эргономической проработки объемного немеханизированного пищевого дозатора.

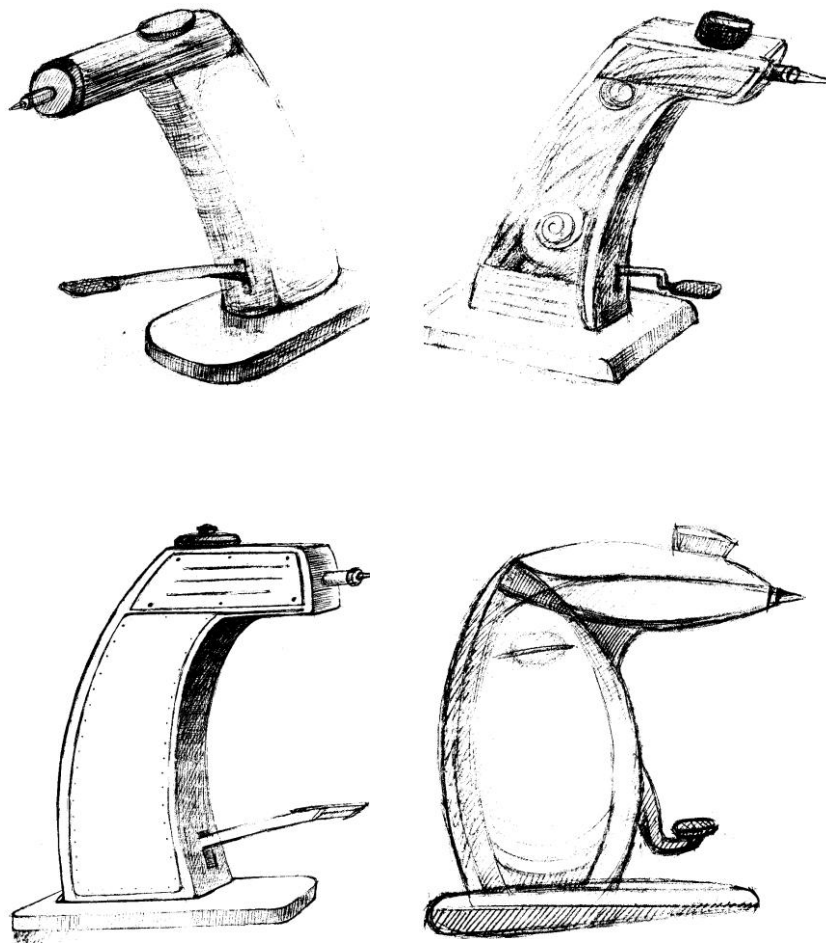


Рис. 4. Варианты эргономической проработки
объемного немеханизированного пищевого дозатора

Получено выражение зависимости углов поворота рычагов (дисков), которое может быть использовано для оптимизации кинематики работы объемного дозатора.

Проанализированы основные виды механических нагрузок на силовую стойку дозатора. Показан пример расчета геометрии основной стойки дозатора. Это позволяет снизить материалоемкость конструкции.

Приведены эскизные проработки эргономики объемного дозатора.

Библиографический список

1. Волентас, К.Дж. Пищевая инженерия: справочник с примерами расчетов / К.Дж. Валентас, Э. Ротштейн, Р.П. Сингх (ред.). – СПб: Профессия, 2004.

2. Хроменков, О.Н. Оборудование хлебопекарного производства / О.Н. Хроменков. – М.: ИРФО: ПрофОбрИздат, 2002.

3. Брюханов, О.Н. Основы гидравлики и теплотехники / О.Н. Брюханов, А.Т. Мелик-Араклян, В.И. Коробко. – Издательский центр «Академия», 2006.

4. Старостенков, И.В. Исследование движения вязкой жидкости в кольцевых зазорах распределителей / И.В. Старостенков // Известия СПбГУ-НиПТ. – 2000. – № 1.

5. Семин, М.И. Основы сопротивления материалов / М.И. Семин. – М.: Гуманитар. Изд. Центр ВЛАДОС, 2004.

[К содержанию](#)

УДК 664.762

К ВОПРОСУ О ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ СВОЙСТВАХ ПОЛУФАБРИКАТОВ ВЫСОКОЙ СТЕПЕНИ ГОТОВНОСТИ

Ю.А. Шалагина

В статье рассматривается использование современных способов нагрева, применяемых для сокращения длительности пропаривания и сушки, при этом помогающих уменьшить и время варки готовой крупы. В качестве способа в статье обработки предлагается применение СВЧ поля при термической обработке крупы. Автором рассмотрены результаты обработки увлажненной крупы в поле СВЧ, в частности выявлено уменьшение скорости варки в три раза, при этом процесс сушки и пропаривания совмещаются.

Ключевые слова: потребительские свойства, быстрорастворимые крупы, СВЧ.

Крупам называют пищевые продукты, состоящие из цельных или дроблёных (сечка) зёрен различных культур. Крупы вырабатывают преимущественно из крупяных (просо, гречиха, рис, кукуруза), прочих зерновых (ячмень, овёс, пшеница, рожь) и бобовых (горох, чечевица) культур. К крупам также относят хлопья (овсяные, кукурузные), вспученные зёрна (рисовые, пшеничные), искусственное саго и другие. Крупы богаты сложными углеводами, за счёт которых происходит полноценное питание всего организма. Из крупы варят главным образом каши и супы.

Каша – блюдо из разваренной в воде (или в молоке) крупы, иногда с такими добавками, как соль, сахар, приправы, молоко, фрукты и сухофрукты, варенье. Каши являются «нативными продуктами питания», содержащими большое количество незаменимых аминокислот, углеводов, в том числе пищевых волокон, растительных жиров, витаминов и микроэлементов. Ко-

нечно, пищевая ценность каш неравномерна. Так, например, максимальным содержанием пищевых волокон отличаются: овсяная, гречневая и пшеничная крупы, минимальным – популярные манная и рисовая каши.

В процессе производства крупы применяется комплекс технологических операций, направленных на улучшение ее потребительских свойств, важными из которых являются процессы удаления различных примесей, шелушения и шлифования.

В процессе шелушения удаляются цветочные оболочки, а при шлифовании – периферийные слои зерновки (плодовая и семенная оболочки), зародыш, частично или полностью алейроновый слой.

Качество продуктов питания представляет собой совокупность потребительских свойств пищи, обуславливающих ее пригодность удовлетворять потребности населения в полноценном питании. В основном она характеризуется: пищевой ценностью, органолептическими показателями, безопасностью.

Потребительские свойства крупы зависят от ее вида и технологической обработки. Этот показатель складывается из безопасности пищевых продуктов, пищевой ценности: энергетической (калорийность), биологической, физиологической ценностями, усвояемости, доброкачественности, сохраняемости; кулинарно-технологическими свойствами, эстетическими и экологическими свойствами.

Комплексным свойством продовольственных товаров, включающим энергетическую, биологическую, физиологическую и органолептическую ценности, усвояемость и доброкачественность называется пищевой ценностью.

Энергетическая ценность (калорийность) определяется количеством энергии, которая высвобождается из пищевых веществ продукта в процессе биологического окисления и используется для обеспечения физиологических функций организма. При окислении 1 г белков образуется 4 ккал (16,7 кДж) энергии, 1 г углеводов – 3,75 ккал (15,7 кДж), 1 г жиров – 9 ккал (37,7 кДж). Таким образом, энергетическая ценность пищевого продукта зависит прежде всего от его химического состава.

Биологическая ценность – это показатель сбалансированности содержания в составе продукта биологически активных веществ: незаменимых аминокислот, полиненасыщенных жирных кислот, витаминов и минеральных веществ. При создании новых продуктов питания данному показателю уделяется большое внимание, особенно для продуктов детского и диетического питания, продуктов специального назначения (для спортсменов, космонавтов и др.).

Блюда из круп и бобовых являются источниками углеводов, аминокислот, микро- и макроэлементов, а также витаминов, в основном группы В.

Физиологическая ценность продукта обусловлена содержанием веществ, оказывающих активное влияние на физиологические системы организма: нервную, сердечно-сосудистую, пищеварительную, иммунную.

Органолептические показатели характеризуют комплекс свойств продукта, определяемых органами чувств: вкус, запах, цвет, внешний вид, консистенция и др. Эти свойства являются определяющими при выборе продовольственных товаров потребителями и формировании потребительских предпочтений. Для продуктов питания органолептические свойства имеют первостепенное значение при характеристике их пищевой ценности.

Также важным свойством является усвояемость. Она определяется как степень использования составных компонентов пищи организмом человека. Усвояемость зависит от химической природы и физического состояния веществ, входящих в состав пищевого продукта (температуры плавления, степени дисперсности и др. факторов), а также от сочетаемости веществ между собой. Так, например, при смешанном питании средняя усвояемость белков составляет 84,5 %, жиров – 94 %, углеводов – 95,6 %. Одна порция гречневой каши (массой 225 г) покрывает 16 % суточной потребности в углеводах и 12–14 % – в белке.

Бессмысленно говорить о биологической или физиологической ценности продукта, если утеряна его доброкачественность. Под ней понимают сохранение первоначальных свойств продукта без признаков порчи.

Период времени, на протяжении которого можно сохранить доброкачественность, характеризуется другим потребительским свойством продовольственных товаров – сохраняемостью.

Кулинарно-технологические свойства продовольственных товаров связаны со степенью технологической обработки продукта, с удобством и затратами времени на приготовление пищи (например, время варки круп до готовности, кулинарно-технологические свойства полуфабрикатов и продуктов, готовых к употреблению в пищу. Например, продолжительности варки, увеличения в объеме и массе, состояния каши после варки. Продолжительность варки неодинакова и может колебаться от 3–5 мин для быстрораствориваемых хлопьев, манной крупы, до 60–90 мин для перловой и овсяной крупы.

Эргономические свойства прежде всего связаны с расфасовкой и упаковкой продовольственных товаров, так как именно эти факторы обеспечивают удобство и комфорт при употреблении.

Эстетические свойства продовольственных товаров зависят от некоторых органолептических характеристик (внешнего вида, формы, цвета), а также от степени товарной обработки, качества упаковки и технологии реализации.

Экологические свойства характеризуются возможностью утилизации отходов, упаковки или товаров, опасных для пищевых целей, без вредного воздействия на окружающую среду.

На изменение пищевой ценности каш огромное влияние оказывают способ производства крупы и способ варки каши. Так термическая обработка, разваривание и измельчение круп улучшают качество их усвояемости, а, следовательно, и их пищевую ценность.

При технологической обработке также происходят значительные изменения в пищевой ценности крупы. Например, при операциях шлифовки и полировки крупы пищевая ценность заметно снижается.

Шлифование заключается в удалении с поверхности шелушенного и дробленого зерна плодовых и семенных оболочек, частично алейронового слоя и зародыша, и опушения, которое покрывает ядро некоторых культур, например овса. После полирования стекловидный рис и горох приобретают более приятный внешний вид (гладкая полированная поверхность), а у перловой и пшеничной номерной крупы заметно округляются крупинки. Данные операции улучшают внешний вид и кулинарные свойства крупы. Шлифованные и полированные крупы быстрее варятся, имеют лучшую консистенцию, цвет. Но при удалении с клетчаткой и пентозанами значительной части витаминов, полноценных белков, минеральных веществ и липидов, находящихся в зародыше, алейроновом слое и наружных частях мучнистого ядра, биологическая ценность крупы снижается.

Основными задачами в производстве круп являются обогащение круп или же сохранение их природных качеств и уменьшение продолжительности варки.

Перспективным направлением является разработка новых технологий обработки круп, при которых изменения потребительских свойств будут минимальными. Одним из таких направлений является производство быстрорастваривающихся круп.

Быстрорастваривающиеся крупы получили довольно большое распространение. В основном принцип их производства заключается в необратимых изменениях происходящих в зерне, при этом происходит разрушение крахмальных гранул и их клейстеризация, а белки подвергаются денатурации.

В основном выделяют три способа получения быстрорастваривающихся круп: пропаривание или дополнительную гидротермическую обработку, микронизацию крупы и экструзионный способ.

Последний способ, с точки зрения скорости приготовления продукта готового к употреблению, наиболее эффективный. Продукты экструзии не требуют варки и полностью готовы к употреблению.

Вспученная крупа, полученная в результате микронизации, и пропаренная чаще всего подвергается плющению и используется при приготовлении вязких и жидких каш. Целостность ядра при варке не сохраняются, хотя время варки сокращается в несколько раз.

Для производства функциональных продуктов питания целесообразно рассматривать именно быстрораствариваемые каши, поскольку есть возможность обогащения таких каш в процессе их производства.

Создание функционального продукта возможно, если после мойки крупы замачивать для обогащения витаминами и/или минеральными веществами в их растворах, до достижения влажности в 25...28 %.

Использование современных способов нагрева позволит сократить длительность пропаривания и сушки при этом уменьшить и время варки готовой крупы.

Одним из таких способов обработки является применение СВЧ поля при термической обработке крупы. При этом на начальной стадии обработки происходит быстрый нагрев сырья и, следовательно, приваривание крупы и необходимые изменения крахмального зерна. За счет того, что увеличение температуры в поле СВЧ происходит равномерно, влага из крупы удаляется постепенно и происходит сушка крупы.

Обработка увлажненной крупы в поле СВЧ способствует уменьшению скорости варки в три раза, при этом процесс сушки и пропаривания совмещаются.

Так же уже доказано, что облучение в СВЧ поле снижает обсемененность микроорганизмами и, следовательно, увеличивает сроки хранения готовой крупы.

Библиографический список

1. Продукты пищевые функциональные. Термины и определения. ГОСТ Р 52349-2005; введ. 01.07.2006. – М.: Изд-во стандартов.
2. Юдина, С.Б. Технология продуктов функционального питания / С.Б. Юдина. – М.: ДеЛи принт, 2008. – 280 с.
3. Егоров, Г.А. Технология муки. Технология крупы: учеб. пособие для вузов по специальности 270100 «Технология хранения и переработки зерна» / Г.А. Егоров. – 4-е изд., испр. и доп. – М.: КолосС, 2005. – 302 с.
4. Толмачева, Т.А. Влияние СВЧ поля на микрофлору и качественные показатели сухофруктов: дис. ... канд. биол. наук / Т.А. Толмачева. – Красноярск, 2004. – 136 с.

[К содержанию](#)

УДК 664.654.1

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕСТНОГО РАСТИТЕЛЬНОГО СЫРЬЯ В ПРОИЗВОДСТВЕ ИЗДЕЛИЙ ИЗ ДРОЖЖЕВОГО ТЕСТА

Н.Д. Журавлева

В статье рассматривается применение различного растительного сырья в качестве растительных добавок в изделиях из дрожжевого теста. Предлагаемое растительное сырье – ягоды жимолости, отличающиеся невысокой стоимостью, широкий ареал распространения, обильное плодоношение, а следовательно, готовые изделия получаются более дешевыми по стоимости по сравнению с аналогичными традиционными изделиями. Автором было получены результаты, подтверждающие что введение в рецептуру теста ягодного пюре позволяет получить высококачественные изделия с хорошими органолептическими показателями, высокой пищевой ценностью и пониженной калорийностью.

Ключевые слова: растительное сырье, изделия из дрожжевого теста.

В настоящее время в Российской Федерации сложилась крайне неблагоприятная ситуация в структуре питания большинства населения, обусловленная недостаточным потреблением полноценных белков, витаминов, макро- и микроэлементов. Между распространением многих заболеваний, таких как желудочно-кишечного тракта, онкологических и сердечнососудистых заболеваний и других, а так же с нарушением структуры питания, четко установлена взаимосвязь. Отсюда вытекает одно из важнейших мероприятий по профилактике болезней – необходимость разработки новых продуктов питания повседневного спроса, в том числе мучных кондитерских изделий из дрожжевого теста, дополнительно обогащенных полноценными белками, витаминами, макро- и микроэлементами, соответствующего физиологическим потребностям организма человека.

Мучные кондитерские изделия являются продуктами первостепенного значения. Химический состав этих продуктов не соответствует требованиям нутрициологии – изделия перегружены легкоусвояемыми углеводами, в дефицитном количестве в них содержатся макро- и микроэлементы, витамины, пищевые волокна. Все это заставляет задумываться над регулированием химического состава мучных кондитерских изделий с целью получения продукции высокой пищевой и биологической ценности.

Одна из возможностей повышения пищевой и биологической ценности мучных кондитерских изделий является использование дикорастущих плодов и ягод – которые могут быть высокотехнологическим сырьем, благодаря разнообразным способам переработки, позволяющие получать полу-

фабрикаты или готовые к употреблению продукты питания. С большим успехом для этих целей могут быть использованы плодово-ягодные порошки, содержащие в своем составе все необходимые, с точки зрения физиологии питания, компоненты – белковые вещества, углеводы, витамины, биофлавоноиды, пищевые волокна, макро- и микроэлементы и другие. Установлено, что внесение порошков из ягод ежевики в дозировке 3–5 %, а из семян – 3–7 % от массы муки повышает газообразующую способность муки, оказывает положительное влияние на свойства клейковины теста и улучшает его фаринографические характеристики [1].

Использование ягодных пюре позволяет получать изделия с хорошими органолептическими показателями. Мякиш приобретает золотистый оттенок, увеличивается пористость, появляется приятный ягодный привкус. Изделия долго не черствеют и сохраняют свой привлекательный вид.

Если провести определение влияния добавок ягодных пектинов в виде пюре из рябины и калины на структурно-механические, физико-химические и органолептические показатели теста и готовых изделий из него, то разработанная технология позволяет получить высококачественные изделия с высокой пищевой ценностью, пониженной калорийностью и ценой.

Сейчас наиболее распространенным является обогащение пищевых продуктов искусственными пищевыми добавками, хотя наиболее рациональным можно считать применение натуральных растительных добавок в блюда и кулинарные изделия. Растительные добавки расширяют ассортимент изделий и продукции общественного питания.

Хотя, использование местного растительного сырья в качестве пищевых добавок является достаточно актуальным в массовом питании.

Например, если использовать местное растительное сырье – жимолость. Чаще всего, жимолость сравнивают с привкусами черники (голубики) и с одной или несколькими из указанных ягод. Ягоды жимолости также имеют очень приятный свой аромат, присущий каждому сорту. По мнению канадских потребителей, по вкусовым качествам ягоды жимолости превосходят ягоды черники (голубики). Они с большим успехом используются там как в свежем виде, так и в продуктах переработки. При этом они сохраняют свои вкусовые и питательные свойства при заморозке и сушке. Как пишут гурманы, если взять в рот замороженную ягоду жимолости, то она начинает таять, а ее кожура и мякоть просто полностью распадается. При этом семена совершенно не ощущаются при еде, как у киви, и человек получает большое удовольствие. Это свойство ягод жимолости успели заметить изготовители мороженого и уже начали выпускать мороженое пурпурно-красного цвета. Начали там делать из сока ягод жимолости и превосходное вино, очень похожее на виноградное и вишневое. Плоды же этого кустарника можно использовать в виде пюре. Ягодное пюре ввести в дрожжевое тесто для приготовления мучных кондитерских изделий.

В плодах содержится огромное количество полезных веществ – глюкоза, фруктоза, галактоза и сахароза, органические кислоты – яблочная, щавелевая, лимонная, янтарная, а также витамины группы В, провитамин А, аскорбиновая кислота, комплекс Р-активных полифенолов. Плоды богаты кальцием, калием, магнием, фосфором, йодом, медью, дубильными и пектиновыми веществами [1].

Кроме того, что жимолость часто разводят в садах и парках как красивый декоративный кустарник, она нашла достойное применение в кулинарии. Из съедобных сортов делают варенье, повидло, желе, начинки для пирогов, изготавливают вина, соки, замораживают и сушат, используя в качестве растительных добавок.

Ягоды применяют и в медицине. Они обладают желчегонным, противовоспалительным, мочегонным действием. Им присущи противогрибковые и противоязвенные свойства. Плоды жимолости обладают достаточно разнообразным вкусом, который варьируется от сладкого до кисло-сладкого и даже кислого с пикантной горчинкой. Существуют как съедобные, так и несъедобные сорта жимолости. Съедобные можно встретить исключительно на Камчатке, на побережье Охотского моря, в Восточной Сибири, а также на Сахалине. Эти ягоды по своему вкусу очень похожи на голубику.

Ягоды жимолости способны благотворно влиять на пищеварительную систему человеческого организма - а поэтому их очень часто употребляют в качестве общеукрепляющего, вяжущего, желудочного, мочегонного и желчегонного средства, а также средства для повышения аппетита. В народной медицине жимолость уже давно употребляется для лечения заболеваний желудка, почек, печени, а также для лечения гипертонии. Плоды жимолости как в свежем, так и в переработанном виде являются превосходным натуральным поливитаминным, жаропонижающим и капиллярорасширяющим средством. Их очень часто применяют при гипертонии и сердечно-сосудистых заболеваниях. Отвар, приготовленный из ветвей жимолости, представляет собой высокоэффективное мочегонное средство, а настой листьев и цветков этого растения является хорошим антисептическим и вяжущим средством, которое приносит большую пользу при ангине.

Основной задачей работы было определение влияния данной пищевой добавки на структурно-механические, физико-химические и органолептические показатели теста и готовых изделий из него [1].

В плодах жимолости содержится до 4,8 % фруктозы, 3,8 % глюкозы, 0,7 % сахарозы, до 200 мг % витамина С, К – 1 мг %, магния – до 5 мг % и другие микроэлементы. Пищевая ценность ягод позволяет сделать вывод о целесообразности их использования в качестве пищевых добавок в различные виды мучных кондитерских изделий для повышения их биологической и пищевой ценности (таб.).

Таблица

Химический состав жимолости

Химический состав жимолости (100 г/30ккал)	
Пищевые вещества	Количество
Углеводы, г	8,0
Минеральные вещества:	
Кальций, мг	19,0
Железо, мг	0,8
Магний, мг	21,0
Фосфор, мг	35,0
Калий, мг	70,0
Натрий, мг	35,0
Кремний, мг	90,0
Алюминий, мг	90,0
Йод, мг	90,0
Марганец, мг	90,0
Медь, мг	90,0
Стронций, мг	90,0
Витамины:	
Витамин А, мг	0,3
Витамин В1, мг	3,0
Витамин В2, мг	3,0
Витамин С, мг	150,0
Калории (ккал)	30,0

Если исследовать химический состав и пищевую ценность пюре жимолости, то можно увидеть, химический состав данного пюре незначительно отличался от химического состава соответствующих ягод. Была выявлена лишь небольшая разница в содержании витаминов в свежих цельных ягодах и полученном пюре. Использование ягодного пюре целесообразно для повышения пищевой ценности некоторых мучных кондитерских изделий. Именно на мучные кондитерские изделия было обращено внимание, так как при их изготовлении используется пшеничная мука высшего сорта, содержащая белки, неполноценные по содержанию важнейших аминокислот, сравнительно бедная витаминами и минеральными веществами. Введение пюре в рецептуру позволяет обогатить данные изделия незаменимыми пищевыми элементами [2].

Если добавить в дрожжевое тесто ягодное пюре, то этот прием позволяет обогатить его органическими кислотами, витаминами, содержащимися в большом количестве в данных ягодах.

В настоящее время в массовом питании известно два вида дрожжевого теста. Проведенные исследования позволяют расширить ассортимент видов теста и готовых изделий из него. Готовые изделия предлагались для дегустации узкому кругу специалистов, которые отметили высокие органолептические показатели предлагаемых изделий.

Таким образом, введение в рецептуру теста ягодного пюре позволяет получить высококачественные изделия с хорошими органолептическими показателями, высокой пищевой ценностью и пониженной калорийностью. Тем более, что предлагаемое растительное сырье - ягоды жимолости, имеет невысокую стоимость, широкий ареал распространения, обильное плодоношение, а следовательно, готовые изделия получаются более дешевыми по стоимости по сравнению с аналогичными традиционными изделиями.

Делая вывод, о проделанной работе, можно предположить, что применение различного растительного сырья в качестве растительных добавок позволяет расширить ассортимент изделий, а так же сделать их более полезными для организма.

Библиографический список

1. Пашенко, Л.П. Применение семян масличного льна в мучных кондитерских изделиях / Л.П. Пашенко, Л.А.Коваль, В.Л. Пашенко // Современные наукоемкие технологии. – 2006. – № 6. – С. 95–96.
2. Современная торговля, теория, практика, современное развитие: Материалы Первой международной инновационной научно–практической конференции, 12 марта 2012 г. – Издательство Московского гуманитарного университета. – 1725 с.

[К содержанию](#)

УДК 637.146:577.1

ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РАСТИТЕЛЬНОГО СЫРЬЯ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ПИЩЕВОЙ ЦЕННОСТИ КИСЛОМОЛОЧНЫХ НАПИТКОВ

Е.В. Каблукова, А.Д. Тошев

В статье рассмотрено понятие о функциональных продуктах, обозначены требования, предъявляемые при разработке этих продуктов. Отдельно рассмотрены возможности создания ФП на основе молочных продукты. Обосновано использование растительного сырья в качестве функционального ингредиента кисломолочного продукта. Предложена технология производства.

Ключевые слова: функциональные продукты, кефир, растительное сырье, пищевая ценность.

Функциональные продукты питания – продукты питания натурального или искусственного происхождения, обладающие приятным вкусом и выраженным оздоровительным эффектом для человека, удобные в использовании, предназначенные для ежедневного систематического применения и прошедшие длительные клинические испытания.

Технология функциональных продуктов питания сегодня особенно актуальна. Это связано с общим высоким ритмом современной жизни и повышенной потребностью в продуктах, способных поддержать здоровье человека.

Технология продуктов функционального питания впервые начала применяться в Японии, которая в 1989 г. приняла закон об улучшении питания. Новая система была направлена на то, чтобы помочь продвигать производство продуктов питания, нацеленных на решение серьезных проблем со здоровьем.

Такие продукты включали в себя бифидобактерии и пищевые волокна. Японскими исследователями также были определены три основных качества функциональных продуктов: пищевая ценность, вкусовые свойства и физиологическое воздействие.

Японское правительство признает функциональное питание как альтернативу медикаментозной терапии.

В настоящее время производство функциональных продуктов питания получило широкое распространение во многих странах мира.

Сегодня технология продуктов функционального питания подразумевает перечень функциональных ингредиентов, который значительно расширился. К их числу относят пробиотические культуры, пищевые волокна, минеральные вещества, витамины и другие биологически активные вещества.

В связи с этим представляет интерес изучение отношения потребителей к данной группе товаров, так как это позволяет разработать грамотную маркетинговую политику для планирования ассортимента и объема выпуска продуктов, определить цены, распределить продукт между рынками и стимулировать их сбыт для удовлетворения интересов как производителей, так и потребителей.

К одному из основных направлений концепции государственной политики в области здорового питания относится разработка продуктов массового потребления, технологии продуктов функционального назначения для профилактики заболеваний и укрепления защитных функций организма, снижения риска воздействия вредных веществ, в том числе для населения экологически неблагоприятных зон.

Основой технологии функциональных пищевых продуктов является модификация традиционных продуктов, обеспечивающая повышение содержания в них полезных веществ до уровня, соотносимого с физиологическими нормами потребления.

Для производства функциональных продуктов используется высокотехнологичное оборудование, экологически чистый и генетически не модифицированный материал.

Функциональные продукты должны оказывать благотворное влияние на здоровье человека, регулировать определенные процессы в организме, предотвращать развитие различных заболеваний.

Основное внимание при разработке и создании функциональных продуктов питания уделяется медико-биологическим требованиям к разрабатываемым продуктам и добавкам. К основным медико-биологическим требованиям относятся:

- безвредность – отсутствие прямого вредного влияния, аллергического действия;
- соблюдение органолептических показателей;
- общегигиенические требования (отсутствие негативного влияния на пищевую ценность продукта);
- технологические требования (строгое соблюдение требований по технологическим условиям).

Помимо медико-биологических требований к функциональным продуктам питания обязательным условием их создания является разработка рекомендаций к их применению или клиническая апробация.

Функциональные молочные продукты являются одновременно продуктами питания и лечебными средствами. Они содержат большое количество биологически активных веществ, бактериальных культур, которые необходимы каждому человеку для поддержания крепкого здоровья. При регулярном употреблении функциональные молочные продукты нормализуют состояние микрофлоры пищеварительного тракта, повышают иммунитет организма и значительно улучшают общее состояние и самочувствие. Более того, динамично развивающаяся в настоящее время молочная промышленность требует разработки все новых и новых молочных продуктов, поэтому производство функциональных молочных продуктов необходимо и очень актуально.

Изучив широкий ассортимент молочных продуктов, их химический состав и полезные свойства, в качестве основы для нового продукта было решено использовать кефир, т.к., во-первых, он является одним из самых распространенных кисломолочных продуктов, во-вторых, на его основе готовятся и другие кисломолочные продукты такие, как ацидофилин, биокефир, бифидок, в-третьих, кефир широко применяется в лечебном питании, оказывая благоприятное действие на пищеварение, стимулируя моторную функцию кишечника, нормализуя его микрофлору и, в-четвертых, доля кисломолочных продуктов в ежедневном рационе людей разных возрастных категорий достаточно высока и составляет от 300 до 400 г в сутки.

В настоящее время применение, овощей, фруктов, ягод, лекарственных трав и др. в качестве биологически активных добавок и наполнителей для различных продуктов является перспективным направлением расширения ассортимента и повышения пищевой ценности продуктов. Особенно распространено использование растительных добавок в молочной промышленности.

Кроме того, растительные добавки можно вносить в молочные продукты на разных стадиях технологического процесса и в различном виде (экстракты, концентраты, сиропы, соки и т. д.), поэтому было решено использовать именно натуральные растительные наполнители.

Технологическая схема получения нового кисломолочного продукта функционального назначения состоит из трех этапов:

- производство традиционного кефира 2,5%-ной жирности;
- производство растительного наполнителя (на основе ягод, фруктов и т.д.);
- внесение наполнителя в традиционный кефир 2,5%-ной жирности.

После этого необходимо провести исследования полученного продукта по органолептическим, физико-химическим и микробиологическим показателям и сравнить получившиеся результаты с показателями традиционного кефира, взятого за основу данного продукта. Кроме того, необходимо проанализировать срок и условия хранения обогащенного кефира.

Таким образом, полученный кисломолочный продукт функционального назначения можно использовать ежедневно для профилактики различных заболеваний. Более того, в нем значительно увеличится содержание витаминов, особенно витамина С, органических кислот и минеральных веществ за счет внесения растительного наполнителя, улучшатся органолептические показатели такие, как вкус, запах и внешний вид.

К содержанию

УДК 664.66 + 641.13

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ПРОИЗВОДСТВЕ МУЧНЫХ КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ

А.А. Рущиц

В статье представлен обзор основных направлений повышения качества мучных кондитерских изделий, показаны перспективы использования нетрадиционных видов сырья для повышения пищевой ценности мучных кондитерских изделий. Рассмотрена роль ферментов в формировании качества мучных изделий.

Ключевые слова: мучные кондитерские изделия, пищевая ценность, нетрадиционное сырье, ферменты.

Мучные кондитерские изделия (МКИ) – неотъемлемая часть рациона современного человека, потребление которых возрастает с каждым годом. Ассортимент МКИ включает более тысячи наименований различной продукции и число это постоянно увеличивается. Наибольшей популярностью у потребителей пользуются различные виды печенья, пряники, торты и пирожные, вафли.

Высокая популярность МКИ делает их удобным объектом для разработки функциональных и специализированных продуктов. Традиционные виды МКИ имеют довольно низкую пищевую ценность. В них содержатся преимущественно жиры и легкоусвояемые углеводы, недостаточно белка, витаминов и минеральных веществ, практически нет пищевых волокон [8].

Для повышения пищевой ценности используют сырье и ингредиенты различного происхождения. Так обогащение МКИ белковым компонентом осуществляют за счет введения в рецептуру молочных продуктов – молока, казеина, молочной сыворотки, сывороточного белкового концентрата и т.п. также в качестве источника белка используют продукты переработки бобовых (сои, гороха, чечевицы, нута) – муку, белковые изоляты и концентраты. Использование этих ингредиентов позволяет не только повысить общее содержание белка, но и улучшить аминокислотный состав.

Увеличение содержания витаминов и минеральных веществ в рецептуре МКИ достигается путем введения овощных и фруктовых добавок в виде порошков, паст, пюре, выжимок. Использование этих добавок восполняет дефицит эссенциальных нутриентов, а также оказывает положительное влияние на вкусовые и ароматические свойства продукции [2, 6, 8].

Большое внимание в технологии МКИ уделяют корректировке углеводного состава. Традиционные мучные изделия относят к продуктам с высоким гликемическим индексом, т.к. они содержат легко усваиваемые углеводы – сахарозу и крахмал. При разработке обогащенных продуктов в рецептуру МКИ вводят ингредиенты, содержащие трудно перевариваемые углеводы – пищевые волокна, отруби, клетчатку. Это позволяет снизить энергетическую ценность продукции, не ухудшая ее потребительских свойств.

Еще одним направлением снижения энергоемкости МКИ является снижение содержания сахара и использование сахарозаменителей различной природы. В пищевой промышленности вместо сахара сейчас преимущественно используют сахаристые крахмалопродукты – декстрины, мальтозу, олигосахариды. В различных комбинациях они составляют основу Сахарных сиропов – глюкозо-фруктозных, глюкозно-мальтозных, высокофруктозных, патоки и т.д. Использование данных компонентов в производстве МКИ улучшает вкусовые качества продукции, придает более насыщенный цвет, а также способствует увеличению сроков хранения изделий, за счет снижения степени кристаллизации сахара [2, 4, 6, 8].

Большой интерес представляет использование природных сахарозаменителей, среди которых в настоящее время наиболее популярна стевия и продукты ее переработки. Это растение содержит в составе дитерпеновые гликозиды (например, стевиозид), которые слаще сахарозы в десятки раз. Особенностью стевиозида является нулевая калорийность, что делает его идеальным сахарозаменителем для людей страдающих нарушениями углеводного обмена [2, 4].

В последнее время большое число исследований посвящено изучению влияния нетрадиционных видов муки на свойства МКИ. Пшеничная мука, особенно мука высшего сорта, используемая в производстве мучных изделий бедна эссенциальными компонентами. В связи с чем рассматривают возможность частичной или полной замены пшеничной муки на муку из других сельскохозяйственных культур (овсяную, гречневую, кукурузную, кунжутную, рапсовую, льняную и др.). Использование нетрадиционных видов муки позволяет обогатить продукт ценными пищевыми веществами – аминокислотами, витаминами, зольными элементами, пищевыми волокнами [3].

Одним из основных компонентов в составе МКИ является жир, содержание которого в различных видах изменяется от 5 до 30 %. Традиционными видами жиров используемых в производстве мучных изделий являются сливочное масло и маргарины. Жиры в мучном тесте выполняют функцию структурообразователей, придавая тесту пластичность и вязкость, а также обуславливают органолептические свойства. В целях снижения себестоимости продукции в производстве МКИ в основном используют маргарин, полученный путем переэтрификации и гидрогенизации растительных и животных липидов. В таком маргарине высокое содержание трансизомеров жирных кислот, которые имеют высокую температуру плавления и не перевариваются организмом человека. Решение этой проблемы возможно путем замены маргарина в рецептуре МКИ на растительные масла. Здесь возникают определенные трудности, связанные с тем, что жидкое растительное масло хуже связывается с компонентами теста и при выпечке может вытекать. Это отрицательно сказывается на свойствах готовой продукции. Компенсировать этот недостаток позволяют эмульгаторы, способствующие формированию устойчивых эмульсий жира и нежировых компонентов теста [2, 4, 7].

В ряде работ отмечается положительное влияние замены маргарина в рецептуре МКИ на растительное масло или растительные липид содержащие добавки (например, ореховую пасту, шроты масличных культур). При этом продукция обогащается ненасыщенными жирными кислотами, жирорастворимыми витаминами, фосфолипидами, улучшается соотношение жирнокислотных фракций. При этом отмечено, что замена маргарина растительными маслами увеличивает сроки хранения продукции, за счет улучшения влаго- и жиросодержащих свойств [5, 7, 8].

Таким образом, использование нетрадиционного сырья положительно влияет на потребительские свойства МКИ. Но кроме свойств сырья большое значение в формировании свойств готовой продукции принадлежит физико-химическим процессам. Получение высококачественного продукта возможно в том случае, если интенсивность этих процессов будет соответствовать определенному уровню. Успешное решение этих задач связано

с глубоким изучением закономерностей отдельных этапов производства мучных изделий и выявления возможных путей воздействия на направленность и интенсивность протекающих процессов.

Важнейшая роль в формировании качества МКИ принадлежит каталитическим превращениям структурных компонентов сырья под воздействием ферментов. Влияние ферментов проявляется на всех этапах производства мучных изделий, начиная с помола зерна, и заканчивая выпечкой готового продукта. Основное действие ферментов направлено на такие структурные компоненты муки и теста как белки, крахмал, липиды, целлюлоза, гемицеллюлозы и пентозаны и связано главным образом с гидролитическими превращениями данных пищевых веществ [1].

Ферментативная активность сырья, и в первую очередь муки, величина непостоянная и зависит от большого числа факторов. В настоящее время в связи с неблагоприятной экологической обстановкой, плохим состоянием почвы, несоблюдением агротехнологических режимов и другими факторами, качество зерна и получаемой из него муки не отвечает требованиям производителя. Для компенсации недостатков сырья применяют различные пищевые добавки, среди которых значительную долю составляют ферменты.

Ферменты, используемые в производстве мучных кондитерских изделий относят преимущественно к классу гидролаз. Наибольшее значение имеют амилолитические ферменты и протеазы. Амилолитические ферменты (α - и β -амилазы) гидролизуют крахмал с образованием декстринов, мальтозы или глюкозы, в зависимости от вида фермента. Скорость расщепления субстрата амилазами зависит от формы, размеров и состояния крахмальных зерен, степени их механического измельчения и клейстеризации. Действие α -амилазы направлено на линейные участки молекулы крахмала, содержащие α -1,4-гликозидные связи. β -амилаза гидролизует молекулу крахмала в местах разветвления, соединенных β -1,6-гликозидными связями. Совместное действие этих ферментов приводит к образованию низкомолекулярных сахаров – мальтозы и глюкозы.

Протеолитические ферменты (эндо- и экзопептидазы, протеиназы) осуществляют гидролитическое расщепление белков, полипептидов и дипептидов, с образованием пептонов и свободных аминокислот [1, 2].

Действие ферментов приводит к интенсификации процессов созревания теста, улучшению реологических свойств теста и готовой продукции, а также способствует сохранению свежести изделий. Для разных видов мучных изделий степень воздействия разных групп ферментов должна быть неодинаковой. Так, при производстве затяжного печенья, когда много усилий направляется на расслабление клейковины, или заварного полуфабриката большее значение имеет протеолиз. А при производстве бисквитного полуфабриката, протеолитические процессы не желательны, так как препятствуют образованию тонкопористой воздушной структуры бисквита.

Таким образом, производство мучных кондитерских изделий на сегодняшний день представляет динамично развивающуюся отрасль, активно внедряющую различные инновации и способную удовлетворить потребности разных групп потребителей.

Библиографический список

1. Кислухина, О.В. Ферменты в производстве пищи и кормов / О.В. Кислухина. – М.: ДеЛи принт, 2002. – 336 с.
2. Корячкина, С.Я. Функциональные пищевые ингредиенты и добавки для хлебобулочных и кондитерских изделий / С.Я. Корячкина, Т.В. Матвеева. – СПб.: Гиорд, 2013. – 528 с.
3. Корячкина, С.Я. Использование нетрадиционных видов муки в производстве мучных кондитерских изделий / С.Я. Корячкина // Фундаментальные исследования. – 2005. – № 8. – С. 90–92.
4. Могильный, М.П. Новые сырьевые компоненты для производства хлебобулочных и мучных кондитерских изделий (характеристика, использование) / М.П. Могильный, Е.В. Шрамко. – М.: ДеЛи принт, 2006. – 231 с.
5. Рензяева, Т.В. Сырцовые пряники с жидким растительным маслом / Т.В. Рензяева, Е.В. Дмитриева // Техника и технология пищевых производств. – 2010. – Т. 19. – № 4. – С. 99–103.
6. Сарафанова, Л.А. Современные пищевые ингредиенты. Особенности применения / Л.А. Сарафанова. – СПб.: Профессия, 2009. – 208 с.
7. Цибизова, М.Е. Расширение ассортимента жировых компонентов в рецептурах мучных кондитерских изделий / М.Е. Цибизова, А.Г. Мячина // Известия вузов. Пищевая технология. – 2005. – № 2–3. – С. 67–69.
8. Юдина, С.Б. Технология продуктов функционального питания / С.Б. Юдина. – М.: ДеЛи принт, 2008. – 208 с.

[К содержанию](#)

УДК 664.1:664.762

НОВЫЕ СЫРЬЕВЫЕ КОМПОНЕНТЫ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ПЕННОЙ СТРУКТУРЫ КОНДИТЕРСКИХ МАСС

А.С. Саломатов

Разработана технология и рецептура безе повышенной пищевой ценности, предусматривающие поэтапное введение компонентов комплексной добавки, приготовленной на основе взорванной перловой крупы (6 %) и порошка яичной скорлупы (2 %). Исследовали влияние предложенной добавки на термообработку безе, при этом, выпечку исследуемых образцов производили при температуре 100 °С до содержания сухих веществ 96 %. Исследовали изменение температуры в процессе выпечки в поверхностном слое, центральной части и доньшке образцов. Установлено влияние добавки на сокращения продолжительности выпечки, что объясняется повышением теплопроводности пенной массы, приготовленной с использованием предложенной добавки. Введение комплексной добавки на основе комбинации сырья растительного и животного происхождения, в технологию безе, способствует интенсификации производства и экономии электроэнергии.

Ключевые слова: взорванная перловая крупа, порошок яичной скорлупы, сбивной полуфабрикат, пенные кондитерские массы.

С середины XX века проблеме сохранения и укрепления здоровья, а также увеличения продолжительности жизни во всем мире уделяется значительное внимание. В связи с этим, при разработке технологии диетических продуктов возросла роль пищевых волокон, способных оказывать благотворный эффект на здоровье. Среди пищевых волокон следует выделить β -глюкан, содержащийся в большом количестве в клеточных стенках ячменного эндосперма, и получивший особое внимание благодаря своей способности снижать уровень холестерина в крови, и тем самым уменьшать риск возникновения сердечно-сосудистых заболеваний. Также, согласно последним данным, он препятствует резкому повышению уровня глюкозы в крови после потребления продуктов питания [1, 2, 3]. Имеются научные данные, показывающие, что диеты, характеризующиеся пониженным гликемическим индексом, способны снижать резистентность к инсулину и препятствуют развитию сахарного диабета. Исследования, проводимые в течение многих лет, в которых принимали участие 90000 женщин и 45000 мужчин, показали, что у людей, регулярно потребляющих продукты питания на основе злаков, на 30 % реже встречался неинсулин зависимый сахарный диабет. Высокая эффективность β -глюкана в снижении гликемического индекса продуктов питания связана с его способностью создавать вязкие растворы, замедляющие гидролиз крахмала и всасывание холестерина. Департаментом США по продовольствию и медикаментам установлена суточная доза потребления β -глюкана, составляющая 3 г, или не менее 0,75 г на порцию [1, 2, 4, 5].

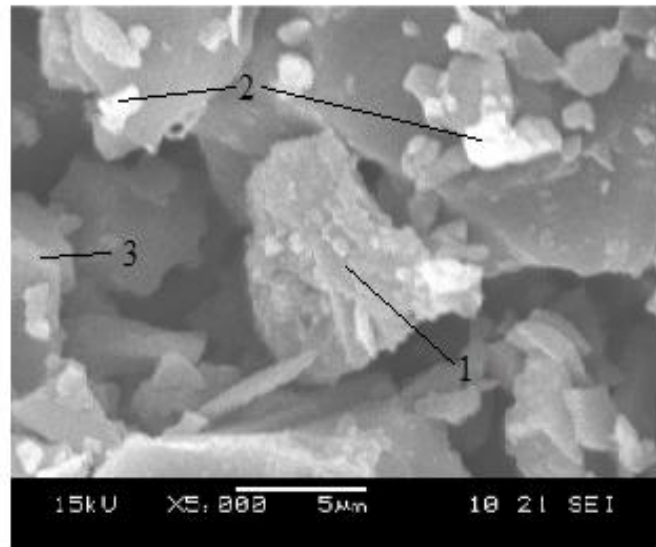
В последние годы наметилась тенденция применения ячменной муки, содержащей β -глюкан, при производстве макарон, хлеба, национальных пищевых продуктов в качестве альтернативы пшеничной муке. С точки зрения пользы для здоровья применение ячменной муки оправдано, но ее негативное влияние на структуру и потребительские характеристики продукта препятствуют ее широкому распространению в пищевой промышленности. Вследствие этого, последние исследования в области разработки продуктов питания обогащенных β -глюканом, сфокусированы на поиске путей его введения в технологию так, что бы получать продукт с потребительскими характеристиками, не имеющим отличий в сравнении с традиционным аналогом [2, 6, 7].

Широкое распространение заболеваний вызванных избыточной массой тела, одной из основных причин которых является потребление продуктов питания, в состав которых в большом количестве входят легкоусвояемые углеводы, требует внесения изменений в существующие технологии, с целью снижения гликемического индекса продуктов. Одним из способов повышения пищевой ценности при одновременном снижении гликемического индекса является использование комплексных добавок на основе комбинаций растительного и животного сырья, в частности взорванной перловой крупы в комплексе с порошком яичной скорлупы. Выбор компонентов комплексной добавки проводили на основе положений пищевой комбинаторики, учитывающих их взаимное влияние. К примеру, во взорванной перловой крупе содержится полисахарид β -глюкан, способный снижать гликемический индекс продуктов [2, 8, 9], тогда как яичная скорлупа отличается высоким содержанием кальция, более 35 %, который способен усваиваться только в присутствии витаминов группы В [10, 11], содержание которых в перловой крупе в сумме может достигать 7,0 мг%. Таким образом, компоненты комплексной добавки взаимно дополняют друг друга. Применение предложенной добавки позволяет не только снизить гликемический индекс продукта, но и способствует комплексному его обогащению.

В качестве объекта исследования выбрано безе, содержание сахара в котором составляет не менее 95 ± 1 %. Часть сахара по рецептуре (8 %) было заменено комплексной добавкой, а именно – 6 % добавкой из перловой крупы (ДПК) и 2 % порошка яичной скорлупы (ПЯС). Соотношение компонентов комплексной добавки и параметры ее введения экспериментально определены на основе исследований реологических и структурно-механических показателей пенной массы, и выходят за рамки данной статьи.

Проведены микроскопические исследования образца безе с комплексной добавкой. Образец исследовали с помощью растровой электронной микроскопии на микроскопе JEOL" JSM-6460LV. Сущность ее заключается в том, что исследуемая область материала облучалась тонко сфокусированным пучком электронов, при взаимодействии которого с поверхностью образца возникали сигналы в виде вторичных отраженных электронов.

Вторичная электронная эмиссия возникала в объеме вблизи области падения пучка, что позволяло получить изображение с относительно большим разрешением. Полученный сигнал усиливался и обрабатывался, после чего, полученное изображение отображалось на мониторе компьютера. Отработана методика микрофотографирования структуры, оптимальное увеличение составило 5 тыс. раз. Результаты экспериментов представлены на рисунке.



Структура безе с комплексной добавкой: (1 – ДПК; 2 – ПЯС; 3 – безе)

Исследования структуры образцов под микроскопом (рис. 1) показали равномерность распределения добавки в объеме безе. На фотографии видны частицы взорванной перловой крупы, имеющие слоистую структуру (1). Также видны более мелкие частицы яичной скорлупы (2). Основную долю фотографии занимают пласты безе (3).

В результате исследования процесса охлаждения безе с комплексной добавкой установлено, что охлаждение выпеченного полуфабриката необходимо осуществлять в мягком режиме при конвекционном способе, температуре $20\div 25$ °С, скорости воздушного потока $1,5\div 2,0$ м/с и продолжительности охлаждения $35\div 40$ мин.

Следствием выполненной работы являлось сокращение продолжительности выпечки безе на 12,5 % при замене 8 % сахара по рецептуре комплексной добавкой, в состав которой входили взорванная перловая крупа с размером частиц $1,5\text{--}2,0(\cdot 10^{-3})$ м и измельченная яичная скорлупа с размером частиц $40\cdot 10^{-6}$ м, в соотношении 3:1.

Библиографический список

1. Lee S. Flavor and texture attributes of foods containing β -glucan-rich hydrocolloids from oats // Suyong Lee, George E. Inglett, Debra Palmquist, Kathleen Warner / LWT – Food Science and Technology, Vol. 42, Iss. 1, 2009, Pp. 350–357.

2. Cavallero A. High (1→3,1→4)-β-Glucan Barley Fractions in Bread Making and their Effects on Human Glycemic Response // A. Cavallero, S. Empilli, F. Brighenti, A.M. Stanca / Journal of Cereal Science, Vol. 36, Iss. 1, 2002, Pp. 59–66.
3. Volikakis P. Effects of a commercial oat-β-glucan concentrate on the chemical, physico-chemical and sensory attributes of a low-fat white-brined cheese product // Pantelis Volikakis, Costas G. Biliaderis, Costas Vamvakas, Gregory K. Zerfiridis / Food Research International, Vol. 37, Iss. 1, 2004, Pp. 83–94.
4. Lyly M. The sensory characteristics and rheological properties of soups containing oat and barley β-glucan before and after freezing // Marika Lyly, Marjatta Salmenkallio-Marttila, Tapani Suortti, Karin Autio, Kaisa Poutanen, Liisa Lähteenmäki / LWT – Food Science and Technology, Vol. 37, Iss. 7, 2004, Pp. 749–761.
5. Xu J. Micro-heterogeneity and micro-rheological properties of high-viscosity oat β-glucan solutions // Jingyuan Xu, Tungsun Chang, George E. Inglett, Sanghoon Kim, Yiider Tseng, Denis Wirtz / Food Chemistry, Vol. 103, Iss. 4, 2007, Pp. 1192–1198.
6. Oliveira R.J. Protective effect of β-glucan extracted from *Saccharomyces cerevisiae*, against DNA damage and cytotoxicity in wild-type (k1) and repair-deficient (xrs5) // Rodrigo Juliano Oliveira, Renata Matuo, Ariane Fernanda da Silva, Hevenilton José Matiazi, Mário Sérgio Mantovani, Lúcia Regina Ribeiro / CHO cells Toxicology in Vitro, Vol. 21, Iss. 1, 2007, Pp. 41–52.
7. Lazaridou A. Molecular aspects of cereal β-glucan functionality: Physical properties, technological applications and physiological effects // A. Lazaridou, C.G. Biliaderis / Journal of Cereal Science, Vol. 46, Iss. 2, 2007, Pp. 101–118.
8. Xu J. Viscoelastic properties of oat β-glucan-rich aqueous dispersions // Jingyuan Xu, George E. Inglett, Diejun Chen, Sean X. Liu / Food Chemistry, Vol. 138, Iss. 1, 2013, Pp. 186–191.
9. Comin L.M. Barley β-glucan aerogels as a carrier for flax oil via supercritical CO₂ // Lauren M. Comin, Feral Temelli, Marleny D.A. Saldaña / Journal of Food Engineering, Vol. 111, Iss. 4, 2012, Pp. 625–631.
10. Fink D. The “artificial ostrich eggshell” project: Sterilizing polymer foils for food industry and medicine // D. Fink, J. Rojas-Chapana, A. Petrov, H. Tributsch, D. Friedrich, U. Küppers, M. Wilhelm, P.Yu. Apel, A. Zrineh / Solar Energy Materials and Solar Cells, Vol. 90, Iss. 10, 2006, Pp. 1458–1470.
11. Titchenal C.A. A system to assess the quality of food sources of calcium // C. Alan Titchenal, Joannie Dobbs / Journal of Food Composition and Analysis, Vol. 20, Iss. 8, 2007, Pp. 717–724.

[К содержанию](#)

УДК 664.681 + 664.66

ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ РАСТИТЕЛЬНЫХ ДОБАВОК В ПРОИЗВОДСТВЕ МУЧНЫХ КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ

Е.И. Щербакова

Статья посвящена проблеме повышения пищевой ценности мучных кондитерских изделий, в частности – с использованием растительных добавок. Рассмотрены причины, приведшие к необходимости создания мучных кондитерских изделий с повышенной пищевой ценностью. Проанализирован химический состав растительных добавок. Приведены и проанализированы органолептические, структурно-механические, физико-химические показатели бисквитных полуфабрикатов, приготовленных с частичной заменой масла сливочного на масло растительное.

Ключевые слова: мучные кондитерские изделия, пищевая ценность, бисквитный полуфабрикат, масло растительное, физико-химические показатели.

Одно из приоритетных направлений в области здорового питания – создание продуктов функционального назначения различного ассортимента. Мучные кондитерские и хлебобулочные изделия пользуются большой популярностью среди населения. Не смотря на огромный спрос, они не являются полноценным продуктом питания. Разрабатываются технологии обогащения таких изделий минеральными веществами, витаминами, пищевыми волокнами путем введения в рецептуру растительного сырья (ягодные и фруктовые порошки, семена и зародыши семян зерновых, зернобобовых и других культур, жмых, шрот, отруби), содержащего огромный комплекс биологически активных веществ.

Топинамбур идеально подходит для этой цели, уникальная ценность определяется его химическим составом. Клубни топинамбура содержат большое количество белков, клетчатки, основные жизненно важные микроэлементы, всего около 20 % сухих веществ, среди которых 80 % составляет инулин – полисахарид, он способен расщепляться до фруктозы, которая не вызывает повышения содержания сахара в крови, поэтому изделия из топинамбура можно использовать при лечении сахарного диабета и ожирения. Инулин и пектин выводят из организма соли тяжелых металлов, яды, радионуклиды, холестерин высокой плотности [1].

Пряники – удобные продукты для коррекции питания, пользуются стабильным спросом у населения. При дозировке пюре из клубней топинамбура от 10 до 30 % в пряничное тесто, замедляется черствение пряников в 1,5 раза, увеличивается удельный объем и повышается формоустойчивость изделий, а плотность уменьшается. В результате исследований установлена

максимально допустимая дозировка пюре топинамбура – от 10 до 20 % к массе. На основе проведенных исследований разработана технология приготовления нового ассортимента заварного пряника с добавлением пюре из клубней топинамбура и с пониженным содержанием сахара на 7 % [2].

Одной из перспективных технологий является использование белкового потенциала масличных культур, в том числе рапса.

Для производства кондитерских изделий, с целью повешения их биологической ценности, учеными Воронежского государственного аграрного университета им. К.Д. Глинки было предложено использование жмыха, полученного при производстве рапсового масла.

Жмых рапса содержит белок, сбалансированный по незаменимым аминокислотам, 10–15 % клетчатки, 7,5–10 % жира, а также макро- и микроэлементы. Также в состав жмыха входят витамины, природные антиоксиданты [3].

Для получения сухого полуфабриката жмых рапса сушили, измельчали и просеивали. Жмых рапса вносили в количестве 3–10 % массы муки при приготовлении печенья. Кроме того, сахарный песок заменили сиропом стевии для придания изделиям диетических свойств. Качество готовых изделий комплексно оценивали органолептически. На основе серии экспериментов выбрали рецептуру печенья, включающую вместо пшеничной муки высшего сорта 8 % жмыха из семян рапса. При внесении в рецептуру большего количества жмыха, печенье плохо пропекалось и имело слегка вязкую структуру. Внесение жмыха позволяет повысить содержание белка на 30 % по сравнению с контрольным образцом, что увеличивает биологическую ценность изделия.

Ученые института пищевых технологий и товароведения Тихоокеанского государственного экономического университета рассмотрели возможность использования альгината натрия на основе полисахаридов бурых водорослей костарии ребристой в производстве тортов и пирожных. Альгинат натрия применяют в качестве студнеобразователя, эмульгатора и стабилизатора, а также как пищевую лечебно-профилактическую добавку для выведения из организма тяжелых металлов, радионуклидов, токсинов, шлаков.

Сырьем для производства фруктово-ягодного желевого покрытия были природные ингредиенты: сок брусники и апельсина, а также цедра апельсина (использовали как натуральный краситель), сливки жирностью 20 %, цикорий, в качестве подсластителя использовали гликозид стевии – стевиозид. Чтобы придать необходимую структуру желе, вносили каппа каррагинан, фосфат кальция $Ca_3(PO_4)_2$, сахарный песок.

Было разработано три варианта желе: брусничное покрытие на основе пищевой гелевой системы альгинат натрия – фосфат кальция; молочное – на основе альгината натрия и каррагинана; апельсиновое – на основе пищевой гелевой системы альгинат натрия – фосфат кальция – стевиозид. В ходе опытов установили оптимальное количество альгината натрия, равное 1,4–1,5 % [4].

На кафедре технологии и организации питания ЮУрГУ были разработаны опытные образцы бисквитного полуфабриката «Прага» № 7 [5], с заменой масла сливочного смесью растительных масел (подсолнечного и облепихового) в размере 30, 40, 60 % от массы масла сливочного.

Качество бисквитного полуфабриката зависит от структурно-механических показателей теста. Результаты исследований структурно-механических показателей бисквитного теста представлены в таблице 1.

Таблица 1

Структурно-механические показатели качества бисквитного теста

Наименование образца	Вязкость, Па.с	Плотность, г/см ³
Контрольный	54,0	0,50
С добавлением смеси растительных масел, %		
30	50,2	0,46
40	52,0	0,48
60	54,0	0,50

Данные испытаний показывают, что при замене 30 % массы масла сливочного смесью растительных вязкость теста снижается на 7 % по сравнению с контрольным образцом; в образце с содержанием смеси масел 40 %, вязкость ниже на 2,9 %; в образце с содержанием смеси масел 60 % вязкость соответствует контрольному образцу. Плотность теста в образце с содержанием смеси растительных масел 30 % понижается на 8 %, в образце с содержанием смеси 40 % ниже контрольного на 4 %, с содержанием 60 % смеси, соответствует контрольному образцу.

Для определения оптимальной дозировки смеси масел исследовано влияние их различного количества на качество выпеченного бисквитного полуфабриката.

Выпеченные бисквитные полуфабрикаты выдерживали 6 часов при температуре 18–20 °С, а затем исследовали структурно-механические показатели. Результаты представлены в таблице 2.

Установлено, что введение смеси масел увеличивает влажность бисквитных полуфабрикатов «Прага». При замене 30 % масла сливочного влажность увеличилась на 4,75 %; при замене 40 % – на 14,4 %; при замене 60 % – на 23 %. Удельный объём при замене 30 % увеличился на 14,29 %; при замене 40 % – на 11,4 %; при замене 60 % – на 0,75 %. Пористость при замене 30 % масла увеличилась на 9,3 %; при замене 40 % – на 1,87 %; при замене 60 % – на 0,26 %. Сжимаемость при замене 30 % масла сливочного увеличилась на 2,4 %; при замене 40 % – на 1,8 %; при замене 60 % – на 0,53 %.

Был проведен органолептический анализ бисквитных полуфабрикатов, оценивали по пяти бальной шкале [4].

Таблица 2
Структурно-механические показатели качества бисквитных полуфабрикатов

Наименование образца	Влажность, %	Удельный ем, см ³ /г	Пористость, %	Сжимаемость, ед.пр АП 4/2
Контрольный	24,0	1,754	74,7	158,0
С добавлением смеси растительных масел, %:				
30	25,14	2,00	81,7	161,9
40	27,4	1,950	76,1	161,0
60	29,7	1,780	74,9	159,2

Установлено, что наилучшими органолептическими показателями обладает бисквитный полуфабрикат с заменой масла сливочного на смесь растительных масел в количестве 30 %.

В бисквитных полуфабрикатах определяли пищевую ценность, которая представлена в таблице 3.

Таблица 3
Пищевая ценность бисквитных полуфабрикатов

Наименование показателя	Контрольный	Полуфабрикат со смесью растительных масел 30 %
Белки, %	24,6	24,3
Жиры, %	18	18,1
Углеводы, %	18,1	17,8
Минеральные вещества, мг %:		
натрий	54,56	54,49
калий	67,92	67,90
кальций	48,89	48,80
магний	15,46	15,44
фосфор	128,65	128,2
железо	2,89	2,7
Витамины, мг %:		
тиамин	0,20	0,25
рибофлавин	0,13	0,19
С	–	0,23
Р	–	0,17
Энергетическая ценность, ккал	333	331

Установлено, что у полуфабриката, приготовленного с использованием смеси растительных масел содержание витамина В₁ выше на 30 %; содержание витамина В₂ выше на 53 % по сравнению с контрольным образцом. Содержатся витамины С и Р, отсутствующие в контрольном образце. Содержание минеральных веществ, белков, жиров и углеводов соответствует контрольному.

Таким образом, проведенные исследования показывают целесообразность и перспективность разработки кондитерских мучных изделий с улучшенными свойствами. Это позволяет не только расширить ассортимент продукции, но и получить функциональные продукты питания. Однако, многое нетрадиционное сырьё, используемое в кондитерском и хлебобулочном производстве может содержать вредные вещества или токсичные элементы. Поэтому необходимо проводить дополнительные исследования по безопасности кондитерских мучных и хлебобулочных изделий, чтобы продукт был не только полезен, но и безопасен.

Библиографический список

1. Шаин, С.С. Топинамбур: новый путь к здоровью и красоте / С.С. Шаин. – М.: ЗАО «Фитон+», 2000. – 128 с.
2. Пруидзе, Э.Г. Пряники функционального назначения / Э.Г. Пруидзе, М.А. Силагадзе, Г.С. Хецуриани // Пищевая промышленность. – 2009. – № 11. – С. 16–17.
3. Манжесов, В.И. Продукты переработки семян рапса в производстве мучных кондитерских изделий / В.И. Манжесов, С.В. Трухман, Е.Е. Курчаева // Кондитерское производство. – 2010. – № 6. – С. 9–10.
4. Каленик Т.К. Использование полисахаридов бурых водорослей *Costariacostata* в производстве тортов и пирожных / Т.К. Каленик, Е.В. Семилетова, Т.И. Елисеева // Кондитерское производство. – 2011. – № 1 – С. 11–13.
5. Сборник технологических нормативов: Сборник рецептур на торты, пирожные, кексы, рулеты, печенье, пряники, коврижки и сдобные булочные изделия. III часть / под общ. ред. А.П. Антонова. – М.: Хлебпродинформ, 2000. – 720 с.

[К содержанию](#)

**ФАКУЛЬТЕТ ПОДГОТОВКИ СОТРУДНИКОВ
ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫХ ОРГАНОВ**

УДК 342.41(470) + 340.131

**ИНТЕРПРЕТАЦИЯ КАТЕГОРИИ «ПРЯМОЕ ДЕЙСТВИЕ»
КОНСТИТУЦИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ПРАВОВЫХ
ПОЗИЦИЯХ КОНСТИТУЦИОННОГО СУДА
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Н.Н. Балагурова

В статье приводится неоднозначная интерпретация такой сложной и неоднозначной категории, как «прямое действие» Конституции России Конституционным Судом Российской Федерации, как единственным субъектом, наделенным правом легального толкования Конституции РФ.

Ключевые слова: прямое действие Конституции РФ, Конституционный Суд РФ, толкование Конституции РФ.

Нормы Конституции – нормы прямого действия, а следовательно, понятия и термины, с помощью которых формируются эти нормы, должны быть определены максимально полно, но в то же время четко и как можно более однозначно [1, с. 51–52]. Однако, как считает В.В. Невинский, многие конституционные нормы в силу самой природы Конституции носят настолько абстрактный характер, что граждане и суды не в состоянии применять их при решении конкретного дела. В этом случае требуется специальное толкование конституционной нормы и адаптация ее к правоприменительной практике посредством содержательно определенных норм Конституции и обычных законов [2, с. 12]. Следует согласиться с мнением тех исследователей, что высокая степень абстрактности конституционных предписаний, вследствие которой их практическое воплощение без принятия правовых актов меньшей юридической силы становится чрезвычайно затруднительным (если вообще возможным), сопровождается высоким риском правоприменительного произвола [3, с. 58]. Данное обстоятельство, как уже отмечалось, лежит в основе необходимости официального толкования Конституции РФ. Однако обращение к правовым позициям Конституционного Суда РФ не позволяет сформировать однозначное понимание термина «прямое действие» Конституции Российской Федерации.

Согласно мнению, выраженному в Определении Конституционного Суда РФ от 11 ноября 2008 г. № 556-О-Р, в силу верховенства и прямого действия Конституции РФ судебная практика должна обеспечивать конституционное истолкование подлежащих применению правовых норм. Исходя из этого, суд общей юрисдикции или арбитражный суд при рассмот-

рении конкретного дела должен уяснить конституционный смысл выбранной нормы и применить ее именно в этом – конституционном – смысле. В том случае, если суд приходит к выводу, что в результате применения выбранной им нормы могут быть нарушены те или иные положения Конституции Российской Федерации, т.е. норма имеет неконституционный смысл, он обязан «либо разрешив дело на основе Конституции Российской Федерации, либо приостановив производство по делу, обратиться с запросом в Конституционный Суд Российской Федерации, поскольку согласно статьям 120, 125, 126 и 127 Конституции Российской Федерации только в порядке конституционного судопроизводства возможно признание нормы соответствующей или, напротив, не соответствующей Конституции Российской Федерации и утрачивающей в связи с этим юридическую силу» [4].

Указанное утверждение с формальной точки зрения представляется вполне логичным, однако позволяет прийти к выводу, что альтернативой применения судами прямого действия Конституции РФ является приостановление производства по делу на период, требующий для официального толкования Конституционным Судом РФ спорной нормы права и установления ее конституционного (или неконституционного) значения. Однако, по смыслу конституционного регулирования, одна из основных целей применения прямого действия Основного закона как раз и заключается в беспрепятственной реализации прав и интересов субъектов правовых отношений, в связи с чем установление безальтернативной обязанности судов разрешать в спорных ситуациях дела на основе непосредственного применения Конституции РФ выглядело бы более обоснованным.

В 2011 г. Конституционный Суд РФ рассмотрел в связи с жалобами граждан дело о проверке конституционности ряда положений статьи 18 Федерального закона «О статусе военнослужащих», статьи 5 Федерального закона «Об обязательном государственном страховании жизни и здоровья военнослужащих, граждан, призванных на военные сборы, лиц рядового и начальствующего состава органов внутренних дел Российской Федерации, Государственной противопожарной службы, органов по контролю за оборотом наркотических средств и психотропных веществ, сотрудников учреждений и органов уголовно-исполнительной системы» и статьи 1084 Гражданского кодекса Российской Федерации, Конституционный Суд РФ указал, что федеральному законодателю надлежит не позднее чем в шестимесячный срок внести в действующее правовое регулирование изменения, направленные на совершенствование публично-правового механизма возмещения вреда здоровью военнослужащих, ставших инвалидами вследствие увечья, полученного при исполнении обязанностей военной службы. При этом дела граждан, жалобы которых послужили основанием для проверки конституционности оспариваемых нормативных положений, «подлежат пе-

решению в установленном порядке на основе нового правового регулирования, которое должно быть установлено федеральным законодателем исходя из требований Конституции Российской Федерации и с учетом правовых позиций, выраженных Конституционным Судом Российской Федерации» [5].

Таким образом, и в этой ситуации правовые позиции Конституционного Суда РФ не содержат императивного указания на необходимость разрешения дел на основе прямого действия Конституции РФ. Между тем, как и в предыдущем рассматриваемом случае, такой подход представлялся бы достаточно обоснованным. Об этом свидетельствует особое мнение судьи Конституционного Суда РФ Г.А. Жилина, приобщенное к Постановлению Конституционного Суда РФ.

«Восполнение пробелов в законодательном регулировании общественных отношений, как и правоприменение в целом, – отмечает Г.А. Жилин, – требует от судов учета нормативного единства российского права, в системе которого Конституция Российской Федерации имеет высшую юридическую силу и прямое действие. В таком значении следует понимать и положение части четвертой статьи 79 Федерального конституционного закона «О Конституционном Суде Российской Федерации» о том, что при возникновении в случае признания нормативного акта неконституционным пробела в правовом регулировании до принятия нового нормативного акта непосредственно применяется Конституция Российской Федерации. При этом, являясь частным случаем правоприменения как такового, оно должно применяться судами в совокупности с общими правилами восполнения пробелов в праве.

В данном частном случае непосредственное применение конституционных норм облегчается тем, что их толкование применительно к соответствующей спорной ситуации уже дано Конституционным Судом Российской Федерации в своем решении. Однако и в отсутствие такого решения суды обязаны разрешать дела в соответствии с требованиями права, непосредственно применяя при необходимости для защиты конкретного права конституционные нормы (часть 1 статьи 15 Конституции Российской Федерации, часть 3 статьи 5 Федерального конституционного закона «О судебной системе Российской Федерации»). Основопологающим для судов при преодолении коллизий в нормативном регулировании и восполнении пробелов в праве должна быть защита прав и свобод человека и гражданина, которые как высшая ценность действуют непосредственно, определяют смысл, содержание и применение законов, деятельность всех ветвей публичной власти и обеспечиваются правосудием (ст.ст. 2 и 18 Конституции Российской Федерации)» [6].

Представляется, что сложность и дискуссионность проблемы понимания категории «прямое действие», применительно к действию Конституции обусловлена широким кругом субъектов, которым адресованы эти

нормы, а также необходимостью интерпретации нормативных положений исходя из духа и смысла конституционного регулирования. Так, Конституционный Суд Российской Федерации неоднократно указывал на то обстоятельство, что требования о прямом действии Конституции Российской Федерации, закрепленные ее статьей 15, «обращены не только к законодателю, но и ко всем другим органам публичной власти и их должностным лицам». Вследствие этого «Конституционный Суд Российской Федерации, к исключительной компетенции которого относится признание нормативных актов неконституционными, утрачивающими силу, и следовательно, недействующими и не подлежащими применению (статья 125 Конституции Российской Федерации), не может быть лишен возможности устанавливать конституционный режим применения нормы, которая сама по себе признана им не противоречащей Конституции Российской Федерации, с тем, чтобы исключить неконституционное истолкование этой нормы в правоприменении» [7]. Между тем, как показывает практика толкования конституционных норм, даже в случае его осуществления судебным органом конституционного контроля результат толкования может существенным образом различаться в зависимости от конкретных социально-политических условий, а также иных факторов, оказывающих юридически значимое влияние на указанный процесс [8]. Произвольное же применение рассматриваемого термина субъектами правовых отношений, не являющихся специалистами в области конституционного права, может привести к значительному «дрейфу» правоприменительной практики, обусловленному как чрезмерно узким, так и расширительным толкованием категории «прямое действие».

Библиографический список

1. Белоконь, Н.В. Виды неопределенности в понимании положений Конституции РФ / Н.В. Белоконь // Российское правовое государство: Итоги формирования и перспективы развития: в 5 ч. Часть 1: Конституционное и международное право, теория государства и права: материалы Всерос. науч.-практ. конф. Воронеж, 14–15 ноября 2003 г. / под ред. Ю.Н. Старилова. – Воронеж, 2004. – С. 51–52.
2. Достоинство человека: от философско-правовой идеи к конституционному принципу современного государства: материалы межрегионального науч.-практ. семинара / под ред. В.В. Невинского. – Барнаул: Изд-во Алтайского ун-та, 1999. – С. 12.
3. Петров, А.А. Свойство обязательности решений Конституционного Суда Российской Федерации / А.А. Петров // Российский юридический журнал. – 2009. – № 3. – С. 58.

4. О разьяснении Постановления Конституционного Суда Российской Федерации от 5 февраля 2007 г. № 2-П «По делу о проверке конституционности положений статей 16, 20, 112, 336, 376, 377, 380, 381, 382, 383, 387, 388 и 389 Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации: определение Конституционного Суда РФ от 11 ноября 2008 г. № 556-О-Р // Российская газета. – 2008. – 28 ноября.

5. По делу о проверке конституционности ряда положений статьи 18 Федерального закона «О статусе военнослужащих», статьи 5 Федерального закона «Об обязательном государственном страховании жизни и здоровья военнослужащих, граждан, призванных на военные сборы, лиц рядового и начальствующего состава органов внутренних дел Российской Федерации, Государственной противопожарной службы, органов по контролю за оборотом наркотических и психотропных веществ, сотрудников учреждений и органов уголовно-исполнительной системы» и статьи 1084 Гражданского кодекса Российской Федерации в связи с жалобами граждан А.П. Кузьменко и А.В. Орлова и запросом Избербашского городского суда Республики Дагестан»: постановление Конституционного Суда РФ от 17 мая 2011 г. № 8-П // СЗ РФ. – 2011. – № 22. – Ст. 3238.

6. Особое мнение судьи Конституционного Суда РФ Г.А. Жилина: постановление Конституционного Суда РФ от 17 мая 2011 г. № 8-П.

7. Определение Конституционного Суда РФ от 27 ноября 2008 г. № 737-О-Р // Вестник Конституционного Суда Российской Федерации. – 2009. – № 1.

8. По делу о проверке конституционности правоприменительной практики ограничения времени оплаты вынужденного прогула при незаконном увольнении, сложившейся на основе применения законодательства о труде и постановлений Пленумов Верховного Суда СССР, Верховного Суда РФ, регулирующих данный вопросы: постановление Конституционного Суда РФ от 27 января 1993 г. № 1-П // ВСНД РФ и ВС РФ. – 1993. – № 14. – Ст. 508; По делу о проверке конституционности пункта 1 статьи 84 Федерального закона «Об акционерных обществах в связи с жалобой открытого акционерного общества «Приаргунское»: постановление Конституционного Суда РФ от 10 апреля 2003 г. № 5-П // СЗ РФ. – 2003. – № 17. – Ст. 1656.

[К содержанию](#)

УДК 343.122

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРАВ ПОТЕРПЕВШИХ В УГОЛОВНОМ ПРОЦЕССЕ: КОММЕНТАРИЙ ЗАКОНА

С.В. Зувев

28 декабря 2013 года был принят Федеральный закон Российской Федерации № 432-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в целях совершенствования прав потерпевших в уголовном судопроизводстве»[1]. Этим законом были внесены изменения в Уголовный кодекс РФ, Уголовно-процессуальный кодекс РФ, Уголовно-исполнительный кодекс РФ, а также в федеральный закон «О государственной защите потерпевших, свидетелей и иных участников уголовного судопроизводства» и другие законы.

Ключевые слова: уголовный процесс, потерпевший, закон, комментарий

Многие ученые и практикующие юристы ожидали увидеть во вновь принятом законе решения накопившихся проблем правоприменения. Однако насколько удалось это воплотить в правовую материю можно увидеть, исходя из анализа его положений, и прежде всего, это относится к изменениям и дополнениям УПК РФ.

Прежде всего, это относится к статье 42 УПК РФ. В частности, решение о признании потерпевшим, с принятием нового закона, должно приниматься незамедлительно с момента возбуждения уголовного дела и оформляться постановлением дознавателя, следователя, судьи или определением суда. Если же на момент возбуждения уголовного дела отсутствуют сведения о лице, которому преступлением причинен вред, то решение о признании потерпевшим принимается незамедлительно после получения данных об этом лице (ч. 1 данной статьи).

Однако ранее в отсутствие столького категоричного требования на практике лицо признавалось потерпевшим, как правило, сразу после его первого допроса. Вызывалось оно непосредственного после возбуждения уголовного дела. То есть по сути ничего кардинального не изменилось. Практика получила нормативное воплощение и, возможно, новое требование закона «подстегнет» нерадивых следователей и дознавателей.

Потерпевший после прекращения уголовного дела получил право знакомиться с его материалами, выписывать из него любые сведения, снимать копии документов, в том числе с применением технических средств. Кроме того, потерпевший может получить копии постановлений об отказе в избрании в отношении обвиняемого меры пресечения в виде заключения под стражу, о направлении уголовного дела по подсудности, о назначении предварительного слушания и судебного заседания (п. 12 ч. 2 ст. 42 УПК РФ).

Безусловно, в дополнение к уже имевшемуся правом потерпевшего получать копии основных процессуальных решений по уголовному делу, данная новелла позволит рассматриваемому участнику уголовного процесса иметь более полную информацию о ходе производства по делу. Однако законодатель не предусмотрел в законе участие потерпевшего на стадии проверки поданного им заявления на стадии возбуждения уголовного дела. Будучи фактически потерпевшим, заявитель не имеет возможность знать о ходе и результатах проверки заявления; о продлении срока проверки заявления и основаниях принятых решений. Представляется, что потерпевшего следовало бы также наделить правом требовать от органов предварительного расследования проведения проверки поданного им заявления о преступлении в надлежащем порядке и в разумные сроки. Кроме того, в случае отказа в возбуждении уголовного дела потерпевшему должны разъяснить право обратиться за возмещением причиненного ему вреда в порядке гражданского судопроизводства. Однако ничего подобного комментируемый закон не содержит.

Вместо этого информированность потерпевшего коснулась его права получать в обязательном порядке информацию о прибытии осужденного к лишению свободы к месту отбывания наказания, о выездах осужденного за пределы учреждения, исполняющего наказание в виде лишения свободы, о времени освобождения осужденного из мест лишения свободы в случае, если потерпевший или его законный представитель сделает соответствующее заявление до окончания прений сторон.

Не обошлось в законе и без усиления ответственности потерпевшего. Так, ч. 5 ст. 42 УПК РФ запретила данному лицу уклоняться от прохождения освидетельствования, от производства в отношении его судебной экспертизы в случаях, когда не требуется его согласие, или от предоставления образцов почерка и иных образцов для сравнительного исследования. В противном случае законом предусмотрена уголовная ответственность по ст. 308 УК РФ.

Надо заметить достаточно жесткую постановку вопроса. На практике, конечно, имеют место случаи умышленного противостояния потерпевшего решению задач правоохранительных органов по раскрытию и расследованию преступлений, что препятствует производству по уголовному делу. Однако «уклонение» от выполнения процессуальных действий может сопровождаться уважительными причинами. Закон же такую возможность не предусматривает, что на практике может привести к «перегибам» и злоупотреблением правом со стороны должностных лиц.

Ч. 8 комментируемой статьи УПК РФ получила новую редакцию: «По уголовным делам о преступлениях, последствием которых явилась смерть лица, права потерпевшего, предусмотренные настоящей статьей, переходят к одному из его близких родственников и (или) близких лиц,

а при их отсутствии или невозможности их участия в уголовном судопроизводстве – к одному из родственников.» Такое правовое решение должно решить некоторые проблемы с признанием потерпевшего по данной категории уголовных дел. Но это, скорее всего, направлено на надлежащее расследование преступления и усиление доказательственной базы в суде.

В ст. 45 УПК РФ появилось положение: «По постановлению дознавателя, следователя, судьи или определению суда законный представитель несовершеннолетнего потерпевшего может быть отстранен от участия в уголовном деле, если имеются основания полагать, что его действия наносят ущерб интересам несовершеннолетнего потерпевшего. В этом случае к участию в уголовном деле допускается другой законный представитель несовершеннолетнего потерпевшего.». Данная формулировка закона аналогична положению ч. 4 ст. 426 УПК РФ, которая направлена на защиту прав и законных интересов несовершеннолетнего подозреваемого и обвиняемого. По всей видимости, законодатель здесь исходил из стремления сохранить равенство сторон. То же самое можно сказать и о включении в процессуальные издержки суммы, выплачиваемые потерпевшему на покрытие расходов, связанных с выплатой вознаграждения представителю потерпевшего (п. 1.1 ч. 2 ст. 131 УК РФ).

Новую редакцию получила ч. 3 ст. 161, ч. 2 ст. 163, ст. 191 УПК РФ. Так, согласно последней статьи, при проведении допроса, очной ставки, опознания и проверки показаний с участием несовершеннолетнего потерпевшего или свидетеля, не достигшего возраста шестнадцати лет либо достигшего этого возраста, но страдающего психическим расстройством или отстающего в психическом развитии, участие педагога или психолога обязательно. При производстве указанных следственных действий с участием несовершеннолетнего, достигшего возраста шестнадцати лет, педагог или психолог приглашается по усмотрению следователя. Указанные следственные действия с участием несовершеннолетнего потерпевшего или свидетеля в возрасте до семи лет не могут продолжаться без перерыва более 30 минут, а в общей сложности – более одного часа, в возрасте от семи до четырнадцати лет – более одного часа, а в общей сложности – более двух часов, в возрасте старше четырнадцати лет – более двух часов, а в общей сложности – более четырех часов в день. При производстве указанных следственных действий вправе присутствовать законный представитель несовершеннолетнего потерпевшего или свидетеля».

Однако, как показывает анализ практики, проконтролировать реально затраченное время на проведение беседы с потерпевшим и запись его показаний в протоколе крайне сложно. Поэтому указанные требования закона выглядят в большей степени как рекомендации.

Кроме того, в интересах потерпевшего несовершеннолетнего приняты такие меры: «Применение видеозаписи или киносъемки обязательно в ходе следственных действий, предусмотренных настоящей главой, с участием

несовершеннолетнего потерпевшего или свидетеля, за исключением случаев, если несовершеннолетний потерпевший или свидетель либо его законный представитель против этого возражает. Материалы видеозаписи или киносъемки хранятся при уголовном деле». Представляется, что на практике это несколько усложнит производство некоторых процессуальных действий. Хотя в целом можно положительно оценить данное нововведение.

К позитивным моментам комментируемого закона хочется отнести изменения ст. 281 УПК РФ, ч. 6 которой получила новую редакцию: «Оглашение показаний несовершеннолетнего потерпевшего или свидетеля, ранее данных при производстве предварительного расследования или судебного разбирательства, а также демонстрация фотографических негативов и снимков, диапозитивов, сделанных в ходе допросов, воспроизведение аудио- и видеозаписи, киносъемки допросов осуществляются в отсутствие несовершеннолетнего потерпевшего или свидетеля без проведения допроса. По ходатайству сторон или по собственной инициативе суд выносит мотивированное решение о необходимости допросить несовершеннолетнего потерпевшего или свидетеля повторно».

Кроме того, согласно дополнению ч. 4 ст. 303 УПК РФ, если в ходе судебного разбирательства данные о личности потерпевшего, свидетеля или иных участников уголовного судопроизводства не раскрывались, суд в приговоре ссылается на псевдонимы этих лиц (с указанием этого факта)».

Характеризуя в целом закон о совершенствовании прав потерпевших в уголовном судопроизводстве, следует заметить, что не все его положения однозначно учитывают интересы потерпевшего. Отдельные положения закона, безусловно, обеспечат дополнительную защиту прав потерпевших, их информированность и безопасность.

Библиографический список

1. Федеральный закон Российской Федерации № 432-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в целях совершенствования прав потерпевших в уголовном судопроизводстве» // Российская газета. – 2014. – 10 янв.

[К содержанию](#)

УДК 808.5:34

ЧУЖАЯ РЕЧЬ В ЮРИДИЧЕСКОМ ДИСКУРСЕ

Т.Г. Голощанова

В статье рассматривается вопрос, связанный с культурой использования в устном и письменном юридическом дискурсе таких специальных форм передачи чужой речи, как прямая речь, косвенная речь, диалог, несобственно-прямая речь. Каждая из форм передачи чужой речи имеет свои обязательные для соблюдения стилистические и языковые, а равно речевые нормы, нарушение которых может привести к неправильному восприятию текста.

Ключевые слова: прямая речь, косвенная речь, диалог, несобственно-прямая речь, цитата, эпиграф, текстовые нормы, стилистические нормы, письменная и устная речь, культура языка и речи.

В процессе любого типа юридического общения (официального, полуофициального и неофициального) часто возникает необходимость предать чужую речь, то есть речь другого лица или свою собственную, но произнесенную ранее. При этом в одних случаях на первый план выходит смысловая сторона информации, в других – единство содержания и формы его выражения (точность употребления номинативных единиц языка, грамматическая оформленность). В настоящей статье мы рассмотрим такие специальные способы передачи речевой деятельности, как прямая речь, косвенная речь, диалог и несобственно-прямая речь, которые при письменном или устном оформлении правового материала требуют обязательного соблюдения текстовых и литературных норм, а равно целевой направленности всего процесса межличностной коммуникации.

Синтаксические конструкции с прямой речью, которые наиболее частотны в юридическом дискурсе, представляют собой интонационное и смысловое объединение частей: в авторских словах устанавливается сам факт чужой речи и называется его источник, в прямой речи непосредственно передается чужая речь, которая в некоторой степени может служить стилистическим средством при характеристике субъекта речи. Например: Как-то в Вильно один из приятелей моего клиента после прений сказал: «Что бы о вас ни думали, но каждый слушающий вас поневоле чувствует: этот человек говорит правду» (Андреевский); Сосед потерпевшей сказал: «В доме действительно было много ценных вещей, в том числе и антиквариата».

Слова автора могут находиться в препозиции, в постпозиции, а также стоять внутри прямой речи, что определяется смысловой, интонационной и стилистической направленностью единого синтаксического целого.

Синтаксические и стилистические нормы в области прямой речи требуют правильной ее композиционной структуры и оформления. Не следует в данном случае путать прямую речь с цитатой, косвенной речью и особенно с диалогом, что, к сожалению, довольно часто встречается в деловой процессуальной коммуникации и может привести к неправильному пониманию и восприятию сказанного или написанного.

Диалог (греч. dialogos – беседа) представляет собой такую форму речи, при которой происходит непосредственный обмен высказываниями (репликами) в процессе межличностной коммуникации.

Преимущественно названный тип дискурса характерен для устной речи, что и определяет ряд таких его особенностей, как краткость высказываний, использование невербальных средств (мимика, жесты), наличие неполных предложений. Немалую роль имеет и интонационная оформленность высказываний-реплик. В частности, в форме диалога происходит такой вид следственного действия, как допрос (подозреваемого, обвиняемого, свидетеля, потерпевшего). Активно используется диалог и в разных жанрах художественной литературы, в том числе и юридической направленности. В диалогической речи могут быть использованы в целях стилистической выразительности языковые единицы общенародного (ненормированного) плана. В качестве примера возьмем отрывок из повести «Дело пёстрых» А. Адамова:

Горелов одумался только на третий день.

– Ничего не поделаешь – погорел, – со знакомой уже Сергею наглой улыбкой сказал он Зотову. – Валяйте пишите. Только сначала скажите, кто меня заложил? – яростно скрипнул зубами...

Зотов в ответ только усмехнулся и сурово сказал:

– Вас разоблачило много людей, Горелов. Честных людей. Теперь отвечайте на вопросы. За что судились в тысяча девятьсот сорок четвертом году?

– Докопались? – злобно процедил сквозь зубы Горелов и с деланной небрежностью добавил: – За карманку.

– Так. А теперь, значит, на убийство пошли? Назовите сообщников.

– Один дело сделал, один и пойду...

– Нет. Вы не могли сами решиться. Это вам не карманная кража. Зайчиков говорит, что вы были сильно пьяны. Верно это?

– Да!..

– Значит, вы затеяли кражу, а не убийство?

– Выходит, что так.

Таким образом, диалог по своей форме, содержанию и стилистической окраске значительно отличается от прямой речи. При текстовом оформлении официального документа юридической направленности диалог следует оформлять в виде прямой или косвенной речи, что связано, прежде всего, со стилистическими нормами языка и речи.

Цитата (лат. *citatum* из *citare* – призывать, называть) представляет собой дословную выдержку из какого-либо произведения, которая вставляется в общий текст повествования для подтверждения или пояснения своей мысли. По структуре она может представлять собой словосочетание, часть предложения, простое или сложное предложение, а также сочетание нескольких предложений.

Цитаты применяются практически во всех литературных функциональных стилях. Так, в научных юридических текстах цитирование служит своего рода доказательной базой истинности излагаемого материала: Вся деятельность органов, осуществляющих уголовное производство, находит свое отражение в составляемых ими процессуальных документах, которыми, согласно определению, приведенному в учебнике «Уголовный процесс» под ред. С.А. Колосовича и Е.А. Зайцевой, «называются документы, предусмотренные уголовно-процессуальным законом...».

В ораторских публицистических выступлениях сотрудники правоохранительных органов в информативных правовых целях часто используют афоризмы, крылатые выражения, пословицы и поговорки: Есть одна вещь, которая важнее свободы – это порядок (Гете); Есть преступления, которые не искупаются, – это измена Родине (Буаст); Совесть есть закон законов (Ламартин); Упавшего не считай за пропавшего (поговорка) и т.п.

Цитата в письменной речи может оформляться как прямая речь, может входить в состав предложения в качестве отдельного компонента, а также может использоваться в качестве отдельного предложения. На источник цитирования могут в некоторых случаях указывают вводные и вставные конструкции: Как подчёркивал Ф.Ф. Кони, «у юриста общее образование должно идти впереди специального».

Разновидностью цитаты является эпиграф, который непосредственно помещается перед текстом отдельного типа произведения и призван отразить его основную тематическую направленность. Эпиграф, который используется преимущественно в научном и публицистическом юридическом дискурсе, обычно не заключается в кавычки, а ссылка на источник сообщения или автора приводится без скобок и помещается ниже используемого высказывания. Например:

Народ должен защищать закон,
как свой оплот, как охранительную вою стену.

Гераклит

Таким образом, диалог и цитата похожи на прямую речь, но не идентичны с ней по своим коммуникативным целям и задачам, а также по форме выражения. В связи с этим культура письменной юридической речи самым прямым образом связана с правильным их оформлением.

Косвенная речь представляет собой сложноподчиненное предложение с придаточной изъяснительной: [Зайчиков] припертый показаниями очевидцев и свидетелей ... признался, что действительно в тот день отвез своего приятеля Горелова по указанному адресу ... (Адамов).

Высказывания, являющиеся в прямой речи независимыми компонентами единого синтаксического целого, в косвенной речи преобразуются в сложное предложение, в котором расположение главной и придаточной частей конструктивно обусловлено: часть, передающая содержание чужой речи, чаще всего находится в постпозиции.

Необходимо обратить внимание при составлении разного вида процессуальных документов на использование подчинительных средств связи, которые связаны с выражением модальности всего предложения, построенного по модели косвенной речи. Синтаксические нормы в отношении употребления данного типа речи связаны прежде всего с единством формы выражения и ее смысловой направленностью. Так, предложения с союзом *что* передают содержание повествовательных форм косвенной речи с убеждением, утверждением или отрицанием (Свидетель подтвердил, что он лично видел, как все происходило), союзы *будто*, *будто бы* вносят в повествовательный текст оттенок неуверенности и предположительности (Жильцы дома при опросе сказали, будто бы видели и раньше подозреваемых), союз *чтобы* указывает на побуждение к действию (Я требую, чтобы вы все рассказали об аварии). Предложения с союзными словами (*где*, *который*, *какой* и др.) передают содержание вопросительных предложений прямой речи (косвенный вопрос): Молодые люди спрашивали у прохожих, где находится ближайшее отделение милиции; Перед нападением преступники всегда спрашивали, который час. В функции союза в разговорной речи могут быть употреблены частицы *ли*, *что ли*: Секретарь спросила, можно ли ей забрать документы.

При оформлении чужой речи в виде косвенной происходят определенные лексико-фразеологические и морфологические изменения в составе высказывания. Следует обратить внимание на то, что главное отличие косвенной речи от прямой заключается в использовании форм третьего, а не первого лица местоимений и глаголов. Сравните: Товарищ сказал мне: «Я помогу тебе написать отчет» – прямая речь, Товарищ сказал мне, что поможет написать отчет – косвенная речь.

Указанные нормы нарушаются в том случае, если в косвенную речь переносятся без изменения личные формы прямой речи. Подобное смешение двух форм передачи чужой речи характерно для разговорного стиля (неофициальная коммуникация) и получило название полупрямой речи: Продавец сказала, что не дам вам ничего, пока не заплатите за ранее купленное. В книжной речи такое употребление исключается, так как зачастую происходит затемнение информационной ткани высказывания: Следователь спросил, кто поедет со мной на место преступления (не совсем ясно, кто с кем должен ехать).

Большие стилистические возможности заложены в несобственно-прямой речи, основная сфера ее использования – художественный стиль и отдельные жанры публицистического стиля (зарисовка, репортаж, фельетон и т.п.). Подобный тип речи характеризуется двуплановостью: фор-

мально она принадлежит автору, но в то же время включает в себя отдельные элементы прямой речи действующих лиц. Наиболее характерным средством выражения данного типа речи является форма вопросительных и восклицательных предложений: Одна бедная мать не спала. Она приникла к изголовью дорогих сыновей своих ... Ее сыновей, ее милых сыновей, берут от нее, берут для того, чтобы не увидеть их никогда! (Гоголь); Тяжелы первые впечатления провинциала в Петербурге ... Провинциальный эгоизм его объявляет войну всему, что он видит здесь и чего не видел у себя. Он задумывается и мысленно переносится в свой город. Какой отрадный вид (Гончаров).

Следует подчеркнуть, что в судебной монологической речи (речь адвоката или прокурора, которая характеризуется чёткой логической структурой и в большинстве случаев стилистически окрашена, применяется так называемый внутренний диалог. Такая форма передачи чужой речи в юридическом дискурсе относится к синтаксису разговорной речи и является разновидностью стилистических фигур, выполняющих функцию воздействия. Так, адвокат В.И. Лифшиц в своей речи по делу В.Н. Антонова («Нежданые свидетели») активно использует названное средство выразительности: Так и хочется сказать судьям: в своём решении не записывайте «белое» или «чёрное»; Хочется звать к совести руководителей лаборатории: ну скорее восстановите несправедливо уволенного работника! Как видно из приведённых отрывков, внутренний диалог оформляется в виде бессоюзного сложного предложения.

Таким образом, юристу при использовании различных типов чужой речи необходимо учитывать сферу общественной деятельности, что непосредственно связано со стилистической окраской той или иной синтаксической модели. Внимание следует обратить и на грамотное оформление на письме отдельных видов названных коммуникативных единиц.

Библиографический список

1. Голуб, И.В. Новый справочник по русскому языку и практической стилистике / И.В. Голуб. – М.: Эксмо, 2007.
2. Голощапова, Т.Г. Русский язык в деловой и процессуальной документации / Т.Г. Голощапова, М.А. Иванова. – Челябинск: Челябинский юридический институт МВД России, 2009.
3. Культура русской речи: учебник для вузов / под ред. Л.К. Граудиной и Е.Н. Ширяева. – М.: НОРМА, 2000.
4. Розенталь, Д.Э. Словарь-справочник лингвистических терминов / Д.Э. Розенталь, М.А. Теленкова. – М.: Просвещение, 1976.
5. Русский язык и культура речи: учебник для вузов и ссузов / А.И. Дунев, В.А. Ефремов, Е.В. Сергеева, В.Д. Черняк; под общ. ред. В.Д. Черняк. – М.: Изд-во Юрайт, 2010.

[К содержанию](#)

УДК 343.13

О НЕКОТОРЫХ ПРЕСТУПЛЕНИЯХ ПРОТИВ ПОРЯДКА УПРАВЛЕНИЯ, СОВЕРШЕННЫХ В ОТНОШЕНИИ СОТРУДНИКОВ ОРГАНОВ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ

А.В. Кудряшов

В данной работе рассматриваются некоторые преступления против порядка управления, в частности ст. 318 УК РФ «Применение насилия в отношении представителя власти» и ст. 319 УК РФ «Оскорбление представителя власти» где потерпевшими выступают сотрудники органов внутренних дел. Рассматриваются некоторые причины и условия способствующие совершению данного вида преступления.

Ключевые слова: сотрудники органов внутренних дел, преступления против порядка управления, причины и условия.

Проводимые в нашей стране реформы органов внутренних дел МВД России, базирующихся на твердой политической власти, коренным образом решили экономические и социальные проблемы сотрудников полиции, однако преступные акции в отношении их не снижаются.

Все чаще свершаются насильственные преступления в отношении сотрудников органов внутренних дел. Количество возбужденных уголовных дел по ст. 318 УК РФ «Применение насилия в отношении представителя власти», а также преступлений предусмотренных ст. 319 УК РФ «Оскорбление представителя власти» посягающих на их честь и достоинство с каждым годом становится все больше.

Целью данной статьи является рассмотрение причин и условий способствующих совершению данных преступлений.

Как признают специалисты, за период реформ понизился профессионализм сотрудников органов внутренних дел, многие опытные сотрудники уволились из органов, а граждане практически перестали доверять полиции, население старается лишний раз не обращаться за помощью к полицейским для защиты своих прав и свобод [1].

Отмечается, что серьезной проблемой остается формирование позитивного общественного мнения о работе сотрудников органов внутренних дел в целях повышения доверия к ним со стороны населения. Кроме того, отмечено, что при совершении преступления в отношении полицейского населением в первую очередь высказывается мнение, критическое по отношению к нему как потерпевшему: о его низкой квалификации, неправильных действиях, аморальном поведении, коррумпированности и т.д.

Также в ходе проведения следственных действий большое значение уделяется данным о личности потерпевшего – сотрудника органов внут-

ренных дел при построении следственных версий при совершении преступления в отношении представителя власти. В некоторых случаях рассматриваются следственные версии о провокации сотрудником органов внутренних дел оскорбления и насильственных действий в отношении последнего.

Конечно, нельзя отрицать, что могут присутствовать корыстные мотивы у некоторых сотрудников органов внутренних дел, когда они не оказывают активного и профессионального противодействия виновным при задержании лица совершившего преступление или административное правонарушение. Мотивом у сотрудника органов внутренних дел, которому в ходе задержания виновного был причинен вред здоровью различной тяжести или он претерпел унижение своей чести и достоинства при исполнении служебных обязанностей, может быть получение материальной компенсации в случае примирения виновного с потерпевшим.

Согласно статьи 76 УК РФ от уголовной ответственности могут освобождаться в связи с примирением с потерпевшим лица, впервые совершившие преступление небольшой или средней тяжести. При примирении с потерпевшим виновный должен загладить причиненный потерпевшему вред.

Статья 319 УК РФ «Оскорбление представителя власти» и ч.1 статьи 318 УК РФ «Применение насилия в отношении представителя власти» попадает под понятие преступлений небольшой и средней тяжести. В некоторых случаях виновные кроме извинений возмещают материальный и моральный вред сотрудникам органов внутренних дел от совершенного преступления. Однако, по нашему мнению, какое негативное и презрительное отношение должно быть к сотрудникам органов внутренних дел у органов в чью компетенцию входит возбуждение уголовного дела по данному виду преступлений, если они выдвигают такие версии. Конечно, можно предположить, что сотрудники органов внутренних дел провоцируют правонарушителей, чтобы они оскорбили или ударили сотрудников, к примеру, дорожно-патрульной службы при оформлении протокола на лицо управляющего транспортным средством в состоянии алкогольного опьянения. Однако подобные деяния, где сотрудники полиции становятся потерпевшими из корыстных соображений, представляются маловероятными и могут являться исключением из правил.

Также условием совершения преступления в отношении сотрудника органов внутренних дел является обязательное и предвзятое освещение средствами массовой информации (далее – СМИ) противоправной деятельности сотрудников полиции.

Гражданин, открывая газету, слушая радио, просматривая телевизионные передачи и интернет-ресурсы, утверждает в мысли, что пьяными полицейскими совершается весь диапазон правонарушений и преступлений. СМИ давно укоренили в умах обывателя, что коррупция в полиции стала нормой. Причем в СМИ не сообщается, что служебная деятельность полицейских сопряжена с повышенной ответственностью, высокими психиче-

скими и физическими перегрузками, работой в экстремальных ситуациях, что нередко вызывает негативные психологические последствия, к числу которых относится явление профессиональной деформации личности сотрудника, которое может подтолкнуть человека к совершению правонарушений и преступлений. В телевизионных новостях граждане наблюдают сюжеты, смакуемые телеоператорами, как несколько полицейских не могут справиться с пьяным дебоширом, либо пьяный водитель безнаказанно нецензурно оскорбляет сотрудников ГИБДД, либо крупным планом – лицо растерявшего инспектора ДПС, от которого провокационно требуют назвать Правила дорожного движения, либо задержанный правонарушитель панибратски похлопывает полицейского по плечу и т.п.

Очевидно, видя, что правонарушения и оскорбления остаются безнаказанными, гражданин утверждает в негативном отношении к сотрудникам полиции.

Кроме того государство своими законодательными инициативами показывает свое отношение к полиции и органам внутренних дел.

Так, Федеральный закон от 22.07.2010 N 155-ФЗ «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и в Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации» внес в Уголовный кодекс Российской Федерации несколько изменений которые были направлены на ужесточение наказания и уголовной ответственности в случае совершения преступления сотрудниками органов внутренних дел [2].

Часть первую статьи 63 УК РФ «Обстоятельства, отягчающие наказание» дополнили пунктом «о» следующего содержания: «совершение умышленного преступления сотрудником органа внутренних дел». По нашему мнению, в данном положении есть некоторые несоответствия с основным законом нашего государства – Конституцией Российской Федерации.

В статье 19 Конституции Российской Федерации закреплены принципы равенства граждан перед законом и судом. Государство гарантирует равенство прав и свобод человека и гражданина независимо от пола, расы, национальности, языка, происхождения, имущественного и должностного положения, места жительства, отношения к религии, убеждений, принадлежности к общественным объединениям, а также других обстоятельств. Однако по нашему мнению, рассматривая пункт «о» статьи 63 УК РФ – «обстоятельства, отягчающие наказание» нарушается принцип равенства граждан перед законом по занимаемому должностному положению.

Также в УК РФ введена новая статья 286.1. «Неисполнение сотрудником органа внутренних дел приказа». Состав данного преступления выражается в умышленном неисполнении сотрудником органа внутренних дел приказа начальника, отданного в установленном порядке и не противоречащего закону, причинившее существенный вред правам и законным интересам граждан или организаций либо охраняемым законом интересам общества или государства.

Также условием совершения преступления в отношении сотрудника органов внутренних дел является непродуманные и популистские высказывания высшего руководства ОВД.

В ноябре 2009 г. Р. Нургалиев, еще возглавляя Министерство внутренних дел, на встрече с курсантами Московского университета МВД России на базе ОМОН «Зубр» в подмосковном г. Щелкове на вопрос: «Можно ли лишить милиционеров права на неприкосновенность?» заявил: «Если гражданин не преступник, если он идет спокойно и ничего не нарушает – то да. Если это нападение, то должна быть самооборона». При этом министр пояснил, что «Мы все равны, а гражданин равен вдвойне». В свою очередь, начальник Управления информации МВД России В. Грибакин пояснил ИТАР-ТАСС, что если поведение сотрудника милиции выглядит неадекватно, и если с его стороны звучат необоснованные угрозы и тем более, если ли он применяет насилие, то в такой ситуации граждане вправе оказывать ему сопротивление [3].

Граждане, проанализировав данное высказывание, с удовольствием стали претворять его в жизнь, активно применяя в отношении полицейских насилие. Так некоторые правонарушители при их задержании стали оказывать активное сопротивление сотрудникам органов внутренних дел ссылаясь на то, что «Нургалиев разрешил бить милиционеров». Хотя многие маргиналы и не вспомнят сегодня данное высказывание но общие тенденции к неповиновению и негативному отношению к сотрудникам органов внутренних дел являются следствием проводимых с недавнего времени реформ МВД России.

Библиографический список

1. Абдулкахирова, З.З. Обеспечение общественного доверия и поддержки гражданами правоохранительной деятельности органов внутренних дел Чеченской Республики / З.З. Абдралкахирова // Российский следователь. – 2012. – № 19. – С. 34.
2. Федеральный закон от 22.07.2010 г. № 155-ФЗ «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и в Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации» // Рос. газ. – 2010. – 26 июля.
3. Глава МВД Нургалиев разрешил россиянам бить незаконнослушных милиционеров. – URL: <http://www.newsru.com/russia>.

[К содержанию](#)

УДК 343.988

ВИКТИМОЛОГИЧЕСКАЯ ЭКСПЕРТИЗА И ЕЕ ЗНАЧЕНИЕ

А.В. Майоров

В статье рассматривается виктимологическая экспертиза, как основа проведения виктимологических исследований, с целью выявления и изучения индивидуальной виктимности отдельных граждан, так и уровня виктимизации в обществе. Анализируются различные точки зрения ученых по вопросу соотношения и определения таких категории как «виктимность» и «виктимизация». Высказывается авторская позиция о необходимости изучения указанных категорий в рамках проведения виктимологической экспертизы, с учетом задач стоящих перед исследователем. Внимание автора акцентируется на перспективности применения виктимологической экспертизы в рамках построения стратегии уголовной политики государства.

Ключевые слова: виктимология, виктимизация, виктимность, жертва преступления, виктимологическая экспертиза.

В современных условиях общество переживает процесс постоянной и стремительной трансформации. Социально-экономические и политические преобразования, продолжающиеся в России в последнее время, породили множество проблем, связанных с осуществлением эффективной уголовной политики государства. При таких условиях в России складывается сложная виктимологическая ситуация, которая требует определенного подхода и изучения. Так, К.В. Вишневецкий отмечает, что «процесс интенсивной виктимизации населения протекает не просто «симметрично» относительно криминализационных процессов: меняется структура виктимности населения, трансформируется ее «расклад» по социальным группам»[2, с. 175].

Следовательно, уголовная политика государства в области противодействия преступности и предупреждения отдельных видов преступлений не может быть эффективной без надежной прогностической информации о возможных направлениях развития общества и отдельных социальных явлений и процессов, к которым относится социальный процесс превращения лица в жертву преступления (виктимизация).

При этом следует обратить внимание на то, что единый подход ученых к пониманию сущности и значимости виктимизации как к показателю отсутствия. Так, например, Л.В. Франк определяет виктимизацию как «процесс превращения в жертву преступления и результат этого процесса, как на единичном, так и на массовом уровне»[8, с. 107–108]. При этом, автор допускает возможность определения одним термином «виктимизация» двух самостоятельных явлений, таких как процесс и его результат. Однако

в ряде научных источников отмечается, что только «виктимность характеризуется состоянием, уровнем, структурой и динамикой» [6, с. 76–78]. В других же авторы говорят о показателях состояния и структуры как виктимности, так и виктимизации [5, с. 84], при этом уровень и динамика рассматриваются в рамках состояния виктимности.

Так, например, профессор В.И. Задорожный отмечая показатели виктимности, делит их на два блока: количественные (состояние, уровень и динамика виктимности) и качественные (структура, характер, территориальное распределение, уровень латентности и последствия виктимности) [1, с. 90]. При этом В.И. Задорожный указывает, что «виктимизация – это только процесс превращения лица в жертву преступления, который не может обладать указанными характеристиками, они присущи только социальным явлениям» [1, с. 90]. В данном случае, к социальному явлению автор относит «виктимность», говоря о ней как о «значительном социальном явлении» [1, с. 89]. Такие суждения автора основаны на позиции профессора Д.В. Ривмана, который отмечал, что «на социальном, массовом уровне специфической причиной виктимности является преступность, ибо прежде всего именно она «создает», «производит» виктимность. В этом смысле виктимность как массовое, социальное явление есть следствие преступности. Иными словами, причины массовой виктимности – это причины преступности, но не собственно виктимности» [9, с. 738]. При этом под термином «массовая виктимность» Д.В. Ривман предлагал понимать «отражающее состояние общества, связанное с преступностью, исторически изменчивое социальное явление, которое выражается в совокупности всех жертв и актов причинения вреда преступлениями физическим лицам на определенной территории в определенный период времени и общих для населения и отдельных его групп потенциалов уязвимости, реализующихся в массе разнохарактерных индивидуальных виктимных проявлений, в различной степени детерминирующих совершение преступлений и причинение вреда» [9, с. 741].

Во всех случаях авторы указывают на наличие такого показателя виктимности как причинение вреда, который является своего рода результатом этого социального явления. Вместе с тем существует противоположное мнение о том, что не явление, а «процесс превращения в жертву преступления (*виктимизация*) всегда имеет свое завершение – становление лица жертвой, потерпевшей от преступления, т.е. результат такого процесса» [7, с. 212]. При этом автор считает, что «оба этих явления тесно взаимосвязаны и неизменно следуют одно за другим... Для проведения статистических исследований и составления на их основании виктимологических обзоров основное значение имеет именно виктимизация как результат превращения лица в жертву преступного посягательства» [7, с. 212]. Данная позиция соотносима с нашей точкой зрения, в рамках проводимого ис-

следования и изучения «виктимизации» как определенного процесса взаимосвязи виктимности (*уязвимость лица стать жертвой преступления*) и преступности (*негативного социального явления*) имеющей конечный результат (*следствие*). Полагается, что такой подход не противоречит общепризнанным положениям, закрепленным в Декларации основных принципов правосудия для жертв преступления и злоупотребления властью [4], где этот термин используется непосредственно в таком понимании его значения.

Таким образом, основной задачей виктимологического исследования является получение репрезентативного по объему, глубокого по информационному содержанию материала, основанного не на простой фиксации ряда виктимологически значимых признаков, но и на выявлении системообразующих связей между ними, с последующими программно-профилактическими мероприятиями в целях снижения уровня виктимности отдельных граждан и виктимизации в обществе. С этой целью в виктимологических исследованиях используется комплекс различных методов, позволяющих решить поставленные перед исследователем задачи. В силу этого представляется важным в рамках рассматриваемой темы высказать авторскую позицию о целесообразности внедрения в научный оборот термина «виктимологическая экспертиза». Вместе с тем, следует отметить, что необходимость использования данной категории в научной и государственной деятельности высказывалась К.В. Вишневецким, при обосновании виктимологического обеспечения национальной безопасности [3]. Основное внимание, по его мнению, должно уделяться вопросам виктимологической экспертизы программно-целивых документов и поиск соответствия включаемых в программу мер виктимологического характера.

Однако нам представляется иная позиция проведения виктимологической экспертизы, с использованием существующих методов виктимологического исследования, в целях изучения тенденции развития виктимизации общества в современных условиях, в целях выявления, фиксации определенных качеств и свойств изучаемого объекта (жертвы преступления), а также изучением характеристик внешней среды (виктимогенных факторов), а также в целях построения необходимой модели безопасного поведения потенциальных жертв преступности.

Рассматривая данный вопрос, мы исходим из того, что не только виктимность как социальное и массовое явление может обладать количественными и качественными показателями, но и виктимизация в том числе. По мнению Л.В. Франка, виктимизация складывается в целом из всех потерпевших от преступления, зарегистрированных и латентных, независимо от степени виктимности самих потерпевших [8, с. 109]. Таким образом, можно говорить о виктимизации как о результате, выраженном в совокупности всех фактов причинения лицу физического, имущественного или морального вреда преступлением. В подтверждение необходимо привести мнение

профессора В.А. Тулякова о том, что именно в этом значении «понятие виктимизации как обобщение всей реализованной виктимности наиболее соответствует понятию преступности, являющемуся в определенной степени мерой обобщения человеческой деструктивности, реализующейся в преступлениях» [7, с. 212].

Отсутствие единого подхода к пониманию виктимизации, приводит, во-первых, к трудностям в восприятии сущности данного процесса, а во-вторых, к сложностям при определении ее показателей. Вместе с тем, как показывает практика, на сегодняшний день требуются понятные, выверенные и четкие подходы, методы и способы изучения как виктимности, так и виктимизации. Существующее разнообразие представлений о сущности данных характеристик лишь усложняет процесс их познания. Тем не менее, все ученые поддерживают мнение о существовании указанных характеристик в качестве явления и процесса, имеющих конечный результат, и о возможности изучения их показателей.

Таким образом, рассмотрение указанных выше показателей представляется возможным в рамках проведения виктимологической экспертизы, исходя из поставленных вопросов перед исследователем. При этом представляется возможным исследовать количественные и качественные показатели не только виктимизации, но и проведение более масштабного и детального исследования, включающего анализ индивидуальной виктимности, оценить современный уровень виктимизации общества, обозначить стимулирующие его процессы и определить необходимые профилактические и предупредительные мероприятия.

Библиографический список

1. Задорожный, В.И. Концептуальные основы виктимологической профилактики преступлений: дис. ... д-ра юрид. наук / В.И. Задорожный. – М., 2007. – 606 с.
2. Вишневецкий, К.В. Криминогенная виктимизация социальных групп в современном обществе: монография / К.В. Вишневецкий. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 295 с.
3. Вишневецкий, К.В. Виктимологическое обеспечение национальной безопасности России / К.В. Вишневецкий // Теория и практика общественного развития. – 2012. – № 3. – URL: http://teoria-practica.ru/rus/files/archive_zhurnal/2012/3/yurisprudentsiya/vishnevetskiy.pdf.
4. Декларация основных принципов правосудия для жертв преступления и злоупотребления властью: резолюция Генеральной Ассамблеи ООН от 29 ноября 1985 г. № 40/34 // ВСНД и ВС РСФСР. – 1991. – № 52.
5. Организация деятельности органов внутренних дел по предупреждению преступлений / под ред. В.Д. Малкова, А.Ф. Токарева. – М., 2000. – 322 с.

6. Ривман, Д.В. Криминальная виктимология / Д.В. Ривман. – СПб.: Питер, 2002. – 304 с.

7. Туляков, В.А. Виктимология: социальные и криминологические проблемы / В.А. Туляков. – Одесса: Юридична література, 2000. – 336 с.

8. Франк, Л.В. Потерпевший от преступления и проблемы советской виктимологии / Л.В. Франк. – Душанбе, 1977. – 206 с.

9. Частная криминология / отв. ред. Д.А. Шестаков. – СПб.: Юридический центр Пресс, 2007. – 771 с.

К содержанию

УДК 340.12

ГЕНЕЗИС И ЭВОЛЮЦИЯ ИДЕИ СОЦИАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВА

Т.К. Махрова, Ж.Г. Мешкова

В статье рассматривается история формирования концепции социального государства в европейской государственно-правовой науке и экономической теории, развитие представлений о социальности государства в контексте постановки управленческих задач, решение которых будет способствовать созданию эффективной системы социальной защиты граждан.

Ключевые слова: социальное государство, социальная политика, социальная защита, функции государства.

В отечественном государствоведении традиционно рассматривается вопрос о функциях государства, одной из которых признается функция социальной защиты населения. Это составная часть социальной политики государства, заключающаяся в установлении и поддержании общественно необходимого («достойного») материального и социального положения всех членов общества. Социальную защиту трактуют и более узко: как обеспечение определенного уровня жизни населения, которые в силу тех или иных причин не могут самостоятельно обеспечить свое существование: безработных, инвалидов, больных, сирот, стариков, одиноких матерей, многодетных семей. В условиях чистого капитализма XVIII–XIX вв. не существовало механизма социальной защиты граждан в случаях безработицы, разорения, болезни, старости. Такие категории населения могли рассчитывать на помощь церкви, на благотворительность состоятельных людей, чаще всего в виде разовой, единовременной акции, но социальная поддержка как система может быть создана только государством.

К середине XIX в. повышение роли социальных функций государства становится все более очевидным, что находит отражение в утопических теориях социальной сущности государства, в марксистской теории. Сама

идея социально-ориентированного государства утверждалась в социальной философии и государственно-правовой теории постепенно. Теоретико-методологические предпосылки формирования социального государства были заложены в трудах (и деятельности) таких авторов, как Л. фон Штейн, Ю. Оффнер, Ф. Науманн, А. Вагнер, М. Вебер, Л. Эрхард, К. Хессе, У. Беверидж, и др. Теория социального государства стала ответом немецкой консервативной мысли на угрозы революционных преобразований. Именно немецкому философу, историку, экономисту Лоренцу фон Штейну (1815–1890 гг.) принадлежит научный приоритет в разработке теоретической концепции, содержащей новаторские для своего времени идеи о возможностях и средствах государственной политики. Его теория «надклассовой монархии», которая благодаря прусскому канцлеру О. Бисмарку, проявлявшему огромный интерес к творчеству Л. Фон Штейна, получила название «социальной монархии», стала основой для формирования впоследствии понятия социального государства.

Главная мысль фон Штейна заключается в том, что если невозможно уничтожить борьбу классов в обществе, государство должно направить свои усилия на поиск и установление относительного баланса интересов между различными классами, что позволило бы избежать революционного разрешения классовых противоречий. Немецкие теоретики государственного социализма ставили «социальный вопрос» шире, чем их современники-марксисты, подчеркивали важность не только его материальной стороны, но и нравственных, этических, общекультурных составляющих. В действительности существует не один «социальный вопрос», а сложная сеть социальных вопросов, что делает решение проблемы сложнее, она, по мнению Штейна, не может быть решена путем социальной революции. «Штейн современен и сегодня, – подчеркивает один из исследователей его идей Д. Д. Эйдукене. – Благодаря ему современное правовое государство уже невозможно представить несоциальным» [9, с. 58–60].

Постулаты социальной политики и экономической науки объединяют в своих работах представители немецкой школы «государственного социализма», наиболее яркие из них – Густав фон Шмоллер (1838–1917 гг.) и Адольф Вагнер (1835–1917 гг.).

Профессор университетов в Галле, Страсбурге и Берлине, почетный член Петербургской Академии наук член прусского Государственного совета и прусской Палаты господ Густав фон Шмоллер стал одним из основателей, а в 1890–1917 гг. и председателем «Союза социальной политики». В своих сочинениях он выступал активным сторонником вмешательства государства в хозяйственную жизнь с целью поощрения развития народного хозяйства, для чего полагал необходимым конкретное историческое исследование намерений экономических субъектов, определяющих их поведение факторов – уровня развития техники, характера социальных институтов, природных и других условий.

Еще один представитель этой школы – Адольф Вагнер считается выдающимся немецким экономистом эпохи Бисмарка. Вагнер разработал, в частности, основные положения доктрины социального страхования, на базе которых в 1882–1890 гг. в уже объединенной Германии были приняты законы о формировании институтов обязательного социального страхования. Вагнер обосновал необходимость законодательного установления имущественной ответственности работодателей за вред, причиненный жизни и здоровью рабочих. Вместе с тем он подчеркнул необходимость обеспечения социальной составляющей в деятельности государства, сформулировав в 1892 г. экономический закон постоянного возрастания государственных потребностей, который впоследствии стал носить его имя («закон Вагнера»).

Среди основных причин, которые детерминируют постоянное возрастание государственных расходов, он наряду с «экономической» (научно-технический прогресс и увеличение государственных ассигнований в науку, инвестиционные проекты и др.) и «исторической» (государство для финансирования непредвиденных расходов прибегает к выпуску госзаймов, год за годом происходит рост размера государственного долга и расходов на его обслуживание) Вагнер называет причину «социально-политическую»: на протяжении истории происходит существенное расширение социальных функций государства, а значит, и расходов, связанных с пенсионным страхованием, помощью населению при стихийных бедствиях и катастрофах, и т.п. [6, с. 344].

Интерес к социальной проблематике Фридриха Науманна (1860–1919 гг.), популярного публициста и политического деятеля Германии рубежа XIX–XX вв., очевидно, развивался в процессе его деятельности в качестве социального работника от церкви и пастора в саксонском индустриальном округе, где с проблемами своей паствы он сталкивался постоянно. Его поначалу консервативные настроения развивались в сторону либерализма, но – в сторону «социального либерализма», как сам Науманн называл свою концепцию (известную, впрочем, и как «национальный социализм» [7, с. 89]). Ф. Науманн, по мнению историка М.Г. Садовой, уловил необходимость проведения кардинально новой социальной политики, и, прежде всего, иного отношения к рабочему классу [7, с. 89]. Из раннего периода своей деятельности он на всю оставшуюся жизнь вынес убежденность в том, что будущее принадлежит индустриальному развитию, что основным действующим лицом на политической сцене в XX веке станут люди, живущие за счет оплаты своего каждодневного труда, промышленные рабочие. По Науманну, чем выше средняя оплата труда, чем шире социальное законодательство, чем благополучнее общий социальный климат, тем больше в стране социализма. Поначалу Науманн в своем понимании социализма уделял основное внимание материальным ценностям, затем начал прида-

вать все больше значения политическим правам, прежде всего всеобщему избирательному праву, благодаря которому растущий промышленный класс становится важнейшим субъектом политики, начинает претендовать не только на соблюдение своих экономических интересов, но и на политическое лидерство. Признавая за ним это право, Науманн «правильно уловил основное веяние современности, он был одним из таких политиков, кто не боится радикальных перемен, а напротив, стремится к ним». Его концепция «большого предприятия» объединяла государство и промышленное предприятие как явления одного порядка. В сравнении с классическим либерализмом Науманн, представитель либерализма немецкого, по-новому трактует традиционный либеральный тезис о первоочередном значении личности, разделяя понятия «интересы личности» и «индивидуализм». В эпоху укрупнения предприятий личность особенно уязвима, особенно нуждается в защите. Тезис о невмешательстве государства в экономику и социальную сферу с целью максимального приближения к либеральному идеалу Науманн заменяет другим: вмешательство государства с целью максимальной защиты интересов личности, во имя служения этой личности. Заслуга Науманна, его важнейший вклад в идейную копилку XX века, состоит в приближении либерализма (которому изначально, в XIX веке, социальный вопрос был чужд) к проблемам социальной политики [2, с. 88]. Науманна характеризуют как создателя современного организованного либерализма. Своими консультациями он оказал влияние на текст Веймарской Конституции, известной своей социальной направленностью.

Итак, во второй половине XIX – начале XX вв. новая качественная характеристика государства, введенная в научный оборот Лоренцом фон Штейном, получила свою первую трактовку, расширявшую традиционное понимание обязанностей государства, в предложенном самим Штейном определении понятия «социальное государство». По Штейну, социальное государство должно «осуществлять экономический и общественный прогресс всех его членов, так как развитие одного является условием и следствием развития другого и в этом смысле мы говорим об общественном или социальном государстве» [12, с. 46–59].

Критерием выделения социального государства в особый тип стал государственный патернализм в отношении «равных личностей», т.е. обращенный на всех членов общества независимо от их социальной принадлежности. Главной целью государства признается экономический и социальный прогресс. Государство берет на себя ответственность за благосостояние граждан, создает государственную систему социальной защиты, вводит бюджетное финансирование социальных программ и новые механизмы социальной политики в виде государственного социального страхования и социального обеспечения.

Такое видение государства во многом отвечало социалистической идее, история становления и развития которой по времени более продолжительна. Однако государство в рассматриваемой концепции приходит к новому своему качеству вне связи с классовой борьбой и не как результат борьбы с «полицейским государством» определенных социальных сил, а более «естественным» путем формирования социальных функций государства в ответ на требования меняющейся социально-экономической реальности (что отличает ее от социологических подходов, в частности, марксистского).

Идеологическое осознание изменившейся природы государственности продолжалось в первой трети XX в., когда социальное законодательство (законы, связанные с социальным и медицинским страхованием, пенсионным обеспечением, пособиями по безработице, семейными пособиями и страхованием от несчастных случаев) становится частью правовых систем все большего количества государств (Австрии, Австралии, Дании, Канады, Италии, Новой Зеландии, Норвегии, СССР, США, Франции, Швеции и др.). Принцип социальности государства в этих странах начинает оказывать влияние на правовое содержание всей нормативной базы. В перечне прав гражданина акцент делается на государственных социальных гарантиях, что находит отражение в теории государства: в научный оборот вводится понятие «социальное правовое государство» (Герман Геллер, 1930 г. [11]). Констатация правовой природы социального государства закрепляла за государством его социальные функции, которые не только приобретают правовые основания, но становятся основополагающими для государства. Личные права человека стали рассматриваться в контексте эволюции взаимодействия человека и государства через социальные права и социальные обязанности: если через избирательные права определяется власть, через гражданские права – политическая природа государства и его социальные обязанности, то через социальные права – его социальные функции, переданные от общества – государству и ставшие неотъемлемой частью функциональной структуры государства. Правовой фундамент придал социальным функциям обязательный характер.

В развитии представлений о социальном государстве в 1940-е гг. появляется термин «государство благоденствия» (или «государство благосостояния», «welfare state»). В англоязычных странах он стал синонимом социального государства. Содержательная близость понятий «социальное государство» и «государство благоденствия» обнаруживается в известном докладе английского политического деятеля и экономиста Уильяма Бевериджа (1879–1963 гг.) «Полная занятость в свободном обществе», с которым он выступил в английском парламенте в 1942 г. В докладе были изложены основные принципы «государства благосостояния», впервые выдвинута идея гарантированного единого национального минимального дохода, подчеркнута тесная связь социальной политики с государственной эконо-

мической политикой, нацеленной на обеспечение полной занятости. Эти принципы стали основой «плана Бевериджа» по социальному обеспечению, т.е. переходили из плоскости «пассивной» теории в стадию активной социальной политики.

С конца 1950-х и до середины 1980-х гг. эта политика активно реализуется благодаря послевоенному повышению уровня жизни в развитых странах, где «государство благосостояния» берет на себя новую по сравнению с предшествующим периодом функцию обеспечения высокого уровня жизни всех членов общества и делает ее доминирующей.

В теоретическом плане переход к «государству всеобщего благоденствия» означал отказ от бисмарковской модели социального государства, построенной на принципах солидарности с идеалами формального равенства граждан и справедливого вознаграждения «по заслугам» (по вкладу каждого), и переход к реализации принципов «перераспределительной справедливости» с идеалом приближения к реальному экономическому равенству, ради чего государство корректирует распределение благ. Такое понимание справедливости уже не может быть реализовано без посредничества политики (например, на основе договора или страхования), необходимо вмешательство государства. Система государственного социального страхования отражает гипертрофированное понимание принципов равенства и солидарности и делает функцию перераспределения едва ли не главной функцией государства.

Другой приоритетный принцип – принцип возмещения ущерба – характерен для американской модели «государства благосостояния» с ее акцентом на либеральные ценности протестантской морали и абсолютизацией гражданских прав и свобод [5]. В этом случае справедливость понимается как компенсация и возмещение ущерба; социальные риски подменяются понятием «жертва». Только добившись признания себя жертвой, человек получает право на компенсацию. Практика реализации данного принципа обусловила возникновение тенденции к переориентации индивидуального подхода в социальной поддержке на групповой. Представляя себя в качестве жертвы, отдельные социальные группы добиваются социальной помощи и бюджетных трансфертов. При этом к ущербу может быть отнесена и несправедливость, допущенная по отношению к прошлым поколениям.

С практической точки зрения и принцип солидарности, и принцип возмещения ущерба реализуются через принятие государством на себя определенной социальной ответственности. Однако различная природа этой ответственности и разные способы перераспределения общественного богатства определяют несхожие механизмы социальной политики.

По определению британского социолога Томаса Хэмфри Маршалла (1893–1981 гг.), государство всеобщего благосостояния представляет собой сочетание демократии, благосостояния и капитализма, его цель – создание «общества изобилия». Но такое общество тоже не лишено внутрен-

них противоречий, обозначенных автором как последствия для граждан продолжения классовых противоречий и капиталистической экономики, выражающихся в столкновении между демократией и эгалитаризмом в гражданской и политической сферах, в неравенстве в экономической сфере. Особый акцент на значении прав на благосостояние для установления социальной справедливости и содействия политической легитимности был сделан Маршаллом в связи с анализом политики «тэтчеризма» [4].

С конца 70-х годов XX в. начинает нарастать критика государства всеобщего благоденствия, пересмотру подвергается как сама практика государства всеобщего благоденствия, так и его идеологические основы. Объясняется это, прежде всего, тем, что ориентация государственной социальной политики на обеспечение единого для всех членов общества постоянно повышающегося уровня жизни столкнулась с экономическими, демографическими и цивилизационными ограничениями, с нарастающим кризисом механизма социального страхования. В 1990-е годы начинают складываться новые представления о социальном государстве как о механизме снятия противоречий между законами рынка и социальными целями. В отличие от государства всеобщего благоденствия современное социальное государство стремится отказаться от своей патерналистской роли, ориентируется на устранение иждивенчества и создание благоприятных социальных условий, прежде всего, путем формирования социально ориентированного рыночного хозяйства. Государство должно стать одновременно и либеральным (ради экономической эффективности), и социальным (ради достижения социальной эффективности). В формировании такого подхода существенную роль сыграли концепции, сформировавшиеся в рамках институциональной экономической теории [1; 8; 10].

Таким образом, в качестве предварительной периодизации истории формирования и развития концепции социального государства можно предложить разграничение следующих этапов (начиная с момента появления собственной дефиниции понятия):

– середина XIX в. – первая треть XX в. (развитие концепции социального государства в рамках идеологии немецкого «государственного социализма», «социального либерализма»; государственный патернализм на основе принципа формального равенства граждан и механизма социального страхования; социальные функции государства приобретают правовое закрепление и фиксируются в теории появлением термина «правовое социальное государство»);

– вторая треть XX в. (социальные функции становятся неотъемлемой частью функциональной структуры государства; расширяется перечень государственных социальных услуг; «государство благосостояния» берет на себя новую по сравнению с предшествующим периодом функцию обеспечения высокого уровня жизни всех членов общества и делает ее доминирующей);

– последняя треть XX в. (кризис «государства всеобщего благоденствия», пересмотр идеологических основ социального государства с позиций соотношения социальной и экономической эффективности, а также с учетом фактора глобализации).

Как отмечает российский политолог и правовед А.Н. Медушевский, «выдвигаются три основные трактовки принципа социального государства: как государства, несущего ответственность за развитие общества; как обеспечения обязанностей индивида по отношению к другим индивидам и обществу в целом, и, наконец, как синтез двух предшествующих крайних подходов, выражающегося в идее справедливого распределения благ с целью реализации достойного человека существования» [3, с. 373]. Трактовки разнообразны, но – при общем признании тезиса о том, что социальное государство может иметь место только тогда, когда социальные права граждан гарантированы реально. Недостаточно лишь декларировать ориентацию государственной политики на обеспечение социальной справедливости и достойного уровня жизни людей. Необходимо создать эффективный государственный механизм реализации социальной политики.

Следует обратить внимание на то, что сферой формирования современных концепций социального государства являются, в основном, государствоведение, социальная философия, институциональная экономическая теория. Расхождение между декларируемыми концептуальными целями и подходами и их практической реализацией в рамках социальной политики указывает на необходимость комплексного исследования конституционно-правовых основ современного правового социального государства в связи с совершенствованием форм и методов государственного управления, теории и практики менеджмента. Существующая сегодня в России система социального обслуживания не обеспечивает эффективной социальной защиты населения. Выработку адекватного социально-правового и иных механизмов для преодоления этого противоречия в условиях экономики ограниченных ресурсов необходимо рассматривать как серьезную управленческую задачу всех уровней государственного менеджмента.

Библиографический список

1. Аткинсон, Э.Б. Лекции по экономической теории государства / Э.Б. Аткинсон, Дж. Стиглиц. – М., 1995.
2. Виноградов, В.Н. Политическая «середина» Веймарской республике и образование Немецкой государственной партии / В.Н. Виноградов // Вопросы истории. – 1981. – № 12.
3. Медушевский, А.Н. Сравнительное конституционное право и политические институты. Курс лекций / А.Н. Медушевский. – М.: ГУ ВШЭ, 2002.

4. Маршалл, Т.Х. Избранные очерки по социологии / Т.Х. Маршалл. – М.: Издательство ИНИОН РАН, 2006.
5. Розанваллон, П. Утопический капитализм / П. Розанваллон. – М.: Издательский дом «Новое литературное обозрение», 2007. – URL: http://royallib.ru/book/rozanvallon_per/utopicheskiy_kapitalizm.html.
6. Роик, В. Экономика, финансы и право социального страхования / В. Роик // Институты и страховые механизмы. – М.: Альпина Паблишер, 2012.
7. Садовая, Г.М. Фридрих Науманн: от «промышленной демократии» к «Срединной Европе» / Г.М. Садовая // Первая мировая война: политика, идеология, историография. – Куйбышев, 1990.
8. Стиглиц, Дж. Экономика государственного сектора / Дж. Стиглиц. – М., 1997.
9. Эйдукене, Д.Д. Социальный реализм Лоренца фон Штейна / Д.Д. Эйдукене // Вестник Томского государственного педагогического университета. Серия: Гуманитарные науки (философия и культурология). – 2006. – № 7 (58).
10. Якобсон, Л.И. Государственный сектор экономики / Л.И. Якобсон. – М., 2000.
11. Heller, H. Rechtsstaat Oder Diktatur / H. Heller. – Fr. am Main, 1930.
12. Stein, L. von. Geschichte der sozialen Bewegung in Frankreich vom 1789 bis auf unsere Tage. – Leipzig, 1850; Stein L. von. Gegenwart und Zukunft der Rechts- und Staatswissenschaften Deutschlands. – Stuttgart, 1876. Цит. по: Гончаров, П.К. Социальное государство: сущность и принципы / П.К. Гончаров // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Политология. – 2000. – № 2.

[К содержанию](#)

УДК 343.91

КРИМИНОЛОГИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ЛИЧНОСТИ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ПРЕСТУПНИКА

С.Т. Фаткулин

В совершение экологических преступлений вовлекаются все более широкие массы лиц, ранее не совершавших преступления. Этот феномен связан с изменением социально-экономических условий в Российской Федерации, которые существенно различаются в отдельных регионах страны. Например, уровень производства, экономической активности, занятости, доходов населения и других экономических и социальных показателей в таких регионах, как Москва, Ставропольский край и Чукотский автономный округ существенно различается.

Анализ литературы, в частности диссертационных работ, показал, что изучению личности экологического преступника в них почти не уделяется внимания, имеются лишь отдельные публикации, отрывочно характеризующие проблему. В то же время соответствующие разделы Государственных докладов «О состоянии и об охране окружающей среды в Российской Федерации» содержат статистические данные о количестве выявленных лиц, совершивших экологические преступления, квалифицируемые по отдельным статьям УК РФ, а также данные, характеризующие личность экологических преступников. В статье дан анализ личности экологического преступника и предложены меры по предупреждению экологической преступности.

Ключевые слова: экологическая преступность, экологические преступления, личность преступника, охрана окружающей среды, браконьерство, предупреждение экологической преступности.

Анализ их личностных характеристик показывает, что среди них лица, ранее совершавшие преступления, составляют в среднем лишь 10 %, тогда как среди всех преступников их около 26 %. Другие особенности лиц, совершающих экологические преступления, связаны с такими социально-демографическими их характеристиками, как пол (среди них значительно ниже удельный вес женщин – 1 %, чем среди прочих преступников – 13,4 %), возраст (преобладают лица старших возрастов, т.е. входящих в группу 30–49-летних; их доля составляет 53 %, тогда как среди других преступников их 35 %), оседлость (экологические преступления совершают почти исключительно граждане России – 99 %, местных жителей – 95 %, среди них в 10 раз меньше БОМЖей и подобных категорий лиц, которых значительно больше среди других контингентов преступников – 1,6 % БОМЖей, 10 % приезжих, 3,2 % иностранцев и лиц без гражданст-

ва). Кроме того, обращает на себя внимание более высокий уровень групповой преступности (29,4 % лиц совершили экологические преступления в группе, а в числе других преступников их оказалось 26,6 %) [1, с. 393].

Е.Г. Клетнева, ссылаясь на других специалистов, с учетом структуры экологической преступности констатирует следующее [2, № 4]. Большинство экологических преступников составляют мужчины. Одни называют 100 % [3, с. 158–159], другие 99,5 % [4, с. 34], третьи – 96 % [5, с. 124].

Преобладающее число браконьеров – люди зрелого возраста [6, с. 34]: 54,5 % – 30–40 лет; 13,9 % – 41–50 лет; 12,3 % – старше 50 лет; 2,1 % – 18–24 года; 17,2 % – 25–29 лет. Наиболее криминогенной, по мнению некоторых исследователей, является возрастная группа от 30 до 50 лет [7, с. 18].

По образовательному уровню [8, с. 35]: 39 % имеют неполное среднее; 25 % – законченное среднее; 21 % – среднее специальное; 9,5 % – средне-техническое; 4,5 % – неоконченное высшее и высшее образование.

По отношению к трудовой занятости: общественно полезным трудом занимаются 51 %; пенсионеры составляют 7,5 %; 4 % – учащиеся и студенты; 37,5 % не работают [9, с. 34]. А.С. Курманов дополнительно указывает, что среди лиц, занимающихся незаконной охотой, лица, нигде не работающие, в начале 90-х составляли 4 %, в начале 2000-х – 8,4 % [10, с. 162].

Судимость имеют 7,5 %, из них 75 % – одну, 21,3 % – две, 3,7 % – три и более. Большинство ранее судились за хищение имущества и браконьерство (37 % и 18 %) [11, с. 35].

Семейное положение: 54 % состоят в зарегистрированном браке, 22 % – холостые, остальные сожительствуют [12, с. 162].

Вывод: Личность экологических преступников характеризуется настолько разными показателями, что создать обобщенный «портрет» невозможно. Но, тем не менее, следует выделить несколько типов экологических преступников:

1) наиболее распространенная группа – лица, постоянно проживающие в местности, где они совершают преступления (незаконную добычу водных биоресурсов, охоту, рубку, незаконное строительство с самовольным захватом земельных участков и т.п.); при этом «преступный» промысел осуществляется ими в основном для личных нужд, либо с небольшими объемами продаж незаконно добытого случайным покупателям (дачикам, на городских рынках и т.п.);

2) меньшая по количеству группа лиц – местных жителей, основным источником существования которых являются незаконная добыча водных биоресурсов, охота, рубка, осуществляемые на постоянной основе с целью сбыта перекупщикам; их поведение характеризуется устойчивостью и наличием связей с преступными группировками, с «крышей» в лице работников природоохранных и правоохранительных органов; здесь можно говорить о «профессионализме» как основной черте их личности;

3) лица, совершающие единичные, но зато, как правило, варварские, эколого-вандалистские преступления по уничтожению в ходе охоты или рыбалки и объектов добычи, и других элементов окружающей среды, т.е. охота с вертолетов, добыча животных, занесенных в Красную книгу, добыча рыбы с помощью взрывчатых веществ и т.п.;

4) лица, злоупотребляющие служебным положением с целью «прикрытия», сами не совершающие экологических преступлений в качестве исполнителей, но выступающие как пособники или организаторы таковых; это работники территориальных природоохранных органов, сотрудники органов милиции и прокуратуры, должностные лица органов местного самоуправления;

5) распространенный типаж – лица, осуществляющие предпринимательскую и иную хозяйственную деятельность, в ходе которой по разным причинам (устаревшее оборудование, экономия средств и т.п.) совершаются незаконные сбросы загрязняющих веществ в окружающую среду;

6) лица, профессионально занимающиеся преступным экологическим бизнесом (скупкой, перепродажей, транспортировкой природных ресурсов) в крупных масштабах, постоянно, входящие в национальные или международные преступные группы (сообщества).

Меры профилактического воздействия на преступников, относящихся к указанным группам, должны быть дифференцированы с учетом особенностей их личности. Уголовно-правовые и административно-правовые санкции в виде лишения свободы, штрафов и т.п. наибольшее воздействие оказывают на первые две группы, административные штрафы и возмещение ущерба, нанесенного окружающей среде, в порядке гражданского судопроизводства – на лиц из пятой группы; потеря должности, скандалы и меры юридической ответственности – на лиц третьей и четвертой группы. К тем же, кто входит в шестую группу, следует в целях пресечения их деятельности применять наиболее суровые уголовные санкции.

Одной из последних новаций законодателя в борьбе с экологической преступностью явилось дополнение УК РФ статьей 258.1, предусматривающей уголовную ответственность за незаконную добычу и оборот особо ценных диких животных и водных биологических ресурсов, принадлежащих к видам, занесенным в Красную книгу Российской Федерации и (или) охраняемым международными договорами Российской Федерации. Указанная норма была принята в целях ужесточения ответственности за добычу и оборот, включая хранение, перевозку и продажу, диких животных, в том числе амурских тигров, леопардов и других редких и находящихся под угрозой исчезновения видов диких животных, и за незаконную добычу водных биологических ресурсов, занесенных в Красную книгу Российской Федерации либо охраняемых международными договорами Российской Федерации. По информации секретариата СИТЕС, незаконная торговля видами животных, находящимися под угрозой уничтожения, является при-

быльным бизнесом. Согласно официальной статистике, объём мирового незаконного торгового оборота редкими видами животных, находящимися под угрозой исчезновения, составляет более 6 млрд долларов в год. Криминальная торговля животными находится по прибылям на втором месте после торговли наркотиками и оружием, причём с каждым годом количество редких птиц и животных, перевозимых контрабандно через границу, неуклонно растёт – только в России с 2004 по 2006 год количество задержанных партий «живого товара» выросло почти вдвое, исчисляясь сотнями. Главными поставщиками на российский нелегальный рынок «живого товара», редких растений и их частей являются: Африка и Южная Америка-экзотические птицы и животные (попугаи, обезьяны); Юго-Восточная Азия – рептилии, земноводные, амфибии (черепахи, змеи, ящерицы и пр.); Европа – энтомологические коллекции насекомых. Как будет «работать» ст. 258.1 УК – покажет следственная и судебная практика, но думается, что «армия» экологических преступников существенно возрастет за счет работников и должностных лиц, контролирующих природоохранных, таможенных и пограничных органов, поскольку квалифицирующими признаками незаконной добычи и оборота особо ценных диких животных и водных биоресурсов являются совершение этих деяний должностным лицом с использованием своего служебного положения (ч. 2) и совершение деяний, предусмотренных частями первой и второй настоящей статьи, организованной группой (ч. 3). Законодателем установлено более суровое наказание за незаконную добычу и оборот особо ценных диких животных и водных биологических ресурсов по сравнению с незаконной охотой. Например, совершение должностным лицом с использованием своего служебного положения вышеуказанного преступления наказывается лишением свободы на срок до пяти лет (ч. 2 ст. 258.1 УК РФ), а совершение преступления организованной группой – лишением свободы на срок от пяти до семи лет (ч.3 ст.258.1 УК РФ).

На наш взгляд, проблематика личности российского экологического преступника нуждается в специальном исследовании, которое позволило бы выявить различия по типологии, установкам, мотивации и другим показателям. Это могло бы способствовать не только совершенствованию профилактических мер эколого-криминологической направленности, но и улучшению практики реализации мер наказания за совершенные против окружающей среды деяния (в том числе при квалификации преступлений, учете смягчающих и отягчающих обстоятельств, учете обстоятельств, усугубляющих противоправность деяния и др.).

Библиографический список

1. Государственный доклад «О состоянии и об охране окружающей среды в Российской Федерации в 2010 году». – Система Консультант плюс. – С. 393.

2. Клетнева, Е.Г. Криминологическая характеристика личности экологического преступника / Е.Г. Клетнева // Вестник ТИСБИ. – 2004. – № 4.

3. Курманов, А.С. Незаконная охота: уголовно-правовой и криминологический аспекты: дис. ... канд. юрид. наук / А.С. Курманов. – Казань, 2002. – С. 158–159, 162.

4. Иманбаев, С.М. Уголовно-правовая и криминологическая характеристика незаконного занятия водными промыслами и охотой: дис... канд. юрид. наук / С.М. Иманбаев. – Караганда, 1997. – С. 34–35, 18.

5. Мышко, Ф.Г. Административно-правовая охрана природы и роль в ней милиции: дис... канд. юрид. наук / Ф.Г. Мышко. – М., 1999. – С. 124.

К содержанию

УДК 94«18»(470.56)

**ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ ТОРГОВЫХ ПУТЕЙ
КАК ВОЕННО-ПОЛИЦЕЙСКАЯ ФУНКЦИЯ КАЗАКОВ**

В.М. Шадрин

В статье рассматривается одна из обязанностей казаков Оренбургского казачьего войска – охрана торговых трактов. На примере обеспечения безопасности коммерческих путей ведущих на Нижегородскую ярмарку показана роль казаков как военно-полицейской силы – основного субъекта осуществлявшего эту функцию в XIX веке.

Ключевые слова: казаки, торговые пути, Нижегородская ярмарка, безопасность трактов.

Транспортные артерии, питавшие важнейшие центры торговли императорской России нуждались в постоянной защите. Охрана торговых путей в XVIII–XIX вв. – задача государственной важности. Вместе с тем вопросы эти малоизучены и практически не исследованы.

Целью статьи является анализ роли казаков Оренбургского казачьего войска в обеспечении безопасности коммерческих путей ведущих на Нижегородскую ярмарку.

Расширение территории Российского государства на восток и юго-восток естественным образом влекло за собой расширение путей сообщения: почтовых, торговых, земских, водных, сухопутных и др. Возникновение новых рынков повлекло за собой появление новых направлений торговых путей, которые, как и старые торговые дороги, все более тяготели к существовавшим и появляющимся вновь центрам ярмарочной торговли. Если почтовые тракты связывались с административными центрами,

то торговые, в основном с ярмарками, хотя в основном эти направления часто совпадали. Особенно в азиатской части России. Некоторые торговые пути – тракты, имели в XVIII–XIX вв. важное государственное значение. Прежде всего, это Московский (Главный Сибирский) тракт (также Московско-Сибирский тракт, Великий тракт, Большой тракт) – старинный сухопутный маршрут из европейской части России через Сибирь к границам Китая. По этому тракту доставлялись сибирскими, китайскими купцами товары на Ирбитскую, Макарьевскую (Нижегородскую) ярмарки. Грузовое движение по Московскому тракту было интенсивным. Только на участке Томск–Иркутск в XVIII–XIX по тележному и санному пути ежегодно проходило 4 млн пудов грузов, от 80 до 100 тыс. подвод. В перевозках участвовало до 20 тыс. «возчиков». Средняя скорость передвижения обоза по тракту составляла 35–45 верст в сутки [4].

Коммерческие пути сообщения были трудны и опасны не только примитивным состоянием дорог и транспорта. Немало забот для путешественников и особенно купеческих караванов представляли набеги всевозможных разбойных людей с целью ограбления. Так, одно из первых упоминаний о Макарьевской ярмарке принадлежит нидерландскому путешественнику и писателю Корнелию де-Бруину, побывавшему в 1707 г. в этих местах, и связано с рассказом о нападении разбойников на проезжавшего по Волге губернатора. Опасность поджидала торговые караваны, как на воде, так и на сухопутных трактах. Караванам, идущим от Москвы, приходилось проходить Муромскими лесами. Муромские леса выходили к Оке, за Окой начинались Соловирские леса. С юга и юго-запада караваны проходили через Брынские леса. С севера подступали Керженские и Чернораменские леса. Самое страшное место на Волге, отмечает чиновник особых поручений при нижегородском губернаторе А.П. Мельников, были Жигули на Самарской луке, здесь и находилось коренное гнездо «воровских казаков», жестокость которых наводила ужас на все Поволжье [3, с. 48]. Местные воинские команды не в силах были навести порядок. Насколько многочисленны и опасны были шайки разбойников, свидетельствует ордер Оренбургского губернатора князя А.А. Путятина, от 10 августа 1768 г. за № 1374. Атаману Могутову предписывалось, для поимки появившихся в Симбирской губернии разбойников – командировать 50 самарских и алексеевских казаков, в добавок к командированным 100 ставропольским калмыкам. В ордере отмечалось: «В Симбирском батальоне лицо не только достаточно, но и малого числа посылать некого, да и у тех де через пеших солдат, а особливо через таких, кои за старостью и ранами от полевой службы в тамошние батальоны определяются, во искоренение сих злодеев мало бывают» [2, с. 153]. В последующие годы аналогичные отряды казаков неоднократно посылались в Самару и Симбирск. Ярким тому свидетельством являются воспоминания крестьян описывающих в своих мемуарах рассматриваемую нами территорию первой половины XIX века. «Приходилось еще ведаться с разбойниками, – пишет Н.Н. Шипов, – которые

властвовали в тех местах поистине беспрепятственно. Например, по эту сторону Волги, близ села Собакина (Симбирской губернии), грабил и разбойничал (в 1816 г.) отставной солдат Безрукий со своими удалыми товарищами». На обращение одного из потерпевших к сельским властям, последние отвечали: «Эх, любезный, эти разбойники ограбили не тебя одного, а многих лиц, и не на столько. Мы тебе не можем оказать никакой помощи: ведь они теперь, может быть, гуляют уже по пензенской столбовой дороге. Ступай себе с Богом» [8]. «На той стороне Волги, по Общему Сырту, где пролегают дороги в Оренбург и Уральск, разбойничал борской казак Иван Григорьев Мельников с товарищами. Этот разбойник был страшен для всех проезжающих; о нем и его подвигах ходили в народе разные рассказы, в которых была перемешивалась с небылицею» [8].

Еще более сложны и опасны были торговые пути, идущие из Сибири, Урала, с низового Поволжья. Так, например, весь путь от Тобольска до Нижнего, пишет А.П. Мельников, разными направлениями, «считался протяжением от двух с половиной до трех с лишком тысяч верст» [3, с. 81]. Большая часть этого пути охранялась пикетами Сибирского казачьего войска. Ближе к Нижнему Новгороду, в Казанской губернии, безопасность трактов ведущих к ярмарке обеспечивала команда оренбургских казаков, специально созданная «для охраны путей сообщения от разбойников и грабителей». По данным войскового архива, команда впервые была сформирована в 1834 г. в составе одного офицера, двух урядников и 60 казаков и командирована к 20 мая, на 6 месяцев в Казанскую губернию. С 1835 г. состав отряда был уменьшен на 10 человек и изменена дата прибытия в Казань на 3 апреля. Посылка такой специальной команды прослеживается до 1852 г. В начале века пикетную, конвойную и полицейскую службу в Казанской губернии осуществляли казаки Донского войска. Для этих целей посылался полк [7, с. 56], штаб которого располагался в Казани. Сотни и отдельные отряды распределялись по городам и селениям губернии. В связи с начавшейся в 1806 г. Франко-Прусской войной, полк был направлен в Москву. Донцов сменили оренбургские казаки. В Казань, по приказу оренбургского военного губернатора Г.С. Волконского от 18 декабря 1806 г. за № 590 и приказу за № 1064 от 22 марта 1807 г. был командирован отряд, состоявший из 200 казаков станицы Нагайбакской и 200 человек Башкирского войска из 11 башкирского кантона [2, с. 97]. Основными обязанностями отряда было конвоирование почты, арестантов и поддержание порядка в губернии.

Не менее опасен был и водный путь с низовой Волги, о чем свидетельствует именной указ Павла I от 20 июня 1797 г. «О мерах для прекращения разъездов разбойнических партий по реке Волге» [5, с. 669] данный адмиралтейской коллегии. Согласно нормативному акту, предписывалось построить в Казане 9 легких гребных судов – гардкоутов, вооруженных каждый пушкой и несколькими фальконетами (небольшие пушки). Эти сторожевые суда два года патрулировали по реке: три судна от Царицина до Астрахани, три от Ка-

зани до Царицина и три от Казани вверх по Волге. Указ требовал от команды «стараться истреблять немедленно, буде бы где открывались каковые разбойнические лодки». В 1804 г. в Петербург начали поступать сообщения о том, что «около Макарьева, Нижнего Новгорода, Казани и Костромы торговые суда терпят бедствия из-за нападения «разбойников». Для защиты водного торгового пути были добавлены еще три гардкоута. В результате от Казани до Астрахани стали патрулировать уже не девять, а двенадцать военных судов. Несмотря на все эти трудности, на неблагоустроенное водное путевое хозяйство, движение по Волге было очень активным. Оно начиналось в апреле, когда от Астрахани отходил так называемый «вешний гребной караван» с рыбным грузом. Он делал 20–30 верст в день и в конце июня появлялся в Макарьево [1].

Оренбургскими казаками, для обеспечения безопасности торговых путей ведущих на ярмарку, в пределах территории Войска, постоянно содержались пикеты на самарском, уфимском трактах. Так, например, оренбургский оберкомендант генерал-майор Н.П. Лебедев 10 июня 1799 г. приказал назначить из Каргалинской станицы 1 хорунжего, 1 пятидесятника и 48 казаков на два пикета на самарской дороге, на места, где они были в 1797 и 1798 годах [2, с. 451].

Историк и краевед А.П. Мельников, отмечает, что большой арзамасский тракт и другие, ведущие к ярмарке тракты, охранялись казачьими пикетами [3, с. 46]. В «Отечественных записках» за 1820 г. П. Свиньин описывает торговый путь, по которому шли купеческие обозы. «Для безопасности караванов и обозов, тянувшихся на ярмарку и обратно, учреждена по дорогам цепь казачьих пикетов, через каждые три, четыре версты, с таким расчетом, чтобы они могли подавать друг другу сигналы. Ночью обязаны они объезжать всякий свою дистанцию верхом. Для оповещения же о какой-нибудь опасности в сие время, при каждом из пикетов сделаны длинные столбы, обернутые соломой, которые можно в минуту зажечь и получить помощь от других пикетов; но, благодаря Бога, до этого еще не доходило – у нас достаточно сей меры осторожности, чтобы везде было смирно и покойно, а несколько огромных дубин, выставленных в сошках перед пикетами, – чтобы устрашать плутов и разбойников. Кроме двух или трех казаков, при каждом пикете находится по одному или два крестьянина, наряженных земскою полицией из близлежащих селений» [6].

Таким образом, считаем, что в XVIII–XIX вв. основным субъектом, обеспечивающим безопасность торговых путей на территории Урала и Поволжья, являлись казаки Оренбургского войска.

Библиографический список

1. Дмитриева, О.И. История Астрахани / О.И. Дмитриева. – URL: <http://dip-ref.ru/referat/1825.html>.

2. Материалы по историко-статистическому описанию Оренбургского казачьего войска. Выпуск VII. – Оренбург, 1907.
3. Мельников, А.П. Очерки бытовой истории Нижегородской ярмарки: Столетие Нижегородской ярмарки (1817–1917) / А.П. Мельников. – Нижний Новгород: Изд-во АО «НКЦП», 1993.
4. Московский (Главный Сибирский тракт) // Энциклопедия-хрестоматия Иркутской области и Байкала. – URL: http://irkipedia.ru/content/moskovskiy_glavnyy_sibirskiy_trakt.
5. Полное собрание законов Российской империи. – СПб., 1830. – Т. XXIV. – № 18.008. – С. 669.
6. Свиньин, П. Поездка на Нижегородскую ярмарку / П. Свиньин // Отечественные записки Павла Свиньина. – 1820. – № 7.
7. Труды Оренбургской ученой архивной комиссии. – Оренбург, 1900.
8. Шипов, Н.Н. История моей жизни и моих странствий / Н.Н. Шипов // Рус. старина. – 1881. – № 5. – С. 133–148.

К содержанию

УДК 340:004

ПРИМЕНЕНИЕ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СРЕДСТВ ОБРАБОТКИ ИНФОРМАЦИИ В ПРАВОВОЙ СТАТИСТИКЕ

Л.В. Шипулин

В статье представлен пример использования автоматизированных средств обработки информации при решении ряда задач правовой статистики. Показаны вычисления показателей меры среднего, построена гистограмма распределения случайной величины, построен график и произведена его аппроксимация.

Ключевые слова: автоматизированная обработка информации, мера среднего, правовая статистика.

Одна из основных задач правовой статистики заключается в проведении статистических исследований, направленных на изучение количественных показателей деятельности правоохранительных органов. Статистические исследования чаще всего включают в себя три стадии: наблюдение, сводка и группировка полученных данных и анализ собранных и сгруппированных данных. Для иллюстрации возможностей использования программных автоматизированных средств при проведении статистического исследования, воспользуемся некоторой выборкой, представленной в таблице и отражающей возраст преступников в некотором населенном пункте за некоторый промежуток времени.

Таблица

Выборка, отражающая возраст преступников, лет

13	13	14	15	15	15	15	16	16	17	17	17	17	18	18	18	18	18	18	18	18	19	19	20	20
20	21	21	21	21	21	21	22	22	22	23	23	24	24	24	24	24	25	26	26	27	28	28	28	28
28	29	30	30	30	31	31	31	32	32	32	32	32	33	33	35	35	35	36	37	38	39	40	41	42
42	44	45	46	46	46	46	46	47	48	48	48	48	53	54	55	57	59	59	59	61	62	63	64	66

Рассмотрим применение программного продукта Microsoft Excel. Одним из первых вопросов, на которые необходимо ответить при исследовании данной выборки, каким является средний возраст преступников. В статистической науке при оценке средней величины \bar{X} выборки из n элементов из всех показателей меры среднего можно выделить пять основных:

- среднее арифметическое значение, которое целесообразно применять при условии нормального закона распределения случайной величины X , рассчитывается по формуле:

$$\bar{X} = \frac{\sum X}{n};$$

- среднее геометрическое значение, которое находит применение при определении средних темпов роста, рассчитывается по формуле:

$$\bar{X} = \sqrt[n]{\prod X};$$

- среднее гармоническое значение, которое учитывает количество одинаковых значений случайной величины в выборке. Иными словами, чем чаще встречается случайная величина, тем ее влияние на среднее гармоническое выше. Рассчитывается по формуле:

$$\bar{X} = \frac{n}{\sum \frac{1}{X}};$$

- мода – наиболее часто встречающееся значение переменной;
- медиана – среднее по порядку значение. Найти медиану можно построив все значения случайной величины по умолчанию и определив значение, которое находится в центре выборки.

Применение Microsoft Excel позволяет в автоматическом режиме определить вышеперечисленные показатели меры среднего. Для этого необходимо воспользоваться функциями, представленными на рис. 1, в которых следует указать диапазон ячеек, содержащих значения выборки. Отметим, что представленная нами выборка содержит 100 значений случайной величины – возраста преступников. В тех случаях, когда выборки превышают десятки и сотни тысяч значений, применение такого автоматизированного подхода еще эффективнее.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y
1	13	13	14	15	15	15	15	16	16	17	17	17	17	18	18	18	18	18	18	18	18	19	19	20	20
2	20	21	21	21	21	21	21	22	22	22	23	23	24	24	24	24	24	24	25	26	26	27	28	28	28
3	28	29	30	30	30	31	31	31	32	32	32	32	32	33	33	35	35	35	36	37	38	39	40	41	42
4	42	44	45	46	46	46	46	46	47	48	48	48	48	53	54	55	57	59	59	59	61	62	63	64	66
5																									
6		Средняя арифметическая										=	СРЗНАЧ(A1:Y4)					=	32						
7		Средняя геометрическая										=	СРГЕОМ(A1:Y4)					=	29						
8		Средняя гармоническая										=	СРГАРМ(A1:Y4)					=	26						
9		Мода										=	МОДА(A1:Y4)					=	18						
10		Медиана										=	МЕДИАНА(A1:Y4)					=	28						

Рис. 1. Таблица Excel с выборкой и вычислениями средних значений

Выборка, представленная в таблице, является «сырым», необработанным материалом. Анализировать данные в таком виде весьма затруднительно, особенно если размер генеральной совокупности стремится к десяткам и сотням тысяч случайных величин. Применим зарубежный программный пакет Statsoft STATISTICA. В первую очередь представленный пакет позволяет в автоматическом режиме построить гистограмму распределения случайной величины, т. е. дать ответ на вопрос – как часто в выборке встречается то или иное значение возраста преступника. На рис. 2. представлена гистограмма, сформированная в программе STATISTICA. К гистограмме на рис. 2 построена кривая линия, являющаяся аппроксимирующей сплайн кривой. Данная кривая позволяет судить о распределении количества преступников по их возрастам.

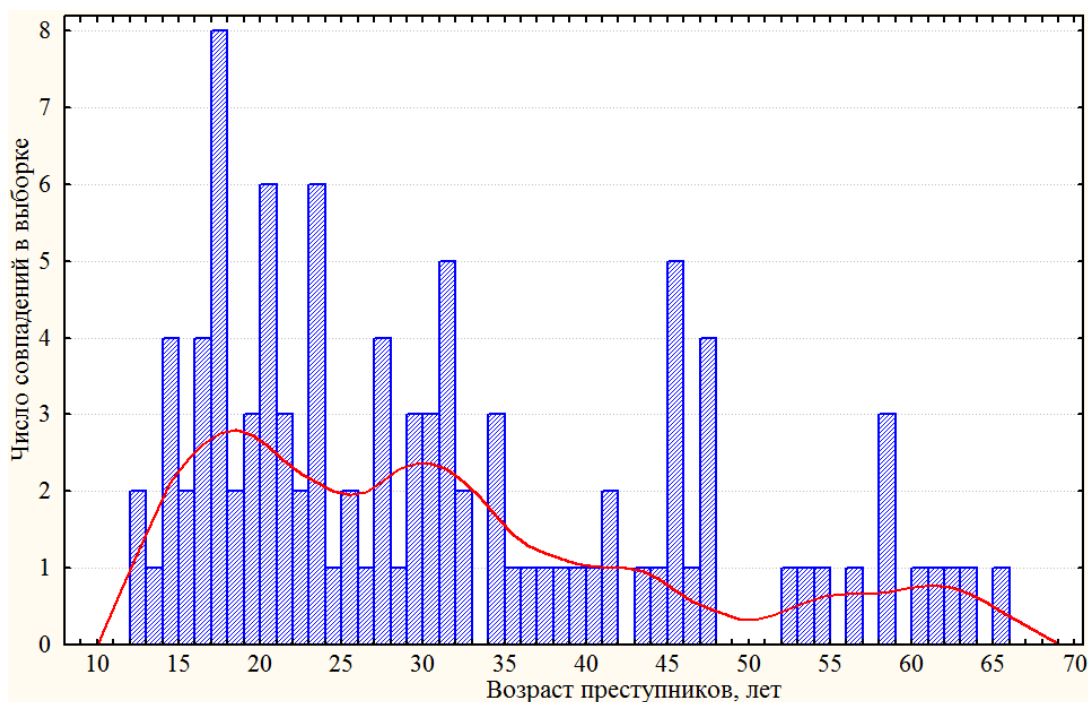


Рис. 2. Гистограмма и сплайн аппроксимация

В то же время, интерес представляет определение в представленной выборке удельного веса несовершеннолетних и совершеннолетних преступников. В программе STATISTICA имеется возможность автоматически разделить все случайные величины на группы с заданными значениями и построить график (рис. 3).



Рис. 3. Расчет относительного показателя структуры

[К содержанию](#)

ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

УДК 658.7 + 658.153

ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ ЦЕПИ ИЗДЕРЖЕК НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

А.Г. Бутрин, Д.Л. Ярушин

В условиях нарастающих интеграционных процессов объективно возникает необходимость пересмотра приемов и методов управления, в том числе затратами на предприятии металлургии.

Ключевые слова: цепь затрат, интеграция, квазиинтеграция, управление.

Вступление России в ВТО предоставляет новые возможности для предприятий промышленного комплекса страны, в т.ч. металлургической отрасли. Однако высокая конкуренция, ограниченный спрос, стагнация в мировой экономике содержат высокие риски, проявляющиеся на уровне отдельного предприятия в высоких затратах, снижении продаж и значительной доле заемного капитала [9]. Это диктует объективную необходимость в разработке методики оценки качества управления затратами в концепции добавленной ценности, которая бы давала управленческие ориентиры в кратко- и долгосрочном периодах. Методика должна:

– в краткосрочном периоде – идентифицировать и управлять затратами по стадиям кругооборота капитала (управление дебиторской, кредиторской задолженностями, банковские кредиты, управление номенклатурой продукции) в целях достижения баланса разнонаправленных интересов производителя и потребителя при максимизации каждым из них добавленной ценности по критерию минимума затрат и потерь;

– в долгосрочном периоде – идентифицировать и управлять инвестиционными затратами через эффективную реализацию инвестиционных проектов, направленных на техническое перевооружение, повышение производительности труда, качество продукции.

Как известно, одним из основных событий в эволюции современного процессного мышления стало издание в 1985 году книги Майкла Портера «Конкурентное преимущество», в которой было представлено понятие цепочки создания ценности. Цепочка ценности – это согласованный набор видов деятельности, создающих ценность, начиная от исходных источников сырья для поставщиков компонентов вплоть до готовой продукции, доставленной конечному пользователю. Здесь акцент делается на процессах, происходящих за пределами фирмы, и каждая фирма рассматривается в контексте общей цепи видов деятельности, создающих ценность, как од-

на из частей этой цепи, от исходного сырья до конечного потребителя. Цепочка создания ценности – главный процесс организации. Она описывает все виды деятельности, осуществляемые организацией для производства продукта. На наш взгляд, ключевой недостаток этой концепции – абсолютизация операций в рамках только материального потока и полный неучет финансовых потоков, без которых в современной рыночной среде невозможно спланировать и организовать материальные поставки. В своем исследовании мы делаем акцент именно на финансовой части продвижения товара от его зарождения до потребления.

Приведем краткую организационно-экономическую характеристику объекта исследования – предприятия черной металлургии России ООО «Златоустовский электрометаллургический завод» (ЗЭМЗ). Оно является старейшим предприятием черной металлургии России, градообразующим предприятием. Его проблемы отражают основные проблемы всей черной металлургии страны – спад продаж, высокая кредиторская задолженность, просчеты менеджмента, необходимость технического перевооружения. С ноября 2005 г. по июль 2009 г. предприятие работало в холдинге «ЭСТАР», где с 2006 по август 2008 г. работало с прибылью около 100 млн. руб. ежемесячно. Одновременно под залог имущества завода руководство холдинга берет многомиллиардные кредиты для строительства Ростовского электрометаллургического завода. Однако в результате кризиса 2008 г. резко сократились заказы, стало невозможно обслуживать взятые кредиты, и как следствие образование значительного убытка и остановка производства в мае 2009 г. С августа 2009 г. по ноябрь 2013 г. предприятие находилось под руководством холдинга «Мечел», который в рамках антикризисного управления задул мартеновские печи, остановил ЭСПЦ-1 и перевел завод на покупную заготовку Челябинского металлургического комбината (ЧМК, входит в холдинг Мечел), закрыл молотовый цех и стан 280 ввиду неэффективности в рамках холдинга этих агрегатов. Из собственной выплавки на ЗЭМЗ осталось ЭСПЦ-2 и ЭСПЦ-3 (около 6 тыс. тонн стали ежемесячно), что привело к потере 2500 тн ежемесячно высокорентабельных заказов. У завода прокатные мощности большие, а сталеплавильные практически все остановлены, постепенно завод превратился из металлургического в прокатный. В августе 2013 г. закончилось время отсрочки по банковским кредитам, и заводу нужно опять искать деньги на погашение кредитов 2006–2008 г., при этом стальная группа «Мечел» тоже вся «закредитованная» и не может больше помогать. ЗЭМЗ самостоятельно работать уже не может, так как выплавка вся практически закрыта, а остальные производственные мощности не загружены, при этом ЧМК не желает давать заготовку по станы ЗЭМЗ. В этой ситуации руководством области было принято решение искать нового собственника.

В декабре 2013 г. в ходе переговоров было передано «под крыло» заводу «Красный Октябрь» и группе УВЗ (УралВагонЗавод), ЗЭМЗ становится частью производственной площадки «Красного октября». Один из крупнейших в России производителей спецсталей ВМК «Красный октябрь» готов инвестировать в ЗЭМЗ и передать при необходимости часть своих заказов. Стратегия инвестора предполагает три этапа. На первом (краткосрочном) этапе – сокращение долговых рисков за счет погашения задолженности, сокращение персонала и возврат к традиционному сортаменту нержавеющей, инструментальных, легированных конструкционных, быстрорежущих, штамповых, жаропрочных и прецизионных марок стали и сплавов, поставка которых осуществляется на внутренний и внешний рынок. Для этого запустили остановленные ранее стан 280, молотовый цех. На втором (долгосрочном) этапе - реконструкция термических печей и модернизация 750 и 400прокатных станов, когда до августа 2014 года планируется вложить около полумиллиарда рублей инвестиций. На третьем этапе – приобретение электропечи в рамках инвестиционного проекта стоимостью 3,6 млрд рублей. Все эти меры направлены на повышение объема продаж и сокращение риска в сбытовой сфере: сегодня предприятие отгружает 7 тысяч тонн продукции, через 2 года согласно бизнес-плану этот показатель должен составить 25 тысяч тонн.

Для реализации данных резервов требуется разработать адекватный научный и прикладной инструментарий в виде методики. Предложена методика оценки качества управления затратами. Ее новизна в том, что она основывается на концепции добавленной ценности М.Портера и позволяет на этой основе определить полезные и бесполезные действия с точки зрения максимизации ценности для потребителя; во-вторых, позволяет количественно определить полезные затраты и бесполезные потери; в-третьих, позволяет определить резервы сокращения операционного цикла в процессе создания ценности и задействовать конкретные управленческие схемы по их эффективной реализации по критерию положительного чистого эффекта. Были установлены и исследованы три наилучшие схемы кругооборота оборотного капитала в процессах закупки ресурсов, производства и реализации продукции в зависимости от ключевых (критических) потребителей и соответствующие этим схемам цепи издержек. Во-первых, первая категория ключевых потребителей – металлотрейдеры - делают предоплату заказа в размере 30 %. Если производитель (ЗЭМЗ) будет настаивать на более высоком первом платеже (что целесообразно в плане снижения финансовых рисков), то в условиях высокой конкуренции это может привести к уходу покупателя и срыву поставки. Учитывая, что доля материальных затрат в цене продукции составляет 50 %, производитель вынужден брать кредит в банке в размере недостающих 20 %. После согласования условий поставки с поставщиком совершается оплата материальных ресурсов и их поставка производителю [3, 7]. Технологический цикл на заводе включает

складирование полученного сырья, переработку и складирование готовой продукции. После отгрузки покупателю последний без запаздывания оплачивает полностью заказ. Резервы сокращения производственного цикла и рисков заключаются в первой и второй операциях. Если ЗЭМЗ попросит у покупателя больше предоплату (от 30 до 50 %), то это сократит операционный цикл, сократит процентные выплаты банку по кредиту, но меньше будет потребителей, соответственно меньше выручка и выше скидка потребителям как плата за предоставленные ими ресурсы в кредит производителю. И наоборот, если снизит предоплату относительно первоначальных условий (от нуля до 30 %), то увеличим процентные выплаты банку, но возможна наценка при реализации готовой продукции, что увеличит прибыль от реализации [1, 5]. Таким образом, имеем оптимизационную задачу: найти такой параметр метода регулирования цепи издержек в виде скидки (наценки), соответственно ниже (выше) которого получим экономический резерв в виде сокращения издержек.

Вторая категория ключевых потребителей – ФГУП и авиапроизводители – делают предоплату заказа в размере 50 %. После согласования условий поставки с поставщиком на полученные средства совершается оплата материальных ресурсов и их поставка производителю. Технологический цикл на заводе включает складирование полученного сырья, переработку и складирование готовой продукции. После отгрузки покупателю последний через 30 дней оплачивает полностью заказ. Резервы сокращения операционного цикла, и сопутствующей ему цепи затрат и рисков заключаются на последней операции. Целесообразно предложить два варианта реализации этого резерва. Во-первых, предоставление скидки покупателю, направленной на ускорение коммерческого цикла [2]. Это сократит цикл, затраты на наличие дебиторской задолженности, но меньше будет выручка и прибыль из-за потери прибыли от скидок. Во-вторых, использование факторинга покупателя, направленного на ускорение операционного цикла за счет продажи дебиторской задолженности [1]. Это сократит операционный цикл за счет частичного или полного отсутствия цикла взыскания дебиторской задолженности, сократит затраты на наличие дебиторской задолженности, но возникнут потери в виде дисконта. Таким образом, имеем соответственно две оптимизационные задачи: во-первых, найти такое значение параметра метода регулирования цепи издержек в виде скидки, выше которого получим экономический резерв в виде сокращения издержек; во-вторых, такое значение учетной ставки фактор-компании, ниже которого получим экономический резерв в виде сокращения издержек и сокращения цикла.

В рамках третьей схемы автомобильные и трубные заводы приобретают продукцию на условиях товарного кредита в виде отсрочки платежа через 60 дней после поставки. Особенностью этой схемы является сочетание короткого операционного цикла (готовая продукция уже должна быть на складе) с высокими издержками, обусловленными необходимостью

предварительно иметь запасы готовой продукции. В свою очередь, последние включают в себя издержки на согласование поставки, транспортировку сырья, складирование сырья, производство; складирование готовой продукции [4]. Целесообразно предложить три варианта реализации резерва. На стадии закупки ресурсов целесообразно использование низкозатратного вексельного кредита по сравнению с классическим банковским кредитом. Тогда необходимо найти такое значение параметра метода регулирования цепи издержек посредством вексельного кредита в виде наилучшего срока вексельного кредитования, ниже которого получим экономический резерв в виде сокращения издержек. На стадии реализации продукции возможно, во-первых, предоставление скидки покупателю, направленной на ускорение коммерческого цикла. Это сократит операционный цикл, сократит затраты на наличие дебиторской задолженности, но меньше будет выручка и прибыль (потеря прибыли от скидок). Во-вторых, использование факторинга покупателя, направленного на ускорение операционного цикла за счет продажи дебиторской задолженности. Это сократит операционный цикл за счет полного отсутствия дебиторской задолженности, сократит затраты на ее наличие, но возникнут потери в виде дисконта. В-третьих, увеличение базовой отсрочки оплаты. Это увеличит затраты на наличие дебиторской задолженности, однако при этом производитель может получить выгоду в виде увеличения базовой наценки (эквивалентно снижению затрат). Имеем оптимизационную задачу: найти такое пороговое значение параметра метода регулирования цепи издержек в виде дополнительной отсрочки оплаты и соответствующей наценки, выше которого смягчение кредитной политики производителя выгодно (получим экономический резерв как разницу выгоды на наценке и прироста затрат на дебиторскую задолженность).

Библиографический список

1. Бутрин, А.Г. Инструменты управления фондами обращения промышленного предприятия / А.Г. Бутрин, Е.И. Рогожников // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2011. – № 28 (245). – С. 165–169.
2. Бутрин, А.Г. Методические основы управления цепями издержек интегрированных предприятий: учебное пособие / А.Г. Бутрин. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2011. – 105 с.
3. Бутрин, А.Г. Об оптимизации процесса снабжения крупного машиностроительного завода / А.Г. Бутрин, Ю.Г. Амерханова // Логистика. – 2009. – № 1. – С. 16.
4. Бутрин, А.Г. Организационно-экономическая сущность затрат в логистике и SCM / А.Г. Бутрин, Е.И.Рогожников, В.И.Цаплин // Интегрированная логистика. – 2011. – № 6. – С. 26–27.
5. Бутрин, А.Г. Организация сбытовой политики в цепи поставок промышленного предприятия / А.Г. Бутрин, А.И. Ковалев, Д.А. Полюнас // Интегрированная логистика. – 2011. – № 1. – С. 8–11.

6. Бутрин, А.Г. Эффективная логистика предприятия: учебное пособие / А.Г. Бутрин. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2008. – 117 с.

7. Бутрин, А.Г. Методика оптимизации снабжения машиностроительного предприятия в концепции интегрированной логистики / А.Г. Бутрин, Ю.Г. Амерханова // Интегрированная логистика. – 2009. – № 4. – С. 20–22.

8. Бутрин, А.Г. Проектирование и оптимизация бизнес-процессов интегрированных предприятий: монография / А.Г. Бутрин. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2011. – 313 с.

9. Бутрин, А.Г. Современные логистические ресурсосберегающие методы менеджмента в промышленном комплексе / А.Г. Бутрин, Д.Л. Ярушин // Логистика. – 2014. – № 4. – С. 44–47.

10. Гельманова, З.С. Организационно-экономические особенности снабжения в промышленном холдинге / З.С. Гельманова, А.Г. Бутрин // Металлург. – 2013. – № 11. – С. 4–9.

К содержанию

УДК 338.27 + 001.895

МОДЕЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ НА СТАДИИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ

В.Е. Мищенко

По результатам изучения задачи моделирования инновационных проектов на стадии коммерциализации был сформулирован вывод о целесообразности использования при ее решении методов, основанных на когнитивных картах. В статье описаны направления модернизации инструмента когнитивных карт, позволяющие повысить эффективность моделирования.

Ключевые слова: инновация, инновационный проект, моделирование, когнитивная карта.

Начиная с 60-ых годов XX в. степень влияния инноваций на экономику развитых стран неуклонно растет. Повышение конкурентоспособности, как на уровне государства, так и на уровне предприятия, сейчас практически невозможно без инноваций.

Россия в значительной степени отстает от развитых стран в инновационной сфере: по данным Федеральной службы государственной статистики, доля инновационных предприятий в нашей стране составляет не более 10 % и практически не растет с 2009 года. Причина такого отставания заключается, прежде всего, в природе инновационной деятельности, которая характеризуется чрезвычайной неопределенностью результатов, а значит, и высоким уровнем риска [1].

Снижение неопределенности результатов инновационной деятельности, а значит и снижение рисков, можно осуществить с помощью моделирования. При этом на сегодняшний день, ввиду относительной молодости инноватики, а также чрезвычайной специфичности и сложности инновационных процессов, общепринятых способов и методов моделирования инновационных проектов на стадии коммерциализации нет. По тем же причинам подобные методы практически не предлагаются в экономической литературе.

Таким образом, на настоящий момент времени можно говорить о высокой актуальности теоретической проработки этого вопроса.

Изучение различных инновационных проектов позволило выделить следующие основные особенности процесса коммерциализации:

- значительный объем факторов, влияющих на конечный результат и эффективность;
- дифференциация факторов по различным областям и сферам микро и макро экономики, а также к политической, социальной и другим сферам;
- высокая степень неопределенности факторов.

Не вызывает сомнений, что при моделировании инновационных проектов на стадии коммерциализации представленные выше особенности этого процесса должны быть учтены.

Факторы, влияющие на процесс коммерциализации инновационного проекта имеют ряд специфических особенностей. Эти особенности в значительной степени снижают эффективность применения многих распространенных систем и методик для моделирования процесса коммерциализации.

В связи с этим, в качестве инструмента для определения, изучения и систематизации факторов, влияющих на процесс коммерциализации нами предложены когнитивные карты. Они в значительной степени удовлетворяют особенностям процесса коммерциализации, что позволяет выдвинуть гипотезу о достаточной степени эффективности методов, основанных на когнитивных картах (табл. 1) [3].

Когнитивные карты являются весьма эффективным и универсальным инструментом для определения факторов, влияющих на результат любого процесса, а также работы с этими факторами. При этом когнитивные карты не предполагают количественной оценки факторов их влияния друг на друга, что, безусловно, является весомым недостатком.

Таблица 1

Соответствие возможностей когнитивных карт
особенностям процесса коммерциализации инновационных проектов

Особенности процесса коммерциализации	Возможности когнитивных карт
1. Значительный объем факторов, влияющих на конечный результат	1. Позволяет наглядно отобразить любое множество факторов и установить связи между отдельными элементами
2. Дифференциация факторов по различным областям и сферам микро и макро экономики, а также к политической, социальной и другим сферам	2. Факторы, представленные в когнитивной карте не имеют практически никаких ограничений ни по области принадлежности, ни по типу значения. Кроме того когнитивная карта позволяет установить связи между любыми включенными в нее факторами вне зависимости от типа их значений и области принадлежности
3. Высокая степень неопределенности факторов	3. Ограничения, связанные с мерой неопределенности факторов, принадлежащих когнитивной карте, отсутствуют

Таким образом, нами предлагается модернизировать инструмент когнитивных карт по двум направлениям (рис. 1).

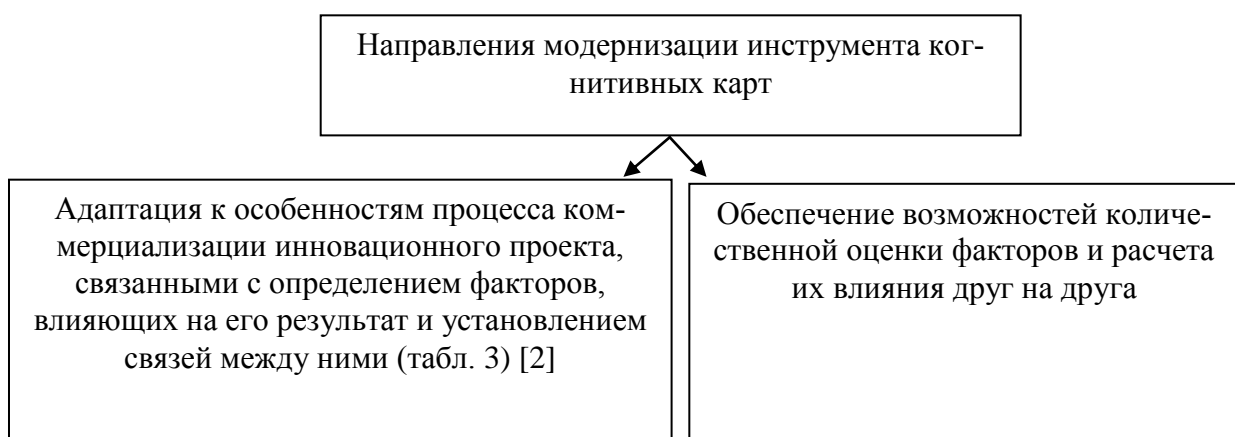


Рис. 1. Направления модернизации когнитивных карт

Таблица 2

Изменения, связанные с адаптацией когнитивных карт
к особенностям процесса коммерциализации инновационного проекта

Состояние до внесения изменений	Причины внесения изменений	Сущность изменений	Возможности, полученные за счет внесения изменений
1 Факторы разбиваются на тематические блоки. Сначала оценивается влияние факторов друг на друга внутри блоков, затем оценивается влияние блоков друг на друга	Отдельные факторы часто оказывают непосредственное влияние на факторы, которые могут оказаться в другом блоке. Разделение на блоке приведет к абстрагированию от этого влияния.	Выделяется только результирующий блок, состоящих из рассчитываемых факторов	Увеличение точности и снижение вероятности ошибок, возникающих, когда реально оказываемое влияние не учитывается
2 Факторы делятся на два вида – результирующие или целевые и причинные	Наличие множества факторов, относящихся одновременно к двум видам	Выделение третьего вида факторов – промежуточных, находящиеся под влиянием одних факторов и оказывающих влияние на другие	Позволяет более точно устанавливать связи между факторами, упрощает построение математической модели
3 Отсутствует классификация факторов по возможности влияния на них	Процесс моделирования не представляется возможным, поскольку непонятно, на какие факторы может оказывать влияние управленец	Выделение факторов без возможности влияния (на 100% определяемых другими факторами или внешней средой), с комбинированным влиянием, с влиянием только со стороны управленца	Можно осуществить процесс моделирования
4 Используются два типа связей: положительная и отрицательная, которые являются односторонними	Не учитывается возможность взаимного влияния факторов друг на друга	Введение третьего типа связей – связь неопределенности ХЗ, которая является двусторонней	Позволяет учесть взаимное влияние факторов
5 Существуют только связи между факторами	Есть ситуации, когда один фактор оказывает влияние на второй фактор, основываясь на влиянии третьего фактора на второй	Введение связей между фактором и связью между двумя другими факторами	Позволяет учесть влияние одного фактора на другой в том случае, когда это влияние не является непосредственным

Предложенные изменения позволили разработать четыре типа когнитивных карт инновационных проектов: один для продуктовых замещающих и три – для технологических замещающих (одна из когнитивных карт представлена на рис. 2).

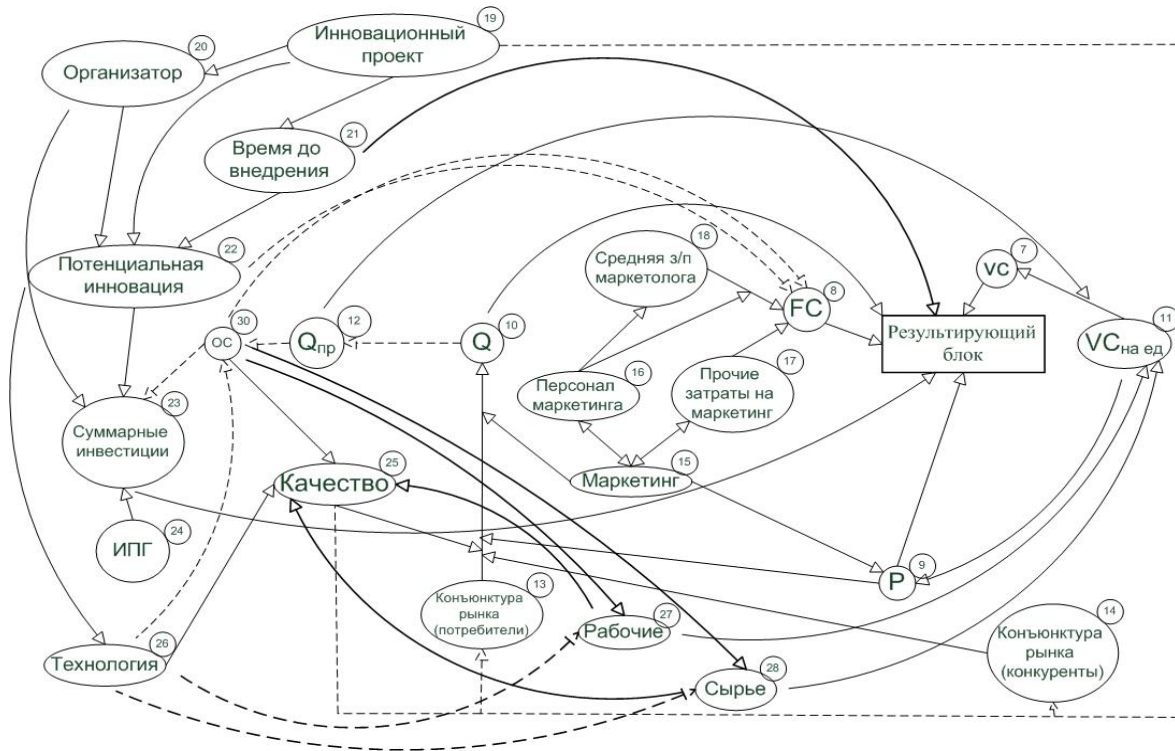


Рис. 2. Когнитивная карта процесса коммерциализации технологического замещающего инновационного проекта, направленного на повышение качества инновационного продукта

На представленной когнитивной карте присутствует подавляющее большинство факторов, могущих тем или иным образом оказать влияние на инновацию, а также определены связи между ними. Все это позволяет выявить причинно-следственные связи между факторами, а также нивелировать дублирование влияния того или иного фактора на другой.

Предложенные изменения позволяют с достаточной степенью точности количественно оценить совокупное влияние факторов процесса коммерциализации на конечные экономические показатели.

Разработанные когнитивные карты предоставляют широкие возможности моделирования инновационных проектов за счет наглядного представления факторов, влияющих практически на все аспекты процесса коммерциализации.

Моделирование может быть осуществлено по двум направлениям:

- прямое моделирование, при котором меняется значение одного или нескольких факторов, после чего рассчитываются экономические показатели процесса коммерциализации;

- обратное моделирование, при котором рассчитываются значения факторов, при которых достигается желаемый уровень экономических показателей процесса коммерциализации.

Резюмируя представленные в данной статье выкладки, можно заключить следующее.

1. По уровню развития инновационной сферы Россия значительно уступает развитым странам. Во многом это связано с высоким риском, сопутствующим инновационной деятельности. Одним из путей снижения риска является моделирование инновационных проектов на стадии коммерциализации.

2. Процесс коммерциализации инновационных проектов является в высокой степени специфичным. В наибольшей степени его особенностям удовлетворяют методы, основанные на инструменте когнитивных карт.

3. Предложенный способ моделирования позволит снизить потери при инновационной деятельности, связанные с недостаточно эффективным осуществлением процесса коммерциализации инновационных проектов.

Библиографический список

1. Вайсман, Е.Д. Инновационные проекты: классификация по специфике процесса коммерциализации / Е.Д. Вайсман, В.Е. Мищенко // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. – 2013. – № 1(45). – С. 124–128.

2. Мищенко, В.Е. Управление коммерциализацией инновационных проектов на основе когнитивных моделей / Д.Б. Алябушев, Д.А. Баева, А.С. Буймов и др. // Управление конкурентоспособностью промышленного предприятия: методология, методы, модели: монография / под. ред. И.А. Баева. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2010. – С. 70–97.

3. Коврига, С.В., Максимов, В.И. Технология когнитивного моделирования целенаправленного развития регионов РФ / С.В. Коврига, В.И. Максимов // Труды Института. – Том XI. – М.: Институт проблем управления им. В.А. Трапезникова РАН, 2000. – С. 91–103.

[К содержанию](#)

УДК 658.15.012.12 + 330.322.013

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Н.С. Комарова

Статья посвящена проблемам оценки и прогнозирования инвестиционных проектов, реализуемых на промышленных предприятиях. Установлено, что для оценки эффективности инвестиционных проектов требуется всесторонняя комплексная оценка, учитывающая все интересы участников проектов, отраслевую специфику промышленных предприятий, а также влияние реализации инвестиционного процесса на производственно-хозяйственную деятельность предприятия, на показатели финансового состояния и экономическую эффективность.

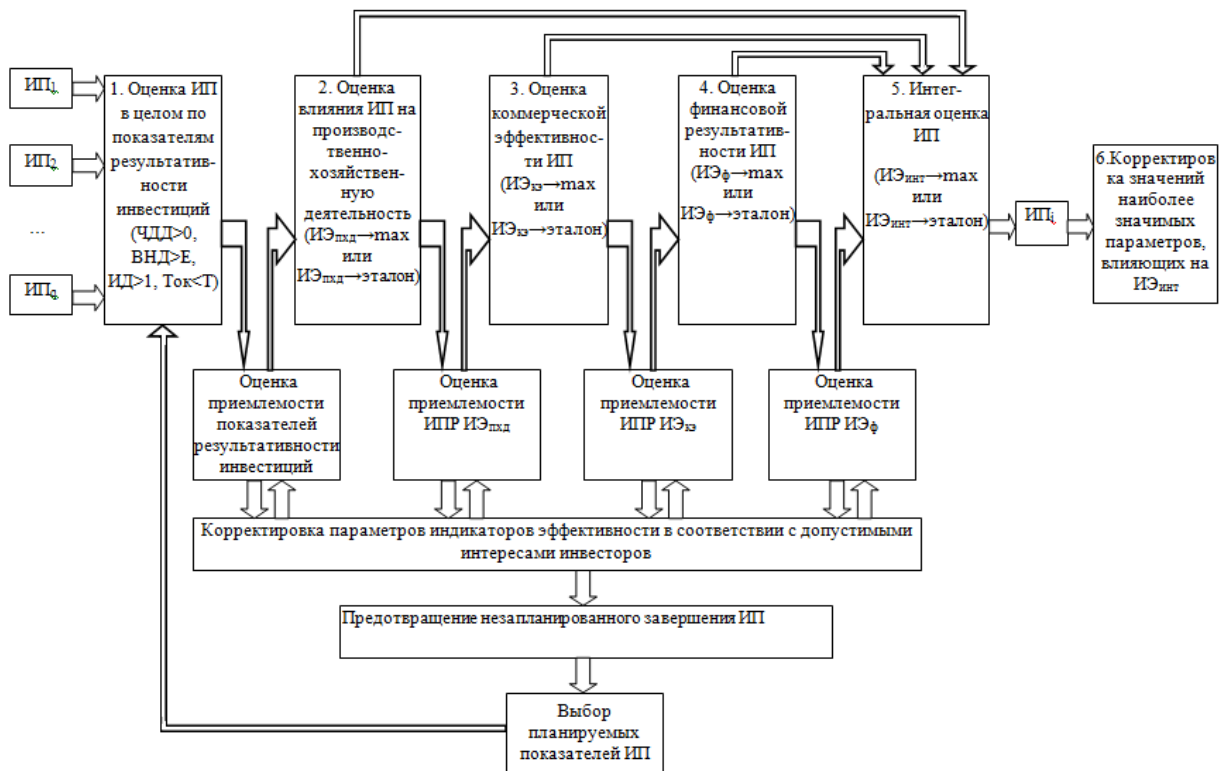
Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный проект, промышленные предприятия.

Инвестиции являются важнейшим фактором экономического роста, как предприятий, так и экономики в целом. Существующие модели оценки эффективности нацелены на достижение максимальной прибыли и окупаемости инвестиционных вложений и не учитывают влияния реализации инвестиционного процесса на деятельность предприятия. Вместе с тем общепринятые критерии эффективности инвестиционных проектов обладают рядом ограничений: чистый дисконтированный доход (ЧДД) зависит от ставки дисконтирования и ожидаемых денежных потоков по проекту, которые являются прогнозными и не всегда дают точный результат; внутренняя норма доходности (ВНД) не дает возможности оценить доход в абсолютном выражении, существует вероятность получения завышенной ставки ВНД, может противоречить ЧДД; индекс доходности (ИД) зависит от ставки дисконтирования и также может противоречить ЧДД; срок окупаемости (T_{OK}) не учитывает отдачу проекта за пределами окупаемости проекта и не оценивает прибыльность инвестиций. При этом, в проектах, имеющих высокие показатели результативности инвестиций, инвестор может быть не удовлетворен выбором в пользу данного проекта, т.к. его могут интересовать не только прибыльность и окупаемость вложений, но и другие показатели, отражающие эффективность производственно-хозяйственной деятельности, финансового состояния и др., которые для каждого предприятия и каждого инвестиционного проекта могут иметь свой состав и свои приемлемые значения.

Гибкое и эффективное управление инвестиционными процессами с учетом изменений внешней и внутренней среды может быть достигнуто нивелированием противоречий между показателями эффективности, опре-

деленностью и корректностью использования основных критериев эффективности, учетом специфических особенностей деятельности промышленных предприятий. К таким особенностям относится модернизация и технологическое обновление производства, повышение производительности труда и качества выпускаемой продукции, внедрение инноваций, снижение трудоемкости и затрат, необходимые для эффективного функционирования промышленных предприятий. В связи с этим существенный интерес приобретает механизм комплексной оценки и прогнозирования эффективности инвестиционных проектов промышленных предприятий, наличие и реализация которого, позволяет нивелировать недостатки существующих экономических инструментов оценки инвестиционных проектов и избежать вероятных существенных экономических потерь.

Модель комплексной оценки и прогнозирования эффективности инвестиционных проектов, учитывающая указанные выше особенности деятельности промышленных предприятий, представляет структурную логическую схему последовательной реализации мероприятий этапов экспертизы от общей предварительной оценки целесообразности до принятия решения о реализации ИП с использованием интегральных оценок (рисунок).



Процесс оценки эффективности
инвестиционных проектов промышленных предприятий

Оценка выполняется в сопоставительном анализе двух и более проектов, один из которых, как вариант, по экспертной оценке может полагаться эталонным, либо двух и более вариантов реализации одного проекта. При этом на каждом промежуточном этапе выполняется мониторинг вероятности незапланированного завершения ИП. Комплексная оценка осуществляется последовательным выполнением следующих этапов:

1. Оценка проекта по общепринятым показателям результативности инвестиций (ЧДД, ВНД, ИД, $T_{ок}$).

2. Оценка влияния реализации инвестиционного процесса на производственно-хозяйственную деятельность по интегральному индикатору эффективности показателей рыночного положения предприятия, эффективности внедрения новой техники (оборудования, технологии) и использования ресурсов с учетом индикаторов приемлемости значений учитываемых параметров (ИЭ_{пхд}).

Индикатор ИЭ_{пхд} формируется на основе частных показателей с учетом коэффициентов их весомости v_i , определенных методом анализа иерархий (МАИ) [3].

Частные показатели приводятся в сопоставимый вид по формуле:

$$P_{ij} = \frac{p_{ij}}{\max(p_{ij})}, \quad (1)$$

где p_{ij} – значения i -го показателя для j -го проекта или варианта его реализации, $\max(p_{ij})$ – максимальное значение i -го показателя из всего ряда сравниваемых проектов или вариантов их реализации.

В итоге частные показатели выступают индикаторами приемлемости ИПР _{i} и принимают «приемлемое» (1) или «неприемлемое» (0) значения в соответствии с ожиданиями инвестора. Если, хотя бы один индикатор приемлемости не соответствует ожиданиям, то значение индикатора эффективности принимает неприемлемое значение (ИЭ_{пхд} = 0) и следует отказаться от реализации ИП. Если, все индикаторы приемлемости соответствует ожиданиям, то переходят к следующему этапу.

Индикатор эффективности влияния реализации инвестиционного процесса на производственно-хозяйственную деятельность предприятия ИЭ_{пхд} определяется по выражению:

$$ИЭ_{пхд} = \frac{ИПР_{K_{обн}} \cdot ИПР_{\Phi_o} \cdot ИПР_{P_{np}} \cdot ИПР_{3_o} \cdot ИПР_{K_{po}}}{\sqrt{v_{K_{обн}} (1 - K_{обн})^2 + v_{\Phi_o} (1 - \Phi_{ot})^2 + v_{P_{np}} (1 - P_{np})^2 + v_{3_o} (1 - 3_{ot})^2 + v_{K_{po}} (1 - K_{po})^2}} \cdot \frac{ИПР_{K_{изм}} \cdot ИПР_{P_{prod}} \cdot ИПР_{P_u} \cdot ИПР_{M_o} \cdot ИПР_{\mathcal{E}_o}}{\sqrt{v_{K_{изм}} ((1 - K_{изм})^2 + v_{P_{prod}} (1 - P_{prod})^2 + v_{P_u} (1 - P_u)^2 + v_{M_o} (1 - M_{ot})^2 + v_{\mathcal{E}_o} (1 - \mathcal{E}_{ot})^2)}, \quad (2)$$

где представлены приведенные значения учитываемых коэффициентов на шаге расчета t с учетом коэффициентов весомости $K_{обн}$ – обновления основных средств, $\Phi_{от}$ – фондоотдачи, $P_{прt}$ – рентабельности продаж, $З_{от}$ – зарплатоотдачи, $K_{р\partial t}$ – рыночной доли, $K_{измt}$ – изменения объема продаж, $P_{продt}$ – рентабельности продукции, $P_{ит}$ – рентабельности инвестиционного капитала, $M_{от}$ – материалоотдачи, \mathcal{E}_o – энергоотдачи; индикаторы приемлемости по коэффициентам: $ИПР_{K_{обн}}$ – обновления основных средств, $ИПР_{\Phi_o}$ – фондоотдачи, $ИПР_{P_{пр}}$ – рентабельности продаж, $ИПР_{З_o}$ – зарплатоотдаче, $ИПР_{K_{р\partial}}$ – рыночной доли, $ИПР_{K_{изм}}$ – изменения объема продаж, $ИПР_{P_{и}}$ – рентабельности инвестиций, $ИПР_{P_{прод}}$ – рентабельности продукции, $ИПР_{M_o}$ – материалоотдачи, $ИПР_{\mathcal{E}_o}$ – энергоотдачи.

3. Оценка коммерческой эффективности проекта по интегральному индикатору коммерческой эффективности ($ИЭ_{кз}$), исключающему противоречия между общепринятыми показателям эффективности, с учетом индикаторов приемлемости значений учитываемых параметров:

$$ИЭ_{кз} = \frac{ИПР_{чдд} ИПР_{внд} ИПР_{ид} ИПР_{T_{ок}}}{\sqrt{v_{чдд} (1 - ЧДД_t)^2 + v_{внд} (1 - ВНД_t)^2 + v_{ид} (1 - ИД_t)^2 + v_{T_{ок}} (T_{окt})^2}}, \quad (3)$$

где представлены приведенные значения учитываемых показателей на шаге расчета t с учетом коэффициентов весомости: $ЧДД_t$ – чистого дисконтированного дохода, $ВНД_t$ – внутренней нормы доходности, $ИД_t$ – индекса доходности, $T_{окt}$ – срока окупаемости; индикаторы приемлемости показателей по: $ИПР_{чдд}$ – чистому дисконтированному доходу, $ИПР_{внд}$ – внутренней норме доходности, $ИПР_{ид}$ – индексу доходности, $ИПР_{T_{ок}}$ – сроку окупаемости.

4. Оценка проекта по интегральному индикатору эффективности финансовой результативности ($ИЭ_{ф}$) с учетом индикаторов приемлемости значений учитываемых параметров:

$$ИЭ_{ф} = \frac{ИПР_{K_B} ИПР_{K_n} ИПР_{K_u} ИПР_{K_{л}} ИПР_{K_{уст}}}{\sqrt{v_{K_B} (1 - K_{вт})^2 + v_{K_n} (1 - K_{нт})^2 + v_{K_u} (1 - K_{ут})^2 + v_{K_{л}} (1 - K_{лт})^2 + v_{K_{уст}} (1 - K_{устt})^2}}, \quad (4)$$

где представлены приведенные значения учитываемых коэффициентов на шаге расчета t с учетом коэффициентов весомости $K_{вт}$ – прироста выручки, $K_{нт}$ – прироста прибыли, $K_{ут}$ – прироста имущества, $K_{лт}$ – общей ликвидности, $K_{устt}$ – финансовой устойчивости; индикаторы приемлемости по коэффициентам:

$IIPR_{K_B}$ – прироста выручки, $IIPR_{K_n}$ – прироста прибыли, $IIPR_{K_u}$ – прироста имущества, $IIPR_{K_a}$ – общей ликвидности, $IIPR_{K_{уст}}$ – финансовой устойчивости.

5. Комплексная оценка по интегральному индикатору эффективности ИП ($ИЭ_{инт}$):

$$ИЭ_{инт} = \frac{1}{\sqrt{(1 - ИЭ_{пхд})^2 + (1 - ИЭ_{кэ})^2 + (1 - ИЭ_{ф})^2}}. \quad (5)$$

При оценке эффективности определенного проекта выбирают индикаторы эффективности ($ИЭ_{пхд}$, $ИЭ_{кэ}$, $ИЭ_{ф}$), а также интегральный индикатор ($ИЭ_{инт}$) приближенные к эталонным, по мнению экспертов, вариантам. При оценке двух и более проектов выбирается проект с наибольшими индикаторами эффективности и интегральным индикатором.

В случае сопоставления оцениваемого проекта с эталонным (по мнению экспертов) рекомендуется шкала уровней приемлемости для интегрального индикатора $У_{ИЭ_{инт}}$: 0 ... 0,5 – низкий; 0,51... 0,66 – удовлетворительный; 0,67... 0,75 – приемлемый; 0,76 ... 0,9 – нормальный; 0,91 ... 1,0 – высокий, где $У_{ИЭ_{инт}}^{max} = 1$ соответствует максимальному уровню $ИЭ_{инт\ этал}$.

Определение коэффициентов весомости позволяет проследить существенность роли каждого показателя в итоговом результате. Показатели, имеющие наибольший вес в составе индикаторов эффективности оказывают основное воздействие на интегральный индикатор эффективности.

При прогнозном планировании различных значений данных показателей можно прогнозировать изменение интегрального индикатора эффективности ИП и дать практические рекомендации по достижению приемлемых значений в соответствии с интересами инвесторов.

Для определения или приближения к желаемым значениям частных показателей с целью управления эффективностью ИП используется метод интервальных оценок. Частный показатель p_{ij} должен находиться в «интервале доверия», который находится решением неравенства:

$$\overline{p_{ij}} - t \frac{\sigma}{\sqrt{n}} < p_{ij}^{np} < \overline{p_{ij}} + t \frac{\sigma}{\sqrt{n}}, \quad (6)$$

где p_{ij}^{np} – приемлемое значение i -го показателя для j -го проекта или варианта его реализации; $\overline{p_{ij}}$ – среднее значение i -го показателя для j -го проекта или варианта его реализации; σ – среднее квадратическое отклонение i -го показателя для j -го проекта или варианта его реализации от среднего значения i -го показателя для j -го проекта или варианта его реализации; t – значение аргумента функции Лапласа; n – количество прогнозных значений i -го показателя для j -го проекта или варианта его реализации (объем выборки).

В случае, если полученные прогнозные значения попадают в интервалы доверия, следует принять решение о реализации ИП.

Такой подход позволяет разработать мероприятия по управлению факторами, влияющими на эффективность инвестиционного проекта, и значит, осуществлять контроль за ходом выполнения проекта.

Обязательным элементом проведения оценки эффективности ИП является прогнозирование возможности их незапланированного завершения. Основными причинами незапланированного завершения инвестиционных проектов являются необоснованно определенный объем проекта, ограниченность определения и управления рисками, некорректность определения основных допущений, формализм или недостаточная компетентность процедуры проведения оценки эффективности ИП. При этом факторы, влияющие на незапланированные завершения ИП влияют на величину доходов по проекту, от которых напрямую зависят показатели эффективности ИП.

Исходя из этого, на всех последовательно проводимых этапах оценки должен выполняться мониторинг приемлемости значений параметров индикаторов эффективности на соответствующих этапах оценки и корректировка параметров индикаторов эффективности в соответствии с интересами инвесторов.

Предлагаемая методика комплексной оценки инвестиционных проектов промышленных предприятий учитывает специфику отраслевых особенностей промышленных предприятий; позволяет оценить эффективность всесторонне, объединяя различные показатели в единый, нивелируя противоречия между ними.

Таким образом, методика комплексной интегральной оценки позволяет принимать обоснованные инвестиционные решения и управлять реализацией проектов.

Библиографический список

1. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов № ВК – 477 от 20.06.1999.
2. Комарова, Н.С. Оценка дополнительного экономического эффекта от реализации инвестиционного процесса промышленных предприятий / Н.С. Комарова // Восточное партнерство-2013. Серия «Экономические науки». – Материалы IX Международной научно-практической конференции «Восточное партнерство-2013», 07–15 сентября 2013 г. – Перемышль, 2013. – Т. 4. – С. 40–42.
3. Саати, Т. Принятие решений / Т. Саати. – М.: Издательство ЛКИ, 2008. – 360 с.

[К содержанию](#)

УДК 330.322.013 + 658.1

ПОРТЕЛЬНОЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ КОМАНДЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

И.А. Мостовщикова

Низкий уровень инвестиционной активности российских промышленных предприятий заставляет исследователей искать новые способы его повышения. Рассмотрев причины низкой реализуемости инвестиционных проектов, автором выявлена зависимость между риском инвестиционного проекта и риском команды, его реализующей. Предложено использование портфельного подхода к формированию команды инвестиционного проекта. Описана модель формирования команды в соответствии с риском инвестиционного проекта, основанная на принципах портфельного анализа и рассмотрены преимущества применения данной модели на промышленных предприятиях России.

Ключевые слова: инвестиционная активность, инвестиционный проект, команда, портфельный подход.

Российская промышленность последних лет развивается скорее по стагнационному сценарию, нежели чем по сценарию роста. Это во многом предопределено кризисным состоянием мировой экономики в целом и российской в частности. Отсутствие собственных средств, высокая стоимость привлекаемого капитала, экономическая и политическая нестабильность – данные факторы заставляют предприятия принимать «выжидательную» позицию. Однако, основная причина имеющегося в стране «застоя» лежит скорее внутри предприятий, нежели чем во внешней среде. Невозможность быстрого развития российской промышленности обусловлена катастрофической изношенностью основных фондов. Работа по обновлению машин и оборудования осуществляется постоянно, однако масштабы проблемы настолько велики (рис. 1), что у предприятий не хватает ресурсов на массовое обновление фондов, происходит лишь их частичная замена, потребность в которой растет год от года [1, 7].



Рис. 1. Цели инвестирования в основной капитал
(промышленные предприятия, 2013 год)

Как результат – крупные российские предприятия большую часть имеющихся средств вкладывают в поддержание производства, а не в модернизацию, развитие и новые проекты. Это подтверждается данными [5, 6] федеральной службы государственной статистики (рис. 1 и 2).

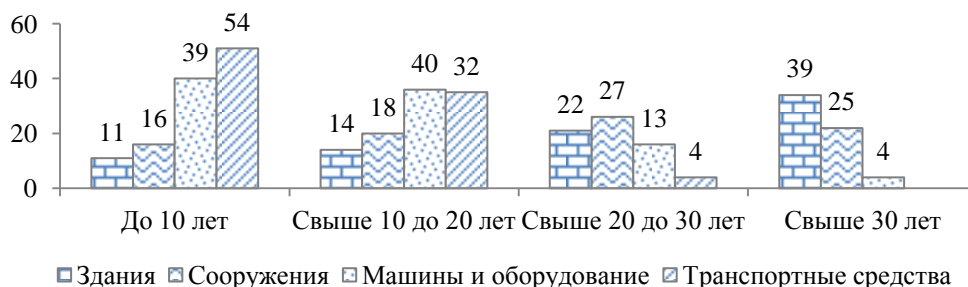


Рис. 2. Оценка возраста основных средств в 2013 году.
Доля от общего числа обследованных организаций, %

За последние пять лет проведения исследований диагностируется одна и та же тенденция – устойчивое выбытие основных средств по причинам физической изношенности и реализация оборудования на вторичном рынке. Бесконечный цикл перепродаж оборудования, машин и транспортных средств вытекает в полную негодность основных фондов российских промышленных предприятий. С использованием изношенного оборудования создаются новые малоэффективные производства, не способные конкурировать с предприятиями, имеющими современное, высокотехнологичное оснащение. По данным 2013 года 60 % промышленных предприятий имели в качестве основных средств оборудование возрастом от 10 до 30 и более лет [6]!

Выйти на новый уровень развития промышленности, преодолеть последствия морального и физического износа оборудования позволит лишь значительное повышение инвестиционной и инновационной активности.

Однако сегодня Россия не показывает желаемого уровня инвестиционной активности. Существенная доля эффективных (с точки зрения расчетов) проектов не реализуется вообще, либо реализуется частично со сниженными фактическими показателями эффективности, относительно плановых.

Отклонения, как показывает практика, возникают по двум основным причинам: неточное планирование при разработке бизнес-плана и неэффективное управление на этапе реализации проекта. Причем необходимо отметить, что наибольшие опасения со стороны потенциальных инвесторов вызывает именно вторая причина. Сложившийся бизнес характеризуется устоявшейся консервативной системой менеджмента, которой недостаточно для реализации инвестиционных проектов в современных условиях. Реализация инвестиционного проекта требует дополнительных управленческих усилий и контроля, а также высокой мотивации со стороны персонала, с полным осознанием и пониманием целей происходящего.

Для минимизации риска персонала и обеспечения более высокой степени реализуемости инвестиционных решений необходимо разработать систему управления командой проекта. Данная система должна решать ряд задач, таких как:

- формирование команды с заданными показателями эффективности и риска в соответствии с особенностями конкретного инвестиционного проекта;
- повышение мотивации и заинтересованности персонала в успешной реализации проектов;
- повышение квалификации персонала.

Все инвестиционные проекты можно разделить на 3 типа согласно их риску (рис. 3), то есть степени неуверенности в получении ожидаемых доходов от инвестиций [4].

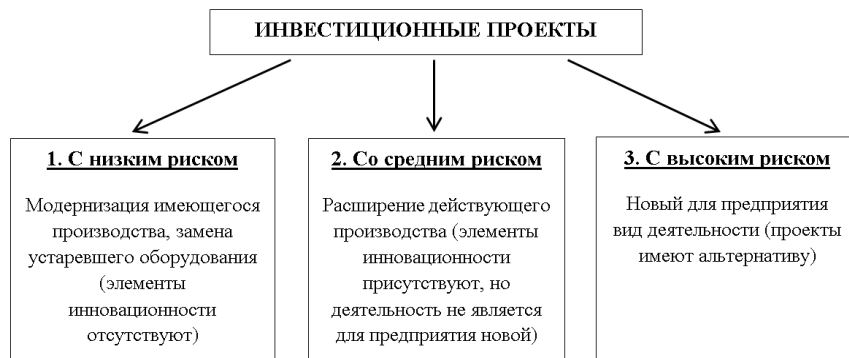


Рис. 3. Классификация проектов по степени риска

Развивающееся промышленное предприятие заинтересовано в успешной реализации всех трех типов проектов. Реализация проектов 1 и 2 типа приводит к расширению бизнеса или замене существующего оборудования и характеризуется относительно невысоким уровнем риска. Реализация третьего типа проектов позволяет не только расширить бизнес, но и получить технологические и инновационные преимущества перед конкурентами, повысить интенсивность использования имеющихся технологий и повысить конкурентоспособность предприятия в долгосрочной перспективе. Необходимо отметить, что ни один экономический субъект, нацеленный на успешное долгосрочное развитие, не обходится без реализации инновационных проектов, неотъемлемой характеристикой которых является повышенный риск. Таким образом, важной задачей любого предприятия, а инновационно-активного в первую очередь является снижение уровня возможных рисков, в том числе за счет снижения риска команды.

В центре российской системы управления персоналом должна стоять команда, как наиболее эффективная форма организации работы. В нашем понимании «команда» – это функционально взаимосвязанная группа людей с взаимодополняющими навыками, подчиненная общей цели, за достижение которой участники чувствуют себя взаимно ответственными [2].

Работа в команде позволяет использовать знания, навыки и творческие возможности всех участников проекта. Команда дает возможность выйти за границы отдельных личностей, на уровень нового более эффективного «организма», за счет синергетического эффекта. Однако в процессе реализации проекта команда сталкивается с трудностями, так как работать ей приходится в ситуации неопределенности, и в каждый момент времени есть вероятность совершения ошибок. Именно эта вероятность ошибок и их последствия на этапе реализации проекта понимаются нами под риском команды.

Таким образом, для минимизации риска команды и как следствие снижения риска проекта следует понять, как оценить риск отдельного сотрудника, и на базе полученных оценок сформировать команду с оптимальным уровнем риска, как правильно управлять ею, обеспечивая максимальную эффективность.

По нашему мнению, определенному значению типа и соответственно риска проекта соответствует максимально допустимое значение риска команды, что графически проиллюстрировано ниже (рис. 4).

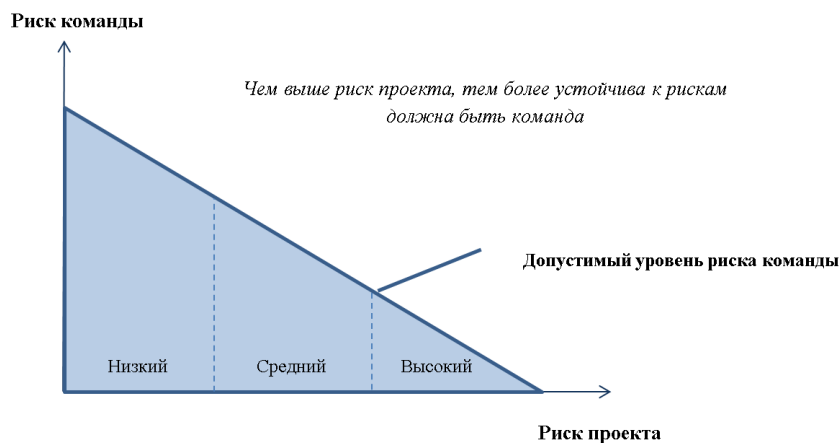


Рис. 4. Зависимость риска команды от риска проекта

Так, инновационные проекты (высокий риск) должны быть обеспечены командой с максимальными показателями эффективности и минимальным риском, что существенно снизит вероятность совершения ошибок в процессе реализации. Проекты же минимального риска (например, замена устаревшего оборудования) могут быть обеспечены командой с минимальными требованиями к их эффективности и риску.

Крупные предприятия сталкиваются с проблемой одновременной реализации большого числа проектов. В ситуации ограниченности трудовых ресурсов предприятию приходится оценивать возможности их распределения согласно значимости и рискованности реализуемых проектов. В соответствии с этим, команды с минимальным риском должны реализовывать более рискованные проекты, команды со средним риском должны направ-

ляться на проекты более низкого риска, а команды неустойчивые к рискам могут принимать участие в условно безрисковых проектах. Это позволит предприятию максимально эффективно реализовывать одновременно большое число независимых проектов.

Теперь рассмотрим подробнее как оценить риск отдельных участников и команды в целом. Ранее отмечалось, что потенциал команды гораздо выше потенциала групповых или индивидуальных усилий. Таким образом, и риск команды в целом ниже, чем сумма рисков отдельных сотрудников.

С нашей точки зрения определение команды сопоставимо с определением инвестиционного портфеля. Инвестиционный портфель, как известно, представляет собой целенаправленно сформированную совокупность объектов реального и финансового инвестирования, предназначенных для осуществления инвестиционной деятельности в соответствии с разработанной инвестиционной стратегией предприятия, являющихся собственностью инвестора и управляемых им как единое целое [3]. Оба определения (команды и инвестиционного портфеля) схожи в том, что это целенаправленно сформированная совокупность, с взаимодополняющими свойствами, где эффективность целого больше, чем сумма эффективностей элементов. Т.е. в обоих случаях мы можем наблюдать синергетический эффект. Единство сущностей «команды» и «инвестиционного портфеля» позволяет рассмотреть возможность использования достаточно хорошо разработанных методов управления портфелем для управления командой инвестиционного проекта.

Показатели оценки портфеля ценных бумаг напрямую соотносятся с показателями оценки команды и ее членов.

Следуя логике формирования портфеля ценных бумаг можно разработать алгоритм формирования команды, которая будет осуществлять реализацию проекта (рис. 5).

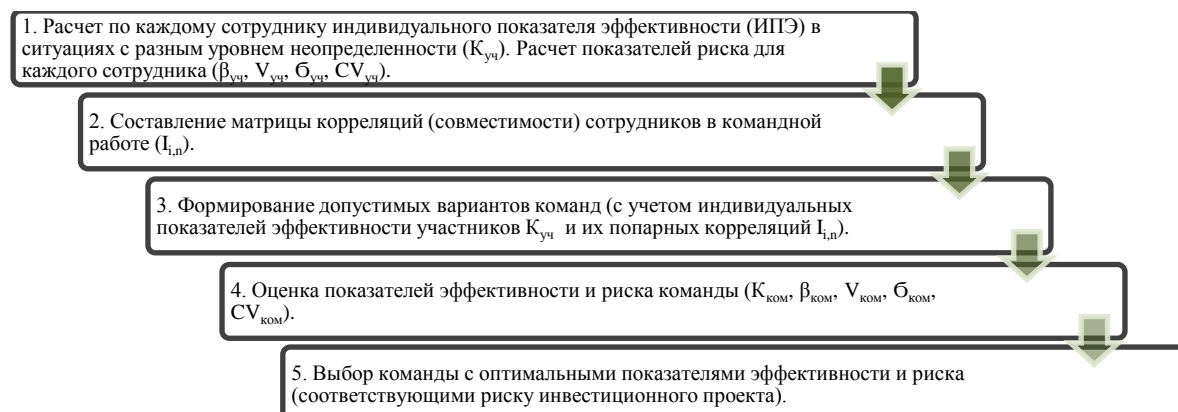


Рис. 5. Алгоритм выбора оптимальной команды проекта

Необходимо отметить, что на совокупный риск команды по нашему мнению оказывают влияние два рода факторов:

- независимые факторы участников (колебания индивидуальных показателей эффективности происходят независимо от остальных членов команды и обусловлены индивидуальными реакциями сотрудника на ситуацию);
- факторы взаимодействия (колебания индивидуальных показателей эффективности – обусловлены влиянием других членов команды).

Факторы первого рода уже учтены в интегральном показателе эффективности сотрудника $K_{\text{уч}}$, так как он рассчитан как средняя взвешенная из показателей эффективности данного сотрудника в ситуациях с различным риском:

$$\overline{K_{\text{уч}}} = \sum_{i=1}^N w_i \times K_i,$$

где $\overline{K_{\text{уч}}}$ – интегральный показатель эффективности сотрудника, K_i – показатель эффективности сотрудника в i -й ситуации, w_i – частота возникновения i -й ситуации, N – количество возможных ситуаций с разным уровнем риска.

Факторы взаимодействия оцениваются по каждой паре участников и учитываются на этапе отбора отдельных сотрудников в команду, так как происходит корректировка индивидуальных показателей эффективности участников согласно корреляционному коэффициенту (I=Interaction) (таблица).

Таблица

Принцип формирования корреляционной матрицы сотрудников

Сотрудник	1	2	3	4	n
1	–	$I_{1,2}$	$I_{1,3}$	$I_{1,4}$	$I_{1,n}$
2	–	–	$I_{2,3}$	$I_{2,4}$	$I_{2,n}$
3	–	–	–	$I_{3,4}$	$I_{3,n}$
4	–	–	–	–	$I_{4,n}$
n	–	–	–	–	–

Также данная модель дает возможность использования материальной мотивации сотрудников согласно их индивидуальному вкладу в реализацию проекта. Таким образом, каждый участник может претендовать на часть прибыли проекта (предназначенную для распределения между сотрудниками) согласно его вкладу, т.е. степени задействованности его компетенций и опыта:

$$B_i = K_i \times C_i \times BP',$$

где B_i – бонус участника проекта (Bonus); K_i – индивидуальный показатель эффективности участника; C_i – реальный вклад участника в реализацию проекта (Contribution); BP' – премиальный фонд (Bonus Pool).

Видно, что в данной модели вознаграждение сотрудника напрямую зависит от трех величин: индивидуального показателя эффективности, отражающего знания и опыт сотрудника; фактической степени участия в проекте; прибыли проекта.

Следовательно, сотрудник будет заинтересован:

- 1) наращивать свой индивидуальный показатель эффективности, т.е. повышать свою квалификацию, вырабатывать новые навыки, повышать стрессоустойчивость и налаживать взаимодействия с сотрудниками;
- 2) увеличивать степень участия в проекте, брать на себя новые функции;
- 3) реализовать проект с максимальными показателями дохода.

Данная модель требует детального описания и дальнейшей проработки. Однако уже на данном этапе видны ее весомые преимущества.

Модель управления командой в соответствии с риском инвестиционного проекта позволяет:

- оценить имеющуюся команду;
- выявить слабые звенья и определить варианты совершенствования команды;
- подобрать оптимальную команду;
- определить степень влияния различных факторов на результативность команды;
- выполнять замены участников без потери эффективности команды в целом на любом этапе реализации проекта;
- мотивировать участников на достижение максимальных показателей эффективности проекта;
- мотивировать участников совершенствовать свои знания и опыт, т.е. повышать свою квалификацию;
- мотивировать участников на участие в новых проектах.

Теоретически модель управления командой, реализующей инвестиционный проект, основанная на принципах портфельного анализа обладает достаточно широким спектром достоинств, однако ее успешное внедрение на практике весьма трудоёмко, требует грамотного сопровождения и высокой квалификации персонала, вовлеченного в этот процесс.

Библиографический список

1. Баев, И.А. Эмпирический анализ взаимосвязи инвестиционной и инновационной активности регионов России / И.А. Баев, И.А. Соловьева // Экономика региона. – 2014. – № 1. – С. 147–155.
2. Веснин, В.Р. Основы менеджмента / В.Р. Веснин. – 2-е изд. – М.: ООО ТД «Элит», 2000. – 368 с.
3. Гуськова, Н.Д. Инвестиционный менеджмент: учебник / Н.Д. Гуськова [и др.]. – М.: КНОРУС, 2010. – 456 с.

4. Дымшаков, А.В. Мотивация инвестиционных проектов / А.В. Дымшаков // Менеджмент. – 2004. – № 4. – С. 138–144.

5. Инвестиционная активность промышленных организаций в 2012 г. – М.: НИУ ВШЭ, 2012. – 14 с.

6. Инвестиционная активность организаций за 2013 год. – URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/invest/inv-akt13.rar.

7. Мостовщикова, И.А. Инвестиционная активность и инвестиционный профиль организации / И.А. Мостовщикова, И.А. Соловьева // Научный диалог. – 2013. – № 7(19): Экономика. Право. Политология. – С. 58–70.

К содержанию

УДК 658.7 + 658.153

**ОСОБЕННОСТИ ЗАТРАТ МОДЕЛИ
ЭКОНОМИЧНОГО РАЗМЕРА ЗАКАЗА**

И.Р. Уразбахтин

В статье рассматриваются особенности затрат, входящих в классическую модель экономического размера заказа. Предлагается модифицировать не формулу экономического размера заказа, а детализировать и совершенствовать ее составляющие. Демонстрируется пример более точного расчета оптимального размера партии при таком подходе, по сравнению с допущениями, принятыми в классической формуле Уилсона.

Ключевые слова: формула Уилсона, экономичный размер заказа.

В настоящее время под экономичным размером заказа следует понимать такое значение приобретаемых ресурсов, при котором достигается минимизация всех затрат, связанных с приобретением и хранением данного вида запасов. То есть, критерий минимизации всех затрат был и остается ключевым в управлении запасами [4].

Грамотное выявление и управление логистическими затратами позволяет снизить себестоимость продукции и обнаружить «лишние» процессы, от которых можно отказаться. Именно оптимизация запасов является ключевым резервом повышения результативности во всех звеньях цепи поставок [3].

Формула расчета оптимального размера партии заказа была создана в 1915 году и практически не изменилась. Однако было создано множество различных модификаций, учитывающих специфику деятельности. Иначе ее называют Economic Order Quantity Model, экономичный размер заказа, модель Уильсона, Харриса, Кампа [4].

Вся суть вычисления оптимального размера закупки материальных ресурсов сводится к моделированию влияния всех факторов, которые могут существенно повлиять на финансовый аспект управления запасами. Для начала, важно отметить, что выделяют три группы затрат, связанных с запасами: затраты на закупку запаса, затраты на пополнение запаса и затраты на содержание запаса.

Затраты на закупку запаса представляют собой расходы, которые направлены на приобретение непосредственно ресурсов. Данный вид затрат является основным видом затрат при формировании запасов и имеет максимальный удельный вес в структуре затрат [5].

Данные затраты связаны непосредственно со стоимостью приобретаемых ресурсов. В самом простом виде они представляют собой произведение количества ресурса на его цену. Кроме того, эти затраты учитывают влияние скидок, стоимость доставки (если она изменяется прямо пропорционально объему закупки), транзакционных затрат.

В литературе часто отмечают, что при отсутствии оптовых скидок, данные затраты изменяются прямо пропорционально размеру величины закупки. А при наличии оптовых скидок, изменение носит дискретный характер [5].

Величина скидки, в общем случае, носит ступенчатый характер, увеличиваясь при увеличении объема приобретаемого ресурса. Например, при приобретении до 50 единиц ресурса скидка отсутствует (0 %), при приобретении от 50 до 100 единиц – скидка составляет 2 % от стоимости, при приобретении от 100 единиц – 5 % от стоимости. На наш взгляд, функция затрат, связанных с непосредственным приобретением ресурсов в общем виде должна содержать в себе скидку. В частном случае процент (или величина) скидки равен 0.

Стоимость доставки может представлять собой отдельную функцию, включающую в себя такие параметры как тариф за единицу ресурса (стоимость доставки 1 кг, 1 тонны, 1 куб. м) и количество ресурса.

Важно отметить, что данная группа затрат не ограничивается влиянием данных факторов. В нее можно включить любые факторы, оказывающие непосредственное влияние на конечную стоимость приобретаемых ресурсов.

Классическая формула Уилсона не учитывает влияния рассмотренных выше факторов. Однако, существует модификация этой формулы, принимающая во внимание влияние оптовых скидок. Данная модификация прекрасно описана А.Н. Стерлиговой. Кроме того, данная модель учитывает два варианта, когда затраты на хранение единицы запаса зависят и не зависят от цены ресурса. Подбор оптимального размера заказа осуществляется путем последовательного расчета нескольких вариантов и последующего выбора наилучшего [4].

К затратам на пополнение запаса относятся затраты материальных, финансовых и других видов ресурсов, используемых для пополнения запаса.

Например, затраты на сбор информации, поиск поставщиков, ведение переговоров, контроль выполнения заказа, контроль качества, доставку (при фиксированной стоимости доставки).

В формуле Уилсона сделано допущение, что затраты на пополнение запасов носят постоянный характер и не зависят от объема заказа. Чем больше размер приобретаемой партии ресурсов, тем меньше затраты на единицу приобретаемого ресурса [5].

По нашему мнению, нельзя сказать, что данные затраты носят постоянный характер и не зависят от размера заказа. Правильнее считать, что данные затраты изменяются ступенчато при значительном изменении объема приобретаемых ресурсов. А постоянный характер этих затрат носит условный характер и имеет место быть лишь в частном случае, когда объем, при котором происходит изменение этого вида затрат, является достаточно большим относительно того объема, который планируется к приобретению за горизонт планирования.

Таким образом, затраты на единицу приобретаемых ресурсов, в частном случае, снижаются с увеличением количества приобретаемых ресурсов, и, наоборот, возрастают, при уменьшении количества приобретаемых ресурсов. В общем случае, дополнительно к этому, происходит ещё и ступенчатое изменение этих затрат. Формула Уилсона характеризует именно частный случай, когда данный вид затрат носит условно постоянный характер.

Для общего случая мы предлагаем использовать функцию следующего вида (формула 1).

$$Z = Z_0 \cdot k \cdot (Q/Q_{\min}), \quad (1)$$

где Z – затраты на пополнение запаса;

Z_0 – базовые затраты на пополнение запаса (затраты при Q_{\min});

Q_{\min} – минимальная величина ресурса, при котором происходит изменение накладных расходов, связанных с пополнением запасов (шаг);

k – коэффициент, учитывающий изменение базовых затрат.

В частном случае $Q_{\min}=Q$ (в формуле Уилсона). Параметра k и Z_0 могут быть разными при различных Q .

К третьей группе затрат (затраты на содержание запасов) можно отнести все факторы, имеющие место быть, когда запас сформирован и существует определенное время. Иначе их часто называют затраты, связанные с хранением запасов. Данные затраты, связанные с наличием запасов и увеличиваются пропорционально увеличению величины запасов. К ним относятся затраты на содержание складских площадей, на обеспечение движения запасов, на обслуживание запасов, затраты, возникающие при привлечении заемных средств, необходимых для финансирования оборотного капитала, связанного в запасах. Кроме того к ним можно отне-

сти альтернативные затраты – доход от использования свободных собственных оборотных средств, которые могли бы использоваться как краткосрочные финансовые вложения. Сюда же относятся потери, связанные с естественной убылью и обесценением запасов [5].

Основной сложностью учета влияния данного фактора, на наш взгляд, заключается в следующем. Формула Уилсона содержит параметр, характеризующий влияния данных затрат. Определить значение данного параметра на практике достаточно проблематично, даже если известен перечень и значения общих затрат, связанных с хранением запасов (например, стоимость аренды склада). Во-первых, не понятно, одинаков ли данный параметр для разных видов запасов или нет. Во-вторых, меняется ли данный параметр в зависимости от объема того или иного вида ресурсов. В-третьих, существует вопрос корректного расчета затрат на содержание и хранение единицы запасов.

Согласно статье А.Н. Стерлиговой, затраты на содержание и хранение запасов могут быть определены двумя способами [4]:

- 1) затраты на хранение исчисляются от среднего уровня запаса;
- 2) затраты на хранение исчисляются как доля от цены закупки единицы запаса. А потери от замораживания оборотного капитала в запасах рассчитываются от максимального уровня запаса (по объему закупки) [4].

Согласно автору, второй подход является приближенным, и основан на большом удельном весе в затратах на хранение реальных или альтернативных затрат, возникающих из-за связанного оборотного капитала. Процентная ставка в этом случае является усредненной [4].

По нашему мнению, данный параметр логично считать, в общем случае, разным для разных ресурсов и соответствующих им особенностям хранения, а в частном – одинаковым для разных ресурсов.

Кроме того, в общем случае, данный фактор всегда изменяется ступенчато в зависимости от величины закупаемых ресурсов. Но шаг одной «ступени» может быть разным.

На ступенчатый характер изменения некоторых затрат данного вида, в частности, аренды складских помещений, уже ранее указывала А.В. Башарина [2].

В частном случае изменение происходит пропорционально изменению объема закупаемых ресурсов, то есть, шаг изменения составляет одну единицу ресурса. Такой характер функции затрат на содержание запасов и описан в формуле Уилсона, когда с каждым изменением количества закупаемых ресурсов изменяется значение функции затрат на содержание и хранение.

Чтобы описать другой возможный частный случай, приведем следующий пример. Допустим, что имеющихся складских площадей для хранения запасов недостаточно, и приходится арендовать новые складские площади. Потребность в площадях составляет, например, 10 кв. м. При этом, в арен-

ду сдается площадь, имеющая определенную минимальную величину помещения, равную 25 кв. м. Таким образом, данная площадь будет взята в аренду, но заполнена она будет не полностью, а стоимость хранения запасов на одну единицу возрастет. График функции затрат на хранение и содержание запасов будет носить ступенчатый вид.

Кроме того, такой параметр, как стоимость хранения единицы запасов складывается из различных затрат. Каждый вид затрат имеет свои шаг изменения.

В общем виде функция затрат на содержание и хранение запасов будет иметь вид (формула 2).

$$Z = Z_0 (Q/Q_{\min}), \quad (2)$$

где Z – затраты на содержание и хранение запасов;

Z_0 – базовые затраты на содержание и хранение запасов (затраты при Q_{\min});

Q_{\min} – минимальный объем ресурса, при котором происходит изменение затрат на содержание и хранение запасов.

В частном случае $Q_{\min}=1$ (в формуле Уилсона).

Что касается вопроса о корректном расчете затрат по хранению и содержанию единицы запаса, можно сказать следующее. Использование приведенной выше функции затрат на содержание и хранение запасов в общем виде позволяет точнее определить реальные значения затрат на содержание и хранение запасов, в том числе, и на единицу. Это возможно благодаря использованию такого параметра, как Q_{\min} , или шага изменения затрат в зависимости от изменения количества закупаемых ресурсов.

Также, на наш взгляд, в общем случае намного удобнее было бы постараться не рассчитывать такой параметр, как затраты на хранение и содержание единицы запаса, когда его корректный расчет вызывает сложности (например, один склад и много запасов, разных габаритов). В этом случае, удобнее считать данные затраты частично, как накладные, относящиеся ко всем формируемым запасам различной номенклатуры, а частично, рассчитывать согласно функции затрат на содержание и хранение запасов в общем виде. Например, стоимость альтернативных затрат по использованию оборотного капитала, когда эти затраты для всей номенклатуры запасов определяются как определённая доля (процент) стоимости запасов. Но такой подход возможен, когда вместо формулы экономического размера заказа для подбора оптимального значения величины закупки используется другая модель.

Наглядная демонстрация всех рассмотренных выше затрат представлена на рис. 1.

Виден ступенчатый характер изменения затрат на пополнение запасов и затрат на содержание запасов, затраты на закупку представлены с учетом скидок. Отдельно выделена область, в которой допустимо применение классической формулы Уилсона.

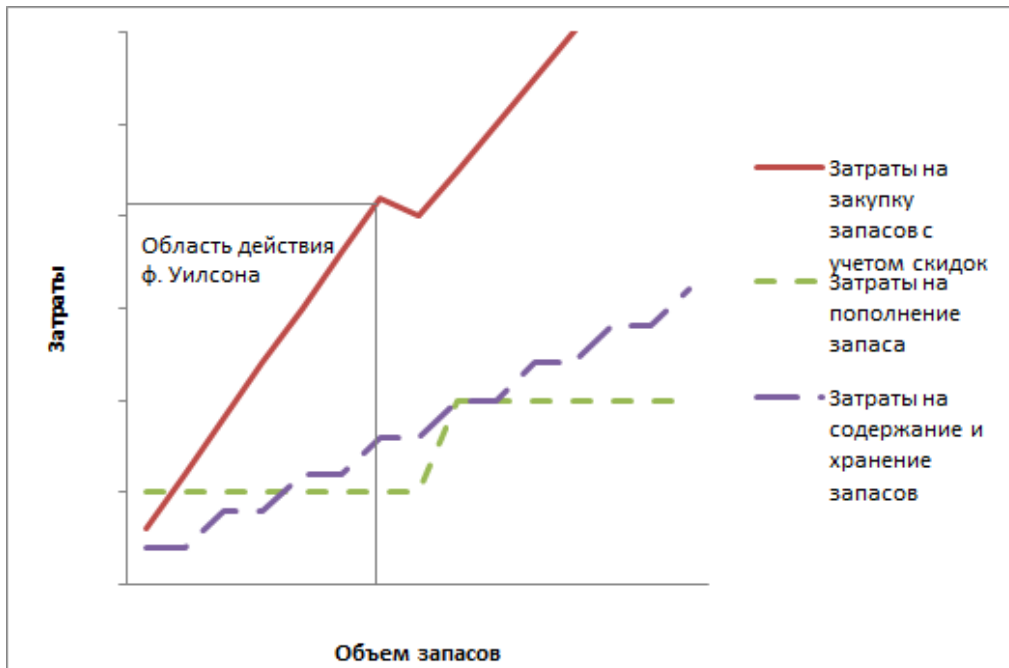


Рис. 1. График затрат на весь объем запасов

Далее рассмотрим пример, поясняющий ступенчатый характер изменения затрат на пополнение запасов и их содержание и хранение, а также графическое представление расчетов (табл., рис. 2).

Таблица

Пример расчета экономического размера заказа

Показатель	Значения									
	Годовая потребность (Q)	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Объем закупки (Q*)	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
Стоимость выполнения заказа (S)	40	40	40	40	40	40	80	80	80	80
Аренда склада (C1)	50	50	50	50	100	100	100	100	150	150
Проценты по обслуживанию оборотного капитала (C2)	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Затраты на пополнение запаса (Z1=S·(Q/Q*))	400	200	133	100	80	67	114	100	89	80
Затраты на обслуживание оборотного капитала (Z2=(C2·Q)/2)	25	50	75	100	125	150	175	200	225	250
Затраты на хранение (Z3=C1)	50	50	50	50	100	100	100	100	150	150
Суммарные затраты на хранение и обслуживание оборотного капитала (Z4=Z2+Z3)	75	100	125	150	225	250	275	300	375	400
Суммарные затраты (Z=Z1+Z4)	475	300	258	250	305	317	389	400	464	480

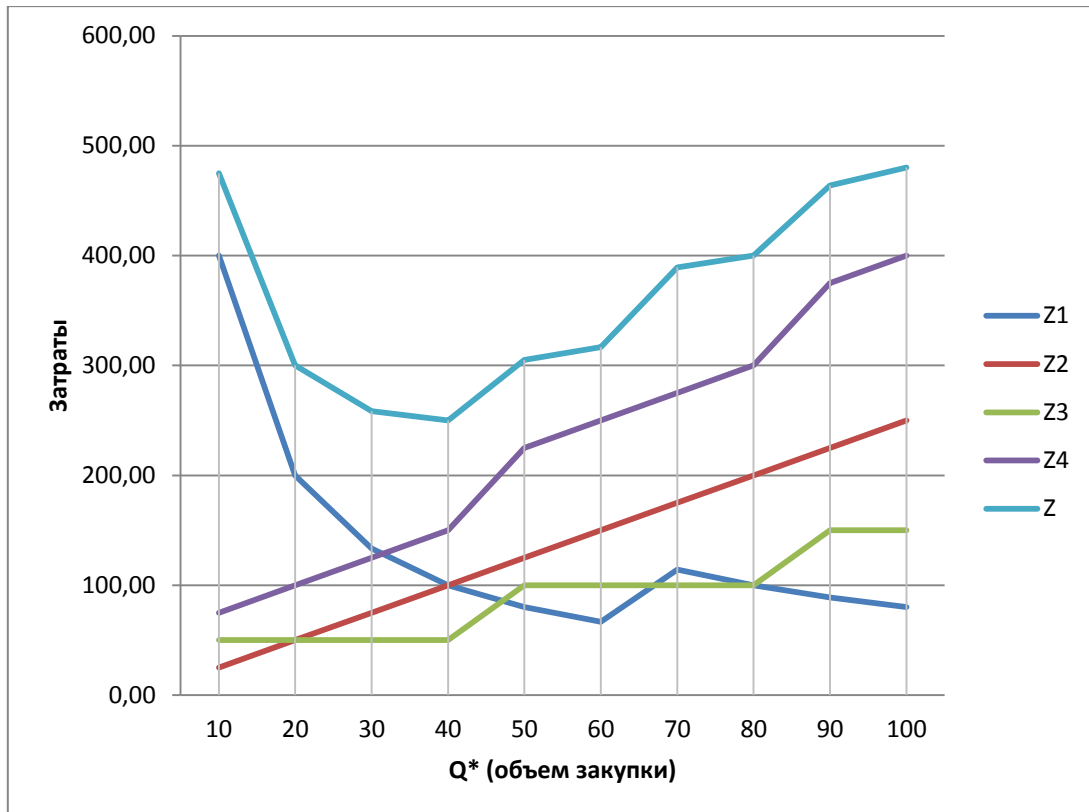


Рис. 2. Модель экономического размера заказа согласно общему случаю, но без учета скидок

Как видно, при объеме закупки свыше 60 единиц, затраты на пополнение заказа увеличиваются в два раза (например, нанимается ещё один автомобиль, осуществляющий доставку). А также, для хранения каждых последующих 40 единиц запасов, необходимо увеличение складских площадей (минимальный размер склада, который сдаётся в аренду, вмещает 40 единиц).

Из рисунка видно, что графики отличаются от классических графиков, построенных по формуле Уилсона. И оптимальный размер партии при таком подходе можно определить точнее и более достоверно.

При подборе факторов, влияющих на определение оптимального размера заказа, возникает проблема, которая заключается в том, что не всегда присутствует полная очевидность влияния некоторых факторов (например, игнорирование альтернативных затрат), либо неуместный учет в моделировании таких факторов, которые в частном случае не оказывают существенное влияние. Например, учет стоимости аренды склада, в случае, если он находится в собственности, используется не на полную мощность, а варианты сдачи части склада не рассматриваются в виду каких-либо причин. И склад остается незагруженным до конца. То есть, затраты на содержание склада все равно будут иметь место быть (при сохранении предприятием своего вида деятельности), независимо от приобретения конкретного ресурса.

Промышленное предприятие можно представить как множество определенным образом организованных потоков используемых ресурсов, являющееся системой неограниченной сложности. Изменчивость внешней среды определяет изменчивость внутренней среды предприятия, усложняя его природу, приводя к рассогласованию потоковых процессов производственно-коммерческого цикла [1].

На наш взгляд, основной проблемой при моделировании оптимального объема закупки является проблема отбора тех факторов, чье влияние реальное влияние имеет место быть. Одна и та же модель, учитывающая различные факторы может подходить для одного предприятия, и совершенно не подходить для другого. Таким образом, крайне важно определить перечень факторов, способных оказывать влияние на общие затраты, связанные с формированием запасов, и исключить факторы, чье влияние отсутствует, либо незначительно. Исходя из этого, наилучшим решением, на наш взгляд, будет являться формирование собственной совокупности моделей управления запасами для каждого конкретного предприятия. Разумеется, с учетом специфики его деятельности. Не менее важно также осуществлять периодический пересмотр самих моделей: исключать из моделей факторы, влияние которых перестало быть значимым, и включать новые факторы.

Библиографический список

1. Баев, И.А. Исследование и оптимизация потоковых процессов на промышленном предприятии / И.А. Баев, А.Г. Бутрин // Вестник УГТУ-УПИ. – 2005. – № 6.
2. Башарина, А.В. Управление запасами по стадиям изготовления продукции: дис. ... канд. экон. наук / А.В. Башарина. – Челябинск, 2004. – 205 с.
3. Бутрин, А.Г. Методические основы управления цепями издержек интегрированных предприятий: учебное пособие / А.Г. Бутрин. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2011. – С. 105.
4. Стерлигова, А.Н. Оптимальный размер заказа, или Загадочная формула Вильсона / А.Н. Стерлигова // Логистик & система. – 2005. – № 2. – С. 64–69. – № 3. – С. 62–71.
5. Широченко, Н.В. Логистика запасов и складирование / Н.В. Широченко. – URL: http://www.zakupkikurs.narod.ru/logist/tema20_3.doc.

[К содержанию](#)

УДК 338.45:355.02.001.895

ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ОБОРОННОГО КОМПЛЕКСА

М.С. Кувшинов, О.В. Сватикова

По результатам проведенного исследования были выявлены основные проблемы функционирования промышленных предприятий ВПК в современных условиях. Сформулировано понятие «инновационного потенциала» промышленного предприятия. Проведена оценка «инновационного потенциала» промышленного предприятия на примере предприятий ВПК г. Челябинска.

Ключевые слова: предприятия ВПК; инновационный потенциал; гармонический анализ; конкурентоспособность.

Особую актуальность проблематика конкурентоспособности приобрела после вступления России в ВТО. У российских компаний, по сути, нет другого выбора, кроме как стать конкурентоспособными на мировом рынке за счет своих внутренних факторов: системы управления, организации производственных и бизнес процессов и инновационных решений [1].

В советское время на территории Российской Федерации был создан огромный пласт наукоемких, технологически-эффективных и конкурентоспособных предприятий. Главным образом эти предприятия относились к военно-промышленному комплексу (ВПК). Система управления и вся производственная инфраструктура ВПК создавалась из расчета эффективного, бесперебойного, опережающего функционирования в условиях нестабильной или мобилизационной экономики.

Однако последнее десятилетие существенно изменило ситуацию в военно-промышленной области. Последнее время наблюдается негативная тенденция к снижению объемов инвестирования в данную сферу. Если в 1995 году объем инвестирования на обеспечение военной безопасности составлял 3,5 % от общего объема инвестирования, то уже в 2011 г. этот показатель был равен 1,3 % от совокупного объема инвестирования в России.

На фоне такого падения наблюдается и другая негативная тенденция. Объемы государственного инвестирования в инновационные разработки значительно отстают от необходимого объема инвестирования. Большинство технологических (прорывных) инноваций сегодня предприятия ВПК вынуждены финансировать за счет собственных средств, что неизбежно приводит к формированию и задолженности перед банками и кассовым разрывам. В результате такого бюджетного дефицита перед предприятием всегда стоит вопрос перераспределения денежных средств.

По мнению директора ОАО «Полет» Е.А. Никитина: «Разрабатывать изделия для государства за свой счет нелогично. Конечно, их можно разраба-

тивать, но тогда необходимо другое ценообразование, чего нет. В 2014 году мы интернируемся в Государственную корпорацию, которая очень жестко контролирует бюджет. Поэтому теперь мы можем только выдавать заработную плату разработчикам, а средств на макеты и образцы уже не будет...».

Таким образом, при существующей системе финансирования и распределения государственного заказа у предприятий ВПК постоянно встает вопрос, как малыми силами и с крайне ограниченным бюджетом создавать уникальную, конкурентоспособную продукцию.

Кроме проблемы финансирования перед предприятиями ВПК существует ряд проблем, которые также оказывают значительное влияние на деятельность:

– безудержный и бесконтрольный рост цен на материалы и покупные комплектующие изделия непосредственно отражающейся на стоимости финальной продукции. Так рост цен на соединители одного из заводов южного Федерального округа в 2013 году составил 50 %, в то время как Федеральной службой по тарифам допускается рост на материалы и комплектующие в размере не больше установленного индекса-дефлятора. Соответственно разницу в цене государство не компенсирует. Данная проблема усугубляется тем, что многие поставщики являются единственными изготовителями, что вынуждает предприятие приобретать данную продукцию.

– Принятый Федеральный закон № 223[6] существенно осложняет работу предприятиям ОПК. Проведение конкурсов на приобретение ПКИ в условиях жесткого лимита времени, ведет к тому, что многие организации начинают закупочную копию не дожидаясь непосредственного заключения государственных контрактов и не получив аванс, привлекая кредитные средства, проценты по которым государство не оплачивает.

– не менее существенной проблемой является возрастание «интеллектуальной» трудоемкости работ. На данный момент широко используются технологии программно-определяемых средств, что увеличивает трудоемкость загружаемого программного обеспечения, а также требует высокой квалификации кадров, что также является проблематичным, в связи с отсутствием таковых. Средний возраст сотрудников предприятий ВПК в Российской Федерации 56 лет.

– отсутствие отечественной электронной компонентной базы вынуждает предприятие привлекать зарубежные комплектующие, которые по действующему законодательству должны пройти дополнительные испытания и проверки, затраты на которые также ложатся на плечи промышленного предприятия ВПК.

Решение данных проблем требует от предприятия объединение всех его ресурсов и жесткое регламентирование их в процессе производства.

В связи с эти представляется актуальной разработка научных и методических подходов, направленных на обоснование и оценку возможно-

стей промышленных предприятий ВПК в рамках инновационной деятельности при выполнении государственного оборонного заказа.

Несмотря на значительное количество исследований по данному направлению, недостаточно освещенными остались вопросы объективной оценки величины инновационного потенциала промышленных предприятий, не обоснованы критерии и показатели для такой оценки; отсутствует единое мнение по вопросу о содержании и структуре инновационного потенциала; практически отсутствует инструментарий для принятия эффективных управленческих решений, связанных с инновационной деятельностью предприятий [2].

Основной задачей исследования стало разработка механизма оценки и управления инновационным потенциалом промышленного предприятия.

В качестве гипотезы было выдвинуто следующее предположение: низкий уровень инновационной активности промышленных предприятий связан с критическим состоянием (недостаточный как качественный, так и количественный уровень используемых ресурсов) ресурсов предприятий, направляемых на реализацию инновационных процессов, а также отсутствие комплексной оценки имеющихся ресурсов и возможности их использования для достижения поставленных задач.

Для получения корректной оценки «инновационного потенциала» промышленного предприятия потребовалось:

- дать понятие «инновационного потенциала»;
- определить структуру и состав «инновационного потенциала» предприятия.

Важным элементом в определении «инновационного потенциала» промышленного предприятия является тот факт, что это не просто количественная характеристика каких либо ресурсов и элементов предприятия [3], а взаимозависимый комплекс ресурсов, оказывающий либо положительное, либо отрицательное влияние, с учетом внешней и внутренней среды предприятия [5].

Мы будем понимать под «инновационным потенциалом» систему элементов, способных к трансформации с целью удовлетворения существующих или вновь возникающих потребностей, а также количественно и качественно соответствующих вектору развития промышленного предприятия.

Сущность любого объекта достаточно полно раскрывается посредством выявления его структуры. Структура «инновационного потенциала» может быть представлена в виде взаимосвязи отдельных слоев предприятия и их взаимодействие в процессе производства.

В рамках проведенной работы структура «инновационного потенциала» представляет собой взаимосвязь следующих потенциалов предприятия:

- технико-технологический потенциал – то есть фактическое состояние и уровень соответствия современным требованиям у оборудования и технологических процессов;

– организационно-производственный потенциал – то есть современное состояние непосредственно производства, уровень проработанности и стандартизации бизнес процессов;

– финансовый потенциал – то есть степень обеспеченности собственными и заемными средствами, уровень бюджетного финансирования, а также способность привлекать дополнительные инвестиционные ресурсы.

– организационно-управленческий – то есть гибкость управления, готовность персонала к изменениям, уровень деловой активности.

Оценка показателей инновационного потенциала предприятия позволяет [4]:

– адекватно оценить состояние и готовность предприятия к инновационным преобразованиям;

– проанализировать и спрогнозировать тенденции развития, выявить основные преимущества и «слабые» места;

– подготовить рекомендации по формированию инновационной стратегии предприятия для укрепления позиций на рынке;

– создать и развивать информационные потоки для принятия эффективных управленческих решений.

В современной практике нет единой схемы оценки инновационного потенциала промышленного предприятия.

Оценка инновационного потенциала должна давать четкие ориентиры предприятию при разработке и достижению стратегических целей и задач. Инновационный потенциал, на наш взгляд, представляет собой совокупность ресурсов предприятия, применение которых ориентировано на выполнение поставленных стратегических задач. Таким образом, у потенциала появляется две характеристики:

– амплитуду инновационного потенциала, то есть непосредственные количественные или качественный запас ресурсов предприятия;

– направленность инновационного потенциала, то есть направление каждого фактора (ресурса), согласующегося с общей целью или стратегическими задачами.

Рассмотрим критерии оценки параметров инновационного потенциала для определения амплитуды инновационного потенциала, исходя из его структуры на примере группы предприятий ВПК Челябинской области. Результаты анализа представлены в таблице 1.

Следующим этапом анализа является качественная оценка инновационного потенциала с точки зрения соответствия его поставленным задачам.

Таблица 1

Расчёт амплитуды инновационного потенциала

Элементы инновационного потенциала	Критерии оценки	Нормативное значение	Расчётный показатель (баллы)
1. Техно-технологический потенциал	Степень универсальности оборудования	10%-1 б, 100%-10б Шаг 1	6
	Коэффициент обновления основных средств	10%-1 б, 100%-10б Шаг 1	7
	Коэффициент обновления технологических процессов	10%-1 б, 100%-10б Шаг 1	8
2. Организационно-производственный потенциал	Доля производственных запасов в текущих активах	10%-1 б, 100%-10б Шаг 1	7
	Степень вовлеченности в тех процесс нового оборудования	10%-1 б, 100%-10б Шаг 1	4
	Доля автоматизированных технологических процессов	10%-1 б, 100%-10б Шаг 1	3
3. Финансовый потенциал	Коэффициент покрытия	1-1б 2-10б Шаг 1	6
	Коэффициент маневренности	0,2-1б 0,5-10 б Шаг 0,03	5
	Коэффициент обеспеченности СОС	0,1-1б, 0,5-10б, Шаг 0,04	4
4. Организационно-управленческий потенциал	Доля заказов с поэлементным отдельным учетом	10%-1 б, 100%-10б Шаг 1	6
	Доля заказов , осуществляемых посредством проектного управления	10%-1 б, 100%-10б Шаг 1	6
	% выполнения стратегических целей и задач	10%-1 б, 100%-10б Шаг 1	5

Каждому варианту качественной оценки по каждому из критериев присваивается определенный диапазон количественных значений в интервале – 10 до +10 баллов: оценка «высокий» по определенному критерию соответствует присвоению этой оценке численного значения, лежащего в интервале

от 6 до 10 баллов, оценка «средний» – от 5 до 0 баллов, оценка «низкий» – от 0 до –10 баллов. Получены следующие результаты тестирования:

– технико-технологический потенциал. Опрос проводился по 3 вопросам: считаете ли Вы, что необходима модернизация предприятия; необходимо ли на данном этапе полное обновление технологических процессов; известен ли полный перечень инструментов и приспособлений на предприятии. Получен средний балл «–4»;

– организационно-производственный потенциал. Опрос проводился по 3 вопросам: все ли бизнес-процессы на предприятии оцифрованы; всеми ли бизнес-процессами вы реально управляете в данный момент; необходимо ли на данный момент расширение номенклатурной линейки производства. Получен средней балл «2»;

– финансовый потенциал. Опрос проводился по 3 вопросам: считаете ли Вы необходимым привлекать дополнительное финансирование, кроме бюджетного; можно ли в данный момент точно оценить номенклатуру НЗП на предприятии; оцените уровень управляемости ДЗ и КЗ на предприятии. Получен средний балл «–6».

– организационно-управленческий потенциал. Опрос проводился по 3 вопросам: существует ли на предприятии стратегия развития на 3–5 лет; оцените степень конкурентоспособность вашего предприятия; считаете ли вы, что матричная структура управления необходима вашему предприятию на данный момент. Получен средний балл «–8».

Проведя первоначальную оценку инновационного потенциала, были выявлены следующие результаты, представленные в таблице 2.

Таблица 2

Оценка текущего состояния инновационного потенциала

	Наименование фактора	Бальная оценка амплитуды показателя из всех составляемых системы (из 10 баллов)	Бальная оценка влияния показателя на достижение общей цели (+10) и (–10)	Проекция вектора на ось основного направления
	Сумма показателей (всего)	23	9	–0,54
1	Технико технологический потенциал	7	–4	–0,179
2	Организационно-производственный потенциал	5	2	0,067
3	Финансовый потенциал	5	–6	–0,176
4	Организационно-управленческий потенциал	6	–8	–0,248

Вывод: по итогам анализа инновационного потенциала промышленных предприятий ВПК выяснилось, что наблюдается разнонаправленность воздействия указанных локальных потенциалов. Лишь на 85,1 % предприятия используют возможный потенциал. Кроме того, этот потенциал направлен в обратном направлении на –54 % по отношению к вектору цели, что, по сути, говорит о сопротивлении инновациям, а не о степени инновационности. Общее направление максимального потенциала на 128 % не совпадает с выбранным направлением, что говорит о неэффективном воздействии, деятельность предприятий в настоящий момент противоречит общему направлению достижения цели.

Библиографический список

1. Инновация и конкурентоспособность предприятия / Н.А. Кравченко, С.А. Кузнецова, В.Д. Маркова; под ред. В.В. Титова. – Новосибирск ИЭОПП СО РАН, 2010. – 324 с.
2. Беляева, Е.С. Совершенствование управления инновационной деятельностью промышленного предприятия на основе оценки инновационного потенциала. Автореферат / Е.С. Беляева. – Рубцовск, 2007. – 25 с.
3. Матвейкин, В.Г. Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития. Монография / В.Г. Матвейкин, С.И. Дворецкий и др. – Москва: Машиностроение-1, 2007. – 134 с.
4. Халезов, В.Н. Оценка инновационного потенциала торгового предприятия / В.Н. Халезов // Управление экономическими системами. – 2011. – Июль.
5. Кувшинов, М.С. Системный подход к оценке экономического состояния и инвестиционной привлекательности предприятий инновационной сферы / М.С. Кувшинов // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 7.
6. «О закупках товаров и услуг отдельными видами юридических лиц»: Федеральный закон от 18.07.2011 г. № 223-ФЗ. – URL: <http://www.gov-zakupki.ru/zakon/30>.

[К содержанию](#)

УДК 331.101.262

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Е.Г. Сухих

Показана ведущая роль человеческого капитала в структуре интеллектуального капитала и его влияние на конкурентоспособность предприятия

Ключевые слова: человеческий капитал, инновация конкурентоспособность предприятия.

Современная экономика России находится в состоянии структурной перестройки и трансформации. Основные приоритеты перемещены на модернизацию и ускоренное инновационное развитие. Новая инновационная экономика принципиально отличается от экономики естественно-сырьевого направления, прежде всего ведущей ролью интеллектуального капитала, определяющего конкурентоспособность предприятия и выступающего ключевым ресурсом его развития. Предприятие становится не столько производителем товаров или услуг, сколько производителем знаний. Работники, производя знания, формируют обучающееся предприятие, в котором инновации являются источником вновь созданной стоимости, а интеллектуальный капитал в большей мере, чем физические активы или финансовый капитал, становится устойчивым конкурентным преимуществом. Создание конкурентного преимущества зависит от обладания фирмой ценных, редких и трудно копируемых ресурсов. Данный тип ресурсов, Стюарт (Stewart) [1] относит к неосязаемым активам. Следовательно, интеллектуальный капитал включает в себя ресурсы и возможности, которые являются ценными, редкими, плохо имитируемыми и слабо взаимозаменяемыми. Они обеспечивают устойчивое конкурентное преимущество и относительно высокие результаты для фирмы. Ванг и Чанг (Wang and Chang) [2] в своих исследованиях подтвердили, что интеллектуальный капитал, наряду с оценкой темпов роста, является фундаментальной детерминантой текущей и будущей конкурентоспособности фирмы.

Таким образом, интеллектуальный капитал можно определить как все неденежные и материальные ресурсы, полностью или частично контролируемые предприятием и участвующие в создании ценности. Или, иными словами, под собирательным названием «интеллектуальный капитал» подразумевают ресурсы интеллектуального капитала, которые увеличивают потенциальные возможности предприятия и обеспечивают экономическую конкурентоспособность.

Большинство исследователей выделяют три составляющих интеллектуального капитала: человеческий капитал; структурный капитал; клиентский капитал.

Человеческий капитал – часть интеллектуального капитала, которая имеет непосредственное отношение к человеку. Он включает в себя ноу-хау, квалификацию, опыт и навыки сотрудников, а также и другие их качества, среди которых лояльность, мотивация и умение работать в команде. Человеческий капитал важен при проведении инноваций и любого обновления.

Структурный, или организационный капитал отражает способности предприятия, которые отличают его от других предприятий, увеличивают его ценность. Он включает в себя политику и культуру компании, стратегию управления, внутренние бизнес-процессы, техническое и программное обеспечение, патенты. Также одной из важных составляющей этого элемента интеллектуального капитала является способность предприятия обновлять и улучшать имеющиеся бизнес-процессы. Наличие структурного капитала определяет вектор движения организации и создает ее уникальное лицо.

Клиентский или отношенческий капитал – это системы устойчивых связей и отношений, которые имеют люди вне организации по отношению к самой организации (например, лояльность клиентов к продукции компании, рыночные доли). Данную составляющую можно рассматривать как «капитал отношений», включая в него контракты, соглашения, бренды, торговые знаки, гудвилл, каналы распределения продукции.

Определив понятие и структуру интеллектуального капитала и, помня утверждение Дэвида Гарвина, «Нельзя управлять тем, что нельзя измерить» [3], попытаемся его оценить. Трудность здесь заключается в том, что перечисленные выше составляющие интеллектуального капитала формируют основу потенциального конкурентного преимущества, но лишь немногие попадают в официальные документы в поддающейся проверке форме. Существует большое количество методов измерения интеллектуального капитала. Карл-Эрик Свейби (K. Sveiby) представил наиболее полный обзор методов измерения на своем персональном сайте [4]. Показатели, с помощью которых оценивается интеллектуальный капитал, можно разделить на интегральные количественные финансовые показатели (среди них коэффициент Тобина) и на показатели, характеризующие отдельные составляющие интеллектуального капитала.

В практической деятельности многие фирмы Запада и Востока для интегральной стоимостной оценки интеллектуального капитала применяют коэффициент Тобина. Данный коэффициент рассматривает соотношение рыночной цены компании (она может быть определена на основе данных о капитализации фирмы) к цене её реальных активов. В табл. 1 представлены расчетные данные по предприятиям Челябинской области в динамике с 2011 г. по 2 полугодие 2013 г. Информация о капитализации взята по данным ММВБ [5], информация об активах компаний – по отчетности на 30 июня 2013 г. [6].

Если Коэффициент Тобина $q > 1$, это означает, что рыночная стоимость превышает балансовую стоимость активов компании, а следовательно, отражает некоторые неизмеримые или не поддающиеся учёту активы компании, т.е. свидетельствует о том, что эти компании обладают значительным интеллектуальным капиталом. Высокое значение коэффициента Тобина (q) подталкивает инвесторов к решению больше вкладывать в капитал данной компании, потому что он стоит дороже, чем за него заплачено. Из таблицы 1 видно, что наиболее высокий коэффициент Тобина имеет ОАО «ЧЗПСН-профнастил», и может характеризоваться высоким уровнем конкурентоспособности, использованием современных методов и технологий менеджмента. Основными факторами, формирующими интеллектуальный капитал предприятия, стали собственная система дистрибуции, популярный бренд и успешная стратегия развития.

В настоящее время среди мировых компаний коэффициент Тобина достигает величины 6–7, при этом у высокотехнологичных компаний и других наукоемких компаний его средняя величина еще выше. К сожалению, большинство предприятий представленных в таблице 1 имеют коэффициент Тобина меньше единицы, т.е. предприятие имеет отрицательную величину интеллектуального капитала. Данная ситуация может говорить о недооцененности компании или сигнализировать о серьезных проблемах того или иного бизнеса. Это означает, что уровень менеджмента, организационная структура компании, связи с потребителями таковы, что они не добавляют, а убавляют капитал компании. Строго говоря, в теории, если сохраняется возможность продажи активов компании по ценам, которые зафиксированы в балансе, то такая компания в условиях свободного рынка подлежит ликвидации и продаже. На практике этого не происходит по ряду причин: иногда не находится покупателя, в других случаях предприятие является градообразующим и его ликвидация повлечет за собой резкое ухудшение социальной обстановки в регионе в связи с высвобождением большого числа работников. Однако нельзя упускать из внимания тот факт, что, как правило, рыночная стоимость компании зависима от внешней конъюнктуры рынка и от прогнозных финансовых результатов предприятия, наглядным образом отражая существенные недостатки применения данного вида оценки интеллектуального капитала. В целом, в России величина интеллектуального капитала также существенно ниже той, которая могла бы быть в случае более успешного экономического развития, хотя имеются существенные резервы. Накоплен значительный человеческий капитал, что выражается в высоком уровне образования населения, однако, структурный и клиентский капитал развиты недостаточно.

Таблица 1

Расчет Коэффициента Тобина

Предприятие	Капитализация, тыс. руб.			Капитал, тыс. руб.			Коэффициент Тобина		
	на 30.06.13	2012 г.	2011 г.	на 30.06.13	2012 г.	2011 г.	на 30.06.13	2012г.	2011г.
ОАО «Ашинский метзавод»	1 894 128	3 091 915	3 816 668	12 803 798	13 211 711	13 339 154	0,15	0,23	0,29
ОАО «Челябинский кузнечно-прессовый завод»	1 220 779	–	1 377 976	1 202 107	1 244 535	1 040 815	1,02	–	1,32
ОАО «Челябинский металлургический комбинат»	4 992 743	5 773 748	7 923 884	12 226 932	16 440 075	16 875 635	0,41	0,35	0,47
ОАО «Челябинский цинковый завод»	6 230 846	4 352 433	3 827 822	12 537 442	12 478 390	10 002 217	0,50	0,35	0,38
ОАО «Челябэнергосбыт»	1 008 437	1 621 508	2 136 682	4 755 725	423 318	1 552 839	0,21	3,83	1,38
ОАО «ЧЗПСН-профнастил»	842 898	941 229	181 999	195 487	191 932	18 200	4,31	4,90	10,00
ОАО «Челябинский трубопрокатный завод»	11 582 828	19 013 411	27 247 044	19 940 091	19 900 441	18 918 540	0,58	0,96	1,44
ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат»	84 120 356	116 715 877	137 243 121	193 202 269	193 352 621	188 475 787	0,44	0,60	0,73
ОАО «НЕКК»	231 172	165 563	166 739	121 503	120 780	118 163	1,90	1,37	1,41
ОАО «Уральская кузница»	2 684 029	4 473 016	–	10 478 412	9 310 383	7 717 002	0,26	0,48	–

Оценка составляющих интеллектуального капитала и их отдельных элементов обладает определенной спецификой и имеет как количественный, так и качественный характер. Нефинансовые оценки производятся для анализа конкурентоспособности организации, а также факторов этой конкурентоспособности и представлены в таблице 2.

Таблица 2

Нефинансовые показатели оценки
составляющих интеллектуального капитала предприятия

<i>Человеческий капитал</i>	<i>Клиентский (потребительский) капитал</i>	<i>Структурный (организационный) капитал</i>
<p>Состав человеческих ресурсов предприятия. Степень удовлетворенности персонала. Продажи в расчете на каждого занятого. Добавленная стоимость в расчете на одного занятого. Образование персонала. Опыт персонала, число лет в рамках данной профессии. Затраты на обучение в расчете на одного занятого. Количество рабочих дней в году, потраченных на повышение квалификации работников. Текучесть персонала.</p>	<p>Состав клиентов. Степень удовлетворения их потребностей. Способы взаимодействия с клиентами. Прибыль в расчете на одного клиента. Продажи в расчете на одного клиента. Клиенты, формирующие имидж организации. Количество клиентов, и их приверженность предприятию. Повторяемость заказов.</p>	<p>Масштабы, функции и применение информационных систем. Состав, оборудование и эффективность административных систем. Состав, оборудование и эффективность организационных структур. Инвестиции: в новые филиалы и новые методы управления (в виде доли от продаж или доли от добавленной стоимости). Число компьютеров в расчете на одного занятого. Ценности, отношения и т.д. Стабильность организации, ее возраст. Текучесть управленческого персонала (доля персонала со стажем работы в данной организации менее двух лет).</p>

В свою очередь, принятая на предприятии оценка интеллектуального капитала, позволяет осуществлять мониторинг, и следовательно, управлять факторами, определяющими конкурентоспособность предприятия.

Построенная на мониторинге элементов интеллектуального капитала система управления должна учитывать следующие особенности управления интеллектуальным капиталом.

Поведение ресурсов интеллектуального капитала отличается от поведения денежных и материальных ресурсов, следовательно, и управление ими должно осуществляться по-другому.

Денежные и материальные ресурсы, к примеру, являются аддитивными по своей природе, т.е. при использовании их остается все меньше, а при инвестировании в них – все больше. Что касается ресурсов интеллектуального капитала, то они не аддитивны по своей природе – их количество не уменьшается просто от того, что их используют, и их не обязательно становится больше просто от того, что в них инвестируют.

Человеческий капитал, сконцентрированный в умении и квалификации работников, обычно прирастает со временем. Человеческий капитал, отраженный в патентах, наоборот, достаточно быстро теряют свою ценность, если они не материализованы в продуктах или вовремя не залицензированы. Клиентский капитал также имеет свойство быстро терять свою стоимость. Потребитель по тем или иным причинам может достаточно быстро переключиться на конкурента.

Человеческий, структурный и клиентский капитал находятся в тесной связи и взаимодействуют друг с другом, создавая разнообразие вариаций. Невнимание к какому-то из них, может пагубно сказаться на развитии компании и изменении её стоимости, поскольку только в комплексе все составляющие интеллектуального капитала поддерживают друг друга, создавая при этом синергетический эффект. К примеру, Хуанга и Лиу (Huang and Liu) [7] обнаружили, что инвестиции в структурный капитал имеют положительное влияние на показатели деятельности вплоть до определенного уровня, а в случае превышения данного порогового значения – эффект от вложений становится отрицательным. Подобные результаты доказывают тот факт, что не всегда инвестиции в интеллектуальный капитал приносят выгоду фирме. Кроме того, результат данных инвестиций зависит не столько от самих компонент, сколько от взаимодействия между ними. Таким образом, определение оптимального сочетания всех компонент интеллектуального капитала, с учетом взаимного влияния позволяет максимизировать его величину. Однако, большинство исследователей Бонтис (Bontis) [8], Намасиваям и Денижчи (Namasivayam and Denizci) [9], Чен (Chen) [10], Ванг и Чанг (Wang and Chang) [2] ведущую роль отдают человеческому капиталу, который формирует структурный и клиентский капитал.

Отводя человеческому капиталу роль ключевого ресурса, исследователи смещают акцент преимущественно на его индивидуальную составляющую – способности, знания, умения и систему стимулирования, что с нашей точки зрения, существенно ограничивает системное восприятие человеческого капитала. Конкуренция в производстве высокотехнологичных наукоемких товаров требует не только оценки личностных качеств работника, но и главным образом, обеспечения условий их развития и реализации.

Под человеческим капиталом предприятия, по нашему мнению, следует понимать целостный комплекс элементов (способности, умения, навыки, знания, мотивации, характеризующие индивидуальную составляющую человеческого капитала предприятия), находящихся во взаимодействиях и взаимозависимости, что и обеспечивает свойство целостности. Особенность системы «человеческий капитал предприятия», как большой системы социально-экономического класса, проявляется в ее эмерджентных свойствах, которые не присущи ее элементам и невыводимы формально из свойств этих элементов. Образно говоря, сумма индивидуальных составляющих человеческого капитала каждого сотрудника предприятия не дает сумму человеческого капитала предприятия в целом. Формирование из указанных элементов множеств различной иерархии с одной стороны не сложно, с другой стороны не продуктивно, если не вскрывать свойства целостности, существенные для решения задач, соответствующих целям исследования. По сути, это вопрос о границах системы, который напрямую связан с уровнем агрегирования. Как правило, элементы системы должны рассматриваться как подсистемы (самостоятельные системы), с точки зрения, взаимосвязи и взаимозависимости в рамках поставленной цели. Здесь границы системы целесообразнее определять не столько составом элементов, сколько их количеством и связью между ними. Данный подход давно применяется и при определении сложности системы.

Важно иметь в виду, что при адаптивном управлении человеческим капиталом предприятия, субъект управления (управляющая подсистема) и объект управления включают лиц, продуцирующих информацию как результат интеллектуальной деятельности. Кроме того характер целей, связанных с адаптивным управлением человеческим капиталом предприятия, формирует данную систему как динамическую. Понятно, что система управления человеческим капиталом предприятия является стохастической (вероятностной) системой, состояние которой является случайной функцией предшествующих состояний. Строгий детерминизм позволяет не только прогнозировать состояние системы в будущем, но и восстановить ее состояние в любой момент времени в прошлом при наличии информации о конечном числе наблюдений.

Таким образом, под человеческим капиталом предприятия целесообразно понимать располагаемую и предвидимую в будущем совокупность ресурсов, определяющих наличие, возможности генерирования и использования знаний, способностей, умений, навыков персонала предприятия, необходимых для определения проблем, стоящих перед предприятием и их эффективного решения. Главной особенностью предлагаемого определения является сочетание достигнутого уровня развития персонала предприятия с мобильностью в плане его повышения. Введение «динамической» составляющей рассматриваемого понятия, по нашему мнению, имеет принципиальное значение.

С учетом вышеизложенного, мы можем сказать, что элементы интеллектуального капитала, декомпозированные до уровня конкретных качественных и количественных показателей, оказывают существенное влияние на результаты деятельности фирмы. При этом мониторинг элементов интеллектуального капитала и определение оптимального сочетания его составляющих обеспечивает предприятию конкурентное преимущество, и положительно сказываются на результатах его деятельности.

Библиографический список

1. Stewart, T.A., Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations, Bantam Doubleday Dell Publishing Group, New York, 1997.
2. Wang, W.-Y. and Chang, C. (2005), “Intellectual capital and performance in causal model”, Journal of Intellectual Capital, Vol. 6 No. 2, pp. 222–236.
3. Garvin D. (1993), Building a learning organization. Harvard Business Review 71 (4): 78–91.
4. Methods for Measuring Intangible Assets. – URL: <http://www.sveiby.com/articles/IntangibleMethods.html>.
5. Московская биржа. Листинг. Расчетные показатели. Рыночная капитализация. – URL: <http://moex.com/>.
6. Информационный ресурс Investfunds – URL: http://stocks.investfunds.ru/issuers/1243/fin_accounting/.
7. Huang, C.J. and Liu, C.J. (2005), “Exploration for the relationship between innovation, IT and performance”, Journal of Intellectual Capital, Vol. 6 No. 2, pp. 237–252.
8. Bontis, N. (2004), “National Intellectual Capital Index: a United Nations initiative for the Arab region”, Journal of Intellectual Capital, Vol. 5 No. 1, pp. 13-39.
9. Namasivayam, K. and Denizci, B. (2006), “Human capital in service organizations: identifying value drivers”, Journal of Intellectual Capital, Vol. 7 No. 3, pp. 381–393.
10. Chen, M.-C., Cheng, S.-J. and Hwang, Y. (2005), “An empirical investigation of the relationship between intellectual capital and firms’ market value and financial performance”, Journal of Intellectual Capital, Vol. 6 No. 2, pp. 159–176.

[К содержанию](#)

УДК 004.4 + 378.016:004.4

ПРИМЕНЕНИЕ АКТИВНЫХ МЕТОДОВ ПРИ ОБУЧЕНИИ ПРОГРАММИРОВАНИЮ

Е.А. Конова, Г.А. Поллак

Излагается методика составления и сценарий работы с кейсом, приведен пример кейс-задания при изучении одной из тем по программированию.

Ключевые слова: интерактивные методы, программирование, кейс-метод, case-study.

Знания, которыми обладает человек, могут быть декларативными и процедурными. К декларативным знаниям относят описания фактов, изложение теорий, результатов наблюдений. Они отвечают на вопрос «Я знаю, что...» и зафиксированы, например, в учебниках. Процедурные знания можно назвать также умениями, навыками. Они отмечают на вопрос «Я знаю, как...» и позволяют использовать знания теории на практике.

Происходящая в настоящее время модернизация образования в высшей школе связана с переходом от формирования знаний к формированию определенного уровня общекультурных и профессиональных компетенций. В свою очередь это требует от преподавателя применения в учебном процессе новых методов и технологий, которые позволят соединить.

Смещение конечной цели образования со знаний на компетентность, должно позволить решить типичную проблему, когда выпускник высшей школы теряется при решении практических задач.

Согласно ФГОС ВПО третьего поколения для бакалавров примерно 20 % учебного времени должны занимать активные методы обучения, которые позволяют объединить теоретические знания с практическими потребностями, определяемыми выбранным направлением обучения.

Активные и интерактивные методы обучения предполагают перенос инициативы и активности преподавателя на активность и инициативность студентов, использование широкого взаимодействия студентов не только с преподавателем, но и друг с другом. Задачей преподавателя в этих условиях становится такая организация учебного процесса, которая бы способствовала инициативе студентов. Это можно сделать путем выдачи соответствующих заданий, формирования вопросов для обсуждения в группах, побуждая студентов использовать дополнительные источники информации.

Одним из интерактивных методов обучения является метод анализа конкретных ситуаций (case-study).

При использовании этого метода предлагается описание конкретной ситуации. Обучающиеся должны проанализировать ситуацию, разобраться в сути проблемы, предложить и оценить возможные альтернативные ре-

шения и выбрать лучшее из них. Решение практической задачи (ситуации) опирается на теоретические знания и предыдущий опыт обучаемого, а также требует применения его личностных качеств и компетенций. Кроме того, в процессе обсуждения возможных путей решения формируются такие общекультурные навыки как способность логически верно и аргументировано строить устную и письменную речь, навыки владения дискуссией. Сложное кейс-задание можно поручить для выполнения небольшому коллективу студентов, что будет способствовать умению работать в коллективе и нести ответственность за коллективное решение [1].

Кейс-метод авторами этих строк применяется для обучения бакалавров направления 230700 «Прикладная информатика» при изучении дисциплин «Информатика и программирование», «Высокоуровневые методы информатики и программирования» и «Реализация структур данных в современных программных средах». Все дисциплины относятся к вариативной части математического и естественнонаучного цикла ФГОС ВПО и изучаются на первом и втором годах обучения в течение четырех семестров.

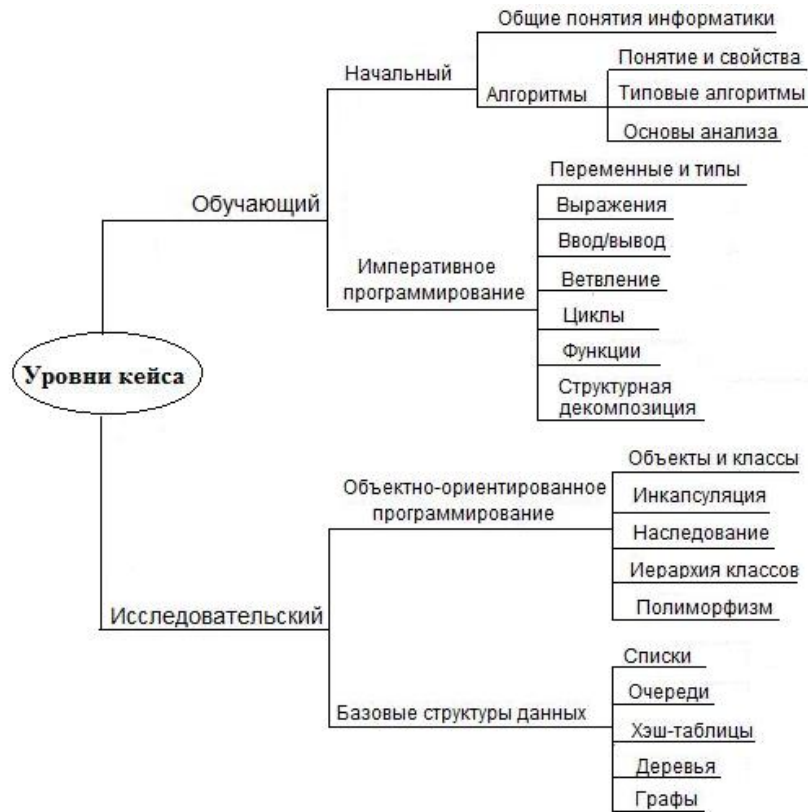
Для создания целостной картины восприятия студентами материала, и реализации междисциплинарных связей, нами выделены четыре ступени обучения, и, соответственно, четыре уровня кейсов (рис.), в каждом из которых для каждого студента предлагается индивидуальная «сквозная» задача [2].

Очевидно, что содержательное наполнение и сложность кейса каждого уровня различное: от набора опыта на упражнениях до анализа и решения практических задач большой сложности.

Для приобретения практических навыков программирования используются задачи, которые можно разделить на типовые, требующие применения известных алгоритмов и технологий, и творческие, для решения которых требуется нетривиальный подход. Особый интерес представляют задачи, описывающие практические проблемы. Для их решения необходимо иметь практические навыки решения типовых задач, и их можно решать на разных ступенях обучения, используя разные парадигмы программирования, технологии и методики.

На начальном и втором уровнях обучения кейс задания имеют обучающую цель, и относятся к категории учебных, в соответствии с классификацией, приведенной в [3]. На этих уровнях кейс задание отличается от обычной задачи широтой охвата тематики. На третьем и продвинутом уровнях кейс задания имеют целью исследование проблемы, и относятся к категории исследовательских.

К концу первого семестра обучения студенту предлагается прикладная задача, описанная неформально, которую он будет решать разными способами в течение последующих трех семестров обучения. Таким образом, реализуется многоступенчатое обучение, где сложность изучаемого материала возрастает от ступени к ступени.



Классификация кейсов по уровням

Работа с кейсом в учебном процессе предполагает обязательную индивидуальную работу студентов с материалами кейса, при решении сложной задачи умение работать в малой группе, умение выполнить презентацию своей работы и вести дискуссию в процессе ее защиты. Обучающей целью кейса является научить студента не просто знать, но и уметь решать задачи, сформировать следующие умения и навыки:

- 1) самостоятельное изучение новой информации;
- 2) развитие умения работать с текстом, справочной информацией;
- 3) освоение методов поиска и анализа информации;
- 4) соотнесение теоретических и практических знаний;
- 5) повышение образовательной мотивации: интерес к процессу обучения и активное восприятие учебного материала;
- 6) развитие навыков аргументированной речи.

При организации работы с кейсом используется сценарий, который в принципе ложится на традиционную лекционную схему изложения учебного материала [2], дополняя и расширяя возможности традиционных методик.

Подготовительный этап находится вне сценария, и состоит в подготовке кейса. Собственно сценарий имеет три этапа.

1. Выдача задания. Кейс, в зависимости от сложности задачи, выдается индивидуально или для небольшой группы студентов.

2. Индивидуальная работа над кейсом. Работа выполняется самостоятельно, сопровождается проведением консультаций, проверкой выполнения этапов работы.

3. Заключительный этап – работа над ситуацией в аудитории. Ее содержанием является представление и обсуждение решений в соответствии со схемой обсуждения, подготовленной преподавателем.

Суть подготовительного этапа заключается в методической разработке кейс пакета, что является достаточно сложной задачей и требует мастерства преподавателя. На этом этапе осуществляется подбор задачи и ее постановка, подбор дополнительной информации (источники данных, контекст), комментарий ситуации, вопросы и задания для работы с кейсом, приложения. Кейс может быть соотнесен с конкретным разделом дисциплины, или представлять задачу, охватывающую разные разделы. При изучении программирования особый интерес представляют задачи второго рода, в которых реализуется творческий подход.

Использование кейс-метода при обучении программированию порождает определенные вопросы, основные из которых перечислены ниже.

1. Сколько времени нужно преподавателю для разработки кейса?
2. Как организовать самостоятельную работу студента?
3. Где взять время на консультации и проверку?
4. Как организовать совместную деятельность в малых группах?
5. Как побудить студентов участвовать в дискуссии и обсуждении?

Приведем пример реализации кейс заданий, которые используются в изучении цикла дисциплин, связанных с программированием, каждый раз на новом уровне. Опыт, полученный студентами ранее, используется многократно, что способствует закреплению изученного материала.

Прикладная задача из области микроэкономики (дисциплина изучается на первом году обучения), представляет практическую ситуацию, и может быть сформулирована абстрактно. Некоторое малое предприятие выпускает продукцию нескольких видов. Ежедневно определяется объем затрат, объем производства, объем сбыта. С целью анализа ситуации и максимизации прибыли требуется разработать систему учета, обладающую некоторой функциональностью. Функционал определяется целью кейса, и может варьироваться в зависимости от целей кейса, перечисленных ниже.

1. Изучение алгоритмов сортировки, тогда на этих исходных данных изучаются основные алгоритмы упорядочения данных. Типовые алгоритмы, это сортировки одномерных массивов, нестандартная задача, это сортировка данных таблиц по разным полям.

2. Изучение алгоритмов поиска по критерию, тогда на этих исходных данных изучаются основные алгоритмы поиска. Из данных необходимо выбрать те, которые удовлетворяют определенным критериям.

3. Изучение алгоритмов поиска наибольших (наименьших) значений, суммирования.

4. Наконец, разработка алгоритмов, реализующих полную функциональность.

На первой ступени обучения изучаются алгоритмы, поэтому содержанием кейса, помимо задачи, описанной вербально, являются ссылки на страницы учебника, статьи с описанием различных алгоритмов и оценкой их эффективности, вопросы по теме для контроля и самопроверки. Необходимо, чтобы студент имел базовые знания и навыки к началу работы, поэтому в кейсе прописывается:

- что необходимо знать,
- где можно посмотреть, как это делается (типовые примеры решения),
- как можно проверить свои знания (вопросы для самопроверки).

Самостоятельно студент должен проверить, достаточно ли он имеет базовых знаний, изучить теоретический материал, формализовать задачу, определить входные и выходные данные, построить блок-схемы алгоритмов, сформировать тестовые примеры.

На второй ступени обучения, при изучении программирования на основе модульного стиля, кейс с той же ситуацией преследует иные цели – изучение концепции типов данных, синтаксических правил языка программирования, кодирование алгоритмов с использованием функций, использование внешних данных, отладка и тестирование программ. Базовые знания теории алгоритмов уже являются опытом, приобретенным обучаемым на начальной ступени, поэтому в разборе ситуации студент полностью погружается в программирование.

В содержание кейса, помимо сформулированной ситуации, входят ссылки на страницы учебника, методические указания, типовые примеры, вопросы для самопроверки, критерии оценки деятельности студента.

Самостоятельно студент должен формализовать задачу, разработать инфологическую модель приложения, и на ее основе блочную структуру и сценарий работы приложения, выбрать структуры хранения данных, кодировать и отладить алгоритмы, выполнить тестирование отдельных алгоритмов и сборку на верхнем уровне.

На третьей ступени обучения, при изучении объектно-ориентированного программирования, студенту предлагается расширенный и дополненный кейс, содержащий ту же ситуацию. На этом уровне студент изучает парадигму объектного программирования и технологию разработки приложений в современных средах разработчика. Студент должен разработать и реализовать объектную модель задачи, сравнить реализацию ситуации с использованием процедурного и объектно-ориентированного подходов и сделать соответствующие выводы. Разбор ситуации выполняется на качественно новом уровне, решения сложнее и интереснее, чем раньше, поэтому объем работы велик, но студент к этому семестру должен иметь твердые знания и опыт разработки алгоритмов и кодирования программ.

На четвертой ступени обучения при изучении дисциплины «Реализация структур данных в современных программных средах», студент анализирует задачу с точки зрения выбора структуры представления данных. Выбор структуры определяет эффективность используемых алгоритмов, поэтому первоочередной задачей является теоретико-практическое изучение структур данных, а также выбор наилучшего решения. Таким образом, содержание кейса становится качественно новым, и кейс приобретает исследовательский характер.

В любом случае, завершающий этап работы над кейсом, это обсуждение, которое проводится во время лекции или практического занятия. В обсуждении используется следующий сценарий:

- концептуальное изложение темы преподавателем;
- разбор типичных примеров, презентация решения студентами;
- обсуждение общих и каверзных вопросов;
- обсуждение типичных ошибок.

Таким образом, реализуя задачи, поставленные в кейсе, студент учится проводить концептуальный анализ предметной области, видит связь алгоритма с программной реализацией. Кроме того у студента вырабатываются и закрепляются навыки самостоятельной работы с информацией и коммуникативная компетентность. Поэтому расширение применения кейс-метода в обучении программированию представляется перспективным, позволяет интенсифицировать познавательную деятельность студента, способствует формированию компетентности в данной предметной области.

Библиографический список

1. Еремин, А.С. Кейс-метод: наиболее распространенная форма реализации компетентностного подхода / А.С. Еремин // Инновации в образовании. – 2010. – № 2.
2. Конова, Е.А. – Интерактивный метод обучения программированию с использованием технологии кейс-стади / Е.А. Конова, Г.А. Поллак // Информатика и образование. – 2013. – № 8.
3. Масалков, И.К. Стратегия кейс стади: методология исследования и преподавания: учебник для вузов / И.К. Масалков. – М.: Академический Проект; Альма Матер, 2011.

[К содержанию](#)

УДК 338.49

ВОЗДЕЙСТВИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НА ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНОВ

А.Ж. Буликеева

Аннотация. В статье представлен анализ воздействия социальной инфраструктуры на качество жизни населения регионов России. Необходимость рассмотрения качества жизни населения территориально, обосновано неоднородностью развития регионов, подверженных влиянию внешних и внутренних факторов, одним из которых является социальная инфраструктура, элементами которой выступают обеспеченность услуг и объектов здравоохранения, образования, культуры и искусства, физкультуры и спорта, и инвестиции в них.

Ключевые слова: качество жизни населения регионов, территориальная неоднородность регионов, инвестиции в социальную инфраструктуру, обеспеченность социальной инфраструктурой.

В соответствии с основными направлениями развития экономики Российской Федерации (РФ), отраженных в Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 года, повышение качества жизни населения страны и ее регионов должно ориентироваться на достижение показателей, характерных для развитых экономик [1].

В современных концепциях не существует единого определения качества жизни населения. Тодоров А. С. качество жизни рассматривает как степень духовной комфортности. Бестужев-Лада И.В. и Белл. Д. под качеством жизни понимают процесс формирования человеческого сообщества [5; 6; 12].

Николаев М.Г., Анимича Е.Г., Бирман И. качество жизни определяют как экономическую категорию, характеризующую степень удовлетворения жизненных человеческих потребностей. Айвазян С.А., Жалнина А.В., Биктимирова З.З., Волгин Н.А. под качеством жизни понимают не только степень удовлетворения жизненных потребностей, но и условия существования и развития личности. Данную точку зрения разделяют и авторы [3; 4; 7; 8; 9; 10; 11].

Структура качества жизни населения включает в себя: экономическое благополучие, качество населения, социальной сферы и экологической ниши. Элементы качества жизни населения характеризуются системой показателей, которые в дальнейшем будут использованы для их диагностики (табл. 1).

Таблица 1

Показатели элементов качества жизни населения в регионе

Показатели элементов качества жизни населения в регионе			
1. Качество населения			
1.1 Воспроизводственный потенциал	1.2 Способность образовывать и сохранять семью	1.3 Физическое здоровье населения	1.4 Качество трудового потенциала
Общие коэффициенты рождаемости (число родившихся на 1000 человек населения)	Коэффициент брачности (число браков на 1 000 человек населения)	Заболееваемость на 1 000 человек населения	Выпуск специалистов образовательными учреждениями начального, среднего и высшего профессионального образования (тысяч человек)
Общие коэффициенты смертности (число умерших на 1000 человек населения)			
Ожидаемая продолжительность жизни (лет)	Коэффициенты разводимости (число разводов на 1 000 человек населения)	Число инвалидов на 1 000 человек населения	Уровень безработицы (%)
2. Экономическое благополучие			
2.1 Уровень денежных доходов		2.2 Условия жизни	
Отношение среднедушевых денежных доходов населения к величине прожиточного минимума (%)		Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя (квадратных метров)	
Численность населения с доходами ниже величины прожиточного минимума (в % от общей численности населения субъектов)		Число легковых автомобилей на 1 000 человек населения	
Потребительские расходы на душу населения (рублей)		Плотность автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием (километров дорог на 1000 квадратных километров территории)	
Коэффициент фондов			
3. Качество социальной сферы			
3.1 Социальная напряженность		3.2 Социальная защита	
Число зарегистрированных преступлений (случаев на 100 000 человек населения)		Отношение среднего размера пенсии к величине прожиточного минимума (%)	
Число убийств и покушений на убийство (случаев на 100 000 человек населения)		Отношение бюджетных расходов на здравоохранение, физкультура и спорт к ВРП (%)	
4. Состояние окружающей среды			
Удельные выбросы вредных веществ в атмосферу, отходящих от стационарных источников загрязнения на территории (тонн/кв.км.)			
Удельные сбросы загрязненных сточных вод на территории (тыс.куб.м./кв.км.)			

Таблица 2

Система показателей компонентов социальной инфраструктуры

Показатели компонентов социальной инфраструктуры в регионе					
1. Инвестиции в социальную инфраструктуру		2. Обеспеченность объектами и услугами			
1.1 Образование	1.2 Здравоохранение	2.1 Образование	2.2 Здравоохранение	2.3 Культура и искусство	2.4 Физкультура и спорт
Инвестиции региона в образование на душу населения (рублей на человека)	Инвестиции региона в здравоохранение на душу населения, рублей на человека	Число дошкольных образовательных учреждений, учреждений на 10000 детей дошкольного возраста региона	Число больничных коек, коек на 10000	Численность зрителей театров, зрителей на 1000 человек населения	Стадионы с трибунами на 1500 мест и более, стадионов на 10000 человек населения региона
Строительство общеобразовательных учреждений (ученических мест на 10 000 тысяч детей школьного возраста региона)	Ввод в действие больничных учреждений, коек на 100 000 человек населения региона	Число образовательных учреждений начального, среднего и высшего профессионального образования, учреждений на 10000 человек населения региона	Мощность амбулаторно-поликлинических учреждений посещений в смену на 10000 человек населения человек населения	Число посещений музеев, посещений на 1000 человек населения	Число плоскостных спортивных сооружений, сооружений на 10000 человек населения региона
Строительство дошкольных учреждений региона, мест на 10 000 детей дошкольного возраста региона		Число общеобразовательных учреждений в регионе, учреждений на 10000 детей школьного возраста региона	Численность врачей, врачей на 10000 человек населения	Библиотечный фонд, экземпляров на 1000 человек населения	Число плавательных бассейнов, бассейнов на 10000 человек населения региона
		Число персональных компьютеров, используемых в учебных целях, в государственных и муниципальных общеобразовательных учреждениях, образовательных учреждениях начального, среднего и высшего профессионального образования, компьютеров на 1000 обучающихся (студентов)	Численность среднего медицинского персонала, медицинского персонала на 10000 человек населения	Выпуск журналов и газет, экземпляров на 1000 человек населения	Число спортивных залов, залов на 10000 человек населения региона

В настоящее время наблюдается значительная территориальная неоднородность качества жизни населения в субъектах РФ. Так, уровень безработицы в 2011 году варьируется от 1,4 % (г. Москва) до 48,8 % (в Республике Ингушетия), коэффициент вариации равен 72 %. Низкие показатели безработицы в г. Москва сопряжены высокими потребительскими расходами на душу населения – 34 585 руб., что на 30 296 руб. меньше чем в Республике Ингушетия (коэффициент вариации 34 %). Бюджетные расходы на социально-культурные мероприятия на душу населения (коэффициент вариации 63 %) в Республике Дагестан равны 5 016,45 руб. в 2005 г., 15 344,8 руб. в 2011 г., а в Чукотском АО – 86 517,31 руб. и 162 556,9 руб., в аналогичные периоды [2].

Показатели вариации состояния окружающей среды, говорят также о неоднородности развития качества жизни населения в РФ. Минимальные значения удельных выбросов вредных веществ в атмосферу составляют 0,03–0,04 тонн/кв. км (Чукотский АО (2006–2008 гг., 2010 г.), Республики Калмыкия (2005 г., 2009 г.) и Ингушетия (2011 г.)), а сбросов загрязненных сточных вод 4,3 тыс. куб. м/кв. км (Республика Алтай). В 2011 г. показатель удельных выбросов вредных веществ в атмосферу в г. Москва составил 55,42 тонн/кв. км, а показатель сброса загрязненных сточных вод в г. Санкт-Петербург 885 000,00 тыс. куб. м/кв. км.

Территориальная неоднородность качества жизни обусловлена воздействием внутренних и внешних факторов. Среди которых немаловажное значение играет социальная инфраструктура, под которой понимается комплекс отраслей (здравоохранение, образование, культура и искусство, физкультура и спорт), функционирование которых способствует устойчивому социально-экономическому развитию региона, повышению качества жизни и рациональной организации деятельности населения.

Социальная инфраструктура тесно привязана к территории, поскольку ее функционирование необходимо «на местах» для оказания разнообразных социальных услуг непромышленного характера с целью удовлетворения жизненных потребностей населения, заключающихся в охране здоровья; в обеспечении необходимого уровня воспроизводства рабочей силы; в создании условий для формирования прогрессивных тенденций в демографическом процессе; в сглаживании территориальных различий в потреблении и обеспечении равнодоступного пользования социальными услугами на всей территории региона; в создании условий для всестороннего развития личности на основе определенной структуры потребительских ценностей.

Социальная инфраструктура предоставляет услугу, которая не создает новый продукт, но является результатом труда, добавляя новую стоимость к стоимости уже созданного блага. При этом спрос на услуги социальной инфраструктуры индивидуален. В одни периоды жизни человек нуждается

в услугах детского образования, с возрастом возникает потребность в получении высшего профессионального образования, для одних необходима потребность в спорте, для других в культуре, особое внимание необходимо уделять группе лиц с ограниченными возможностями и особыми потребностями, которые связаны с традициями и обычаями. Она не может рассматриваться изолировано от ценностей и ориентаций отдельных лиц, групп и объединений.

Отрасли социальной инфраструктуры комплиментарны, невозможно одни инфраструктурные объекты заменить другими, их сосуществование возможно только в комплексе, во взаимодействии и дополнении друг друга.

На рисунке 1 представлена схема воздействия социальной инфраструктуры на качество жизни населения региона.

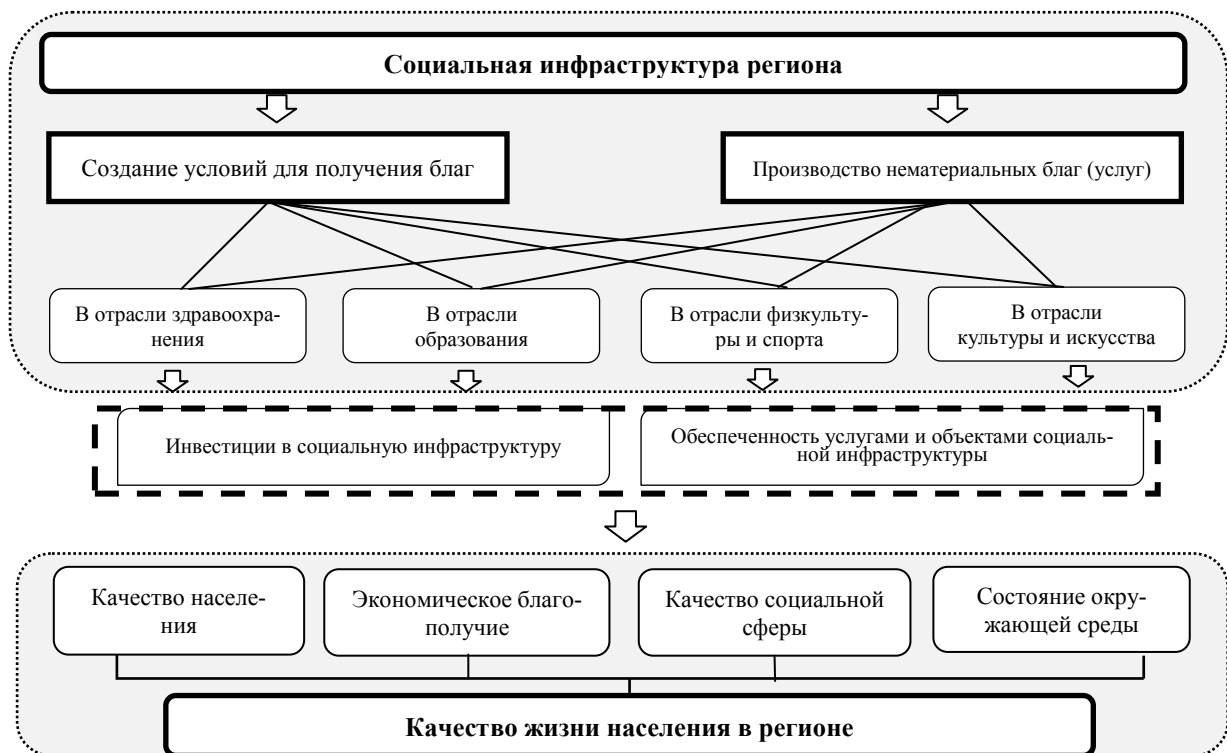


Рис. 1. Воздействие социальной инфраструктуры на качество жизни населения в регионе

Социальная инфраструктура не только создает социальные услуги, но и обеспечивает к ним доступ, что в свою очередь способствует удовлетворению потребностей человека и улучшению его качества жизни; каналами ее воздействия выступают: доступность социальной инфраструктуры и инвестиции в нее.

Система показателей компонентов социальной инфраструктуры региона представлена в таблице 2.

На основе статистических данных были рассчитаны интегральные индексы развития социальной инфраструктуры (по компонентам) и качества жизни населения регионов РФ, как среднее арифметическое индексов частных показателей. При этом частные индексы рассчитывались по формуле, предложенной ООН для оценки индекса развития человеческого потенциала (рис. 2).

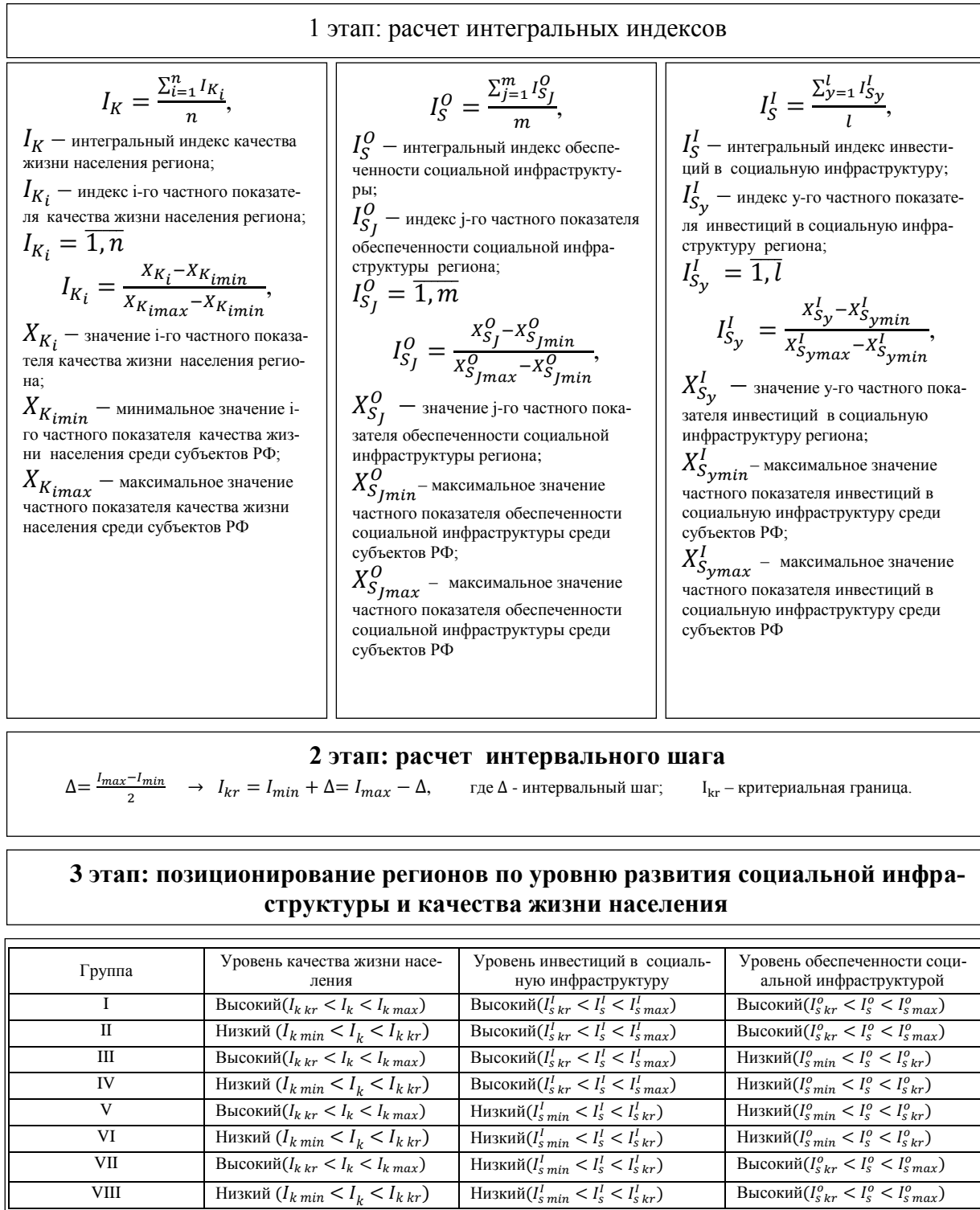


Рис. 2. Алгоритм расчета интегральных индексов качества жизни населения и социальной инфраструктуры регионов

Максимальные, минимальные и критериальные значения индексов представлены в таблице 3.

Таблица 3

Значения интегральных индексов качества жизни населения
и социальной инфраструктуры региона (2011 г.)

Значение интегрального индекса качества жизни населения		Значение интегрального индекса обеспеченности социальной инфраструктуры		Значение интегрального индекса инвестиций в социальную инфраструктуру	
$I_k min$	0,43	$I_s^o min$	0,01	$I_s^l min$	0,06
$I_k max$	0,66	$I_s^o max$	0,45	$I_s^l max$	0,60
$I_k kr$	0,55	$I_s^o kr$	0,23	$I_s^l kr$	0,33

Позиционирование регионов осуществлено по критерию «качество жизни населения – инвестиции в социальную инфраструктуру – обеспеченность социальной инфраструктурой» (табл. 4).

Таблица 4

Группировка регионов по уровню качества жизни населения
и развития социальной инфраструктуры

Группа	Субъекты РФ
I	Республика Татарстан, Тюменская область (2)
II	Приморский край, Амурская область, Республика Саха (Якутия), Чукотский АО (4)
III	Краснодарский край, Калининградская область (2)
IV	(0)
V	Московская, Ленинградская, Ростовская области, Республики Адыгея, Дагестан, Кабардино-Балкарская, Ингушетия, Карачаево-Черкесская, Ставропольский край (9)
VI	Самарская область (1)
VII	Республики Мордовия, Карелия, Северная Осетия – Алания, Удмуртская, Башкортостан, Рязанская, Тамбовская, Оренбургская, Ивановская, Архангельская, Магаданская, Курская, Калужская, Саратовская, Омская, Тульская, Свердловская, Пензенская, Воронежская, Орловская, Кировская, Тверская, Волгоградская, Томская, Костромская, Смоленская, Сахалинская, Нижегородская, Астраханская, красноярская, Владимирская, Вологодская, Новосибирская, Новгородская, Мурманская, Липецкая, Ярославская, Псковская, Челябинская, Белгородская, Брянская области, Хабаровский и Камчатский края (44)
VIII	Ульяновская, Иркутская, Курганская, Кемеровская области, Республики Тыва, Бурятия, Коми, Хакасия, Калмыкия, Марий Эл, Алтай, Алтайский, Пермский, Забайкальский края, Еврейская автономная область (15)

Первая группа регионов – характеризуются сбалансировано высокими показателями развития и социальной инфраструктуры, и качества жизни населения. Диверсификация комплекса социальной инфраструктуры и доведение ее уровня до мировых стандартов является основной целью соци-

ально-экономической политики, достижение которой возможно посредством реализации государственных программ поддержки инфраструктур регионов, осуществления мероприятий повышения и расширения качества предоставляемых социальных услуг населению.

Вторая группа отражает существенный «перекос» в развитии социальной инфраструктуры и качества жизни населения. Регионы имеют высокие значения социальной инфраструктуры и низкий уровень качества жизни населения. Это свидетельствует о неэффективном использовании объектов социальной инфраструктуры, несоответствии ее текущего состояния потребностям населения, влиянии «несоциальных» отрицательных внешних и внутренних факторов на качество жизни.

В третьей группе, несмотря на низкие показатели обеспеченности социальной инфраструктурой, качество жизни имеет высокий уровень, что может быть объяснено мультипликационным влиянием инвестиционных вливаний в регионы.

Парадоксальная ситуация сложилась в пятой группе субъектов РФ, где отмечается разнонаправленное развитие социальной инфраструктуры и качества жизни населения. На наш взгляд, высокий индекс развития качества жизни на фоне ниже среднего уровня развития социальной инфраструктуры, объясняется развитием иных инфраструктур: рыночных, финансовых, транспортных.

Низкие показатели социальной инфраструктуры и качества жизни населения наблюдаются в шестой группе. Данная группа нуждается в эффективном менеджменте, сопряженном с привлечением инвестиционного капитала в сферу социальной инфраструктуры. Немаловажную роль играет и государство, а именно: оказание финансовой помощи, разработка и реализация программ по поддержке социальной инфраструктуры и осуществление контроля за использованием финансовых средств.

Большая часть регионов РФ (44 субъекта) сосредоточена в седьмой группе, характеризующейся высоким уровнем качества жизни населения и высокой обеспеченностью услуг социальной инфраструктуры, но низкими инвестициями, что свидетельствует о том, что основным фактором развития качества жизни населения является доступность социальных услуг.

Регионы восьмой группы, несмотря на высокие показатели обеспеченности социальной инфраструктурой, имеют низкий уровень качества жизни населения. Что может объясняться нехваткой инвестиций в регионе.

Результаты, проведенного анализа, свидетельствуют о том, что обеспеченность и доступность социальной инфраструктуры является основным фактором развития качества жизни населения в регионах РФ. И в меньшей степени качество жизни населения зависит от инвестиционных вливаний в инфраструктуру.

Библиографический список

1. Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 года № 1662 «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года».
2. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012: Р32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2012. – 990 с.
3. Айвазян, С.А. Измерение синтетических категорий качества жизни населения региона и выявление ключевых направлений совершенствования социально-экономической политики (на примере Самарской области и ее муниципальных образований) / С.А. Айвазян, В.С. Степанов, М.И. Козлова // Прикладная эконометрика. – № 2. – 2006. – С. 18–84.
4. Анимица, Е.Г. Качество жизни как комплексный показатель социального развития региона / Е.Г. Анимица, Н.В. Новикова, В.А. Сухих // Экономическая теория. – 2009. – № 1. – С. 13–29.
5. Белл, Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл. – М.: Academia, 1999. – 956 с.
6. Бестужев-Лада, И.В. О «Качестве жизни» / И.В. Бестужев-Лада, Г.С. Батыгин // США: экономика, политика, идеология. – 1978. – № 1. – С. 23–27.
7. Биктимирова, З.З. Качество жизни и современная экономическая теория / З.З. Биктимирова // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2006. – № 4 (16). – С. 23–29.
8. Бирман, И. Уровень жизни: проблемы измерения / И. Бирман. – Экономическая наука современной России. – 2000. – № 2. – С. 35–52.
9. Волгина, Н.А. Социальная политика: Учебник / под общ. ред. Н.А. Волгина. – изд. 2-е, перераб. и доп. – М.: Изд-во РАГС, 2008. – 408 с.
10. Жалнина, А.В. Экономический анализ качества жизни: монография / А.В. Жалнина, Б.И. Герасимов; под научн. ред. д-ра экон. наук, проф. Б.И. Герасимова. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2006. – 144 с.
11. Николаева, М.Г. Региональная инфраструктура и качество жизни населения: межсистемное взаимодействие / М.Г. Николаева, Н.В. Мордовченков // Экономика региона. – 2012. – № 2. – С. 197–203.

[К содержанию](#)

УДК 339.542
ББК У9(2)843

**АДАПТАЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ РЕГИОНОВ В УСЛОВИЯХ
ПРИСОЕДИНЕНИЯ РФ К ВТО:
МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ**

И.В. Данилова, О.А. Циммерман

Статья посвящена проблемам адаптации РФ и ее регионов к правилам Международной торговой системы (ВТО). Авторами предложена методика идентификации уровня внешнеторговых ограничений, сложившихся по отношению к торговым потокам субъектов РФ до присоединения к ВТО.

Ключевые слова: адаптационные издержки, тарифные и нетарифные ограничения, Всемирная торговая организация, региональный индекс ограничения торговли.

Сложность и противоречивость адаптации РФ к правилам ВТО связана с неопределенностью последствий воздействия институтов регулирования на экономику страны и регионов в частности [2, с. 8]. Соответственно, актуализируется исследование выгод и издержек (как временных, компенсируемых долгосрочными выгодами и имеющих мультипликативное влияние на территориальную экономику, так и безвозвратных, некомпенсируемых изменений в отраслевой структуре и географии торговли), а также итогового агрегированного изменения благосостояния в течении имплементационного периода на уровне субъектов РФ.

Для количественной оценки адаптационных издержек регионов необходим анализ исходного уровня внешнеторговой защиты, который имеет отличия в силу неодинаковой отраслевой структуры экономики субъектов РФ и, соответственно, разной высоты тарифных и нетарифных барьеров по отношению к специфическим внешнеторговым потокам территории. Помимо этого, существенно отличается внутренний спрос бизнеса и домашних хозяйств регионов, что влияет на эластичность реакции потребления импорта при изменении тарифных и таможенных условий; не менее важным является неэквивалентный запас экономической устойчивости и разного уровень открытости и специализации внешнеторговой деятельности субъектов РФ.

Представляется целесообразным разработать регионального показателя ограничения торговли с учетом особенности отраслевой структуры экономики субъектов РФ и его мониторинг в течении имплементационного периода. Для разработки регионального индекса торговых ограничений (RITR) авторами использованы мировые индексы вовлеченности стран в международную торговлю, в частности OTRI, также региональные показатели: импортная квота и коэффициент диверсификации (таблица 1).

Таблица 1

Показатели и механизм расчета регионального индекса
торговых ограничений (RITR)

Показатель	Характеристика
OTRI для РФ, %	Показывает уровень тарифной и нетарифной защиты экономики с учетом базовых сфер реального сектора (промышленности и сельского хозяйства). Используется экспертное значение, представленное в докладе МВФ [3].
Импортная квота субъекта РФ	Определяется как отношение импорта к ВРП на душу населения, рассчитывается отдельно по промышленности и сельскому хозяйству.
Коэффициент диверсификации экономики субъекта РФ $K_d^{ср.} = \frac{\sum_{i=1}^n (K_i^{вклада} - \bar{K})^2}{n}$	Применение коэффициента диверсификации позволяет сделать вывод диверсифицирована / недиверсифицирована отраслевая структура экономики субъекта РФ, что влияет на способность адаптации экономики на изменения внешнеторговых условий, и, следовательно, жесткость торговых барьеров.
Региональный индекс торговых ограничений	
$RITR_i = \left(\frac{ИК_{ср.}^{c/x} \cdot OTRI_{ср.}^{c/x} + ИК_{ср.}^{пр.} \cdot OTRI_{ср.}^{пр.}}{ИК_{ср.}^{c/x} + ИК_{ср.}^{пр.}} \right) \cdot K_d^{ср.}$	
где $ИК_{ср.}^j$ – это среднее значение за 2008–2010 гг. импортной квоты по j-ой отрасли экономики; j – отрасль экономики (сельское хозяйство или промышленность); $ИМ_{ср.}^j$ – среднее значение (за 2008–2010 гг.) объемов импорта по j-ой отрасли экономики; ВРП – валовой региональный продукт; ЧН – численность населения региона; K_d – коэффициент диверсификации, рассчитанный на основании дисперсионного анализа; $K_i^{вклада}$ – структурный коэффициент вклада отрасли в ВРП, как частное от деления доли отрасли в ВРП на долю продукции отрасли в ВВП; \bar{K} – среднее значение коэффициентов вклада ($K_i^{вклада}$); n – количество отраслей, используемых при расчете ВРП.	

Авторами проведены расчеты по 80 субъектам РФ за период 2008–2010 гг. Это последний отчетный период, по которому есть сводные данные мировой статистики по индексу OTRI (сложность расчета региональных индексов состоит в отсутствии данных, позволяющих в разрезе регионов определить нетарифные барьеры, в то время как при расчете OTRI их уровень учитывается агрегировано для РФ в целом). Разбивка по субъектам РФ представлена в таблице 2.

Таблица 2

Распределение субъектов РФ по уровню RITR

Субъекты с RITR «ниже среднего» (59) RITR < 12,68%	Субъекты с RITR «выше среднего» (21) RITR ≥ 12,68%
Белгородская, Брянская, Владимирская, Воронежская, Ивановская, Калужская, Костромская, Курская, Липецкая, Московская, Орловская, Рязанская, Смоленская, Тамбовская, Тверская, Тульская, Ярославская, Вологодская, Ленинградская, Новгородская, Псковская, Астраханская, Волгоградская, Ростовская, Кировская, Нижегородская, Оренбургская, Пензенская, Самарская, Саратовская, Ульяновская, Курганская, Свердловская, Челябинская, Иркутская, Кемеровская, Новосибирская, Омская, Томская, Амурская области; г.Москва, г.Санкт-Петербург; Республики Коми, Адыгея, Кабардино-Балкарская, Карачаево-Черкесская, Башкортостан, Марий Эл, Мордовия, Татарстан, Удмуртская, Чувашская, Саха (Якутия), Бурятия; Краснодарский, Ставропольский, Пермский, Алтайский, Красноярский край	Архангельская, Калининградская, Мурманская, Тюменская, Магаданская, Сахалинская области; Республики Карелия, Калмыкия, Дагестан, Ингушетия, Северная Осетия-Алания, Чеченская, Алтай, Тыва, Хакасия; Забайкальский, Камчатский, Приморский, Хабаровский край; Еврейская автономная область; Чукотский автономный округ

Если регионы разбить на две группы относительно среднего уровня – 12,68 %, в группу «выше среднего» попало 21 регион. Очевидным является попадание большинства регионов в зону «ниже среднего»; общее количество субъектов РФ составляет 59. В результате большая часть территориального пространства России открыта для внешнеэкономической деятельности. Однако, географически группа «выше среднего» в значительной мере представлена приграничными регионами, у которых высокая степень жесткости во многом объясняется наличием моноспециализации их экономики на товарах, подпадающих под высокие тарифные и нетарифные ограничения (сельское хозяйство, рыболовство и др.).

Актуальным является анализ взаимосвязи жесткости регулирования торговых ограничений и уровня экономического развития субъектов РФ. Классификация регионов по критерию RITR и показателю динамики ВРП на душу населения (\log ВРП на душу населения) позволила подтвердить отрицательную зависимость между протекционизмом (высокой защитой) и ростом экономики. Субъекты РФ разграничены на 4 группы (табл. 3) относительно выше/ниже среднего уровня RITR и среднероссийского значения темпа роста ВВП (за рассматриваемый период величина составила 5,3).

Очевидным является тот факт, что значительная часть регионов сконцентрирована в группе АВ с низкой степенью жесткости и невысокими темпами роста – 33 (уровень RITR- А, по ВРП – В). В тоже время высокие барьеры не мешают регионам группы ВА (высокий уровень RITR) иметь динамику сопоставимую со среднероссийским ростом ВВП за этот период.

Таблица 3

Классификация регионов по уровню жесткости RITR
и региональной динамике ВРП

RITR	Темп роста ВРП на душу населения выше средне-российского уровня А	Темп роста ВРП на душу населения ниже среднероссийского уровня В
І Ниже среднего (RITR < 12,68%) А	Белгородская, Брянская, Липецкая, Московская, Вологодская, Ленинградская, Новгородская, Нижегородская, Оренбургская, Пензенская, Самарская, Свердловская, Челябинская, Иркутская, Кемеровская, Томская, Амурская области; г.Москва, г.Санкт-Петербург; Республики Коми, Адыгея, Марий Эл, Татарстан, Саха (Якутия); Ставропольский, Пермский край (26 регионов)	Владимирская, Воронежская, Ивановская, Калужская, Костромская, Курская, Орловская, Рязанская, Смоленская, Тамбовская, Тверская, Тульская, Ярославская, Псковская, Астраханская, Волгоградская, Ростовская, Кировская, Саратовская, Ульяновская, Курганская, Новосибирская, Омская области; Краснодарский, Алтайский, Красноярский край; Республики Кабардино-Балкарская, Карачаево-Черкесская, Башкортостан, Мордовия, Удмуртская, Чувашская, Бурятия (33 регионов)
ІІ Выше среднего (RITR ≥ 12,68%) В	Республики Карелия, Северная Осетия-Алания, Алтай; Архангельская, Калининградская, Мурманская, Тюменская, Магаданская, Сахалинская области; Камчатский, Приморский, Хабаровский край; Чукотский автономный округ (13 регионов)	Республики Калмыкия, Дагестан, Ингушетия, Чеченская, Тыва, Хакасия; Забайкальский край; Еврейская автономная область (8 регионов)

И то, и другое обстоятельство требует анализа, но несомненным является следующее: такое распределение субъектов РФ подтверждает актуальность оценки адаптационных издержек, регионы имеют разный уровень устойчивости при введении новых институтов внешней торговли, и соответственно, необходима разработка системных мер федеральной и региональной политики по обеспечению сбалансированного роста территориальных ареалов.

Библиографический список

1. Оценка социально-экономических последствий присоединения России к Всемирной торговой организации / под ред. Р.С. Гранберга, А.И. Татаркина. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика»», 2007. – С. 534.
2. URL: <http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTRESEARC>.

К содержанию

УДК 338.49

ОЦЕНКА РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОГРАММ ОРГАНОВ ВЛАСТИ СУБЪЕКТОВ РФ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ И МЕТОДИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

А.С. Годовых

В статье представлено теоретическое содержание и функциональная направленность оценки программ и политик в государственном секторе; разработан методический подход, ориентированный на сопряженное выявление ведомственного, управленческого, социально-экономического и общественного эффектов путем оценки целей экономической политики, входных ресурсов, логической цепочки реализации политики, выходных параметров и воздействия на экономику и ее субъектов.

Ключевые слова: оценка политик и программ; управление по результатам; государственный сектор; бюджетные ресурсы; экономическая политика.

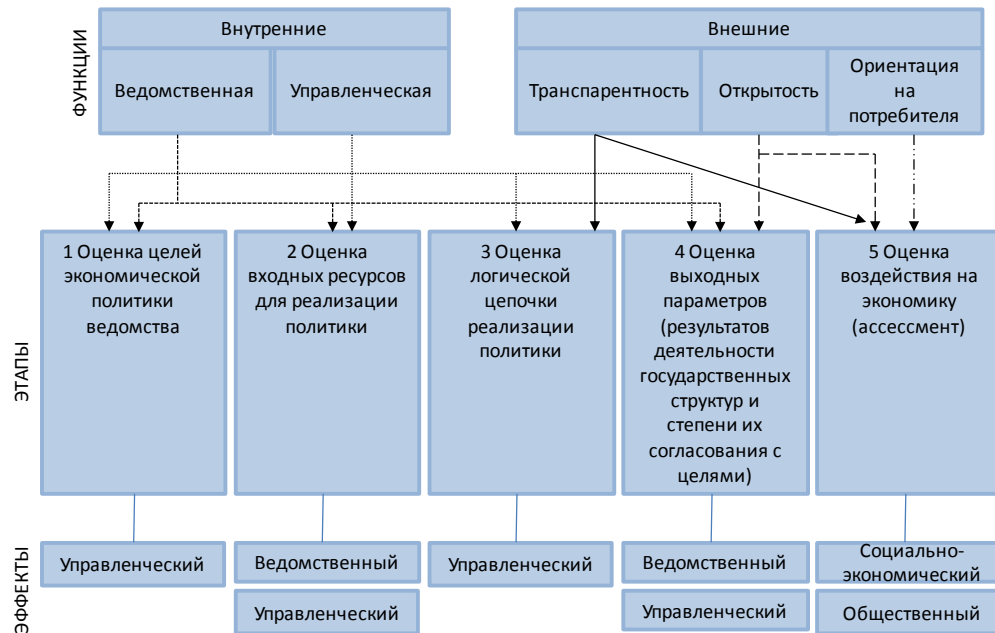
В связи с проведением реформы государственного управления органы исполнительной власти получили достаточную самостоятельность в распоряжении и распределении бюджетных средств; определении целей и задач, направлений экономической политики, комплекса целевых программ, мероприятий и индикаторов их реализации, что требует разработки и имплементации ранее не востребуемых контрольных и аналитических инструментам управления, таких как оценка политик и программ. Ориентированная не только на анализ эффективности бюджетных расходов, но и на определение адекватности стратегических и тактических целей, качества оказания государственных и муниципальных услуг потребностям экономики региона и ее субъектов, оценка политик и программ способствует рационализации использования ресурсов и улучшению качества политики, что соответствует принципам управления по результатам.

Понимание оценки в государственном секторе как инструмента «способного давать как эксплицитный, так и имплицитный конечный продукт» [3] позволило автору определить функции оценивания. Выделены внешние функции оценивания: обеспечение транспарентности объекта оценивания, его открытости, ориентации на конечных потребителей государственных услуг; внутренние функции оценивания: ведомственная, управленческая. Транспарентность предполагает ясность направлений деятельности для реципиентов, что генерирует доверие к реализуемой политике, формирует позитивные ожидания и позитивную реакцию со стороны населения и бизнеса территории, понимание приоритетов и мер, как следствие, отсутствие фрикций и конфликтов. Открытость – состоит в раскрытии и прозрачности информации, связанной с деятельностью и результатами работы органов власти, предоставление ее в доступной форме, конкретности и достоверности данных, что обеспечивает проверку степени согласованности интересов потребителей услуг, потребностей экономики региона и целей го-

сударственных структур. Фрагментарность информации дестабилизирует ситуацию и, как следствие, увеличивает волатильность социально-экономических параметров предпринимательского сектора и сектора домохозяйств. Функция удовлетворения потребителей государственных услуг (как критерия рыночной ориентации государственного сектора) предполагает внешнюю проверку региональной адекватности государственных политик и программ потребностям потребителей, ответственности государственного сектора за результаты принимаемых мер. В контексте внутренних функций ведомственная функция предполагает анализ эффективности¹ объектов оценки (а именно: программ – как совокупности увязанных между собой по содержанию, срокам, ресурсам и месту проведения мероприятий, действий, направленных на достижение единой цели, решение общей проблемы [2]; проектов, которые являются элементами программы, соответствующими оперативному, локальному уровню использования ресурсов программы; политик – комплекса программ, направленных на решение проблем в одной из функциональных сфер экономики, специфицированных по ресурсам, результативным показателям, сопряжено обеспечивающих достижение стратегических и оперативных задач в соответствии с целевыми приоритетами), то есть, по сути, состоит в определении степени достижения принятых индикативных показателей, выполнения мероприятий, использования бюджетных ресурсов, качества планирования. Управленческая функция рассматривается как единство аналитики, выявления информации о совпадении/несовпадении результатов и целей, причинах отклонений и несоответствия, и регулирования направлений смены приоритетов, перераспределение ресурсов, то есть корректировки действующей политики.

По мнению автора, в методическом плане применение функционального потенциала оценивания политик и программ связано с разработкой универсальных подходов к анализу, обеспечивающих достижение следующих эффектов: ведомственного (внутренняя эффективность реализации мероприятий, проводимых органами власти в рамках реализации политик, программ), управленческого (совершенствование качества государственного менеджмента с точки зрения корректировки параметров политик и программ), социально-экономического (изменение параметров развития региона в результате реализации политик и программ) и общественного (наличие реакции у реципиентов (населения и фирм). Формализация указанного подхода представлена на рисунке 1.

¹ Бюджетный кодекс РФ. Статья 34. Принцип эффективности использования бюджетных средств. Принцип эффективности использования бюджетных средств означает, что при составлении и исполнении бюджетов участники бюджетного процесса в рамках установленных им бюджетных полномочий должны исходить из необходимости достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств (экономности) и (или) достижения наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств (результативности) (в ред. Федеральных законов от 26.04.2007 [N 63-ФЗ](#), от 07.05.2013 [N 104-ФЗ](#)).



Логическая взаимосвязь функций оценки, ее компонентов и эффектов (авторский подход)

Анализ практики применения оценивания политик и программ в РФ показывает реализацию лишь ведомственной функции, незначительные управленческие результаты и практически отсутствие подтверждения внешних эффектов. Методики оценки эффективности реализации целевых программ² на региональном и местном уровнях, как правило, базируются на определении интегрального показателя эффективности на основе агрегирования частных показателей (с учетом их весовых значений). Автором выявлены недостатки методик оценки деятельности исполнительных органов власти, в частности: отсутствие анализа результатов в контексте эффективности приоритетных направлений; несогласованность показателей расходования бюджетных ресурсов, результативности и региональных параметров; отсутствие «проверки» значимости со стороны конечных реципиентов программ. В тоже время в условиях перехода к среднесрочному планированию и управлению, ориентированному на результат, принципиальное значение приобретает не только внутренняя самооценка в разрезе распределения бюджетных ресурсов по целям и направлениям, фактиче-

² Порядок проведения и критерии оценки эффективности реализации ведомственных целевых программ (Приложение № 8 Порядка разработки, утверждения и реализации ведомственных целевых программ Новосибирской области, утв. постановлением Правительства Новосибирской области от 30.01.2012 N 43-п); Методика оценки эффективности реализации муниципальных и ведомственных целевых программ (утв. постановлением администрации Богородского муниципального района Нижегородской области от 27.12.2012 № 3592); Порядок применения оценки эффективности долгосрочных городских и ведомственных целевых программ (утв. постановлением администрации г. Новошахтинска № 1147 от 12.10.2012); Методика оценки эффективности реализации муниципальных целевых программ в муниципальном образовании Бейский район (утв. постановлением администрации Бейского района от 10 сентября 2012г. № 616) и др.

ского исполнения запланированных мероприятий (ведомственный подход), но и оценка качества и результатов реализации экономической политики региональных органов власти, что позволяет конкретизировать универсальный методический подход к оценке в секторе государственного управления.

Таблица 5

Основные этапы оценки политики органов власти

Оценка деятельности ведомства	Оценка экономической политики органов власти
Этап 1. Оценка целей экономической политики ведомства на основе анализа направлений деятельности, самостоятельно формируемых органами власти	
1. Субординация направлений деятельности по критерию долевого распределения бюджетных средств (наибольшая доля соответствует приоритетам ведомства)	1. Определение реальных (фактически реализуемых) целей на основе определения приоритетов как по доле расходов на направление (статический приоритет; средняя за 5 лет, более короткие сроки характерны краткосрочным, конъюнктурным целям и не могут быть идентифицированы как приоритеты), так и по темпам прироста расходов (средний за 5 лет, динамический приоритет). 2. Среднеквадратическое отклонение расходов по направлениям (по показателям доли расходов на направление), для определения устойчивости приоритетов экономической политики. 3. Определение рейтинга направлений в рамках каждого ведомства в координатах статических и динамических приоритетов
Этап 2. Оценка входных параметров (ресурсов для достижения цели)	
1. Сопоставление запланированных объемов бюджетных средств и фактического их выделения по направлениям деятельности, что позволяет определить полноту использования бюджетных средств (отношение факта к плану)	1. Устойчивость выделения бюджетных средств на направления, что оценивается показателем вариации обеспеченности входными ресурсами за 5 летний период.
Этап 3. Оценка логической цепочки реализации политики	
1. Логическая цепочка обеспечивающая реализацию политики: анализ ПИБС (полноты использования бюджетных средств) – ДИП (достижения индикативных показателей в разрезе мероприятий по каждому направлению деятельности) – Эффективности непосредственных результатов мероприятий по направлениям деятельности (прямых результаты, которые характеризуют выпуск или объемы оказанных услуг или предоставленных товаров)	1. Рейтингование в разрезе направлений расходов, результатов, эффективности по самооценке ведомств. 2. Определение устойчивости деятельности в заданном режиме эффективности (коэффициент СКО эффективности). 3. Определение упорядоченности деятельности ведомства по реализации политики через коэффициент энтропии.

Продолжение табл. 2

Этап 4. Оценка выходных параметров	
1. Определение уровня эффективности ведомства (по ведомственной методике оценке)	1. Оценка приоритетных направлений на основе принципа отклонений и определение с учетом этого уровня эффективности. Сопоставительный анализ ведомственной и авторской оценки.
Этап 5. Оценка воздействия политики (ограничений, резервов), ее конечного эффекта	
Отсутствует	1. Анализ ограничений на основе факторного анализа. 2. Оценка качества системы индикативных показателей (выявление резервов). 3. Определение адекватности показателей деятельности конечному эффекту . 4. Определение удовлетворенности потребителей услуг политикой, проводимой органами власти

Имплементация указанного методического подхода позволяет создать «механизм обратной связи менеджмента и практического применения политики» [1], что определяет роль оценивание политик и программ как неотъемлемой части цикла стратегического управления и планирования в государственном секторе.

Библиографический список

1. Бачлер, Д. Оценка региональной политики в Европейском сообществе / Д. Бачлер // Региональная политика, направленная на сокращение социально-экономической и правовой асимметрии. – Новосибирск: Экор: Сибирское соглашение, 2000. – С. 190–221.
2. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 494 с.
3. Perret, V. L'évaluation des politiques publiques. Paris: «La Decouverte», 2001.

[К содержанию](#)

УДК 004.93'1 + 004.932.7

ОБЗОР МЕТОДОВ РАСПОЗНАВАНИЯ ГРАФИЧЕСКИХ ОБРАЗОВ

Н.В. Калашникова

Приведена классификация методов распознавания изображений и их сравнительная характеристика. Рассмотрены процедуры начальной обработки изображений, методы выделения контуров объектов. Представлена краткая характеристика как классических, так и новых методов распознавания графических образов. Обоснован выбор метода, наиболее подходящего для распознавания органов на снимках УЗИ.

Ключевые слова: образ, распознавание образа, край изображения, сегментация, градиент, лапласиан, фрактал, нейронная сеть, когнитрон, неокогнитрон.

В настоящее время в медицине широко распространена ультразвуковая диагностика, позволяющая диагностировать большое количество заболеваний. Проблема обучения врачей ультразвуковой диагностики состоит в том, что для достижения совершенства в работе врачу необходим богатый практический опыт. Автоматизация процесса распознавания образов на снимках УЗИ позволит проводить измерения биометрических параметров, не привлекая врача-эксперта.

Распознавание образов – это отнесение исходных данных к определенному классу с помощью выделения существенных признаков, характеризующих эти данные, из общей массы несущественных данных [1].

Образ объекта – воспроизведение объекта, информация о нём или его описание, структурно сходное, но не совпадающее с ним [5].

Визуальный образ объекта – изображение – то, что выглядит как объект, но объектом не является: фотография, голография [5].

Методы распознавания графических образов делятся на три группы [2]:

- 1) методы перебора;
- 2) методы анализа характеристик объектов;
- 3) методы нейронных сетей.

Методы перебора, или шаблонные методы предполагают сравнение графического образа с объектами базы данных, где для каждого вида объектов представлены всевозможные модификации отображения: под различными углами, масштабами, смещениями, деформациями и т.д.

Достоинства: простота реализации.

Недостатки: большие временные и ресурсные затраты, необходимость создания большой базы данных и её обновление, низкая устойчивость к искажению (шум, смещение, поворот, изменение размеров).

Методы анализа характеристик объекта предполагают анализ изображения, расчет его характеристик и установление соответствия между обра-

батываемым изображением и одним из эталонных (с заранее вычисленными характеристиками) за счёт сравнения их характеристик. В случае распознавания графических образов это может быть определение различных геометрических характеристик (например, поиск определённых известных геометрических структур на УЗИ снимке).

Достоинства: эффективность, простота реализации, устойчивость к таким видам искажения как смещение, поворот, изменение размеров.

Недостатки: применимы не для всех задач распознавания, низкая устойчивость к таким видам искажения как шум, перекрывание объектов.

Методы нейронных сетей требуют либо большого количества примеров задачи распознавания при обучении, либо специальной структуры нейронной сети, учитывающей специфику данной задачи.

Достоинства: мощные механизмы обучения, высокая эффективность, возможность самообучения, устойчивость к искажению.

Недостатки: необходимость проектирования специальной структуры нейронной сети, необходимость предварительного обучения.

Сравнительная характеристика методов представлена в таблице.

При работе с графическими образами, как правило выполняется предварительная обработка изображений.

На первом этапе выполняются три процедуры [4].

1. Сглаживание шума

Под сглаживанием понимается предсказание значения данного конкретного пикселя, если известны значения окружающих его пикселей. Один из способов сглаживания состоит в том, что пикселю присваивается среднее значение характеристик его соседей. На данном этапе формируется свертка изображения.

2. Обнаружение края изображения

Краями называются прямые или кривые линии на плоскости изображения, которые служат «водоразделом» для существенных изменений в яркости изображений. Целью обнаружения краев является повышение уровня абстракции и переход от перегруженного подробностями изображения к более компактному, абстрактному представлению.

3. Сегментация изображения

Процесс разбиения изображения на группы с учетом подобия характеристик пикселей. Основная идея процесса состоит в следующем. Каждый пиксель изображения может быть связан с некоторыми визуальными свойствами, такими как яркость, цвет и текстура. В пределах одного объекта или части объекта эти свойства изменяются относительно мало, тогда как при переходе от одного объекта к другому происходит существенное изменение одного или другого из этих атрибутов. Необходимо найти вариант разбиения изображения на такие множества пикселей, что указанные ограничения удовлетворятся в максимально возможной степени.

Задачу распознавания органов на снимках УЗИ можно разбить на две части: поиск необходимого органа (обнаружение его границ) и измерение.

Таблица

Сравнительная характеристика методов распознавания

Методы	Достоинства	Недостатки
Перебор	Простота реализации.	1. Большие временные и ресурсные затраты на работу алгоритма. 2. Необходимость создания большой базы данных и ее постоянное обновление. 3. Низкая устойчивость к искажению (шум, смещение, поворот, масштаб).
Анализ характеристик объектов	1. Высокая эффективность. 2. Простота реализации. 3. Устойчивость к искажению (смещение, поворот, изменение размеров).	1. Подходит не для всех задач распознавания. 2. Низкая устойчивость к искажению (зашумление, перекрытие объектов).
Нейронные сети	1. Гибкие и универсальные механизмы обучения. 2. Высокая эффективность. 3. Возможность самообучения. 4. Устойчивость к искажению (зашумление, смещение, поворот, изменение размеров).	3. Необходимость проектирования специальной структуры нейронной сети. 4. Необходимость предварительного обучения.

В системах, распознающих объекты на цифровом изображении, наиболее полезную информацию несут сведения о контурах изображения, т.е. о линиях, проходящих на границах однородных областей – тех областей, для которых разность яркостей любых двух элементов изображений не превышает определенного порога.

Существует множество методов выделения контуров объектов.

1. Классические методы

1) методы, основанные на вычислении градиента изображения

Градиент – вектор, своим направлением указывающий направление наискорейшего возрастания некоторой величины, значение которой меняется от одной точки пространства к другой (скалярного поля), а по величине (модулю) равный скорости роста величины в этом направлении [5].

Градиенты – это изображения, в которых выполняется плавный переход от одного цвета к другому [5]:

- Алгоритм Лоуренса Робертса. Основан на дифференцировании амплитуды сигнала, что равносильно вычислению дискретных разностей амплитуд отсчетов. Наименее точен, плохо выделяет слабые контуры изображения, однако быстрый и простой.

- Перекрестный оператор Робертса является наиболее простым и быстрым методом выделения контуров.

- Оператор, основанный на понятии центральной разницы. Автор Дж. Превитт. Высокая чувствительность к шуму на изображении.

- Метод Барри Собела. Опирается на понятие центральной разницы. Используется наиболее часто. Не обладает вращательной симметрией.

2) методы, основанные на лапласиане изображения

Лапласиан (оператор Лапласа) – дифференциальный оператор, действующий в линейном пространстве гладких функций. Особенностью этих методов является инвариантность к вращению.

3) статистические методы

Применяются в два этапа. На первом этапе вычисляется среднеарифметическое значение яркости текущего рабочего окна. На втором этапе вычисляется среднеквадратичное отклонение яркости элементов рабочего окна от среднего арифметического их яркости. Затем все элементы рабочего окна умножаются на полученное среднеквадратичное отклонение.

4) метод рангового обнаружителя

Первым шагом при использовании метода рангового обнаружителя является декорреляция фона. В алгоритме используются значения двух выборок: рабочей и опорной, которые представляют собой обычные маски, используемые в алгоритмах выделения контуров. Эти маски позволяют выделить в изображениях элементы, после чего вычисляется решающая статистика. Если решающая статистика превышает порог, то локальный контурный признак имеет место и граница определена, в противном случае, принимается решение об отсутствии границы.

2. Новые методы

1) фрактальные методы [3]

Теория фракталов рассматривает вместо целочисленных мер – дробные и базируется на количественных показателях в виде дробных размерностей и соответствующих сигнатур. По своему содержанию контуры всех природных объектов суть динамические процессы, внезапно застывшие в физических формах, и объединяющие в себе устойчивость и хаос. Очертания искусственных объектов (танков, автомобилей) образованы линиями, описываемыми уравнениями целого порядка. Природные объекты (рельеф, деревья) – фрактальны, то есть имеют дробную, нецелочисленную размерность. На этом принципе устроены фрактальные методы распознавания контуров. Они «не видят» куст, но хорошо распознают притаившийся за кустом танк [7].

2) нейросетевые методы

Нейросетевые методы – это методы, базирующиеся на применении различных типов нейронных сетей [6]. Нейронная сеть состоит из элементов, называемых формальными нейронами, которые сами по себе очень просты и связаны с другими нейронами. Каждый нейрон преобразует набор сигналов, поступающих к нему на вход в выходной сигнал. Именно связи между нейронами, кодируемые весами, играют ключевую роль. Все элементы могут функционировать параллельно, существенно повышая эффективность решения задачи. Предоставляют мощные гибкие и универсальные механизмы обучения.

- Многослойные нейронные сети

Архитектура многослойной нейронной сети состоит из последовательно соединённых слоёв, где нейрон каждого слоя своими входами связан со всеми нейронами предыдущего слоя, а выходами – следующего. Многослойная нейронная сеть с двумя решающими слоями может с любой точностью аппроксимировать любую многомерную функцию. Используются для непосредственной классификации изображений, отделяя точки, которые содержатся в выпуклых ограниченных или неограниченных областях. Нейронная сеть с тремя решающими слоями позволяет формировать области любой сложности, в том числе и невыпуклой.

- Нейронные сети высокого порядка

Особенность таких сетей заключается в том, что для обучения некоторому классу достаточно предъявить его образ без вариаций масштабов и поворотов – после обучения сеть будет распознавать известные классы инвариантно к масштабу и поворотам. Такая сеть не является полносвязной, быстро обучается и работает. Требуют наличия обучающей выборки примеров. Сводят решение задачи к задаче классификации.

- Нейронные сети Хопфилда

Применяются в качестве ассоциативной памяти и для решения оптимизационных задач. Применение в качестве ассоциативной памяти позволяет точно восстанавливать образы, которым сеть обучена, при подаче на вход искажённого образа. Высокая скорость работы.

- Самоорганизующиеся нейронные сети Кохонена

Обеспечивают топологическое упорядочивание входного пространства образов, что является особенно полезным при классификации данных, имеющих большое количество классов. Нейроны решётки имеют связи с соседними нейронами, сила связей зависит от расстояния между ними. Характеризуются высокой скоростью обучения.

Все рассмотренные выше типы сетей требуют наличия обучающей выборки примеров и предварительного обучения.

- Когнитрон

Архитектура похожа на строение зрительной коры, имеет иерархическую многослойную организацию, в которой нейроны между слоями связаны только локально. Обучается конкурентным обучением (без учителя). Каждый слой реализует различные уровни обобщения; входной слой чувствителен к простым образам, таким, как линии, и их ориентации в определенных областях визуальной области, в то время как реакция других слоев является более сложной, абстрактной и независимой от позиции образа.

- Неокогнитрон

Является дальнейшим развитием идеи когнитрона и более точно отражает строение зрительной системы, позволяет распознавать образы независимо от их преобразований, вращений, искажений и изменений масшта-

ба. Может как самообучаться, так и обучаться с учителем. Получает на входе двумерные образы, аналогичные изображениям на сетчатой оболочке глаза, и обрабатывает их в последующих слоях аналогично тому, как это было обнаружено в зрительной коре человека.

Свойства, благодаря которым неокогнитрон превосходит другие нейросети, ориентированные на распознавание образов:

- 1) малая чувствительность к основным искажениям, которым подвергаются изображения (масштабирование, перенос, зашумление, смещение, поворот);
- 2) обучение неокогнитрона происходит за приемлемое время;
- 3) высокая скорость распознавания;
- 4) неокогнитронные нейросети самоорганизующиеся;
- 5) наличие в неокогнитроне достаточного количества параметров для его настройки на различные типы образов;

б) неокогнитрон сам выделяет отличительные особенности во входном наборе образов, которые в дальнейшем используются при идентификации каждого образа независимо от деформации.

Учитывая, что эхограммы, полученные с УЗИ-сканеров – это нечеткие изображения, подверженные всем видам искажений, можно предположить, что наилучшим методом для их распознавания будет метод, принадлежащий группе нейросетевых методов. Например, неокогнитрон.

Также следует отметить, что многообразие существующих методов распознавания графических образов, позволит выбрать другой метод, или сочетание методов, в случае неудачного применения неокогнитрона.

Библиографический список

1. Колесников, С. Распознавание образов. Общие сведения / С. Колесников. – URL: «Компьютер-Информ» http://www.ci.ru/inform03_06/p_24.htm.
2. Прохоров, В.Г. Распознавание графических образов текстовых символов, представленных в виде характеристических векторов / В.Г. Прохоров // Прикладне програмне забезпечення. – URL: http://eprints.isoftware.kiev.ua/234/1/Прохоров_1.doc.
3. Новейшие методы обработки изображений / под ред. А.А. Потапова. – М.: Физматлит, 2008. – 496 с.
4. Рассел, С. Искусственный интеллект: современный подход / С. Рассел, П. Норвиг / – 2-е изд. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 148 с.
5. Википедия. – URL: <http://ru.wikipedia.org/>.
6. Брилюк, Д.Б. Нейросетевые методы распознавания изображений / Д.В. Брилюк, В.В. Старовойтов – URL: http://rusnauka.narod.ru/lib/autor/briluk_d_b/1/.
7. Ваннах, М. Иконы и фракталы / М. Ваннах // «Компьютерра». – 2000. – № 26. – URL: <http://old.computerra.ru/offline/2000/355/3835/>.

[К содержанию](#)

УДК 338.2

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ: ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЕ ПРИНЦИПЫ РАЗВИТИЯ

Н.С. Дзензелюк

В статье исследуются вопросы, связанные с теорией и практикой создания эффективных и работоспособных систем управления запасами, разрабатываются принципы развития методологии управления запасами в условиях нестационарной рыночной среды.

Ключевые слова: системное управление товародвижением, управление запасами, нестационарный рынок.

Эффективное управление запасами оказывает существенное влияние на эффективность использования инвестированных в бизнес средств, качество развития и стоимость бизнеса. Поскольку примерно половина активов, в среднем по стране, приходится на оборотные, то повышение эффективности управления запасами самым существенным образом влияет на рост капиталоотдачи промышленного производства и качество развития экономики в целом [1]. Поиск рациональных решений в области управления товародвижением и, в частности, запасами до сих пор остается одной из важнейших задач эффективного управления функционированием и развитием предприятий и организаций.

Современные подходы к организации производства с позиций *Lean production* также выделяют область управления запасами, как одну из причин появления потерь. Так, одним из 7 видов потерь (муда), введенными Тайити Оно (1912–1990, исполнительный директор Toyota) являются избыточные запасы. Муда – это одно из японских слов, означает потери, отходы, то есть любую деятельность, которая потребляет ресурсы, но не создает ценности [2].

Как известно, ускорение оборота оборотных средств позволяет высвободить значительные суммы и, таким образом, развивать производство без дополнительных финансовых ресурсов. Тем более, что, по мнению специалистов, «в условиях конкуренции имеет больший смысл ускорять оборачиваемость оборотных средств, чем упорствовать на максимизации нормы прибыли на каждую единицу реализуемого товара» [3].

Таким образом, сегодня запасы – это одна из важнейших составляющих обеспечения конкурентоспособности и повышения рентабельности бизнеса просто потому, что в них непрерывно обращаются значительные финансовые ресурсы, формирующие прибыль предприятия, и эффективность использования которых требует непрерывного мониторинга. В связи с этим, управление запасами предприятия означает осуществление контроля за со-

стоянием запасов и рыночной среды, анализ их взаимодействия и влияния на работу предприятия как субъекта рыночных отношений, и принятие решений, нацеленных на экономию средств и повышение нормы экономической прибыли на капитал.

В общем случае, управление запасами в условиях нестабильной рыночной экономики включает в себя задачи разных уровней: стратегическое изучение и прогнозирование спроса на готовую продукцию и предложения ресурсов, необходимых для ее изготовления; прогнозирование потребностей производства в ресурсах на плановые периоды времени; и оперативное управление запасами в детальном ассортименте. При безусловной важности задач укрупненного стратегического планирования, задача эффективного оперативного управления является наиболее важной. Во-первых, именно здесь решается задача обеспечения непрерывности производственного процесса, с максимально возможной эффективностью, требующая, во-вторых, принятия оперативных решений в максимально короткие сроки, в-третьих, от качественного решения этой задачи зависит информационное обеспечение, предъявляемые требования и качество решения, других задач управления запасами.

Многообразие реальных ситуаций обуславливает необходимость решения множества разнообразных задач управления запасами. В теории оперативного управления запасами это множество формируется в пространстве переменных снабжения, спроса, издержек, рыночных, производственных и временных параметров и ограничений и т.д. При этом проблематика оптимального управления запасами, в той или иной степени требует учета всей совокупности значимых переменных и многокритериальных системных решений.

Конечно, решение задачи системного оперативного управления запасами не исключает целесообразности решения других задач управления товарооборотом, с которыми может сталкиваться конкретный экономический объект (организация оптимальной системы снабжения, управление закупочными и продажными ценами, выбор поставщика, способа транспортировки и т.д.). Однако, общепризнанная актуальность и значимость постановки и решения задачи оперативного управления запасами в целом, которая является «камнем преткновения» как теории, так и практики управления товародвижения, служит основанием для ее выбора в качестве предмета исследования.

Анализ существующих подходов и методов создания систем управления запасами, их достоинств и недостатков [4], позволяет акцентировать два момента, которые должна учитывать современная методология управления запасами:

1. Современный рынок характеризуется высокой степенью динамизма потребностей, спроса и предложения. Его отличительной чертой является не просто многообразие товаров, а постоянно обновляемый товарный ас-

сортимент, что, в свою очередь, требует дополнительного своевременного комплексного анализа динамики и эластичности спроса по разным факторам, многие из которых носят случайный характер. Следует также отметить, что для рынка в настоящее время характерен волатильный и нестационарный спрос, тенденции которого чрезвычайно трудно прогнозировать в силу его высокой степени изменчивости и динамизма, и следовательно, отсутствия надежной базы прогноза. Дополнительные условия неопределенности и колеблемости товародвижения создает отсутствие снабженческо-сбытовой дисциплины участников российского рынка. Указанные особенности товарного рынка в равной степени относятся и к рынку поставок сырья, материалов и других элементов группы производственных запасов. Сегодня поставки также, как и спрос представляют собой случайный, трудно прогнозируемый процесс. Таким образом, существенная нестационарность рыночной среды означает отсутствие каких – либо гарантий практической оптимальности априорных, аналитически оптимальных решений.

2. В этих условиях, практическое осуществление эффективного управления запасами требует непрерывного учета изменений характеристик окружающей среды корректной оценки их значимых параметров и формирования соответствующих управленческих воздействий в режиме реального времени.

Учитывая вышеизложенное, дальнейшее развитие теории и практики управления запасами должно базироваться на следующих основополагающих принципах:

1) принцип нестационарности рыночной среды. В рамках данного принципа рыночной среды, следует, прежде всего, учитывать, не только случайный характер самих переменных модели, но и изменчивость их стохастических характеристик как случайных функций времени;

2) принцип адаптивности систем управления. Данный принцип акцентирует значимость решения задач адаптивного управления в рамках квазиоптимальных, непрерывно оцениваемых, многокритериальных решений, а не задач априорной аналитической или имитационной оптимизации;

3) принцип адекватной сложности и динамизма методов и алгоритмов управления, который указывает на то, что в рамках принятия многокритериальных квазиоптимальных решений, следует применять обоснованные упрощения моделей оптимизации, позволяющие без потери адекватности, с необходимой быстротой оценивать изменения внешней среды и входных сигналов и получать своевременные и реализуемые управленческие решения. Кроме того, задача адекватного упрощения и «прозрачного» содержательного раскрытия существа используемых моделей и систем управления запасами объективно обуславливается ограниченными уровнями компетенции специалистов производственных предприятий и требованиями эффективной практической реализации научных результатов.

Безусловно, следует отметить, что отдельные из выделенных методологических принципов, так или иначе, учитываются в теории и практике управления запасами. Однако, по мнению автора, современное развитие теории и практики управления запасами требует возведения этих принципов в ранг методологического базиса.

Основные результаты и выводы

1. Несмотря на исторически длительный период развития теории управления запасами, актуальность создания эффективных и практически реализуемых систем управления запасами и сегодня достаточно высока в силу высокой доли запасов в капитале предприятий и низкой капиталотдачи экономики в целом.

2. В общем случае, управление запасами в условиях рыночной экономики включает в себя задачи разных уровней: стратегическое изучение и прогнозирование спроса на готовую продукцию и предложения ресурсов, необходимых для ее изготовления; прогнозирование потребностей производства в ресурсах на плановые периоды времени; и оперативное управление запасами в детальном ассортименте. При безусловной важности задач укрупненного стратегического планирования, задача эффективного оперативного управления является наиболее важной.

3. Важно отметить, что проблема эффективного управления нестационарными товарно-денежными потоками является фундаментальной в двойном смысле. С одной стороны, как проблема давно исследуемая экономистами-теоретиками развитых и развивающихся стран и до сих пор не нашедшая эффективного и корректного решения, а, с другой стороны, как проблема, успешное практическое решение которой должно лежать в фундаменте устойчивой социально-ориентированной рыночной экономики.

4. Предлагаемые автором методологические принципы позволяют разработать новые теоретические подходы к построению работоспособных адаптивных систем управления запасами, пригодных для использования в достаточно широком спектре практических решений.

Библиографический список

1. Дзензелюк, Н.С. Теоретические проблемы разработки и реализации работоспособных систем управления запасами / Н.С. Дзензелюк // Менеджмент в России и за рубежом. – 2013. – № 3.
2. Тайити, О. Производственная система Тойоты: уходя от массового производства / О. Тайити. – М.: ИКСИ, 2012.
3. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2013.
4. Дзензелюк, Н.С. Теория синтеза и практика внедрения систем управления запасами: основные проблемы и пути их разрешения / Н.С. Дзензелюк, Ю.Н. Тарасов // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2013. – № 4 (52).

[К содержанию](#)

УДК 330.322.013

РЕАЛЬНЫЙ ОПЦИОН КАК МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

О.В. Егорова

Статья посвящена возможностям применения теории реальных опционов в оценке и управлении инвестиционными проектами, с целью повышения их эффективности. Выполнен сравнительный анализ традиционных методов оценки и управления инвестиционными проектами, с точки зрения их практической применимости. Показана целесообразность применения метода реальных опционов для решения этой проблемы.

Ключевые слова: управление, инвестиции, инвестиционные проекты, реальные опционы, риск, неопределенность, управленческая гибкость.

Анализ и оценка эффективности инвестиционных проектов одна из самых сложных задач в сфере экономики и управления. Ее сложность обусловлена значительной степенью неопределенности, так как при решении вопроса об инвестициях, всегда необходимо предвидеть будущее.

Неопределенность развития систем и неполная наблюдаемость происходящих в них процессов составляют основные проблемы информационного обеспечения принятия инвестиционных решений. Поэтому, говоря об оценке инвестиционных проектов в условиях неопределенности, необходимо отметить ограниченность традиционных методов оценки.

По настоящее время наиболее широко распространённым методом принятия управленческих решений является метод, основанный на расчете чистой приведенной стоимости (NPV). Несмотря на неоспоримые достоинства этого показателя, следует констатировать и его недостатки. В частности, это предпосылка о неизменности процесса реализации проекта, другими словами, расчет NPV предполагает однозначный путь развития инвестиционного проекта. Отсюда возникает противоречие: сам по себе проект призван адаптировать предприятие к новым условиям существования бизнеса, он необходим потому, что среда постоянно меняется, в тоже время при расчете оценки его эффективности дополнительные возможности обусловленные изменчивостью среды не учитываются.

В целях минимизации нежелательных отклонений реальных результатов проекта от плановых, используются различные методы априорного анализа проектов. Применительно к инвестиционным проектам, наибольшую известность среди таких методов получили: метод анализа безубыточности, метод анализа чувствительности, сценарное моделирование, метод Монте-Карло и метод дерева решений [1, 2].

Метод анализа безубыточности отвечает на вопрос о минимальном объеме производства и продаж продукции, обеспечивающем экономическую безубыточность проекта. Здесь же решается задача оценки запаса экономической прибыльности проекта с позиций максимально возможного снижения планируемого объема продаж в безубыточном режиме.

Однако получение нежелательных результатов реализации проекта связано не только с изменением спроса, но и с целым рядом других характеристик окружения и собственно проекта. Для оценки степени влияния отдельных переменных проекта на его возможные результаты используется метод анализа чувствительности.

Метод анализа чувствительности позволяет определить последствия неточной оценки переменных, выделить наиболее значимые из них, выявить нечеткие или неприемлемые планы и прогнозы. Кроме того, при использовании этого метода, также возможно определение запаса прибыльности по отдельным переменным проекта. Главными недостатками метода анализа чувствительности являются субъективность оценок и искусственное изменение при моделировании каждой переменной по отдельности, что явно не соответствует действительности.

В целях устранения последнего недостатка, осуществляется сценарное моделирование проекта по наиболее вероятному, оптимистическому и пессимистическому прогнозам развития проекта и среды.

Недостаток субъективности оценок теоретически может быть устранен путем описания переменных модели как случайных величин и стохастического моделирования. Именно это и предполагает метод Монте-Карло. Однако для исключения субъективного фактора, в этом методе необходимо объективное описание переменных проекта и среды как случайных величин. В силу принципиальной новизны каждого инвестиционного проекта и нестабильности среды, корректная реализация этого условия на базе ретроспективных данных, в общем случае, не представляется возможной.

Несмотря на возможность получения дополнительной информации о проекте еще до начала его реализации, рассмотренные методы обладают еще одним общим существенным недостатком. Они рассматривают проект как одноэтапный процесс с априорным разовым решением о целесообразности и возможных результатах проекта. Однако, реально любой проект – это многоэтапный процесс.

При значимых изменениях ситуации в процессе реализации проекта осуществляется модельная актуализация проекта. С учетом апостериорной информации о предыдущем этапе и уточненных прогнозов на будущее, проводятся новые исследования проекта, и осуществляется его корректировка.

Важно отметить, что такая коррекция осуществляется на базе тех данных, которые менеджмент проекта фактически имеет на момент актуализации. Однако если последующие решения принимаются на базе результатов предыдущих, то логично констатировать целесообразность принятия предыдущих решений, с учетом возможного исхода последующих этапов.

Именно на реализацию этого принципа нацелен метод дерева решений. Суть этого метода заключается в разбиении проекта на значимые этапы, и рассмотрении возможных траекторий его развития при различных результатах предшествующих этапов проекта. В результате, исследователь получает дерево возможных траекторий развития проекта, и может выбрать наиболее рациональную траекторию его реализации и быть готовым к принятию обдуманного заранее решения в случае того или иного результата предшествующего этапа реализации проекта.

Технология реализации метода дерева решений основана на использовании методов математической статистики. Однако, рассматривая возможные траектории развития и обеспечивая получение дополнительной информации о проекте как о многоэтапном процессе, метод дерева решений не нацелен на априорный синтез и обеспечение возможностей реализации дополнительных управляющих воздействий, нацеленных на повышение эффективности и снижение рисков проекта. Кроме того, необходимость априорных статистических оценок исходов будущих этапов делает его больше теоретическим, чем практическим.

Кроме того, при анализе инвестиционных проектов существуют определенные проблемы, которые связаны с самой сущностью инвестиционного проекта, как многоэтапного процесса. Каждый из проектов может быть реализован различными путями. А при удачном стечении обстоятельств перед руководством могут открыться потенциальные возможности, которые значительно увеличат отдачу от проекта. Однако, для реализации таких возможностей, в нужный момент у проекта может не оказаться необходимых ресурсов. Вследствие чего его реализация может быть осуществлена не лучшим образом. Для исключения такой ситуации, целесообразно уже на этапе априорной проработки проектов закладывать в них возможности реализации положительного потенциала вероятных флуктуаций среды в процессе реализации проекта. В противном случае, такой потенциально эффективный проект, может быть не принят вообще.

Конечно, очень трудно предсказать все открывающиеся возможности, однако некоторые из них вполне могут быть спрогнозированы еще до начала реализации проекта. Таким образом, уже на этапе предварительной оценки инвестиционного проекта возникает потребность в учете и обеспечении гибкости принятия управленческих решений, относительно дальнейшей реализации проекта.

Возможности, присущие инвестиционному проекту или специально встраиваемые в него получили название «реальные опционы», а техника количественной оценки этих возможностей – метод реальных опционов (ROV – real option valuation – метод).

Теория реальных опционов базируется на теории финансовых опционов и берет начало в 1977 г., когда американский профессор С. Майерс предложил термин «реальный опцион». Несмотря на то, что теория реальных оп-

ционов возникла благодаря развитию теории финансовых опционов и во всем опирается на нее, полной аналогии между этими видами опционов нет.

Финансовый опцион – это контракт между двумя сторонами, в котором определяется право, но не обязанность, одной из сторон купить (продать) базовый актив по фиксированной цене, когда условия тому благоприятствуют. В этом случае с одной стороны находится подписчик опциона (лицо, продающее опцион), с другой – держатель (лицо, которое приобретает опцион).

Есть четкое разграничение понятий базовый актив и опцион. Базовый актив – это тот актив, по поводу которого заключается опционный контракт. В случае финансовых опционов в качестве базового актива выступают акции, а опцион – это право, которое выражается в возможности купить/или продать базовый актив и этим правам соответствует два типа опциона call и put соответственно.

Что касается реального опциона, то уже известно, что форму контракта он принимает в редких случаях. Поэтому мы имеем только одну сторону, которая владеет и активом, и опционом. В рамках проекта базовый актив – это денежный поток, а опцион – право на конкретное использование этого денежного потока.

Собственник актива и владелец опциона – это одно лицо, в качестве которого выступает инвестор, поэтому и прав на этот поток у него гораздо больше. Он может увеличить поток по проекту, сократить или даже вообще ликвидировать. Отсюда и возникают проектные возможности.

Для финансовых опционов купить или продать базовый актив выгодно, если условия тому благоприятствуют. Тогда достигается главная цель приобретения опциона – получение прибыли. Следовательно, реализовать право по реальному опциону тоже следует тогда, когда условия тому благоприятствуют; и также для получения прибыли. Но в рамках проекта прибыль выражается в увеличении чистой приведенной стоимости (NPV) по проекту.

Выявление и учет реальных опционов в процессе оценки инвестиционных проектов позволяет принимать, с одной стороны, более обоснованные решения, а с другой стороны, не ограничивают менеджера одним направлением развития бизнеса.

В настоящее время концепция реальных опционов является одной из перспективных в экономической теории. Этот метод формирования и принятия управленческих решений базируется не только на методе чистой приведенной стоимости, но и учитывает аспекты, не доступные традиционным методам.

Методология реальных опционов в наибольшей степени раскрывает свой потенциал в ситуации неопределенности, которая характеризуется сочетанием высокой степени управленческой гибкости (как возможности адаптации к изменению ситуации) и высокой вероятности поступления в будущем дополнительной информации о рассматриваемом проекте. Также она позволяет иначе взглянуть на ряд проектов, так как традиционные методы оценки не учитывают стоимости будущих возможностей [8].

Возможность в широком смысле этого слова может иметь свою стоимость, при этом, чем больше подобных возможностей содержится в проекте, тем большую стоимость имеет сам проект. Концепция реальных опционов позволяет количественно оценить имеющиеся в проекте возможности и тем самым включить их в расчет стоимости реализации управленческого решения.

Принципиальная формула (1), которая лежит в основе оценки проекта с помощью теории опционов, выглядит следующим образом [3]:

$$\text{реальная NPV} = \text{традиционная NPV} + \text{стоимость опционов} \quad (1)$$

Для определения величины стоимости опциона наибольшее распространение получили следующие две модели: биномиальная модель и модель Блэка-Шоулза. Обе модели изначально разрабатывались как модели оценки стоимости финансовых опционов [1, 5].

Модель Блэка-Шоулза впервые была опубликована в 1973 г. Авторами предложен расчет стоимости опциона при большом числе возможных стоимостей актива. Динамика изменения стоимости актива в модели Блэка-Шоулза описывается с помощью непрерывной случайной величины.

Существуют поправки, которые призваны, частично исправить недостатки модели Блэка-Шоулза, однако эти преобразования не снимают проблемы в необходимости использования в расчетах достаточного количества априорных статистических данных относительно проекта, что на практике является труднореализуемой задачей.

В основе биномиальной модели, авторами которой являются Дж. Кокс, С. Росс и М. Рубинштейн (1979 г.), лежат два допущения: во-первых – в одном интервале времени рассматриваются только два варианта развития событий, и второе – инвесторы нейтрально относятся к риску.

Наиболее существенной проблемой биномиальной модели является необходимость проведения оценки последствий решений в каждом узле биномиальной решетки или дерева.

Следующей значимой проблемой биномиальной модели является определение вероятностей роста и падения цены базового актива. В случае реальных опционов это особенно серьезный момент. Существует два варианта установления значений роста и падения цены актива:

- 1) субъективная оценка этих значений;
- 2) второй вариант заключается в том, чтобы преобразовать данные для модели Блэка-Шоулза в исходные данные для биномиальной модели.

Применение модели Блэка-Шоулза и биномиальной модели связано на практике со значительными трудностями. Основным недостатком этих моделей в отношении оценки стоимости реальных опционов является то, что их применение требует наличия априорной стохастической информации, которая необходима для определения вероятностных характеристик используемых в моделях. Однако каждый инвестиционный проект индивидуален по своей сути и содержанию, а следовательно, получение каких-либо статистических данных в данном случае становится крайне затруднительным. В связи со сложностью получения классических вероятност-

ных характеристик, относительно планируемых будущих инвестиционных проектов, возникает необходимость перехода или, как минимум, дополнения вероятностных оценок экспертными.

Как было отмечено ранее, большинство методов оценки и управления инвестиционными проектами рассматривают проект как одноэтапный процесс с единоразовым принятием решения о целесообразности его реализации, за исключением метода дерева решений, а также ROV – метода. Однако метод дерева решений не дает возможности априорного обеспечения возможностей реализации дополнительных управляющих воздействий, с целью повышения эффективности и снижения рисков проекта. Такую возможность априорного адаптивного управления инвестиционными проектами теоретически предоставляет традиционный ROV – метод, но его применение требует априорной стохастической информации относительно проекта, чего в классической форме на практике получить невозможно.

Разрешением указанного противоречия является разработка метода, основанного на применении теории реальных опционов, стоимость которых может быть оценена на основе экспертных суждений. Разработка такого метода позволит дополнить и обогатить существующий арсенал методов оценки, анализа и управления инвестиционными проектами, что, в свою очередь, будет способствовать повышению эффективности процессов управления развитием экономических систем.

Библиографический список

1. Брейли, Р. Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли, С. Майерс; пер. с англ. М.В. Беловой. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1999. – 1120 с.
2. Баев, Л.А. Основы анализа инвестиционных проектов / Л.А. Баев. – Челябинск: «Каменный пояс», 2007. – 272 с.
3. Бригхем, Ю. Финансовый менеджмент: полный курс в 2 т. / Ю. Бригхем, Л. Гапенски; пер. с англ., под ред. В.В. Ковалева. – СПб.: Экономическая школа, 1997. – Т. 1. – 497 с.
4. Бухвалов, А.В. Реальные опционы в менеджменте: введение в проблему / А.В. Бухвалов // Российский журнал менеджмента. – 2004. – № 1.
5. Дамодаран, А. Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов / А. Дамодаран; пер. с англ. – 4-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.
6. Коупленд, Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер, Д. Мурин. – 2-е изд., пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2000.
7. Лимитовский, М.А. Инвестиционные проекты и реальные опционы на развивающихся рынках: учебное пособие / М.А. Лимитовский. – М.: Дело, 2004.
8. Коупленд, Т. Скрытый потенциал капиталовложений / Т. Коупленд, Т. Островски // Вестник McKinsey, 2002. – № 2. – С. 113–132.

[К содержанию](#)

УДК 339.16

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПРОЦЕССНОГО БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ: К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТИРУЕМЫХ ПРОЦЕССОВ

В.М. Новосад

В статье рассматриваются основные бюджетлируемые процессы на предприятии, определяется подход к оценке их эффективности через соотношение «входящих» ресурсов процесса в его «выходные» результаты. При этом используется классификация затрат по признаку их экономической целесообразности.

Ключевые слова: планирование, процессное бюджетирование, эффективность деятельности организации, основные процессы, оценка эффективности процессов предприятия.

При реализации на предприятии процессного бюджетирования важным моментом является оценка процессов, реализуемых в рамках данной системы. В системного подходе к экономическому анализу эффективность деятельности предприятия рассчитывают как отношение «выхода» к «входу» [1]. Процесс бюджетирования мы понимаем не только как процесс формирования и утверждения общего бюджета организации, но и деятельность, связанную с его реализацией и контролем его исполнения. Поэтому эффективность процессов в рамках системы бюджетирования целесообразно оценивать с учетом плановых и фактических показателей, что представлено на рисунках 1 и 2.



Рис. 1. Оценка планируемой эффективности процесса



Рис. 2. Оценка фактической эффективности процесса

Из рис. 1 видно, что по плановым параметрам «выхода» и «входа» оценивается планируемая (ожидаемая) эффективность рассматриваемого процесса. На рис. 2 представлен порядок определения эффективности процесса по факту, то есть по фактическим результатам оцениваемого процесса. Это возможно осуществить уже на этапе контроля исполнения бюджета предприятия. Также на этапе контроля целесообразно оценивать эффективность процесса через отношение показателей «планируемого выхода» к «планируемому входу», что позволяет оценить степень отклонения от ожидаемых результатов.

Таким образом, плановая эффективность процессов (ПЭП) будет оцениваться по формуле (1):

$$ПЭП = \frac{ПВ_{вых}}{ПВ_{х}} \quad (1),$$

где ПВ_{вых} – планируемый выход процесса,
ПВ_х – планируемый вход процесса.

Фактическая эффективность процесса (ФЭП) будет оцениваться по формуле (2):

$$ФЭП = \frac{ФВ_{вых}}{ФВ_{х}} \quad (2),$$

где ФВ_{вых} – фактический выход процесс,
ФВ_х – фактический вход процесса.

По формуле (3) будет оцениваться отклонение по результатам оцениваемого процесса (ОП):

$$ОП = \frac{ФВ_{вых}}{ПВ_{вых}} \quad (3).$$

Необходимо отметить, что процесс организации представляет собой организованную деятельность, связанную с трансформацией «входящих» ресурсов в «выходные» результаты, которые имеют определенную практическую ценность для их потребителей (клиентов). При этом каждый процесс должен иметь своего владельца, который распоряжается ресурсами процесса и отвечает за достигнутый результат. Также процесс должен быть постоянно обеспечен ресурсами, которые позволяют преобразовывать «вход» в «выходные» результаты. При этом необходимо отметить, что «выходной» результат (продукт) одного процесса может являться «входом» для следующего (следующих) процессов организации [2].

Таким образом, каждый процесс, реализуемый в организации, обладает определенными характеристиками:

- а) наличие владельца проекта;
- б) ресурсное обеспечение процесса;
- в) выход процесса – результат от преобразования входа, удовлетворяющий потребности внешнего по отношению к процессу клиента (потребителя);

г) вход процесса – продукт, который при реализации процесса преобразуется в «выходной» результат «Выходной» результат процесса должен иметь ценность для своего клиента, так как процесс реализуется для удовлетворения потребностей своего клиента;

д) клиент процесса – внешний по отношению к процессу потребитель его результатов.

Процесс организации с выделением его элементов графически можно представить следующим образом (рис.3).

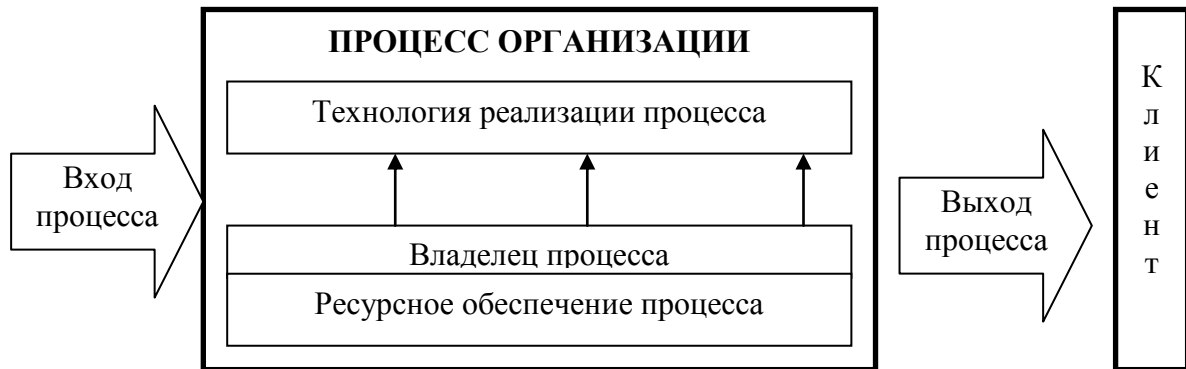


Рис. 3. Элементы процесса организации

Ранее в [3] нами были выделены унифицированные бизнес-процессы производственного предприятия и дана им классификация с выделением основных бизнес-процессов (заготовление, производство, реализация, инкассация), обслуживающих (управление) и стратегических (инвестирование). Кроме того, для каждого процесса мы выделили «входы» и «выходы». На основании указанной классификации мы предлагаем подход к определению оценки основных бизнес-процессов предприятия.

Прежде необходимо воспользоваться классификацией затрат организации в зависимости от их экономической целесообразности. По данному признаку затраты делятся на производительные (приносящие организации определенные экономические выгоды (доход)) и непроизводительные (соответственно не приносящие организации никаких экономических выгод) [4]. В соответствии с теорией стратегического управления производительные затраты можно определить как затраты, приводящие к увеличению стоимости организации.

Мы предлагаем порядок оценки эффективности бюджетлируемых процессов предприятия в соответствии с подходом, представленным в формуле (1).

Процесс заготовления (снабжения) в производственной организации сопровождается денежными выплатами в пользу поставщика материальных ресурсов. При этом стоимость приобретаемых ресурсов складывается не только из их цены по договору поставки, но и иных затрат. К таким затратам относят транспортные расходы (то есть расходы, связанные с дос-

тавкой ресурсов в организацию, их погрузкой-выгрузкой в/из транспортного средства), затраты, связанные с заготовлением ресурсов, в том числе по доведению их до состояния пригодного к использованию, обслуживание процесса заготовления [5]. На этапе планирования данные затраты необходимо нормировать. Таким образом, в данном процессе денежные выплаты трансформируются в материальные ресурсы (по их планируемой стоимости) (рис. 4).



Рис. 4. Процесс заготовления (снабжения)

К непроизводительным затратам, которые могут возникнуть в процессе заготовления (снабжения) относят неучтенное вознаграждение специалистам службы снабжения, которые включаются в стоимость приобретаемых ресурсов (необходимо учитывать существенное отклонение от рыночной цены ресурса), затраты, связанные с транспортировкой и хранением закупленных ресурсов сверх установленной нормы и проч.

В свою очередь материальные ресурсы являются входом для следующего процесса организации – процесса производства. То есть клиентом заготовительного процесса являются производственные подразделения предприятия (цеха предприятия). Процесс производства представлен на рис. 5.

То есть в производство отпускаются сырье и материалы, используются трудовые ресурсы, основные средства и прочие производственные ресурсы, которые позволяют получить в результате готовый продукт. Понятно, что на этапе планирования данные ресурсы оцениваются по нормативам, совокупность которых представляет собой нормативную базу для планирования и управления предприятием в целом.



Рис. 5. Процесс производства

В процессе производства может формироваться значительная доля непроизводительных затрат, в том числе затраты, связанные с простоем работников не по их вине, возникновение брака не по вине работника, невыполнением норм труда (должностных обязанностей) не по вине работника и проч. аналогичные затраты.

Клиентом процесса производства являются сбытовые подразделения организации – владельцы процесса сбыта. Таким образом, готовая продукция является «входом» для сбыта, в результате чего организация отражает объем отгруженной продукции в ценах реализации (доход от продаж). Процесс сбыта представлен на рис. 6.



Рис. 6. Процесс сбыта

Процесс сбыта является одним из основных, так как направлен на удовлетворение потребностей внешних клиентов (потребителей) не просто самого процесса, а предприятия в целом. Эффективность деятельности всего предприятия существенным образом зависит, насколько потребители удовлетворены его продукцией, то есть насколько они готовы приобретать ее.

Процесс реализации продукции не является полностью завершенным, пока за нее на счет предприятия от покупателя не поступили денежные средства. Трансформация дохода в денежные средства осуществляется в процессе реализации процесса инкассации. Процесс инкассации представлен на рис. 7.

На этапе оперативно-тактического управления важным моментом является контроль за поступлением денежных средств, так как имеющиеся у предприятия денежные средства позволяют не только бесперебойно ему функционировать, но и развиваться. Кроме того, поток денежных средств существенно влияет на рост стоимости предприятия.



Рис. 7. Процесс инкассации

Таким образом, предложен подход к оценке основных бюджетизируемых процессов на предприятии как соотношение «выходных» результатов к «входным» ресурсам. Данный подход позволяет выявить не только «входы» и «выходы» процессов, реализуемых на предприятии в рамках системы бюджетирования, но и их владельцев и клиентов, что позволит реализовывать данные процессы более эффективно, так как усиливается ответственность владельца процесса перед клиентом.

Также данный подход учитывает в себе конкретные тактические финансовые показатели, реализация которых может быть направлена на достижение стратегических целей развития предприятия.

Библиографический список

1. Пласкова, Н.С. Стратегический и текущий экономический анализ: учебник / Н.С. Пласкова. – М.: Эксмо, 2007. – 656 с.
2. Менеджмент процессов / под ред. Й. Беккера, Л.Вилкова, В. Таратухина, М. Кугелера, М. Роземанна: пер. с нем. – М.: Эксмо, 2010. – 384 с.
3. Баев, Л.А. Процессное бюджетирование как основа оперативно-стратегического управления развитием предприятия / Л.А. Баев, В.М. Новосад // Вестник Южно-уральского государственного университета. Серия «Экономика и менеджмент». – 2011. – № 8. – С. 88–93.
4. Тумасян, Р.З. Бухгалтерский учет: учебно-практическое пособие / Р.З. Тумасян. – М.: Издательство «Омега – Л», 2007. – 794 с.
5. Приказ Министерства финансов РФ от 9 июня 2001 г. № 44н (в ред. от 25.10.2010 г.) «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» 5/01.

[К содержанию](#)

УДК 001.895

ИННОВАЦИОННЫЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ

Р.Ш. Закиров

В условиях усложняющейся действительности при разработке, принятии и реализации инновационных решений необходимо учитывать психологию мышления. В работе отражены результаты научного исследования сложностного мышления, приспособленного к сложностям окружающей действительности и решаемых через инновации проблем. Сформулированы основные направления развития сложностного мышления у лиц принимающих решения для формирования и реализации инноваций.

Ключевые слова: инновационные решения, сложность действительности, инновационное мышление, факторы мышления, концепт сборки, обучающаяся организация, адаптация к среде.

Инновационное развитие служит основой стратегического повышения конкурентоспособности российских фирм на высокотехнологичных мировых рынках. Особенностью современных инноваций является их системный характер, поскольку они охватывают стратегии, модели бизнеса, организацию, процессы, технологии, продукцию и маркетинг фирмы. Результативность инновации определяется наличием у сотрудников фирмы соответствующих знаний, умений, навыков в области формирования новшеств и управления инновационной деятельностью.

Инновационное развитие фирмы является результатом формирования и применения знаниевого капитала фирмы и знаниевых ресурсов менеджеров и сотрудников путем раскрытия их организаторских способностей, инновационного креативного мышления, личностного, научного и творческого потенциала.

Возможности управленческих решений, как свидетельствуют научные исследования и практика ограничены сложностью действительности. Г. Саймон предложил модель «административного человека», показал, что принимающий решение человек значительно упрощает ситуацию: «субъективный мир принимающего решение приблизительно отражает его внешнюю среду... Модель мира субъекта, принимающего решение, включает только мельчайшую долю всех необходимых характеристик реального мира, а его выводы извлекают только мельчайшую долю информации, которая присутствует в его модели» [1].

Отмеченное заставляет принимать во внимание особенности обработки информации человеком и принятия им инновационных решений, связанные с эмоциональными, подсознательными, часто нерациональными, характеристиками его мышления.

Сложность решаемых проблем определяется сложностью систем живой и неживой природы, естественных и искусственных систем, социальных организаций, охватываемых инновациями. Сложность современной инновации имеет следующие определяющие характеристики:

- инновация – это множество элементов соединенных динамически в некоторую сеть, которая постоянно меняет связи, самоорганизуясь применительно к меняющейся внешней среде;
- внутреннее разнообразие инновации, ее элементов и подсистем, придающее ей гибкость;
- многоуровневость инновации (архитектура сложности) и связанная с этим иерархия взаимодействий;
- сложность отдельных элементов инновации, которые являются носителями всех системных качеств и обладают собственными режимами функционирования и развития;
- открытость инновации и связанные с этим обмен веществом, энергией и информацией с окружающей средой;
- наличие эмергентности, проявляющейся на динамическом уровне, в виде неожиданных свойств и действий, не вытекающих из анализа поведения отдельных элементов инновации;
- свойство памяти, выражающееся в сохранении основных системных характеристик и возобновлении в определенной форме деятельности при смене вида инновации;
- инновация предполагает регулирование на основе обратной связи, обеспечивающее восстановление равновесного состояния, корректировку действий в зависимости от результатов предыдущих инноваций.

Несомненно, организационной сложности должен соответствовать и определенный тип мышления лиц, принимающих решения (ЛПР) в данной организации, – сложностное мышление. М. Кастельс писал, что «Сложностное мышление следовало бы рассматривать, скорее, как метод для понимания разнообразия ... из признания изощренно сложного характера природы и общества» [2]. Такое мышление предполагает, что «правила создаются и меняются в непрерывном процессе преднамеренных действий и уникальных взаимодействий» [2].

К. Майснер, в свою очередь, отмечает связь сложностного мышления с особым типом восприятия, которое удерживает себя между хаосом и порядком [3], что выражается в предельной вариабельности, нелокальных точках бифуркаций, из которых расходятся различные точки инноваций.

Традиционное процессное понимание решения как выбора из множества альтернатив практически не учитывает психологической основы инновационного решения. Представляется более конструктивным рассмотрение решения как обдуманного и/или принятого желания (готовности) действовать в будущем определенным образом для получения некоторого результата, достижения определенной цели. В основе любого инновационного решения лежит готовность ЛПР перейти от сложного первоначального порядка, но не устраивающего его по каким-либо причинам, через сложный хаос внедрения инновации к целевому, желательному новому сложному порядку.

В рамках инновационного решения сложностное мышление проходит определенные стадии. Вначале идет процесс познания, сбор информации по элементам, связанным с инновацией – начальная сложность. В ходе анализа (вторая стадия) появляется понимание сложности не только элементов, но и их взаимосвязей, взаимовлияния, последствий от инноваций. Высокая степень сложности «проявляется» на третьей стадии при понимании необходимости изменения существующей сложной реальности при внедрении инновации.

Сложностное мышление ЛПР, «решившегося» на изменение действительности за счет инновации должно учитывать:

1. Фактор множественности

Имеется множество вариантов изменений, каждый из которых имеет множество неочевидных исходов. ЛПР должен рассматривать, что любой его выбор может привести к различным исходам, определяемый объективным миром и его действиями (или бездействием).

2. Фактор динамичного разнообразия

Решение ЛПР должно предполагать, что в любой период времени существуют множество процессов: одни возникают, другие находятся в стадии становления, третьи развиваются, четвертые распадаются, прекращают свое существование. Очевидно, что инновация, эффективная для одного периода, не будет таковой для другого.

3. Фактор нелинейности

Инновационное решение возникает вдали от «точки равновесия» существующего состояния фирмы и связано с возникающим напряжением в каких-либо параметрах деятельности (производство, финансы, маркетинг и т.п.). Любая инновация и определяемые ею действия, даже относительно небольшие, могут привести к существенным изменениям, правда, не обязательно положительным. В результате когнитивная сложность решений состоит в том, что в большинство случаев будущее направление развития (с инновацией или без нее) не могут быть предсказанным с достаточной точностью.

4. Фактор неравномерности

Объекты, с которыми связаны инновационные инновационные решения, обладают множественностью и разнообразием, что, например, выражается во множестве показателей, описывающих деятельность фирмы. Ее образ, создаваемый принятыми показателями, является динамической конфигурацией движения фирмы в реальном и экономическом пространствах. Наблюдается различная плотность элементов такого образа, определяемая имеющейся информацией и акцентацией внимания ЛПР. Высокая плотность проблемных областей заставляет ЛПР действовать и принимать соответствующие инновационные решения. Вместе с тем, сопутствующая этому пониженная плотность других неучтенных областей может в будущем привести к возникновению новых проблем.

Сложностное мышление в его связи с инновационными решениями может быть содержательно представлено через концепт «сборки» Ж. Делеза и Ф. Гваттари [3]. Сборка предполагает любые формы соединений, что создает возможности на основе решений создавать инновации, в том числе радикальные. Сборка представляет собой результат определенных взаимодействующих сил, активизированных инновационным решением ЛПР.

Решение, обладающее инновационностью (новой сложностью), что предполагает реализацию принципов нелинейного синтеза, обеспечивающих синергетический эффект сборки новых порядков. Такими принципами являются:

- 1) общий темп развития, что свидетельствует о формировании решением целостной структуры инновационного порядка;
- 2) неединственность способа сборки позволяет определить эффективный вариант и способ реализации решения из множества возможных;
- 3) элементы входят в создаваемую инновацию, трансформируемые определенным образом, в соответствии с особенностями решения;
- 4) возникающая инновация приобретает новые, ранее отсутствующие, эмерджентные свойства;
- 5) решение объединяет разновозрастные структуры (прошлые, настоящие, будущие) в единую инновацию, в котором они занимают определенное место;

б) при возникновении и сборке сложных порядков нарушается закон роста энтропии благодаря новому упорядочению деятельности фирмы, ее приспособлению к новому состоянию внешней среды, учтенному в решении;

7) для создания инновации необходимо пройти через стадию хаоса, которая одновременно предполагает исключение элементов старого порядка и становление элементов нового.

Взаимное сопряжение решающего субъекта и объекта его решения возможно только через их саморазвитие и самопознание в условиях сложного мира. ЛПР являются рефлексивными субъектами, разрабатывающими решения, строящими планы и прогнозы последствий инноваций на основе своего восприятия и понимания текущей ситуации и определенных ожиданий. Необходимо учитывать, что, несмотря на личностно-субъективный характер его знания, оно существует в контексте решаемой проблемы и определенной ситуации. Для инновационной фирмы характерна способность к обучению, через накопление и интеграцию положительного и отрицательного опыта.

«Обученная» система снимает часть сложности, что важно для разработки и реализации инновации. В этой связи получают развитие идеи П.Сенге по построению обучающейся организации путем реализации пяти дисциплин [4]:

- системное мышление;
- работа с интеллектуальными моделями;
- личное совершенствование;
- совместное видение;
- групповое обучение и диалог.

Каждая дисциплина уменьшает определенные стороны сложности, с которой взаимодействует ЛПР.

Производство знаний для формирования инноваций имеет следующие особенности. Знания должны обеспечивать не только правильное понимание действительности, но и оценку последствий их применения для разработки и реализации инноваций. Необходимо использовать организационное разнообразие производства инновационных знаний по всей цепочке восприятия, интерпретации, трансформации, трансляции, применения и потребления его результатов. В качестве производителей таких знаний выступают индивиды и обучающиеся организации, производители решений и потребители их инновационных результатов. Особое значение приобретают контроль качества таких знаний, оценки достоверности и доказательности и дополняющие характеристики этичности, общественной (социальной) пользы, конкурентоспособности, конфликтности, присущие инновациям.

Сформированные знания должны не просто охватывать определенные аспекты решаемой через инновацию проблемы, но и обеспечивать целостное понимание сложной реальности в динамике. ЛПР объективизирует

свои решения на основе субъективной трансфлексии и объективной рефлексивности. По мере создания знания формируется целостная, относительно устойчивая и локализованная в определенной среде совокупность сопряженных представлений об инновации и ее последствиях.

Сложность действительности и решения также связана с наличием и взаимодействием десятков и сотен явных и косвенных участников процессов. Координация участников осуществляется путем сопряжения относительно автономных групп. Внутри таких групп осуществляются коммуникативные взаимодействия и повторяющиеся ритуалы создания знаний, наблюдается стабильность культурного поведения и создаваемых смыслов, которые обеспечивают уникальный характер их структурного сопряжения со средой в пространстве инновационной деятельности. Синергетическое взаимодействие знаний различных групп позволяет ставить амбициозные цели, создавать уникальные технологии и оригинальные практики.

Любое инновационное решение должно определенным образом вписываться в окружающую среду. Реализация решения всегда означает большее или меньшее изменение этой среды и места фирмы в ней. Вместе с тем, сложное окружение активно влияет и на само решение и на его реализацию и, если процесс их взаимодействия не завершается отменой решения, то последнее оказывается «подогнанным» к среде. Адаптация инновации к сложной среде является важной составляющей сложностного мышления ЛПР, который черпает из возможностей мира все то, что ему доступно и отвечает его способностям познания (способностям восприятия и мышления). Наблюдается инактивированное познание: ЛПР действует как когнитивный агент, активно осваивает окружающую среду, познает сложную действительность через сбор информации, ее анализ и действия. Для ЛПР и инновационного объекта его познания характерно нелинейное взаимодействие, т.е. они находятся в отношении ко-детерминации, используют взаимно представленные возможности, изменяются в когнитивном взаимодействии.

В основе инновационного решения лежит власть, позволяющая обеспечить его принятие и реализацию. Следует учитывать, что имеется и встречная власть – сложность фирмы и ее деятельности. Основной характеристикой такой власти является различие в темпах обновления мышления членов фирмы и ЛПР. Результатом является сопротивление персонала инновациям. Персонал самоорганизуется и может создать новые параметры порядка социально-паталогического значения. Их нейтрализация становится необходимой частью решения, но представляет особую трудность в связи с инновационным характером противодействия.

Неэффективное преодоление такого противодействия может иметь два варианта. В первом, ЛПР, будучи не в состоянии противостоять сложности самоорганизующегося персонала, принимает правила их игры путем огра-

ничения инновационного решения. Обычно это снижает эффективность решений, но в определенных случаях, таким образом можно остановить субъективно ошибочные решения ЛПР. Во втором варианте активно преодолевается сопротивление, разрушаются самоорганизованные противодействующие системы. В результате может быть достигнуто временное ослабление таких систем с последующим более активным сопротивлением. Подавление может затронуть и изменения, необходимые для развития фирмы. Предупредить опасности, связанные с перечисленными вариантами, возможно путем непрерывного согласования сложностного мышления ЛПР с потребностями инновационного развития фирмы и широкого использования положительной самоорганизации и самоуправления. Это позволяет преодолеть сложности инновационно-трансформирующегося социального мира на основе динамической синхронизации системы принятия управленческих решений и самоорганизующихся общественных отношений.

Библиографический список

1. Саймон, Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении / Г. Саймон // Вехи экономической мысли. Теория фирмы. – СПб.: Экономическая школа, 2000. – С. 64.
2. Кастельс, М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс. – М., 2000. – С.80
3. Майцнер, К. Сложносистемное мышление: Материя, разум, человечество. Новый синтез / К. Майцнер. – М.: КД Либроком, 2009. – 494 с.
4. Делез, Ж. Тысяча плато. Капитализм и шизофрения / Ж. Делез, Ф. Гваттари. – М.: У-Фактория, Астрель, 2010. – 895 с.
5. Сенге, П. Пятая дисциплина: искусство и практика самообучающейся организации / П. Сенге. – М.: Олимп-Бизнес, 2003. – 384 с.

[К содержанию](#)

УДК 330.322.013

ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ И КЛАССИФИКАЦИИ ИНВЕСТИЦИЙ

Л.Г. Кочегарова

В статье рассмотрены подходы к определению инвестиций, выделены их достоинства и недостатки, обобщены критерии классификации инвестиций. Наряду с имеющимися классификационными признаками предложен дополнительный критерий, предполагающий учет достигаемого эффекта инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: инвестиции, капиталовложения, сбережения, региональный инвестиционный процесс, дисбаланс интересов.

Фундаментальная роль инвестиционной сферы для экономики страны заключается в том, что здесь закладываются базовые структурные соотношения, пропорции между сбережением и инвестированием, между инвестированием и приростом капитального имущества, между затратами и отдачей от инвестиций и т.д. Состояние инвестиционной сферы во многом определяет конкурентоспособность региона и страны в целом, организацию процесса расширенного воспроизводства [1].

В переводе с латинского «Investire» означает «облачать, одевать, вкладывать». На сегодняшний день в современной литературе отсутствует единый теоретический подход к определению этой важной с экономической точки зрения категории. Так, по мнению Дж. Кейнса величины сбережений и инвестиций «должны быть равны между собой, поскольку каждая из них равна превышению дохода над потреблением» [2].

Современные исследователи отмечают, что «не все сбережения становятся инвестициями» [1, 3]. Сбережениями становятся ресурсы, временно выведенные из хозяйственного оборота. Часть этих средств не вкладывается в производственную или другую деятельность, и только та часть, которая используется в качестве вложений, с целью получения дополнительного эффекта становится сбережениями. Таким образом, подход, предполагающий тождественность инвестиций и сбережений является не вполне корректным и не соответствует целям нашего исследования, так как сбережения на наш взгляд характеризуют потребительский потенциал региона и являются одним из факторов, влияющих на уровень инвестиций.

В других научных источниках (преимущественно советского периода) инвестиции отождествлялись с понятием «капиталовложения» [4]. Данный подход также не является корректным, поскольку капиталовложения предполагают инвестирование средств только в основной капитал, в реальной практике инвестиции могут осуществляться также в финансовые и в нема-

териальные активы. Отметим, что инвестиции могут стать фактором экономического роста независимо от формы, в которой они осуществляются, но для этого необходимым условием является наличие тесного взаимодействия между финансовой системой и реальным сектором экономики.

Соотношение и взаимодействие указанных понятий – «сбережения», «инвестиции» и «капиталовложения» – представлено на рисунке 1.



Рис. 1. Соотношение понятий и направлений «сбережения», «инвестиции», «капиталовложения»

Нами было показано, что инвестиции являются более узким понятием по отношению к сбережениям, так как они представляют только ту часть сбережений, которая вложена в какую-либо деятельность с целью получения последующего эффекта. С другой стороны, инвестиции охватывают более широкий круг направлений вложений средств, чем термин «капиталовложения».

Г. Бирман, С. Шмидт [5] подчеркивают долгосрочный характер инвестиций. Другие авторы [6] отмечают, что капитальные вложения, связанные со строительством, реконструкцией и т.д., чаще носят долгосрочный характер. В то же время инвестиции могут быть и краткосрочными, в случае, если речь идет о приобретении оборудования, не требующего монтажа. Бланк И.А. [7] отмечает, что одним из возможных направлений инвестирования является инвестирование в прирост оборотных активов. К. Макконелл и С. Брю [8] наряду с капиталовложениями признают инвестициями вложения в увеличение материальных запасов (такие вложения чаще носят краткосрочный характер). В тоже время данные авторы рассматривают только производственные инвестиции, исключая возможность вложения капитала в финансовые инструменты.

По мнению И.Я. Лукаевича [9], инвестиции, играя ключевую роль в современной экономике, в то же время являются понятием достаточно широким. В различных областях теоретической науки и практической деятельности его содержание будет иметь свои особенности, а следовательно, «дать исчерпывающую, универсальную трактовку инвестициям не представляется возможным».

В Федеральном законе «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» № 39-ФЗ от 25 февраля 1999 г. предложено следующее определение инвестиций: «Инвестиции – денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта» [13]. Данное определение, по мнению автора, в наибольшей степени отвечает целям исследования региональной инвестиционной сферы. В нем можно выделить две особенности: 1) приведенная формулировка в качестве объекта вложения признают наряду с капитальными активами также финансовые и интеллектуальные ценности; 2) уточнение конечного результата: признается, что конечный результат может быть выражен не только в денежном эквиваленте, но и проявляться в достижении полезного социального эффекта.

Существующие в настоящий момент подходы к классификации инвестиций представлены на рисунке 2.

На наш взгляд, имеющуюся классификацию целесообразно дополнить признаком «по целям вложений», который характеризует конечный результат инвестиционной деятельности. С этой позиции нами предложено рассматривать инвестиции, направленные на достижение экономического эффекта и инвестиции, направленные на достижение социального эффекта, который выражается в повышении качества и уровня жизни населения, поддержании благоприятной экологической ситуации и т.д.

Отметим, что наличие предполагаемого экономического эффекта не исключает дополнительно возникающего социального эффекта и наоборот. При этом в основу классификационного признака закладывается приоритетная для конкретного инвестиционного проекта цель.

Выделение инвестиций с позиции достигаемого конечного результата является важным, когда речь идет о реализации инвестиционного процесса на региональном уровне. Стороны, участвующие в региональном инвестиционном процессе могут преследовать различные цели (в частности, для региона-реципиента инвестиций приоритетным является достижение социального эффекта, тогда как основная цель внешнего по отношению к региону инвестора состоит в максимизации экономического эффекта), что ведет к дисбалансу их интересов.



Рис. 2. Классификация инвестиций

Таким образом, дисбаланс интересов сторон может стать препятствием на пути инвестиционного развития региона. Проблема наличия дисбаланса требует отдельного рассмотрения в части разработки подходов к его оценке и поиска путей его снижения.

Библиографический список

1. Лавров, Е.И. Инвестиции, финансовый рынок и экономический рост: монография / Е.И. Лавров, М.Ю. Маковецкий, Т.Н. Полякова. – Омск: Издательство ОмГУ. – 2007. – 500 с.
2. Кейнс, Дж. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. Кейнс. – М.: Гелиос АРВ. – 2002. – 352 с.
3. Андрианов, А.Ю. Инвестиции: учебник / А.Ю. Андрианов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 534 с.
4. Алехин, Б.И. Рынок ценных бумаг: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 060400 «Финансы и кредит» / Б.И. Алехин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 461 с.
5. Бирман, Г. Экономический анализ инвестиционных проектов / Г. Бирман, С. Шмидт; пер. с англ. Л.П. Белых. – М.: ЮНИТИ, 1997. – 632 с.
6. Леонтьев, В.Е. Инвестиции: учеб. пособие / В.Е. Леонтьев, В.В. Бочаров, Н.П. Радковская. – М.: Магистр; ИНФРА-М, 2011. – 416 с.
7. Бланк, И.А. Основы финансового менеджмента. В 2 т. / И.А. Бланк. – К.: Эльга, 2004. – Т.1. – 672 с.
8. Макконелл, К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К.Р. Макконелл, С.Л. Брю; пер. с 13-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 1999. – XXXIV, 974 с.
9. Лукасевич, И.Я. Инвестиции: учебник / И.Я. Лукасевич. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2011. – 413 с.

[К содержанию](#)

УДК 658.152.12(470.55)

**ИССЛЕДОВАНИЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ УРАЛЬСКОГО
РЕГИОНА НА ПРЕДМЕТ ЭФФЕКТИВНОГО ЗОНИРОВАНИЯ
ИЛИ ПЛАНИРОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ (ЗЕМЕЛЬНЫХ
РЕСУРСОВ) НА ПРИМЕРЕ ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ**

Е.М. Циплакова

Статья посвящена проблемам эффективного управления земельными ресурсами территории, направленное на максимизацию социально-экономического эффекта, разрабатываются методы эффективного зонирования и планирования территории.

Ключевые слова: земля, земельные ресурсы, управление, территория, экономический эффект, рациональное использование земли.

Одним из важнейших богатств в Российской Федерации являются земельные ресурсы. Переход к рыночным отношениям в сфере землепользования был связан с формированием экономического механизма, призванного соединить интересы экономики и рационального, эффективного использования земельных ресурсов. Рыночные отношения потребовали принципиально новых подходов к формированию и осуществлению земельной политики, что особенно актуально для крупнейших городов, обладающих большими материальными ресурсами и высоким интеллектуальным потенциалом, позволяющими быстро и эффективно мобилизовать и рыночный потенциал земельных ресурсов города, а также привлечь инвесторов в его наиболее важные сферы [1]. После реформирования отечественной экономики и перехода ее на рыночные условия наряду с государственной собственностью появилась муниципальная, частная и смешанная. Многообразие форм собственности породило множество спорных вопросов и проблем в сфере владения, распоряжения, использования и управления земельными ресурсами.

Городская земля – это не просто территория, пространство, служащее местом размещения промышленных объектов, развития производительных сил общества; это природная среда, предназначенная создать для существования и развития общества благоприятные условия. К городским землям законодательство относит все земли, находящиеся в пределах черты городских поселений, которая является для них внешней границей. Черта городских поселений отделяет земли городов от иных земель. Установление и изменение черты поселений определяется, на основе утвержденной градостроительной и землеустроительной документации, законами субъектов Российской Федерации, в данном случае, законами Челябинской области [4]. Городские земли образуют сложный состав, в который входят следующие земельные участки:

- *жилой и общественной застройки*, занятые жилыми, культурно-бытовыми, административными, культовыми и иными зданиями, строениями и сооружениями и предназначенные для этих целей;
- *общего пользования*, занятые площадями, улицами, проездами, дорогами, набережными, парками, скверами, бульварами, пляжами и иными объектами и предназначенные для удовлетворения общественных нужд населения;
- *промышленной, коммерческой и коммунально-складской застройки*;
- *транспорта, связи, инженерных коммуникаций*, занятые зданиями и сооружениями железнодорожного, автомобильного, речного и других видов транспорта, магистралями инженерной инфраструктуры и связи;
- *особо охраняемых территорий* и объектов природно-заповедного, оздоровительного, рекреационного и историко-культурного назначения, занятые памятниками природы, парками, садами, а также памятники истории и культуры, музеи-заповедники, музеи-усадьбы;
- *водных объектов*, занятых замкнутыми и поверхностными водоемами, акваториями, водоохранными зонами;
- *сельскохозяйственного использования*, занятые сельскохозяйственными угодьями, а также зданиями и сооружениями, обслуживающими нужды сельскохозяйственного производства.

Земельный фонд области по состоянию на 1 января 2014 года составлял 8852,9 тыс. га и в соответствии с Земельным кодексом РФ подразделяется по целевому назначению на семь категорий земель. Распределение земель Челябинской области по категориям представлено в таблице. Зонирование территории Челябинской области осуществляется в соответствии с решениями исполнительного органа государственной власти Челябинской области или органов местного самоуправления, принимаемыми в пределах их компетенции. Решениями о зонировании территории устанавливаются охранные зоны или округа санитарной охраны вокруг земель природоохранного, природно-заповедного и оздоровительного назначения, водоохранные и прибрежные зоны, пригородные и зеленые зоны, санитарно-охранные зоны предприятий, взрывоопасные зоны, резервные территории и иные зоны со специальным правовым режимом.

К функциям управления и распоряжения в сфере использования и охраны земель относятся:

- планирование использования земель и зонирование территории;
- ведение государственного земельного кадастра;
- организация землеустройства;
- предоставление (передача) земельных участков и их изъятие (выкуп) для государственных или муниципальных нужд;
- осуществление мониторинга земель;
- государственный контроль за использованием и охраной земель;
- оценка земли.

Таблица
Распределение земель Челябинской области по категориям на 01.01.2014 г.

Категория земель	Площадь, тыс. га			
	2013 г.	2012 г.	Разница	Удельный процент категории
Земли сельскохозяйственного назначения	5204,4	5202,3	-2,1	58,8
Земли населенных пунктов	383,9	387,4	+3,5	4,4
Земли промышленности, энергетики, транспорта, связи, радиовещания, телевидения, информатики, земли для обеспечения космической деятельности, земли обороны, безопасности и земли иного специального назначения	248,6	250,0	+1,4	2,8
Земли особо охраняемых территорий и объектов	62,1	62,2	+0,1	0,7
Земли лесного фонда	2782,8	2780	-2,8	31,4
Земли водного фонда	32,4	29,1	-3,3	0,3
Земли запаса	138,7	141,9	+3,2	1,6
Итого	8852,9	8852,9	0	100

Планирование использования земель осуществляется на основе территориального планирования развития территории и зонирования территории. Территориальное планирование развития территории осуществляется в соответствии с:

- генеральной схемой расселения, природопользования и территориальной организации производительных сил Российской Федерации;
- схемой расселения, природопользования и территориальной организации производительных сил Челябинской области;
- федеральными, областными и местными программами использования и охраны земельных ресурсов, схемами землеустройства;
- генеральными планами городских и сельских поселений;
- генеральными планами селитебных, промышленных, рекреационных и других функциональных зон;
- территориальными комплексными схемами охраны природы и природопользования зон интенсивного хозяйственного освоения и уникального природного значения;
- иными документами по использованию земельных ресурсов.

На примере зонирования земельных участков Челябинской области можно сделать вывод о значимости рационального и эффективного муниципального (местного) самоуправления в сфере управления земельными ресурсами.

Библиографический список

1. Батрутдинов, А.С. Инвестиционно-активная модель развития инновационной деятельности в России / А.С. Батрутдинов, В.В. Бузырев, И.В. Федосеев // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2008. – № 2. – С. 9–13.
2. Татьянкина, А.А. Оценка инновационной инфраструктуры как основы развития предпринимательской экономики / А.А. Татьянкина, Т.А. Шиндина // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2011. – Вып. 20. – № 41. – С. 85–89.
3. Шабров, О. Политическое управление: Проблема стабильности и развития / О. Шабров. – М.: Интеллект, 2010. – 200 с.
4. Комплексный доклад о состоянии окружающей природной среды Челябинской области в 2013 году.

[К содержанию](#)

УДК 330.131.7

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ СТАТИСТИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ В ЭКОНОМИКЕ

Б.А. Матвеев

Рассмотрены этапы полного статистического исследования. На стадии анализа данных предлагается оценивать риски, связанные с результатами исследования и возможными вариантами управленческого решения, принимаемого на основе этого исследования.

Ключевые слова: этапы статистического исследования; риск; спектральный показатель риска.

Исследования являются статистическими, когда они основаны на статистических данных и используют статистические методы анализа. Статистическое исследование лежит в основе большинства научных работ, проводимых в экономике, сельском хозяйстве, медицине, социологии и т.д. Обзор экономической литературы показал, что среди учёных-статистиков нет единого мнения – сколько и какие этапы следует включить в статистическое исследование. В большинстве случаев авторы ограничиваются рассмотрением трёх-четырёх «чисто статистических» этапов. Это: статистическое наблюдение, сводка и группировка данных, анализ полученных результатов.

Прикладная статистика использует статистические методы, ориентированные на прикладную деятельность. Как правило, цель прикладного статистического исследования – получение информации, на основе которой,

принимается управленческое решение. Из-за отсутствия полной информации подобные решения осуществляются в условиях неопределённости и риска. При этом важно оценить возможное отклонение результата от ожидаемого значения, т. е. измерить риск.

Статистическое исследование должно проводиться в определённой логической последовательности. В качестве «нулевого» этапа можно рассматривать заключение договора с заказчиком, основными элементами которого должны стать время, отведённое на исследования, и стоимость работ.

На первом этапе – *формулирования исследуемой проблемы* – следует выявить те проблемы, по которым предстоит выполнить исследование. Обычно исходную проблему формулирует инициатор исследования (заказчик). Заказчик заявляет то, что ему не нравится. Для исследователя исходная проблема является «нулевым приближением» рабочей, требующей решения проблемы. Он должен расширить исходную проблему до проблематики, т. е. определить проблемы, существенно связанные с исходной, и без которых она не может быть решена.

На втором этапе – *формулирования целей и задач исследования* – рабочая проблема приводится в виду, когда она становится задачей выбора методов исследования. Заказчик и исследователь должны одинаково понимать цели и задачи предстоящей работы. Цель – это конкретное представление о некоторой модели будущего результата, позволяющего решить проблему с учётом реальных возможностей. Говоря о цели, мы пытаемся сформулировать чего мы хотим и указываем направление, в котором следует «уходить» от не устраивающей нас ситуации. Формулирование цели отвечает на вопрос: для чего проводится исследование.

Так как цель имеет элемент неопределённости, то возникает расхождение между результатом и его ожидаемым значением. Это расхождение есть *мера риска* – риска, связанного с получением желаемого результата. Исследователь, начиная свою работу, должен знать, как относится к риску лицо, принимающее решение (ЛПР). Отношение к риску ЛПР и преследуемые им цели находятся в прямой зависимости. Узнать об отношении к риску ЛПР можно с помощью вопросов, начинающихся со слов «а что если», и приводя гипотетические результаты исследования. Необходимо, чтобы заказчик и исследователь достигли взаимопонимания по поводу целей исследования. Все возможные *риски и их последствия* должны быть совместно проанализированы ещё до начала исследования.

Формулируя задачи, исследователь показывает, каким образом он намерен достичь поставленной цели. Содержание и число задач должно быть достаточным, чтобы охватить проблему исследования, и чтобы в результате получить научно обоснованный ответ на поставленные вопросы. Перечень решаемых задач является по существу «техническим заданием» для исследователя.

На третьем этапе – *разработке проекта исследования* – составляется проект исследования. Он используется как руководство по сбору и анализу нужной информации. Выбор проекта зависит от того, что уже известно о проблеме.

Все проекты статистического исследования можно разделить на три вида: поисковые, описательные и казуальные [1]. Когда решаемая проблема является неопределённой, то используется поисковое исследование. Основное внимание здесь уделяется генерации идей и поиску информации, помогающей понять проблему. Если проблема сформулирована однозначно, то проводится описательное или каузальное исследование. Описательный проект осуществляется для получения характеристик отдельных групп, оценки параметров генеральной совокупности, разработки прогнозов. В казуальном проекте основное внимание уделяется изучению причинно-следственных связей.

В проекте должны быть определены проблема и цели исследования, необходимая информация, источники вторичных и методы сбора первичных статистических данных, а также разъяснено как полученные результаты помогут принять необходимые решения. Также можно указать ориентировочную стоимость исследования.

На четвёртом – *теоретическом этапе исследования* – выбирается вероятностно-статистическая модель изучаемого процесса. С помощью модели свойства и закономерности, выявленные на основе анализа выборочных данных, в последующем могут быть перенесены на другие выборки или на всю генеральную совокупность. Для этого формулируются гипотезы связи выборочных характеристик с характеристиками более широкой совокупности. Использование вероятностных моделей, формулирование и проверка выдвинутых гипотез составляют суть вероятностно-статистического метода принятия решений.

На данном этапе выбирают методы и критерии эффективности исследования, а также экономические показатели, подлежащие анализу. Степень достижения цели определяется критерием эффективности. От критерия требуется как можно больше сходства с целью, чтобы оптимизация по критерию соответствовала максимальному приближению к ней. Цель характеризует смысл исследования, указывает на то, для чего оно проводится, а критерий помогает определить, достигнута цель или нет.

На пятом – *экспериментальном этапе* – формулируются цель и задачи экспериментального исследования. Разрабатывается программа и проводится планирование статистического наблюдения. Определяются объект и единица наблюдения, а также перечень регистрируемых признаков. Осуществляется сбор статистических данных. Проводится предварительная обработка результатов наблюдения.

На шестом этапе – *анализе статистической информации* – собранные данные анализируются. Выполняется «моделирование, учитывающее взаимосвязи между социально-экономическими показателями», «строятся

модели, отражающие основные тенденции динамики изучаемых показателей» [2], прогнозируются будущие результаты. Результаты статистического наблюдения сопоставляются с теорией. Изучаются расхождения. Уточняется теоретическая модель. В случае необходимости проводится дополнительный сбор данных.

Исследователь должен истолковать полученные результаты, сделать выводы и обсудить их с заказчиком. У заказчика могут возникнуть вопросы, для ответа на которые возможно потребуется дополнительная обработка данных. Заказчик и исследователь работают в тесном контакте и поровну делят ответственность, как за процесс исследования, так и за принятые на его основе решения.

Среди обязанностей топ-менеджера важное место занимает забота о сохранении устойчивости компании. Его должен интересовать прогноз поведения исследуемого процесса и *риски*, связанные с ожидаемым результатом. Поэтому на этапе анализа важно оценить возможные отклонения фактического результата от прогнозируемого значения. Величина риска служит оценкой точности прогноза [3]. Для его измерения мы рекомендуем использовать спектральный показатель [4]. Он позволяет априори оценить неопределённость будущего результата и его возможное отклонение от прогнозного значения. Применение спектрального показателя не требует знания закона распределения изучаемой случайной величины. Он может быть также полезен при ограниченном объёме имеющихся статистических данных. В конце анализа для всех возможных вариантов управленческого решения требуется определить ожидаемый экономический эффект.

На седьмом этапе исследования – *составлении итогового отчёта* – следует представить полученные результаты в том виде, в каком они будут наиболее полезны и удобны для принятия решений. Успех исследовательского проекта во многом определяется его отчётом. В отчёте излагаются задачи и план исследования, описываются процедуры сбора данных и методы их анализа, а также приводятся результаты и выводы.

На восьмом этапе исследования – *принятии управленческого решения* – на основе полученных результатов с учётом ожидаемого экономического эффекта и сопутствующих рисков ответственное лицо принимает управленческое решение.

Мы понимаем, что принятие управленческого решения лишь «условно» можно считать этапом статистического исследования. Ведь решение принимает заказчик. Однако, оправданием может служить то, что ЛПР – участник процесса исследования и вся проделанная статистическая работа является основой, информационным обеспечением принятия решения.

Хотя этапы 1–3 и 7–8 не являются статистическими в «чистом виде», у нас есть убеждение, что они должны быть включены в процесс статистического исследования. Без них исследование не выглядит полным и законченным, так как теряется целевая установка и востребованность самой статистической работы.

В заключение отметим: предложенная выше процедура статистического исследования допускает возможность включения или исключения отдельных элементов процесса исследования. В реальной жизни может быть также нарушен предлагаемый порядок следования этапов.

Библиографический список

1. Черчилль, Г.А. Маркетинговые исследования / Г.А. Черчилль; пер. с англ. – СПб.: Питер, 2002. – 752 с.
2. Статистика: учебник / под ред. В.С. Мхитаряна. – М.: Юрайт, 2013. – 590 с.
3. Тихомиров, Н.П. Риск-анализ в экономике: монография / Н.П. Тихомиров, Т.М. Тихомирова. – М.: Экономика, 2010. – 318 с.
4. Матвеев, Б.А. Спектральный подход к анализу и измерению риска / Б.А. Матвеев // Проблемы анализа риска. – 2012. – Т. 9, № 2. – С. 68–75.

К содержанию

УДК 336.66

К ВОПРОСУ О ВЛИЯНИИ ВАЛЮТНЫХ РИСКОВ НА СТОИМОСТЬ КОМПАНИИ

И.В. Смирнова

В статье были проанализированы виды валютного риска, и их проявление в деятельности предприятия. Рассчитанный коэффициент корреляции показал отсутствие зависимости между динамикой индекса ММВБ-Металлургия и изменением валютного курса.

Ключевые слова: металлургия, валютный риск, корреляция.

Внося существенный вклад в экономику страны, горнодобывающая и металлургическая промышленность является базовой отраслью России. На сегодняшний день по производству стали Россия занимает 5-е место (4,56 % мирового рынка) в мире (уступая Китаю, Японии и США, Индии), а по экспорту металлопродукции – 3-е место в мире. Высокие цены на металлопродукцию и возможности наращивания ее экспорта обусловили в последние годы значительный вклад металлургической промышленности в прирост ВВП и других макроэкономических показателей. Доля металлургической промышленности в ВВП страны составляет около 5 %, в промышленном производстве – порядка 18 %, в экспорте – 14 % [1].

Таким образом, Россия была и остается важным экспортером продукции металлургического сектора на зарубежные рынки.

В рамках своей деятельности предприятия металлургического сектора сталкиваются с различными видами рисков. Одним из ключевых рисков в экспортной деятельности предприятий является валютный риск.

Валютный риск – риск убытков вследствие неблагоприятного изменения курсов иностранных валют и (или) драгоценных металлов (валютных металлов) [2].

Во внешнеторговых операциях предприятий металлургического сектора валютный риск связан с опасностью валютных потерь, связанных с изменением курса валюты платежа. Убытки экспортёра связаны с понижением курса валюты платежа. Убытки импортёра связаны с повышением курса валюты платежа. Также валютный риск для предпринимательской фирмы состоит в том, что стоимость ее активов и пассивов может меняться как в большую, так и в меньшую сторону (в национальной валюте) из-за будущих изменений валютного курса. Это относится и к инвесторам, зарубежные инвестиции которых – акции или долговые обязательства – приносят доход в иностранной валюте.

Валютный риск проявляется в виде операционного, трансляционного и экономического валютных рисков.

Компании, работающие на российском рынке, свои расходы осуществляют в национальной валюте, а заемные средства привлекают преимущественно в долларах США и евро. Если результаты деятельности и финансовые показатели выражаются в долларах США, и компаниям часто требуется осуществлять обмен и перевод иностранной валюты в рубли и обратно, то колебания валютных курсов могут оказать существенное как негативное так и позитивное влияние на бизнес, финансовое положение, результаты операционной деятельности и перспективы развития предприятий.

Операционный валютный риск металлургического предприятия связан с торговыми операциями, а также с денежными сделками по финансовому инвестированию и дивидендным (процентным) платежам. Неопределённость относительно будущей стоимости международного денежного потока при пересчёте в национальную валюту компании имеет краткосрочный характер, поскольку проявляется отдельно по каждой валютной операции. Операционный валютный риск возникает не только при покупке и продаже имущества или услуг в валюте, но и при займах или предоставлении займов в валюте, а также при переводе денежных средств в валюту в рамках сделки международного небанковского финансирования. Этот риск можно определить как возможность недополучения прибыли или возникновения убытков в результате непосредственного воздействия изменений обменного курса на ожидаемые потоки денежных средств. Экспортно-ориентированные предприятия металлургического сектора наиболее подвержены данному виду валютного риска.

Компании, входящие в индекс ММВБ-Металлургия активно продвигают свою продукцию на международных рынках. Компания ОАО ГМК «Норникель» поставляет на зарубежный рынок никель и медь в размере 96 % и 74 % соответственно [3]. Основным покупателем продукции ОАО ММК является Италия [4]. Основными импортерами продукции ОАО «Северсталь» являются США (41 %), Италия (17 %), Турция (11 %), Белоруссия (13 %), Латвия (10 %), Германия (6 %) [5]. Сбытовые организации компании ОАО АК АЛРОСА имеют представительства во всех основных мировых алмазных центрах – Бельгии, США, Великобритании, ОАЭ, Китае и Израиле [6]. ОАО «НЛМК» занимает прочные позиции на международных рынках, осуществляя поставки в более чем 70 стран мира. Предприятие осуществляет поставки как на развитые рынки Европы и США, так и на развивающиеся рынки, в страны Азии и Ближнего Востока. Причем доля продаж в регионах мира составляет 22 % общего объема производства [7].

Создавая транснациональные компании, предприятия сталкиваются с трансляционным валютным риском. Для приведения к единым оценочным критериям все материальные и финансовые активы и пассивы зарубежных подразделений в конце каждого отчетного года выражаются в национальной валюте страны пребывания материнской компании. Механизм консолидации одноименных балансовых статей подразделений транснациональной группы, локализованных в разных валютных зонах, непосредственно влияет на величину трансляционного риска.

Увеличение стоимости доллара США относительно национальной валюты приведет к увеличению балансовой оценки стоимости активов дочерней фирмы, так как балансовый отчет материнской компании будет выражаться в национальной валюте.

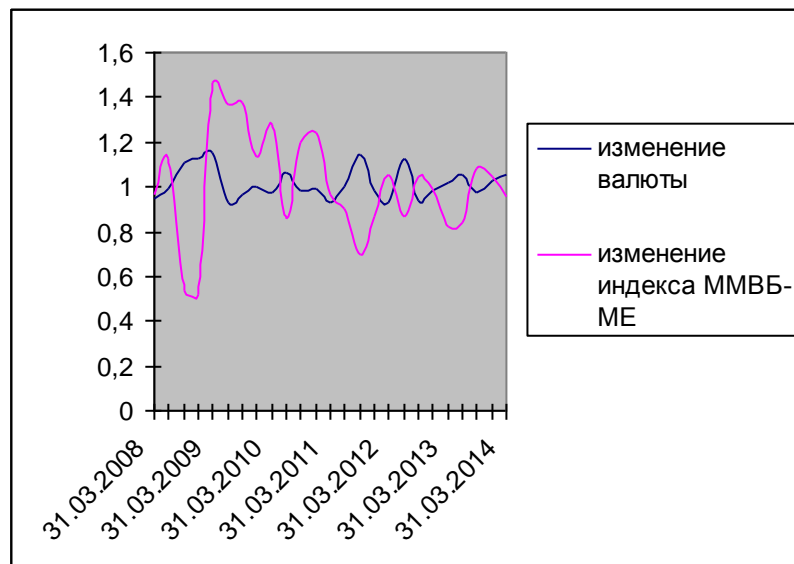
Компании, входящие в индекс ММВБ-Металлургия подвержены такого рода риску, т.к. в большинстве своем имеют производственные активы за рубежом. Примером может служить компания ОАО «Мечел», имеющая производственные предприятия в США, Литве, Украине [8]. ОАО ГМК «Норильский никель» осуществляет производственную деятельность в Финляндии, Африке, Австралии [3]. ОАО АК «Алроса», имеющее производственные подразделения в США, Великобритании, странах ближнего Востока, Китае [9]. ОАО «ЧЦЗ», осуществляющий выпуск продукции в Великобритании [10].

Особенностью трансляционного риска является то, что он не связан с реальными потоками денежных средств, а является исключительно номинальным, «бумажным» риском изменения стоимости зарубежного подразделения в валюте материнской компании на протяжении определённого отчетного года. Реальное выражение трансляционный риск приобретает лишь в случае ликвидации зарубежного подразделения.

Экономический риск определяется как вероятность неблагоприятного воздействия изменений обменного курса на экономическое положение компании, например, на вероятность уменьшения объема товарооборота или изменения цен компании на факторы производства и готовую продукцию по сравнению с другими ценами на внутреннем рынке.

Данный вид валютного риска может быть активным или пассивным. Активный экономический риск возникает тогда, когда компании зависят от поставок импортного сырья, чья стоимость зависит от изменения обменного курса. Пассивный экономический риск возникает тогда, когда национальный производитель вытесняется с рынка иностранным, имеющим более низкие издержки производства.

Несмотря на то, что изменение курса национальной валюты влияет на экономические показатели компаний, работающих на международных финансовых рынках, корреляция между стоимостью акций на фондовом рынке и изменением стоимости валюты отсутствует. Проведя соответствующие статистические исследования, в рамках которых был рассчитан коэффициент корреляции [11] между стоимостью акций и динамикой валютной пары USD/RUR за 6-летний период, было выявлено отсутствие взаимосвязи между инструментами. Коэффициент корреляции составил минус 0,46, что говорит о полном отсутствии зависимости между инструментами. Динамика темпов роста индекса ММВБ-Металлургия и валютного курса представлена на рисунке [12].



Динамика валютного курса и котировки индекса ММВБ-металлургия

По результатам проведенного анализа, можно сказать, что стоимость компаний, составляющие индекс ММВБ-Металлургия, практически не зависит от курса иностранной валюты относительно национальной.

Библиографический список

1. Приказ Минпромторга РФ от 18.03.2009 N 150 Об утверждении Стратегии развития металлургической промышленности России на период до 2020 года.
2. Википедия. – URL: <http://ru.wikipedia.org>.
3. ОАО ГМК «Норильский никель». – URL: <http://www.nornik.ru>.
4. ОАО «ММК». – URL: <http://mmk.ru/>.
5. Metaltorg.ru. – URL: <http://www.metaltorg.ru>.
6. Коммерсант. ru. – URL: <http://kommersant.ru>.
7. НЛМК. – URL: <http://nlmk.com>.
8. ОАО «Мечел». – URL: <http://www.mechel.ru>.
9. ОАО АК АЛРОСА. – URL: <http://www.alrosa.ru/>.
10. ОАО «ЧЦЗ». – URL: <http://www.zinc.ru/metallurgy/production/>.
11. Гмурман, В.Е. Теория вероятностей и математическая статистика. Учеб. пособие для вузов / В.Е. Гмурман. – М.: Высш. шк., 1999. – 479 с.
12. ОАО «Московская биржа». – URL: <http://moex.com/>.

[К содержанию](#)

УДК 658.562.47

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ПРОЕКТА: СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ И ТЕНДЕНЦИИ

В.Л. Зонов

Рассмотрены подходы к оценке качества проектов, сложившиеся в процессе развития теории и практики проектного анализа и управления проектами. Приведены положения методик, стандартов по управлению проектами, используемых при анализе и оценке качества проектов. Дано краткое описание современных методов и моделей, применяемых для оценки качества проектов.

Ключевые слова: результаты проекта; качество продукции; показатели качества; качество проекта; управление проектами; системный подход; процессный подход; проектный анализ; стандарты; управление качеством проекта; оценка качества проекта; модель успешности и совершенства проекта; лучший проект года; программа сертификации «IPMA Delta – SOVNET».

Как правило, качество проекта ассоциируется с качеством его основных результатов: продукции или услуги. Известно, что качество продукции есть мера её потребительной стоимости и может рассматриваться как совокупность свойств (характеристик) этой продукции, обуславливающих степень её пригодности удовлетворять потребности покупателя (заказчика, клиента, потребителя), а также её изготовителя и общества в целом.

К основным группам свойств (характеристик), формирующих и определяющих качество продукции, относятся:

- свойства назначения продукции (потребляемого продукта или эксплуатируемого изделия);
- свойства безопасности;
- инновационные свойства продукции;
- характеристики конкурентоспособности продукции;
- свойства технологичности её производства;
- экономические и коммерческие свойства и характеристики;
- эргономические свойства;
- эстетические свойства и характеристики, определяющие внешний вид продукции;
- свойства надёжности, и, в частности, долговечности, безотказности, ремонтпригодности и сохраняемости;
- экологические свойства и характеристики;
- патентно-правовые и лицензионные свойства (патентная чистота, патентная защищённость);
- социально-культурные свойства;
- нравственные, морально-этические и прочие характеристики.

Для оценки отдельных свойств, группы свойств или совокупности групп свойств продукции вводятся соответствующие частные или же интегральные показатели качества. Как известно, наука об оценочных системах и показателях качества, а также методах и инструментах получения этих оценок называется квалиметрией.

Например, для оценки долговечности изделий используются показатели ресурса (времени или наработки до перехода изделия в предельное состояние) и гамма-процентного ресурса, достигаемого с заданной вероятностью гамма, выраженной в процентах. Для оценки безотказности – показатели наработки до (первого) отказа, наработки на отказ (средней наработки между отказами). Для оценки надёжности в целом – такие показатели как коэффициент готовности или коэффициент технического использования. Может использоваться и такой интегральный показатель качества изделия машиностроения как объём полезной работы машины за весь срок её службы в расчёте на единицу совокупных затрат на её приобретение, обслуживание и ремонт.

Интегральные показатели качества могут исчисляться на основе экспертных оценок как средневзвешенные по совокупности частных составляющих качества с учётом их весовых коэффициентов, которые можно определить, например, с помощью метода анализа иерархий [8].

Но качество проекта не ограничивается только оценкой качества продукции или услуг проекта. В общем случае – это комплексная характеристика, включающая и качество выполнения технологических процессов, и качество управления проектом в функциональных (предметных) областях. Кроме того, качество проекта оценивается для различных участников и за-

интересованных сторон, что проявляется в разнообразии используемых критериев и показателей для соответствующих субъектов оценки – заказчика, инвестора, менеджера проекта, потребителя продукции и т.д. Могут варьироваться и цели выполняемой оценки качества проекта: например, для определения менеджером проекта степени достижения его целей и удовлетворения потребностей заказчика; либо для сравнения данного проекта с проектом-аналогом; либо для участия проекта в конкурсе на лучший проект года и др.

Обобщая вышеизложенное, качество проекта можно определить как совокупность характеристик проекта как объекта управления и системы управления проектом, обуславливающих степень пригодности удовлетворять потребности заинтересованных сторон, эффективно достигать поставленные цели и получать запланированные результаты в установленные сроки.

Управление качеством проекта представляет собой систему целенаправленных воздействий на проект как объект управления для перевода его в заданное состояние в установленные сроки и обеспечения требуемой степени пригодности удовлетворять потребности заинтересованных сторон.

В основе управления качеством проекта – системный и процессный подходы. Управление качеством проекта включено в стандарты управления проектами ГОСТ Р 54869–2011, ISO 21500:2012, PMBOK, ISB 3.0, NCB SOVNET 3.0 и др. Управление качеством проекта является функциональной областью (в терминологии системной модели управления проектами [10] и ГОСТ Р 54869–2011 [3]), областью знаний управления проектами (в терминологии Руководства PMBOK [5]), предметной группой управления проектами (в терминологии международного стандарта ISO 21500:2012).

В соответствии с Национальными требованиями к компетентности специалистов NCB SOVNET 3.0: «Управление качеством в проекте – раздел управления проектами, включающий задачи и процедуры, необходимые для обеспечения качества управления проектом и получаемых результатов (продуктов и/или услуг) проекта» [6, с.190]. При этом подчёркивается, что управление качеством осуществляется на протяжении всех фаз жизненного цикла проекта и охватывает все его стороны и элементы, в том числе:

- проектные, организационные и управленческие решения;
- используемые материалы, оборудование, сырьё и др.;
- качество выполняемых работ при реализации проекта;
- качество полученных результатов проекта (продукты проекта, оказываемые услуги).

Создание и поддержание качества процессов и продуктов в ходе выполнения проекта требует такого систематического подхода, который должен гарантировать, что:

- заявленные потребности заказчика поняты и удовлетворены;
- оценены потребности других участников проекта;
- система управления качеством в проекте регламентируется политикой родительской (постоянной) организации в области качества.

Согласно NCB SOVNET 3.0, управление качеством проекта возлагается на менеджеров проекта, программы или портфеля и является частью всеобщего управления качеством (TQM) родительской организации [6]. Система управления качеством учитывает специфику, особенности и условия реализации проекта/программы и может быть встроена в СМК организаций-участников проекта/программы. СМК организации разрабатывается на основе серии стандартов ISO 9000:2000 (и гармонизованной с ней серии стандартов ГОСТ Р ИСО 9000), а также стандарта ISO 10006:2003 (и гармонизованного с ним стандарта ГОСТ Р ИСО 10006 – 2005 «Системы менеджмента качества. Руководство по менеджменту качества проектов»). При разработке СМК необходимо также изучить положения закона РФ «О защите прав потребителей» [1] и Федерального закона «О техническом регулировании» [2], которыми следует руководствоваться при управлении качеством проекта.

Комплексный подход, учитывающий различные аспекты проекта был предложен ещё в «Руководстве по проектному анализу», разработанному во Всемирном банке [7]. В частности, при работе с проектом, рекомендовалось выполнять следующие виды анализа:

- технический анализ;
- коммерческий анализ;
- организационный анализ;
- финансовый анализ;
- экономический анализ;
- экологический анализ;
- социально-культурный анализ.

Предметом технического анализа служат организационно-технические и инженерные решения, заложенные в проект: насколько они оригинальные, могут ли они быть реализованы на современном уровне техники и технологии. Выполняется проверка предлагаемых конструкторских и технологических решений на патентную чистоту и патентную защищённость. Оценивается продолжительность выполнения проекта. Коммерческий анализ проекта выполняется для оценки степени востребованности продукции или услуг проекта на рынке и использует инструментарий маркетинговых исследований. Организационный анализ необходим для ответа на вопрос: сможет ли организация-инициатор проекта результативно и эффективно управлять им? При этом анализируется организационная структура управления проектом и насколько она интегрируется в систему управления родительской по отношению к проекту организации. Финансовый анализ проекта выполняется для оценки его жизнеспособности, финансовой реализуемости и определения интегральных показателей эффективности проекта с позиции лиц, непосредственно заинтересованных в получении финансовых результатов. При этом оценивается влияние проекта на изменение финансового состояния родительской организации. Экономический анализ проекта основан на оценке интегральных показателей его эффек-

тивности для общества или определённой общественной подсистемы и предполагает включение в состав денежных потоков проекта дополнительных притоков и (или) оттоков, связанных с такими сопутствующими и внешними эффектами проекта, которыми общество пренебрегать не может. Экологический анализ проекта нужен для оценки его возможного влияния на окружающую среду. Оценивается соответствие процессов и операций проекта, а также его выходов требованиям экологических регламентов и стандартов. Социально-культурный анализ выполняется для выявления социальных последствий проекта и его влияния на уровень культуры участников проекта и населения.

Очевидно, что все перечисленные выше аспекты проекта должны приниматься во внимание при комплексной оценке его качества, а также при формировании управляющих воздействий с целью обеспечения и (или) повышения качества проекта.

Формированию измеримого понятия качества проекта, показателям качества проектной деятельности, а также разработке модели измерения качества проекта, в частности – проекта внедрения информационной системы (ИТ-проекта), уделялось внимание, например, в работе Ильина В.В. [9], которая внесла весомый вклад в системное представление об оценке качества проектов.

Для сравнения проектов и определения лучшего из них на основе комплексного подхода Международной ассоциацией управления проектами была разработана специальная модель совершенства проекта (IPMA PROJECT EXCELLENCE MODEL). В настоящее время эта модель используется для:

- отбора и определения лучшего проекта года при проведении Международного конкурса проектов, организуемого Международной ассоциацией управления проектами;
- отбора и определения лучшего проекта года в Российской Федерации при проведении конкурса, организуемого с 2013 года Ассоциацией управления проектами «СОВНЕТ»;
- оценки модуля «Проекты» при добровольной сертификации компаний с проектной и проектно-ориентированной деятельностью в рамках программы «IPMA Delta – SOVNET» [6].

Следует обратить внимание, что модель совершенства проекта использует метод экспертных оценок. В качестве экспертов выступают ассессоры «IPMA/СОВНЕТ», количество которых варьируется в зависимости от категории (масштаба) проекта. В соответствии с Методикой проведения конкурса «Лучший проект года» и действующим в Российской Федерации Положением о конкурсе [4] основами успешности проекта являются:

- ясное понимание командой проекта потребностей и пожеланий заказчика, удовлетворённость заказчика;
- активное участие сотрудников и их профессиональное и карьерное развитие;
- сотрудничество с поставщиками;

- социальная и этическая ответственность;
- системность осуществляемых процессов, их постоянное совершенствование;
- сбалансированность ожиданий и требований всех заинтересованных сторон.

На рисунке представлены группы критериев успешности проекта (в скобках указано максимальное количество возможных баллов):

- первая группа: «Управление проектом (500)»;
- вторая группа: «Результаты проекта (500)».

СОВЕРШЕНСТВО ПРОЕКТА (1000)			
УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТОМ (500)		РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОЕКТА (500)	
Цели проекта (140)		Ключевые результаты (180)	
Процессы управления (140)	Лидерство (80)	Для заказчика (180)	Для персонала (80)
Ресурсы (70)	Персонал (70)	Для остальных участников (60)	

Группы критериев модели совершенства проекта

Конкурс «Лучший проект года» проводится по номинациям с учётом категории проекта (смотри таблицу [4]).

Таблица

Категории номинаций

Критерии	Малые проекты	Средние проекты	Большие проекты	Мега-проекты
Продолжительность проекта	–		Минимум 1 год	Минимум 2 года
Законченные фазы	Все закончены	Часть закончена		
Продолжительность использования продукта проекта (в месяцах после окончания проекта)	–	Минимум 3		Минимум 6
Бюджет, млн. руб.	5–40	40–100	100–500	Более 500
Численность персонала, вовлеченного в выполнение проекта, чел.	–	Минимум 30	Минимум 50	Более 100
Внешние субподрядчики и вовлеченные независимые организации	–	Минимум 3	Минимум 5	Минимум 10
Характеристики мультикультурности проекта	Имеются преимущества			

В соответствии с условиями конкурсант выбирает самостоятельно категорию представляемого на конкурс проекта и его решение не может быть изменено ассессором. При проведении конкурса каждый представленный отчёт о проекте оценивается минимум двумя ассессорами для малых проектов, тремя ассессорами для средних проектов и четырьмя – для больших и мега-проектов. На основе представленных отчётов ассессоры осуществляют предварительную оценку и выбирают лучшие проекты для их посещения на месте в течение двух–трёх дней. Ассессоры выясняют интересующие их вопросы и осуществляют окончательную оценку выбранных проектов. На этом этапе к работе ассессоров подключается жюри. Жюри состоит из авторитетных специалистов в области управления проектами. На основе окончательных оценок жюри выбирает финалистов конкурса, из которых затем выбирается победитель и присуждаются призы по номинациям. Все проекты, которые изучались ассессорами на месте, получают отчёт о бенчмаркинге. Ассессоры осуществляют сайт-визиты исключительно к финалистам конкурса. Ассессоры представляют отчёт об оценке с указанием сильных и слабых сторон исключительно финалистам конкурса [4].

При добровольной сертификации компаний с проектной и проектно-ориентированной деятельностью по программе «IPMA Delta – SOVNET» оценка модуля «Проекты» выполняется по аналогичной методике самостоятельно руководством компании, равно как и оценка модуля «Персонал», а международные ассессоры выполняют проверку заявленной информации и, в случае набора компанией минимально необходимого количества баллов (по совокупности модулей «Персонал» и «Проекты»), осуществляют выезд на место и самостоятельно оценивают модуль «Организация», опрашивая руководителей и работников компании.

Успех проекта во многом определяется степенью его пригодности удовлетворять потребности заинтересованных сторон. Управлять качеством проекта на профессиональной основе – значит обеспечивать качество управления проектом и качество результатов (продуктов/услуг) проекта. Наблюдается тенденция распространения системного и процессного подходов к оценке качества проектов в новых областях применения таких оценок: от организации и проведения конкурсов проектов до программ сертификации организаций с проектной и проектно-ориентированной деятельностью. Этому во многом способствуют современные подходы к организации процесса управления качеством проекта и разработанные модели оценки успешности и совершенства проектов.

Существует и ряд проблем, связанных с оценкой качества проектов. Различие отраслевых признаков принадлежности и предметных областей проектов создают сложность в аспекте условий сопоставимости таких проектов по критерию «объекта сравнения», что приводит к необходимости использования субъективных экспертных оценок. Такая ситуация может возникнуть, например, когда необходимо оценить качество и определить лучший из оказавшихся в одной конкурсной категории строительного проек-

та, социального проекта, ИТ–проекта и проекта шоу-бизнеса. Но это не препятствует возможности создания и совершенствования специализированных по отраслям и предметным областям методик оценки качества проектов.

Для оценки качества проекта важно чётко определить заинтересованные стороны, идентифицировать их интересы, требования и ожидания, выявить измеримые показатели и критерии успеха проекта. Обычно это фиксируется в уставе проекта на стадии его инициации. Но иногда конфликт интересов участников проекта не позволяет провести эту работу оперативно, авторизация проекта откладывается на более поздний срок и требуются дополнительные усилия по управлению ожиданиями заинтересованных сторон и поискам компромисса, прежде чем менеджер проекта получит официальное разрешение на использование в проекте необходимых ресурсов. Иногда включение в команду управления проектом представителя заказчика и его участие в процессах текущего управления проектом снимает возможные осложнения при приёме результатов проекта.

Библиографический список

1. «О защите прав потребителей». Закон Российской Федерации от 7 февраля 1992 года № 2300–I // Рос. газ. – 2008. – 1 дек.
2. «О техническом регулировании». Федеральный закон от 27 декабря 2002 года № 184–ФЗ // Рос. газ. – 2002. – 31 дек.
3. ГОСТ Р 54869–2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению проектом». Национальный стандарт Российской Федерации. Утверждён и введён в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 22 декабря 2011 года № 1582-ст.
4. Положение о конкурсе «Лучший проект года». Методика проведения конкурса [электронный ресурс] / Ассоциация управления проектами «SOVNET», 2013. – URL: <http://www.pm-leader.ru>.
5. Руководство к своду знаний по управлению проектами (Руководство PMBOK): Стандарт ANSI/PMI 99-001-2008. Четвёртое издание. – Издание PMI, 2009. – 463 с.
6. Управление проектами: основы профессиональных знаний. Национальные требования к компетентности специалистов (NCB – SOVNET National Competence Baseline Version 3.0). – М.: ЗАО «Проектная ПРАКТИКА», 2010. – 256 с.
7. Руководство по проектному анализу. – Вашингтон, округ Колумбия: Публикация Института экономического развития Всемирного банка. – Январь 1994. – 119 с.
8. Баев, Л.А. Применение метода анализа иерархий в управлении опциональными инвестиционными проектами / Л.А. Баев, О.В. Егорова // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2011. – № 21(238). – С. 59–67.
9. Ильин, В.В. Руководство качеством проектов. Практический опыт / В.В. Ильин. – М.: Вершина, 2006. – 176 с.

10. Математические основы управления проектами: учебное пособие / С.А. Баркалов, В.И. Воропаев, Г.И. Секлетова и др.; под ред. В.Н. Буркова. – М.: Высшая школа, 2005. – 423 с.

К содержанию

УДК 658.8 + 005.7 + 339.13

СИСТЕМНЫЕ АТРИБУТЫ МАРКЕТИНГА ПРЕДПРИЯТИЙ В РЫНОЧНОЙ СРЕДЕ

Ю.Н. Тарасов

В статье исследуются вопросы, связанные с маркетинговой деятельностью предприятий. Анализируется сущность маркетинга, выраженная через известные определения, и приводятся доказательства системного характера его основных положений, методов и инструментов. Отмечается позитивный характер влияния системы маркетинга на предприятие как систему в целом, который объясняется интегрирующими свойствами инновационного маркетинга, реализуемого в проектной форме организации деятельности предприятия

Ключевые слова: маркетинг, философия, функции, методы и инструменты маркетинга, система управления спросом, рынок как объект управления, целеполагание, открытость, обратная связь.

В основе всех существующих современных направлений управления лежит концепция маркетинга [1]. Как показала практика, менеджеры могут добиться успеха только строя свой бизнес на основе его ключевых положений [2]. В этой связи возникает законный вопрос: а в чем заключается истинная причина такого успеха? Для ответа на него, очевидно, следует вначале разобраться в сущности маркетинга. На первый взгляд эта задача не выглядит сложной. Однако на деле оказывается справедливым мнение «сколько людей, столько и маркетингов» [2]. Действительно, маркетинг «многолик», это обстоятельство порождает множество определений маркетинга, тем самым затрудняя понимание его главной сути.

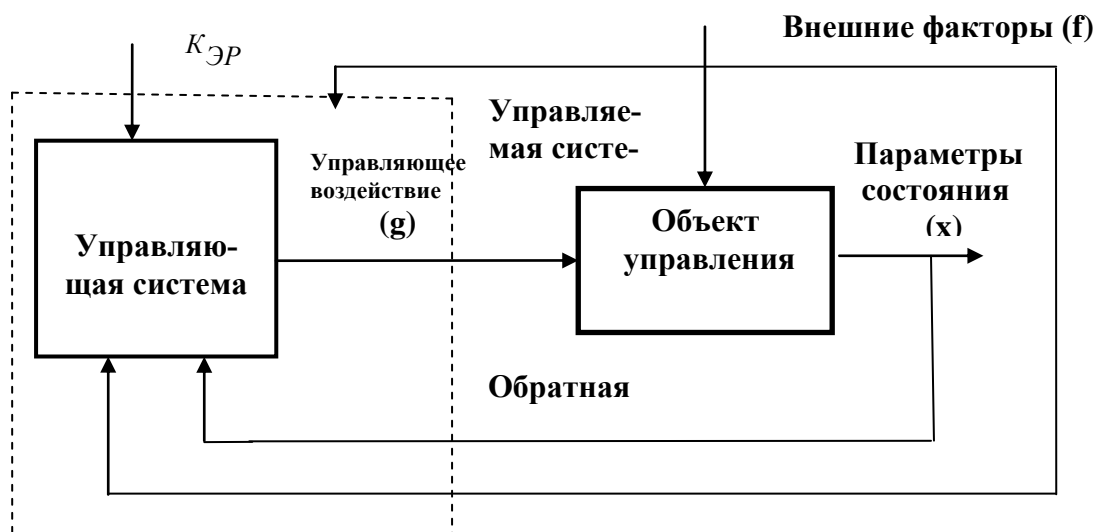
По нашему мнению, наиболее удачными из них являются изложение категории «маркетинг», приведенные в работах [2, 3]. Заметим, что для определения сущности маркетинга их авторы используют подход, успешно применяемый при исследовании сложных объектов и явлений в прикладной общей теории систем. Он заключается в задании сущности изучаемого объекта с помощью нескольких суждений, каждое из которых соответствует одному из важных его аспектов, свойств. Так, согласно [2], сущность маркетинга определяется с трех сторон как «особая философия» бизнеса, «комплекс инструментов» и «функция управления». В [3] толкование мар-

кетинга включает «принцип поведения и управления предприятием», «комплекс специальных рыночных мероприятий (средство)» и «современный инструментарий поиска решений (метод)».

Сравнивая приведенные формулировки, нетрудно заметить их определенную аналогичность. Во-первых, маркетинг определяется, прежде всего, как некий принцип функционирования предприятия в рыночных условиях (философия управления), направленный на удовлетворение нужд и потребностей потребителей с учетом ресурсов самой организации. Во-вторых, маркетинг трактуется как средство, комплекс инструментов для изучения рынка и воздействия на него с помощью специальных мероприятий (стимулов спроса). Наконец, в-третьих, маркетинг понимается как определенная функция управления деятельностью предприятия, комплекс решений, который опирается на современный методологический аппарат.

С точки зрения прикладной общей теории систем и системного анализа указанная триада языковых моделей маркетинга достаточно точно, хотя и не в полной мере, отображает его системную сущность, которая предполагает создание в организации особой весьма специфической системы управления, реализующей функцию маркетинга.

Рассмотрим данный тезис более подробно. Как известно [4, 5], любая сложная система (СУ) управления с точки зрения решения задачи управления может быть декомпозирована, как минимум, на две подсистемы – управляющую и управляемую (объект управления). Первая из них задает системообразующую цель, назначение СУ (c) и формирует управляющее воздействие (g) на объект управления. В свою очередь, назначение любой СУ состоит в необходимости улучшать состояние объекта управления, контролируя его параметры (x) с помощью информационной обратной связи. Структурно данные утверждения отображаются с помощью схемы на рисунке.



Структурная схема сложной системы управления

Вернемся к маркетингу и его системной сущности. Как следует из первого из приведенных определений, маркетинг обладает специфическим системообразующим назначением (с), которое заключается в улучшении состояния потребителей, поскольку согласно его концепции другого способа получения стратегического преимущества и прибыли просто не существует. При этом маркетинг точно определяет в качестве объекта исследования и управления не организационные подразделения предприятия, а рынок, относящийся к элементам его внешней среды. В качестве естественного параметра состояния рынка (х), который интересует управляющую компоненту структуры маркетинговой СУ, рассматривается спрос во всех его проявлениях – как в объемах продаж, так и в скрытой форме (намерения, предпочтения, ожидания, отношения потребителей).

Второе определение сущности маркетинговой деятельности предприятия конкретизирует характер управляющего воздействия (g). Действительно, маркетинг установил комплекс инструментов, позволяющих эффективно управлять рыночным спросом. Это известный комплекс маркетинга или маркетинг 4P (product, price, place, promotion), с помощью которого предприятие может создавать, поддерживать и возобновлять спрос.

Кроме того, маркетинг как «средство», базируется на постулате обязательного изучения рынка, формирования соответствующей информационной базы данных. Более того, информация и маркетинговые исследования он рассматривает как некий «материальный фундамент» рыночной деятельности предприятия [3]. Здесь обязательно следует подчеркнуть тот факт, что маркетинг весьма расширенно трактует категорию «рынок» и «маркетинговая среда». Под ними он подразумевает внешнюю среду организации в целом (f), которая включает не только рынок как совокупность потребителей, но и факторы макросреды (PEST факторы), движущие и конкурентные силы микросреды (модели Ф. Котлера и М. Портера) [6, 7]. Таким образом, маркетинг реализует еще два важных принципа системного управления – принцип обратной связи, обеспечивающий информационную поддержку управленческих решений, и понимание предприятия как открытой системы [4].

Последнее из определений маркетинга («маркетинг как современная методология поиска управленческих решений»), на взгляд автора, выглядит убедительным хотя бы в силу выше представленных системных атрибутов функции маркетинга. Именно маркетинг последовательно внедряет системный подход в процесс управления предприятием в рамках его рыночной деятельности. Современный маркетинг опирается на концепцию так называемого «просвещенного маркетинга». Последняя, в свою очередь, указывает на необходимость организации систематических инноваций применительно ко всем стратегиям и инструментам маркетинга. Практика показывает, что разработка и внедрение рыночных модификаций продукта

и товаров-новинок неизбежно приводит к матричной форме организации управления предприятием. Важно, что в процессе выполнения маркетинговых инноваций системообразующий межфункциональный характер самого управления любыми проектами развития бизнеса переносит «центр тяжести» работы менеджеров с текущего планирования на проектное, в результате чего происходит интеграция работы всех функциональных подразделений предприятия [8].

Библиографический список

1. Шив, Ч.Д. Курс МВА по маркетингу / Ч.Д. Шив. А.У. Хайэм; пер. с англ. – 4-е изд. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 717 с.
2. Бочкарев, А. Семь нот менеджмента / А. Бочкарев, В. Кондратьев, В. Краснова. – Изд. 3-е доп. – М.: ЗАО «Журнал Эксперт», 1998. – 424 с.
3. Хершген, Х. Маркетинг: основы профессионального успеха: учебник для вузов / Х. Хершген; пер. с нем. – М.: «ИНФРА-М», 2000. – 334 с.
4. Ван, Гиг Дж. Прикладная общая теория систем / Гиг Дж., Ван; пер. с англ. – М.: Мир, 1981. – В 2-х книгах, 336 – с., кн.1, 733 с., кн.2.
5. Перегудов, Ф.И. Введение в системный анализ / Ф.И. Перегудов, Ф.П. Тарасенко. – М.: Высшая школа, 1989. – 380 с.
6. Котлер, Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии: Как создать, завоевать и удержать рынок / Ф. Котлер; пер. с англ. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2001. – 272 с.
7. Портер, М. Конкуренция / М. Портер; пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 608 с.
8. Диксон, П.Р. Управление маркетингом / П.Р. Диксон; пер. с англ. – М.: ЗАО «Издательство БИНОМ», 1998. – 560 с.

[К содержанию](#)

УДК 621.316

ВОЗДЕЙСТВИЕ ИМПУЛЬСНОГО СВЧ-СИГНАЛА НА ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МИКРООРГАНИЗМОВ

О.И. Галичин

По результатам проведенных исследований определены режимы импульсного воздействия СВЧ-сигнала на жизнедеятельность болезнетворных микроорганизмов и образование раневой корки (слоя раневой перидермы) в лечебный период при закладке картофеля на длительное хранение.

Ключевые слова: импульсный СВЧ сигнал, картофель, микроорганизмы, инактивация, перидерма, электромагнитное излучение.

Сохранность выращенной сельскохозяйственной продукции при закладке на длительное хранение, особенно в масштабах промышленных заготовок, всегда являлась актуальной задачей. Уничтожение болезнетворных микроорганизмов приводящих к потерям сельхозпродукции без отравления продуктов химикатами, потере полезных и вкусовых свойств продуктов возможно с использованием электромагнитного излучения высокой частоты.

Исследование воздействия электромагнитного излучения на биологические объекты активно проводится с начала 50-х годов прошлого столетия. Связано это с влиянием излучения Солнца на жизнедеятельность организмов на земле. Излучение невозмущенного Солнца соответствует частоте 30ГГц. Солнечная активность влияет на развитие живых организмов. Излучение из центров активности Солнца (взрывы, вспышки) существенно на частотах 1,2; 3; 9,5; 35 и 70ГГц. При этом интенсивность излучения увеличивается на 30 %.

Практически весь диапазон СВЧ содержится в солнечном излучении. Это говорит о широких возможностях использования СВЧ энергии как в целях стимуляции жизнедеятельности организмов, так и для их уничтожения. Избирательное поглощение электромагнитных волн биологическими объектами позволяет управлять этими процессами.

Для исследования вопроса уничтожения вредных микроорганизмов, приводящих к порче картофеля, анализировалось воздействие на них электромагнитных волн. Опыты проводились с различными микроорганизмами, облучаемыми электромагнитной энергией в дециметровом, сантиметровом и миллиметровом диапазонах при различных уровнях мощности СВЧ колебаний, режимах модуляции и времени воздействия.

Результаты по угнетению жизнедеятельности микроорганизмов были обнаружены в следующих случаях. Воздействие непрерывного электромагнитного поля частотой 10,6 ГГц с плотностью потока мощности (ППМ)

от 0,1 до 5,5 мВт/квсм в течении 7 часов на микробы кишечной палочки М-17 (плотность посева 10000 клеток на мл, температура раствора не превышала 37 градусов С). Аналогичный результат достигнут при воздействии СВЧ энергии дециметровых волн с длиной волны 30 см и ППМ от 20 до 40 мВт/квсм и при длине волны 12,5 см и ППМ=10 мВт/квсм в течение 10 сек (температура микробной массы увеличилась на 0,5 градуса С).

Хороший эффект уничтожения вредных микроорганизмов дает использование мощных коротких импульсов СВЧ энергии. Так на частоте 2,7 ГГц воздействие импульсным сигналом с длительностью импульсов 1 мкс, частотой повторения 330 Гц и напряженностью поля 1,7–3,9 кВ/см приводит к пробою клеточных мембран и митохондрий.

Такие результаты исследований объясняются строением микроорганизмов и их взаимодействием в сложном биологическом объекте. Размер микроорганизмов составляет несколько нм, форма представляет вытянутый сфероид, внутренняя полость которого заполнена так называемой связанной или кристаллической жидкостью, разделенной мембраной. Микроорганизмы живут в питательной среде, окружающей их и совершают колебательные движения. Так в биомембранах полярные головки фосфолипидов совершают вращательные движения с частотой 10 ГГц, а характеристическая частота связанной воды лежит в области частот от 1 до 10 ГГц. Для свободной воды, окружающей микроорганизмы, характеристическая частота равна 100 ГГц. В области от 100 до 1000 ГГц расположены характеристические частоты других групп, играющих важную роль в жизнедеятельности микроорганизмов. Кинетика актов ферментативного катализа характеризуется частотами от 1 кГц до 100 ГГц. Таким образом, резонансное поглощение энергии СВЧ излучения теоретически возможно во всем диапазоне волн от дециметрового до миллиметрового.

Различают следующие механизмы воздействия на микроорганизмы с целью подавления их жизнедеятельности:

- нетепловое резонансное (информационное) воздействие;
- тепловое интенсивное воздействие (используется в частности в СВЧ печах);
- импульсное нетепловое воздействие (механизм электрического пробоя).

В основе информационного (нетеплового) влияния СВЧ полей лежит синхронизация во внешнем поле колебаний осцилляторов, существующих в биологическом объекте. Колебания осцилляторов имеют различные частоты, но как замкнутая система имеется осциллятор, частота колебаний которого является ведущей, синхронизирующей работу всего биологического объекта или отдельных его функциональных групп. Это связано с элементами клеточных мембран, собственные частоты колебаний которых лежат в области от 0,5 Гц до 50 ГГц. Воздействие на информационном уровне предполагает захват управляющих колебаний и их перестройка в режим подав-

ления жизнедеятельности микроорганизмов. Уровень воздействия должен быть вполне определенным и не превышать интенсивность биологического поля, иначе эффекта не будет. В дециметровом и сантиметровом диапазонах энергетический порог электромагнитного излучения СВЧ должен соответствовать интенсивности 0,1 мкВт/квм, т.е. уровню естественного фона.

Тепловое антимикробное действие СВЧ нагрева на микроорганизмы аналогично конвективной термоинактивацией. Воздействие высоких уровней СВЧ излучения показало, что:

- стабилизирующий эффект СВЧ-нагрева зависит от концентрации микробных клеток в единице объема, от рН и ионного состава окружающей среды;

- определяющим в инактивирующем микроорганизмы действии мощного СВЧ излучения является диэлектрический нагрев окружающей клетки среды до летальных температур;

- при соблюдении одинаковой скорости нагрева СВЧ инактивация в 1,5 раза эффективнее конвективной;

- мощное СВЧ излучение гораздо эффективнее, чем конвективный нагрев, нарушает функции клеточной мембраны бактерий и ее структурную целостность;

- кратковременный СВЧ нагрев до 80 градусов С приводит к быстрой (секунды) инактивации ДНК- и РНК-содержащих бактериофагов;

- споры микроорганизмов устойчивы к СВЧ нагреву до 100 градусов С, стерилизующий эффект достигается путем прерывистого многократного нагрева до 100 градусов С;

- в основе явления генетической изменчивости у микроорганизмов (мутации микроорганизмов), облученных высокими уровнями СВЧ энергии лежит эффект элиминации плазмидных генов, при этом элиминация плазмидных генов возможна и в отсутствие нагрева макросреды.

С технологической точки зрения импульсное СВЧ воздействие наиболее эффективно при использовании для обеззараживания сельхозпродукции (особенно картофеля). Эффект электрического пробоя мембраны без существенного разогрева продукта позволяет сохранить все полезные компоненты и обеспечить высокий процент гибели вредоносных микроорганизмов.

Так как картофель содержит до 40 % влаги, то использование СВЧ нагрева до температур 80–100 градусов С недопустимо. Использование резонансного (нетеплового) воздействия сложно реализовать технически так как отклонение частоты от резонансной на 0,5 % приводит не к угнетению микроорганизмов, а к неконтролируемому росту колоний.

В период закладки картофеля на хранение наряду с бактериальной зараженностью часть клубней всегда оказывается механически поврежденной, что открывает доступ микроорганизмам, вызывающим порчу картофеля. Клубни обладают природной биологической способностью заживлять повреждения, образуя раневую корку, которая по прочности не усту-

пает естественной коже. Раневая корка является надежным барьером на пути проникновения в клубень микроорганизмов. Поэтому важно обеспечить условия, чтобы на 15-й день лечебного периода образовалась не менее 5...7 слоев перидермальных клеток.

В связи с вышеизложенным, в задачу исследований входило решение вопроса изучения влияния СВЧ излучения на интенсификацию процесса образования раневой перидермы в лечебный период хранения картофеля. Исследования проводились в типовом хранилище, на картофеле сорта «Адретта». Исследования выполнялись в режиме импульсного воздействия на частоте 9375 МГц, длительность импульса 0,5 мкс, частота повторений 2 кГц, мощность в импульсе 50 кВт. В эксперименте варьировалось время облучения картофеля. Все эксперименты выполнялись в четырехкратной повторности.

Цитологические исследования партий облученного и контрольного картофеля выполнялись в специализированной лаборатории. Перед обработкой СВЧ полем клубни картофеля разрезались вдоль большой оси на две половинки, одна из которых шла в контроль, другая подвергалась облучению в СВЧ поле. Температура воздуха в период обработки была +15 градусов С, влажность 78 %. Облученные клубни и контрольная партия картофеля помещались на хранение в термостат, где поддерживалась температура воздуха +18–20 градусов С и относительная влажность 80–85 %. Через каждые 5 дней (на 5, 10, 15 и 20 сутки хранения) брали по 5 клубней из каждой повторности соответствующих опытов. Срезы делались вручную лезвием. Фиксацию, заливку блоков и окраску цитосрезов проводили по методу Карнау. Изучение цитосрезов проводилось под микроскопом при 15 кратном увеличении. Для подсчета числа клеток и характеристики среза увеличение устанавливалось кратным $7 \cdot 20 = 140$. Замеры мощности передермы осуществлялись окулярным микрометром. С каждого клубня делалось по 25 срезов. С одного среза бралось 2 замера. Математическая обработка данных проводилась дисперсионным методом по Доспехову Б.А.

В результате выполненных исследований полученные результаты показали, что воздействие СВЧ поля повышает интенсивность протекания реакции нарастания раневой перидермы примерно в 2 раза по сравнению с контрольными срезами. Оптимальной экспозицией СВЧ обработки по критерию образования раневой перидермы при заданных режимах является 3 минуты. Увеличение экспозиции СВЧ обработки выше оптимальной приводит к разрушению тканей клубня и его загниванию.

Использование обработки картофеля СВЧ импульсным сигналом с оптимальной экспозицией позволяет снизить потери картофеля при длительном хранении на 1/3. Данный метод обеззараживания можно использовать при производстве комбикормов, в медицине при обработке ран, ожогов, везде, где требуется быстро и эффективно избавиться от болезнетворных микроорганизмов.

[К содержанию](#)

УДК 330.322.013 + 336.829

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОНЯТИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ» СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

К.В. Кардапольцев

Статья посвящена исследованию существующих подходов к характеристике функционирования и развития социально-экономических систем, исследованы подходы к определению экономического потенциала социально-экономических систем, а также предложен подход к определению экономического потенциала через характеристику состояния системы.

Ключевые слова: социально-экономическая система, экономический потенциал, экономические ресурсы, внешняя среда.

Развитие современной науки и практики экономики и управления определяет своей целью поиск оптимальных вариантов решений экономической задач в условиях ограниченности различных типов ресурсов, и направленных на достижение максимальных результатов функционирования социально-экономической системы.

При этом для оценки эффективности функционирования системы являются, как правило, количественные и качественные характеристики, являющиеся апостериорными и выражающие экономические результаты в условиях неопределенности и изменчивости внутренних процессов и ресурсов, а также динамичности внешней среды. Для коммерческих организаций такими показателями являются: экономическая добавленная стоимость (EVA), чистая операционная прибыль после уплаты налогов (NOPAT), прибыль до уплаты процентов и налогов (EBIT), чистая прибыль, чистый денежный поток, капитализация бизнеса, эффективность использования ресурсов и др.

При этом необходимо отметить, что как было указано выше, данные показатели характеризуют апостериорную оценку функционирования бизнеса, и полученные результаты, значение которых связано с формированием коммерческого результата и обусловленных возникновением сложно прогнозируемых событий, во многом носят вероятностный и случайный характер. Поэтому классические финансовые показатели могут использоваться в управлении социально-экономической системой с достаточным уровнем условности, так как полностью отсутствует возможность экстраполяции условий их получения на будущие события.

В связи с этим возникает объективная необходимость глубокого исследования процессов и явлений, связанных с функционированием социально-экономических систем и появления проявленных результатов при их взаимодействии с субъектами, явлениями и процессами их микро-, мезо- и макроокружении, обуславливающих аккумуляцию и проявление экономического потенциала в форме требуемых результатов.

Необходимо отметить, что в настоящее время отсутствует единое унифицированное понимание сущности и понятия экономического потенциала коммерческой организации. В классическом представлении в толковании категории экономический потенциал можно выделить три ключевых подхода:

- совокупность экономических ресурсов;
- производственные возможности;
- результат взаимодействия хозяйствующих субъектов.

Представители первого подхода (М.И. Бухалков, П.А. Игнатовский, Б. Плышевский, А. Тодойсичук, Д. Черников, Е. Фигурнов и др.) предполагают, что экономический потенциал представляет собой совокупность экономических ресурсов (материальных, производственных, финансовых, трудовых, инвестиционных, интеллектуальных и др.) необходимых для функционирования и развития экономической организации. В данном случае экономический потенциал рассматривается как совокупность экономических ресурсов, организация и использование которых способны привести к получению требуемых экономических результатов.

Второй подход к определению экономического потенциала (Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Р.В. Марушов, В.Н. Мосин, Д.М. Крук, Б.М. Мочалов и др.) базируется на предположении о данной категории как возможности и способности производить экономические блага и достигать требуемые экономические результаты. Данное определение отражает характеристику экономического потенциала как способности экономической системы к функционированию и развитию посредством эффективного использования имеющихся ресурсов.

Следует отметить, что в «Большой советской энциклопедии» экономический потенциал представлен как синтез указанных двух подходов. С одной стороны экономический потенциал определяется как совокупная способность отраслей народного хозяйства производить промышленную и сельскохозяйственную продукцию, осуществлять строительство, перевозки грузов, оказывать услуги населению. С другой – экономический потенциал представлен в зависимости от количества трудовых ресурсов и качества их профессиональной подготовки, объема производственных мощностей промышленных и строительных организаций, производственных возможностей сельского хозяйства, напряженности транспортных магистралей и наличия транспортных средств, степени развития отраслей непродовственной сферы, достижений науки и техники, ресурсов разведанных полезных ископаемых.

Третий подход к определению экономического потенциала (Л.И. Самоукин, О.В. Козлова и др.) позволяет его представить как результат взаимодействия экономических ресурсов и процессов внутри экономической организации, а также при их взаимодействии с субъектами внешней среды. При этом величина экономического потенциала во многом зависит от уровня организации взаимодействий между ресурсами как внутри организации, так и с иными хозяйствующими субъектами.

Рассмотренные подходы к определению экономического потенциала не позволяют его представить как характеристику состояния экономического субъекта, проявляющегося через совокупность наблюдаемых (и ненаблюдаемых) свойств и результатов. При этом свойство экономической системы может быть определено как результат её взаимодействия с внешними субъектами, явлениями и процессами, обусловленный различными проявлениями внутреннего потенциала.

На наш взгляд, с точки зрения исследования состояния экономической системы категория экономического потенциала может быть представлена как характеристика её внутренней способности принимать свойства необходимые для эффективного функционирования и развития в изменяющихся условиях внешней среды.

Указанное определение основывается на представлении социально-экономической системы через характеристику её состояния и способности его изменения (через изменение свойств системы) посредством осуществления управленческой деятельности по адаптации системы к изменяющимся внешним условиям. Данный подход также предполагает синтез рассмотренных ранее подходов к определению экономического потенциала и предполагает формирование свойств социально-экономической системы через организацию внутренних бизнес-процессов формирования, распределения и преобразования ресурсов при осуществлении текущей деятельности и обеспечении взаимодействий с внешними субъектами.

На наш взгляд представление о функционировании и развитии социально-экономических систем с точки зрения концепции экономического потенциала позволяет значительно расширить представление о существенных характеристиках социальных и экономических процессов. Подобное представление способно существенно развить имеющийся методологический и методический инструментарий прогнозирования и управления функционированием и развитием социально-экономических систем.

Библиографический список

1. Большая советская энциклопедия / гл. ред. А. М. Прохоров. – Изд. 3-е. – М.: «Советская Энциклопедия», 1975.
2. Гейда, А.С. Задачи исследования потенциала социально-экономических систем / А.С. Гейда, И.В. Лысенко // Труды СПИИРАН. – 2009. – № 10. – С. 63–84.
3. Бухалков, М.И. Внутрифирменное планирование: учебник / М.И. Бухалков. – М.: Инфра-М, 2003. – 400 с.
4. Плышевский, Б. Потенциал инвестирования / Б. Плышевский // Экономист. – 1996. – № 3.
5. Ханов, А.Р. Экономический потенциал промышленного предприятия: понятие, сущность и содержание / А.Р. Ханов // Вопросы структуризации экономики – 2006. – № 3. – С. 105–110.

[К содержанию](#)

УДК 330.322.013(430)

НЕМЕЦКИЕ ПРЯМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

А.А. Васильченк

В статье рассматриваются проблемы и перспективы инвестиционного сотрудничества России и Германии. Раскрывается особая роль немецкого капитала и обосновывается потребность в нём в рамках долгосрочного взаимовыгодного сотрудничества. Приведён анализ факторов, обеспечивающих высокий потенциал инвестиционного сотрудничества между Россией и Германией. Рассмотрены проблемы, с которыми сталкиваются немецкие инвесторы на российском рынке, и намечены пути их решения. Проведён SWOT-анализ России, как объекта приложения прямых немецких инвестиций.

Ключевые слова: SWOT-анализ, ПИИ-стратегия, капитал, прямые иностранные инвестиции, Россия, Германия, торгово-экономическое сотрудничество, инвестиционный климат, барьеры, коммерческие риски, некоммерческие риски, малые и средние предприятия, транснациональные корпорации.

Сегодня основными инвесторами России являются: Нидерланды, Кипр, Великобритания, Люксембург, Китай, Германия, Ирландия, Франция, США, Япония [7]. Германия занимает одно из лидирующих мест по данному показателю в России. Она же является одним из крупнейших инвесторов (6-е место) в мире с общим объёмом инвестиций за 2012 г. – 67 млрд долларов [10, с.19]. Объем накопленных немецких инвестиций в российскую экономику по состоянию на сентябрь 2013 года составляет 21 969 млн долларов, из которых 12 119 млн долларов – прямые инвестиции [6]. Сегодня в России действует более 6 тысяч предприятий с германским участием, в том числе около 1400 совместных предприятий и около 800 компаний со стопроцентным германским капиталом [2]. Цифры кажутся достаточно внушительными, однако, если взять во внимание имеющийся потенциал инвестиционного сотрудничества России и Германии, то становится понятным, что это лишь малая часть возможного. Что обеспечивает огромный потенциал инвестиционного сотрудничества между Россией и Германией?

Во-первых, Россию и Германию связывает многовековая история политических, экономических и культурных связей. Первые упоминания о немцах на Руси относятся к IX веку. К концу XII века в русских городах стали селиться немецкие купцы, ремесленники, воины, лекари и учёные [4, с. 9]. Значительное число немцев переселилось в XV и XVI веках в период правления Ивана III и Василия III. Во время правления Ивана Грозного

появились «немецкие слободы» – кварталы проживания немецкой диаспоры. В эпоху Петра I в Россию приглашали учёных, ремесленников, дипломатов и военных, с целью кадровой поддержки серьёзных изменений и реформ, проводимых Пётром I для преодоления отставания страны. А во времена Екатерины II на территории России появились многочисленные немецкие переселенцы, которых приглашали на малозаселённые территории. Их впоследствии стали называть российскими немцами. В наши дни на территории России проживает более полумиллиона немцев, а Россия и Германия постоянно наращивают культурное и экономическое сотрудничество. *Германия стала первой страной-партнёром Президентской программы по подготовке управленческих кадров для организаций народного хозяйства Российской Федерации* [8].

Во-вторых, Россия и Германия имеют надёжную договорно-правовую основу, которая, также имеет давнюю историю. Формирование механизма международно-правового регулирования российско-германских экономических отношений связано с установлением торговых контактов русских княжеств с немецкими землями ещё в конце XI в. Основной правовой массив торгово-экономического сотрудничества России и Германии в настоящее время составляют: Договор между СССР и ФРГ по общим вопросам торговли и мореплавания от 25.04.1958, Договор о содействии осуществлению и взаимной защите капиталовложений от 13.06.1989, Договор о развитии широкомасштабного сотрудничества в области экономики, промышленности, науки и техники от 09.11.1990, Договор о добрососедстве, партнёрстве и сотрудничестве от 09.11.1990 [5, с. 24]. Эти договоры составляют надёжную основу для создания прочных рамочных условий и поддержания стабильного сотрудничества.

В-третьих, немецкая и российская экономики являются взаимодополняющими по отношению друг к другу. Немецкие компании в основном инвестируют в те сферы промышленности, где они обладают традиционными конкурентными преимуществами. В основном это отрасли обрабатывающей промышленности, среди которых выделяются машиностроение и автомобилестроение, химия, электротехника, строительная индустрия, пищевая промышленность [1, с. 19]. России, вставшей на путь модернизации производства, нужны прямые инвестиции, как раз в эти сферы промышленного производства. Существует ряд факторов, обеспечивающих привлекательность России: высокая потребность в иностранных инвестициях, стабильные доходы от экспорта сырья, высокая доля госзаказов, необходимость модернизации инфраструктуры и производства, быстрая и высокая доходность капитала, ёмкий растущий рынок и высококвалифицированная рабочая сила. Россия, в свою очередь, привлекают: немецкий капитал, немецкие технологии, опытно-конструкторские и научно-исследовательские разработки, бизнес модели, управленческие модели, которые крайне необходимы для модернизации своего производства и развития инфраструктуры.

Сейчас, когда мы проанализировали основы и предпосылки Российско-германских экономических отношений, те цифры, о которых говорилось в начале, предстают совершенно в другом свете. Ведь такие факторы как, географическая близость, традиционность деловых и культурных связей, надежная договорно-правовая основа, высокая заинтересованность стран в экономическом сотрудничестве и, наконец, тот факт, что экономики стран являются взаимодополняющими, открывает огромные возможности для создания мощного экономического альянса и успешной конкуренции с быстрорастущими рынками Азии и Латинской Америки. Однако, к сожалению, приходится констатировать, что этот процесс идёт крайне медленно. С нашей точки зрения существует ряд сдерживающих факторов, требующих серьёзного научного анализа.

До сих пор основными компаниями, на которые приходится подавляющая часть немецких прямых инвестиций, пока остаются крупные концерны [1, с. 8]. Пауль Фишер выделяет следующие типы инвесторов: транснациональные компании, которые уже имеют собственное производство в России, но при этом заинтересованы в расширении своего бизнеса; технологические лидеры среднего размера, которые уже осуществляют крупные экспортные поставки, но пока опасаются вкладывать свой капитал в российское производство, в основном из-за неблагоприятного экономического климата; большое число средних и крупных потенциальных инвесторов, которые находятся под впечатлением негативного освещения средствами массовой информации в своих странах российской действительности и которые занимают выжидательную позицию [9, с. 7]. Первые две группы немецких инвесторов сегодня преобладают на российском рынке – они осуществили свои инвестиции 90-е годы XX века. Третья группа, представленная в основном малым и средним бизнесом, является основой немецкой экономики. Именно в этой группе заложен основной потенциал российско-немецкого инвестиционного сотрудничества, и необходимо понять, почему компании, приход которых мог бы дать новый толчок в развитии российско-германского сотрудничества, до сих пор не торопятся вкладывать свой капитал в Россию.

Несмотря на относительно благоприятные условия и хорошие возможности для немецких инвесторов на большинстве российских отраслевых и региональных рынков, их реальная активность пока находится на низком уровне и никоим образом не соответствует имеющемуся потенциалу российско-германского взаимодействия. Эксперты, указывают на следующие проблемы, которые образуют барьеры на пути капиталовложений из Германии в Россию [1]:

1) относительно нестабильное федеральное и региональное экономическое законодательство, которое особенно негативно сказывается на настроениях немецких инвесторов;

2) не в полной мере действующие основополагающие для инвесторов законы;

- 3) недостаточно эффективная банковская и страховая система;
- 4) излишняя бюрократичность и связанная с ней коррумпированность некоторых федеральных и региональных исполнительных структур;
- 5) незавершенный процесс строительства вертикали власти и, как следствие, неэффективный механизм межбюджетных отношений, включая балансирование вертикальных и горизонтальных финансовых потоков;
- 6) высокий уровень криминальности некоторых сфер российской экономики;
- 7) низкая прозрачность российской финансовой отчетности, которая еще не перешла на международные стандарты;
- 8) отсутствие эффективной системы банкротства.

Вышеназванные проблемы образуют барьеры на пути принятия решений не только для малых и средних предприятий, но и для крупных компаний. Согласно опросам немецким прямым инвесторов, к десяти важнейшим факторам, играющим определяющую роль при принятии решений об осуществлении капиталовложений в российскую экономику относятся следующие: политическая стабильность – 80 %; надежная правовая база – 70 %; возможность расширения рынков сбыта – 68 %; коррупция и криминогенная обстановка – 52 %; уровень развития инфраструктуры в регионах – 48 %; уровень подготовки кадров – 44 %; наличие льгот и преференций государства – 40 %; барьеры для импортеров – 32 %; уровень налогообложения – 24 %; низкие расходы на рабочую силу – 20 % [1, с. 59].

Институт немецкой экономики провёл опрос 300 фирм ФРГ, которые в конце 90-х годов действовали на российских рынках. Среди наиболее существенных препятствий на пути осуществления прямых инвестиций в экономику России они назвали: неопределенная законодательная база – 3,1; высокая налоговая нагрузка – 2,9; криминогенная обстановка, коррупция, рэкет – 2,8; инфляция – 2,8; низкая покупательная способность населения – 2,7; некомпетентное руководство, произвол чиновников – 2,7; низкая платежная дисциплина – 2,7; неразвитость системы страхования инвестиционных рисков – 2,3; трудности с подбором деловых партнеров – 2,0; слабое информационное обеспечение иностранных инвесторов – 1,8; трудности с подбором местных кадров – 1,883. [1, с. 59].

На основании рассмотрения возможностей и потенциала инвестирования в Россию немецкими компаниями, а также проблем и барьеров, видится целесообразным провести краткий SWOT-анализ России, как объекта приложения капиталовложений, с точки зрения немецкого инвестора.

Итак, мы видим, что, с одной стороны имеется мощнейший потенциал сотрудничества России и Германии, а немецкие компании уже сейчас являются одними из самых последовательных прямых инвесторов на российских рынках. Но с другой стороны, к сожалению, реальные цифры, не соответствуют возможностям и потенциалу немецких инвесторов. Россия не должна терять время в виду того, что её основные конкуренты по привле-

чению иностранного капитала постоянно совершенствуют свою политику привлечения прямых иностранных инвестиций. Однако важно отметить, что она имеет хорошие шансы привлечь основную массу немецких инвесторов, занимающих выжидательную позицию. Для этого необходимо активизировать деятельность по реализации ключевых факторов успеха и максимально способствовать устранению слабых сторон и угроз для иностранного инвестора. Это деятельность должна базироваться на поэтапном плане продуманных и своевременных мер в четырёх взаимосвязанных направлениях развития побудительных механизмов инвестирования:

1) «климатическое» направление – улучшение инвестиционного климата, стабилизация экономической законодательной базы и решение вопросов бюрократии и коррупции;

2) налоговое направление – снижение налоговой нагрузки и меры по сокращению срока окупаемости;

3) финансовое направление – финансовая поддержка государством инвестиционных проектов;

4) нефинансовое направление – совершенствование материальных условий осуществления капиталовложений, развитие инфраструктуры регионов, в том числе социальной инфраструктуры.

Сильные стороны:	Слабые стороны:
<ul style="list-style-type: none"> • традиционность культурно-исторических связей • надежная договорно-правовая основа отношений • сырьевая база • промышленная база • трудовые ресурсы • передовая наука • выгодное географическое положение • демократическая политическая система • острая потребность в инвестициях 	<ul style="list-style-type: none"> • нестабильность экономического законодательства • нерешенная проблема бюрократии и коррупции • незрелая конкурентная среда • низкий уровень корпоративного управления и деловой этики • несовершенство системы налогового стимулирования инвесторов • культурные различия
Возможности:	Угрозы:
<p>единственный незанятый и быстрорастущий рынок в Европе, на фоне перенасыщения и ужесточения конкуренции на западных рынках</p> <p>огромные природные ресурсы России</p> <p>вступление в ВТО и интеграция в мировую экономическую систему</p>	<p>политическая дестабилизация</p> <p>свёртывание процесса реформ</p> <p>конкуренция со стороны других стран-доноров ПИИ</p> <p>внутреннее сопротивление переменам</p>

Краткий SWOT-анализ России

На основании вышеизложенного, с учетом четырёх основных сильных сторон SWOT-анализа (традиционность культурно-исторических связей, надежная договорно-правовая основа отношений, сырьевая база, промышленная база, трудовые ресурсы) и пяти слабых сторон, а так же с учетом возможностей и угроз для инвесторов ФРГ, общую стратегию привлечения прямых немецких инвестиций в Россию можно сформулировать следующим образом: прямые инвестиции необходимо привлекать в сферу высокотехнологичного промышленного производства на основе создания совместных российско-германских предприятий. Важно отметить, что эта стратегия не должна противоречить общей направленности социально-экономического развития Российской Федерации и её национальным интересам, включая требования современных экологических норм и стандартов промышленной безопасности. При таком подходе возникает необходимость подробного исследования стратегии социально-экономического развития, как в целом России, так и её регионов – с составлением соответствующих матриц PEST и SWOT анализа. Окончательный выбор стратегии привлечения ПИИ необходимо будет произвести с использованием системы экономико-математических моделей с последовательно-параллельными информационно-энергетическими связями, обеспечивающими, в частности, её адаптационные возможности в условиях динамических изменений указанных матриц. Только на основе стратегии, учитывающей стратегические интересы обеих сторон, Россия и Германия смогут реализовать весь потенциал сотрудничества и построить мощный экономический альянс для обеспечения своего стабильного и устойчивого развития.

Библиографический список

1. Белов, В.Б. Немецкие прямые инвестиции в России. Доклад Института Европы РАН / В.Б. Белов. – М., ИЕ РАН, 2002. – 80 с.
2. Инвестиции / Россия Германия. – URL: <http://rossgerm.ru/Moder-nity/Economics/Page3.aspx>.
3. Инвестиции / HandelskammerHamburg. – URL: http://www.spb.hk24.-ru/ru/o_nas/rossiya_i_germaniya/investitsii/.
4. Карев, В. Немцы России: энциклопедия: Т. 1: А–И / В. Карев. – М., «ЭРН», 1999. – 832 с.
5. Леванов, Г.С. Становление и развитие международно-правового регулирования экономических отношений между Россией и Германией: автореферат диссертации кандидата юридических наук / Г.С. Леванов. – М.: Всероссийская Академия Внешней Торговли, 2011. – 25 с.
6. Об иностранных инвестициях в январе-сентябре 2013 года / Федеральная служба государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d02/245inv22.htm
7. Поступление иностранных инвестиций по основным странам инвесторам / Федеральная служба государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_13/IssWWW.exe/Stg/d6/23-22.htm.

8. Пятнадцать лет сотрудничеству с Германией / Минэкономразвития Российской Федерации. – URL: http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/about/structure/depsoc/doc20131029_2#.

9. Фишер, П. Прямые иностранные инвестиции для России: стратегия возрождения промышленности / П. Фишер. – М., 1999. – 512 с.

10. World Investment Report 2013 / UNCTAD // United Nations Organization, New-York and Geneva: 2013. – 52 p.

К содержанию

УДК 658.5.011

ИССЛЕДОВАНИЕ КОНЦЕПЦИЙ И ПОДХОДОВ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ: УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Е.А. Лясковская

Проведен ретроспективный анализ концепций, моделей и типов развития предприятия, выявлены их сущностные особенности и отличительные характеристики.

Ключевые слова: производственное предприятие, управление развитием, концепции развития, типы развития, теории развития.

Вопросы повышения эффективности деятельности предприятий в условиях нестабильной среды являются доминирующими в современных исследованиях. Общепризнанно, что в последнее время традиционные управленческие науки и направления экономической теории все меньше способствует решению практических вопросов. Эффективность деятельности производственных предприятий в современных условиях определяется не столько классически рассматриваемыми в социально-экономических исследованиях производственными, финансовыми, логистическими и маркетинговыми процессами, сколько процессами изменения и развития, которые выступают в качестве объекта управления.

Основой любого предприятия как системы является результат взаимодействия информационных, организационных, управленческих процессов и процессов развития, формирующие логику его функционирования. Предприятие способно устойчиво функционировать, достигать комплекса стратегических и оперативных целей только в том случае, если происходящие на нем изменения адекватны изменениям внешним, происходящим в конкурентном окружении, отраслевом и региональном ресурсном узле и т.д. Изменение являются атрибутивной характеристикой развития. Поэтому управление развитием связано с управлением изменением, с адаптацией предприятия. Вопросы эволюции организационных форм долгое время вы-

ступали объектом исследований, при этом каждая последующая форма организации добавляла особый набор возможностей, представляющий менеджерам новый практический инструментарий для реализации конкурентных стратегий. Впервые принципы и возможности адаптации предприятий к изменяющимся условиям хозяйственной деятельности были проанализированы А. Чандлером в работе «Стратегия и структура» [1].

Стандартно, в теории и практике управления выделяют следующие *основные модели развития предприятий* [3]:

1. Идеальная модель. В объект предпринимательства по мере научно-технического прогресса вносят необходимые изменения, обеспечивающие устойчивость и повышение эффективности работы предприятия.

2. Реальная модель. Частичное реформирование предприятия после появления первых негативных признаков в его экономическом состоянии.

3. Радикальная модель. Кардинальные изменения функционирования организаций, способствующих повышению эффективности производства, конкурентоспособности, улучшению финансового состояния и т.д.

На сегодняшний день в теории управления существует *многообразие подходов к управлению развитием предприятия*: системный, функциональный, комплексный, интеграционный, стратегический, поведенческий, радикальный, подход контрольных сравнений, сценарный [6, 12, 13, 21, 22]. По-нашему мнению, многообразие подходов является следствием существования различных взглядов как на само предприятие, так и на движущие силы развития. В каждом из рассматриваемых ниже подходов главное внимание уделяется либо эволюционному (совершенствование) либо революционному (преобразование) типу развития.

Системный подход предполагает разделение предприятия-системы на совокупность взаимосвязанных элементов, анализ и совершенствование каждого элемента в отдельности, а затем соединение усовершенствованных элементов, решая задачу сохранения целостности и единства системы.

Функциональный подход. Основой методологии функционального подхода является исследование отношений результата (дохода, прибыли) и затрат [13]. Основным инструментом подхода является функционально-стоимостной анализ, цель которого – достижение оптимальной степени полезности (функциональности) изделий (процесса) при низких затратах.

Комплексный подход. На комплексном подходе основана методология реструктуризации организаций, целью которой является приведении условий функционирования в соответствие с изменяющимися условиями рынка и выработанной стратегии развития организации [11].

Интеграционный подход. На нем основана методология проведения трансформаций (организационно-экономических преобразований, при которых меняется состав юридических лиц, участвующих в преобразовании). Виды трансформаций перечислены в Гражданском кодексе РФ [2].

Стратегический подход. В подходе развитие организации рассматривается в качестве ответной реакции на изменение требований внешней среды. Стратегическое управление является в настоящее время одним из определителей долгосрочного успеха на рынке. Кто лучше планирует стратегию (генеральную линию поведения), тот быстрее добьется успеха.

Поведенческий подход. Подход основан на теоретических посылах А. Маслоу, Ф. Герцберга, Р. Лайкерта и других ученых, исследующих поведение индивидуумов в организации. Развитие рассматривается как увеличение способностей и компетенций, а развитие отдельных лиц и корпораций – как обучение, направленное на изменение внутренних возможностей [7, 12].

Радикальный подход. Подход лежит в основе методологии реинжиниринга, направленного на поиск и внедрение радикальных изменений в деятельности организации для достижения прорыва (революция «изнутри») [16].

Подход контрольных сравнений (бенчмаркинг). В основе методологии бенчмаркинга является сравнение организации с наиболее эффективно функционирующими как в данной отрасли, так и на рынке в целом (про странственное сравнение). Использование опыта наиболее сильных конкурентов позволяет преодолеть стагнацию за счет неординарных решений в тех функциональных областях, которые раньше не рассматривались критическими [18].

Сценарный подход. Основой сценарного подхода является положение о различных способах реагирования предприятий на происходящие во внешней среде изменения. Успех возникает в случае адекватного реагирования предприятия на изменения среды, для предвидения которых и разрабатываются сценарии. Выбор наиболее вероятного варианта будущего позволяет лучшим образом подготовиться к нему [4, 13].

Наиболее распространенными концепциями развития предприятия являются: *неоклассическая, предпринимательская, эволюционная, интеграционная, институциональная* [7–10, 13, 16, 18, 19, 20].

Неоклассическая концепция. В ее основе лежит производственная функция предприятия, главной целью предприятия выступает получение прибыли. Максимизация прибыли исследуется посредством производственной функции (пропорций замещения труда и капитала) и учета изменений внешней среды. Недостатками концепции является, во-первых, игнорирование воспроизводственной функции предприятия (считается, что процессы воспроизводства ресурсов осуществляются только за счет экзогенных факторов), во-вторых, не рассматриваются дополнительные возможности развития за счет совершенствования организационного устройства и механизмов принятия решений [7, 10, 14, 20].

Интеграционная концепция. В интеграционной концепции предприятие рассматривается как устойчивая, целостная и «отграниченная» от окру-

жающей среды социально-экономическая система, объединяющая в пространстве и времени процессы производства, реализации продукции и воспроизводства ресурсов. Связь процессов производства и воспроизводства реализуется через ресурсный потенциал. Согласно рассматриваемой концепции главной задачей предприятия является распределение ресурсов между наращиванием потенциала с одной стороны, и его использованием с другой, т.е. между производством и воспроизводством, функционированием и развитием, текущей и перспективной эффективностью [14].

Институциональная концепция исходит из того, что предприятие является сложной иерархической структурой, действующей в условиях рыночной неопределенности, также рассматривается альтернативный рыночному (ценовому) механизм осуществления сделок (управления ресурсами) в целях оптимизации соотношения транзакционных издержек и издержек контроля в процессе принятия решений владельцами производственных ресурсов [7, 8, 10].

Предпринимательская концепция основывается на способности предприятия не только приспособливаться к изменяющейся среде, но и изменять ее. Аналог концепции у зарубежных исследователей – концепция «архитектуры рынков будущего». Одним из главных вопросов является взаимодействие собственников и наемных управляющих. Интегральный результат деятельности предприятия достигается за счет взаимодействия трех уровней предпринимателей: макропредпринимателей (руководство внешними связями предприятия), мезопредпринимателей (руководство внутренней деятельностью предприятия); микропредпринимателей (руководство структурными подразделениями) [14].

Эволюционная концепция развития предприятия опирается на принятие управленческих решений на основе сложившихся традиций, накопленного опыта, формирующихся под воздействием деловой, административной и технико-технологической среды. Единственный критерий оптимальности принятия решений при этом отсутствует. Внешняя среда предприятия в целом и ее отдельные области претерпевают естественную эволюцию, при которой усиливается нестабильность условий хозяйствования. На каждом этапе эволюции в стратегии предприятия должен присутствовать набор факторов успеха, адекватный уровню внешней нестабильности [3].

Воспроизводственная концепция. Базируется на эволюционной и интеграционной концепциях. Каждое предприятие (социально-экономическая система) имеет свой жизненный цикл, проходит в процессе функционирования четыре этапа, которые получили название – этапы жизненного цикла. Подчеркнем, что в последние 10–15 лет *воспроизводственный процесс существенно отстает от научно-технического прогресса*. Общеизвестно, что для оптимального роста экономики в целом необходим баланс оттоков и притоков на каждой стадии роста. Воспроизводственный подход наибо-

лее полно отражает сущность процесса развития предприятия в современных условиях, так как позволяет найти баланс между функционированием и развитием, учитывая существование различных целей на различных стадиях жизненного цикла [7, 10, 14].

Популяционно-экологическая теория рассматривает развитие как следствие адаптации организации к условиям внешней среды и также изучает жизненный цикл организации, имеющий биологическую аналогию [18].

Социально-психологическая теория развития. Ставит на первое место в качестве обуславливающих развитие предприятие причин устранение противоречий между целями предприятия и целями персонала. В этом теория совпадает с описанным выше поведенческим подходом. Необходимо особо отметить важность социального фактора в процессах развития, роль индивида, способа мышления составляющих предприятие людей и их стремления к саморазвитию. Ведь именно *персонал является носителем изменений, обеспечивающих развитие организации* (поведенческий подход к развитию) [7].

Отдельно рассмотрим популярные и набирающие силу *современные системные подходы к развитию организаций.* При этом отметим, что существует два радикальных направления относительно перспектив применения системных исследований в экономике. Согласно первому, повышение эффективности предприятий возможно на основе применения метода аналогий между принципами построения, развития и сохранения сложных систем различной природы, в том числе физических, биологических (от отдельной единицы до популяции в целом) и экономических. Во втором направлении обосновывается сомнительность использования метода аналогий, так как различия между системами столь велико, что перенос знаний из одной области в другую «допустим лишь на уровне оторванный от жизни абстракций» [3, 17].

Теория хаоса описывает законы эволюции сложных систем различной природы, концентрируя в условиях непостоянства внешней среды внимание на сложности и самоорганизации, и предлагает методы эффективного управления системами в условиях неопределенности и быстрых изменений. Одним из центральных моментов теории хаоса является исследование такого свойства сложных систем как самоорганизация. Согласно теории хаоса бесконечно малые изменения в начальных условиях могут оказать глубокое воздействие на эволюцию всей системы. Этот принцип также действует и в отношении социально-экономических систем макро-, мезо- и микроуровней, успешность функционирования которых зависит от «понимания скрытой динамики процессов, лежащих в основе видимых изменений» [6, 9, 15].

Помимо теории хаоса в современных исследованиях анализируются возможности применения *биологической эволюционной теории* в экономике. Согласно которой любая социально-экономическая система может быть

представлена как сочетание генеалогической системы, отвечающей за условия размножения, и экологической, определяющей условия энергетического обмена. Эволюция рассматривается как сохранение идентичности и способность к адаптации, которая связывается с естественным отбором [5].

Стремление перенести аналогии из биологической эволюционной теории в другие области лежит в основе направления *популяционная экология*, развиваемой зарубежными исследователями. В этом направлении рассматривается внутриорганизационная эволюция, согласно которой вариативность системы должна максимально высокой, чтобы наиболее полно учитывать сложность внешней среды. Выделяют так называемые пределы вариативности, характеризующие приемлемый ее уровень, определяемый в общей теории систем соотношением между однообразием и разнообразием элементов структуры системы. Для характеристики возможностей приспособления к меняющейся среде в исследованиях используется термин «экономическая мимикрия». В общей теории систем аналогом экономической мимикрии выступает принцип обусловленности управленческих воздействий структурой системы.

Этот принцип сформулировал в 1959 г. Росс Эшби в виде закона необходимого разнообразия (*Ashby's Law of Requisite Variety*), согласно которому для обеспечения эффективного управления управляющая система должна обладать не меньшим количеством разнообразия или многообразием реакций системы должно соответствовать множеству внешних антиэнтропийных импульсов [15, 17].

Согласно биологической эволюционной концепции любая система одновременно эволюционирует на нескольких внешних и внутренних уровнях, которые находятся друг с другом в интерактивной связи. Порядок на одном уровне отражается на активности на других уровнях. Использование принципа многих уровней в управлении развитием позволяет повысить эффективность этих процессов путем согласования противоречий, существующих на каждом [5].

Эволюционная теория находит широкое применение и при разработке *стратегий конкурентных преимуществ* в рамках управления развитием. Согласно теории предпринимательских экосистем Дж.Ф. Мура [5], для обеспечения долгосрочного успеха предприятия на рынке одинаково важны как конкуренция, так и сотрудничество, эволюция и взаимозависимость, поэтому вместо создания односторонних конкурентных преимуществ, необходимо думать о предприятии как об элементе экосистемы, где связаны интересы всех участников бизнеса и членов общества. *Теория развития на основе оптимизации управления операционными издержками* или (повышение эффективности методами управления ресурсами). Теория объединяет комплексный и институциональный подходы к развитию. Ее основная идея заключается в том, что развитие может происходить посредством межорганизационных процессов (слияния, поглощений, аутсорсинга и т.д.). Целью которых является выбор оптимальных путей получения и использования ограниченных ресурсов в условиях наличия альтернатив.

Портфельный анализ. Базой портфельного анализа является концепция жизненного цикла продукта (вида деятельности, стратегической хозяйственной единицы – СХЕ). Портфельный анализ – инструмент управления развитием диверсифицированного предприятия. Основным приемом является построение матриц шахматного типа, с помощью которых СХЕ сравниваются по определенным критериям, затем выбираются альтернативы [4, 14].

Синергетическая концепция развития. В синергетике способность предприятия взаимодействовать с внешней средой связана с необходимостью его иерархической организации. Для того чтобы в процессе самоорганизации сохранить себя, предприятие должно интерпретировать информацию о внешних и внутренних импульсах, для чего формируется дополнительный иерархический уровень, на который замыкается контур обратной связи с внешней средой. Этот уровень обеспечивает эффективную группировку внутренних элементов и производит отбор тех внутренних импульсов, которые позволяют адаптироваться с наименьшими изменениями в структуре [3, 17].

Выбор конкретного подхода к управлению развитием определяется особенностями экономической ситуации на предприятии, его целями, ресурсными возможностями, интересами собственников и топ-менеджмента [10]. Переход к информационному постиндустриальному обществу, экономике знаний, сопровождаемые ростом нестабильности среды, определяют актуальность разработки новых концепций управления развитием предприятий. Представляется, что теоретическими и методическими основами управления развитием предприятий должен стать синтез традиционных экономических подходов и достижений естественных и гуманитарных дисциплин, интеграция организационной и экономической областей знаний.

Библиографический список

1. Chandler, Alfred D. *Strategy and Structure* / Alfred D. Chandler. – Cambridge, Mass: MIT Press, 1962. – 280 p.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации, часть 1 // Консультант Плюс.
3. Алексеев, Н.С. Идеология компании и изменения в организации / Н.С. Алексеев // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – № 4. – www.ptpu.ru.
4. Горемыкин, В.А. Экономическая стратегия предприятия / В.А. Горемыкин, О.А. Богомолов. – М.: Информационно-издательский дом «Филинь»; Рилант, 2001. – 506 с.
5. Закс, С. Эволюционная теория организации / С. Закс // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – № 1. – С. 56–63.
6. Зеленцова, Л.С. Механизм развития управления производством: монография / Л.С. Зеленцова. – М.: ГАУ им. С. Орджоникидзе, 1993. – 231 с.

7. Классики менеджмента / под ред. М. Уорнера; пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптулевского. – СПб.: Питер, 2001. – 1168 с.
8. Клейнер, Г.Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность / Г.Б. Клейнер. – М.: Экономика, 1997. – 286 с.
9. Котельников, Г.А. Теоретическая и прикладная синергетика / Г.А. Котельников. – Белгород, 2000. – 147.
10. Лясковская, Е.А. Управление процессами развития предприятия с учетом экономической рискоустойчивости / Е.А. Лясковская. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2007.
11. Мазур, И.И. Реструктуризация предприятий и компаний / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро. – М.: Высшая школа, 2000. – 587 с.
12. Мильнер, Б.З. Теория организации / Б.З. Мильнер. – М.: Инфра-М, 2007. – 480 с.
13. Томпсон, А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд. – М.: Инфра-М, 2000. – 224 с.
14. Управление организацией: энциклопедический словарь / под ред. А.Г. Поршнева, А.Я. Кибанова, В.Н. Гунина. – М.: Инфра-М, 2001. – 256 с.
15. Управление риском: риск. Устойчивое развитие. Синергетика. – М.: Наука, 2000. – 430 с.
16. Управление организацией: учеб. / под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. – М.: Инфра-М, 1999. – 669 с.
17. Урманцев, Ю.А. Общая теории систем / Ю.А. Урманцев. – <http://www.sci.aha.ru>.
18. Фатхутдинов, Р.А. Организация производства: учеб. пособие / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Инфра-М, 2005. – 672 с.
19. Филипенко, А.С. Экономическое развитие: цивилизационный подход / А.С. Филипенко. – М.: Экономика, 2001. – 261 с.
20. Чистов, Л.М. Эффективное управление социально-экономическими системами / Л.М. Чистов. – СПб.: ТОО ТК «Петрополис», 1998. – 475 с.
21. Школы стратегий / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Д. Лэмпел и др.; пер. с англ. – СПб.: Питер, 2000. – 336 с.

[К содержанию](#)

УДК 001.895:69

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ. ВЫБОР ПЕРСПЕКТИВНОЙ СТРАТЕГИИ

Ю. А. Чернецова, К.Э. Габрин

В статье рассматриваются основные проблемы инновационного развития строительного комплекса России. Экологическое строительство обозначено как наиболее перспективная стратегия развития строительного комплекса.

Ключевые слова: инновационное развитие, строительство, зеленое строительство, экологические стандарты.

Строительный комплекс России является одним из наиболее значимых и крупных секторов экономики страны и определяет уровень ее социально-экономического развития. На сегодняшний день актуальной является проблема выбора правильной стратегии инновационного развития строительного комплекса как фактора устойчивого развития экономики.

Существует несколько направлений развития инновационной деятельности: на законодательном уровне, в управленческой деятельности проектной организацией, в подготовке кадров для строительной отрасли, в процессе проектирования и в области применения инновационных материалов и технологий. Следует отметить ряд проблем, стоящих сегодня перед строительным комплексом в части инновационного развития в этих областях:

- консервативность строительной отрасли;
- отсутствие экономических стимулов, поощряющих внедрение инновационных материалов и технологий;
- отсутствие действенной нормативно-технической базы обязательных, рекомендательных, сметных документов;
- проблемы ценообразования;
- нередко высокая стоимость новых технологий и материалов;
- низкая квалификация как проектировщиков, так и строителей;
- ценовая политика и политика ограничения затрат;
- отсутствие в национальной и региональных инвестиционных системах механизмов интеграции проектной деятельности с высшим профессиональным образованием, научными исследованиями и разработками [4].

При этом при выборе перспективной стратегии развития строительного комплекса стоит обратить внимание и на мировые тенденции. В научной среде существуют многочисленные доказательства того, что именно густо населенные городские поселения – мегаполисы с высокой концентрацией промышленных объектов и транспорта – негативно влияют на окружающую среду, физическое и психическое здоровье населения. Поэтому реше-

ние проблем современного экологического кризиса становится основополагающей задачей всех отраслей, экологоориентированное развитие признается основой концепции устойчивого развития. Экологический аспект является сегодня важнейшим, и именно экологические критерии должны быть положены в основу выбора концепции модернизации и инновационного развития строительного комплекса.

В западных странах уже сегодня реализуется стратегия повышения качества строительства и комфорта внутренней среды под названием «зеленое строительство». Зеленое строительство (эко-строительство) обеспечивает эффективную эксплуатацию зданий, существенно сокращающую затраты на потребление ресурсов.

Несмотря на устоявшийся стереотип, что новое – это в большинстве случаев что-то дорогостоящее, экологические материалы являются экономичными. Эффективность зеленого строительства может быть выражена в двух показателях:

- снижение платежей за подключение объекта к источникам на 30–40 %, что рассчитывается еще на этапе проектирования;
- уменьшение мощности систем отопления, кондиционирования воздуха, хладоснабжения, электроснабжения, вследствие чего снижаются затраты на основное и вспомогательное оборудование (приборы отопления, электрощиты и прочее) [6].

Данные показатели свидетельствуют о том, что уже на этапе строительно-монтажных работ зеленое строительство обходится заметно дешевле, чем традиционное с многократными и бесполезными затратами. Кроме того, среди преимуществ эко-строительства следует выделить возможность возврата прибыли за счет переработки строительных отходов и вторичного использования материалов, а также сокращение эксплуатационных издержек.

Для регулирования системы эко-строительства разработаны несколько систем сертификации. Наиболее распространенные среди них:

- американская система LEED (дословный перевод – руководство в энергетическом и экологическом проектировании (Leadership in Energy and Environmental Design – LEED)), сосредоточенная на энергоэффективности, инновациях в проектировании, инновациях при эксплуатации и социальных аспектах;
- британская система BREEAM (дословно – метод экологической экспертизы (BRE Environmental Assessment Method – BREEAM)), которая оценивает качество строительства, строительные материалы и инфраструктуру;
- немецкая система DGNB (Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen), оценивающая такие аспекты, как экология, экономика, социально-культурный и функциональный аспекты, методы, процессы, а также расположение [2].

В России зеленое строительство появилось совсем недавно, и его развитие происходит очень малыми темпами. Основными причинами неприятия новой тенденции является недостаточная информированность о преимуществах экологического строительства как среди строительных компаний и политиков, так и среди населения, неполное понимание сущности зеленых подходов даже специалистами, отсутствие действенной государственной поддержки и, наконец, отсутствие необходимых специалистов.

С 2009 года в России существует Некоммерческое партнерство содействия созданию и внедрению норм и правил экологического строительства «Совет по экологическому строительству», представляющий нашу страну во Всемирном совете. Среди целей его деятельности – развитие национальной системы сертификации зеленых зданий [3, 5].

В марте 2013 года был принят первый национальный экологический стандарт ГОСТ Р 54964-2012 «Оценка соответствия. Экологические требования к объектам недвижимости», разработанный представителями федерального Министерства природных ресурсов. Требования данного стандарта направлены на сокращение потребления энергетических ресурсов, использование нетрадиционных, возобновляемых и вторичных энергетических ресурсов, рационального водопользования, снижение вредных воздействий на окружающую среду в процессе строительства и эксплуатации здания, также определены минимальные экологические требования к объектам недвижимости [1]. Экологические требования к объектам недвижимости определены совокупностью следующих базовых категорий:

- экологический менеджмент;
- инфраструктура и качество внешней среды;
- качество архитектуры и планировка объекта;
- комфорт и экология внутренней среды;
- качество санитарной защиты и утилизации отходов;
- рациональное водопользование и регулирование ливнестоков;
- энергосбережение и энергоэффективность;
- охрана окружающей среды при строительстве, эксплуатации и утилизации объекта;
- безопасность жизнедеятельности.

Каждая базовая категория представлена отдельной группой определяющих ее критериев. Методы оценки степени обеспечения экологических требований объектов недвижимости, предусматривающие достижение рекомендуемых показателей и минимальных экологических требований, осуществляются в соответствии с правилами и порядком, установленными сертификационной системой, зарегистрированной Федеральным агентством по техническому регулированию и метрологии [1, 6]. Тем не менее, законодательные акты по эко-строительству в России носят лишь рекомендательный характер и использование зеленых стандартов строительными компаниями основано на добровольных началах.

Таким образом, для формирования стратегии устойчивого развития экономики страны необходимы радикальные качественные изменения во всей системе строительного производства. Требуется разработка соответствующих законодательных актов, реорганизация управленческой модели проектных организаций, подготовка специалистов в эко-строительстве, организация и стимулирование на государственном уровне собственных эко-строительных разработок. Также следует для каждого региона разработать механизм адаптации системы зеленого строительства с учетом мировых экологических стандартов и территориальных особенностей регионов.

Библиографический список

1. ГОСТ Р 54964-2012 Оценка соответствия. Экологические требования к объектам недвижимости.
2. Интернет-портал EcoRussia. – URL: <http://www.ecorussia.info>.
3. Новый национальный стандарт: почему экологичным технологиям пока не светит «зеленый свет»? – URL: <http://bfm74.ru/industry/reality/zelenie-standarti>.
4. Перспективы инновационного развития строительной отрасли // Интернет-портал Союз проектировщиков России. – URL: <http://www.unpro.ru/news4/151/>.
5. Поляков, А. Экологическое строительство в России. Предпосылки к развитию и ограничители роста / А. Поляков. – URL: <http://greenevolution.ru/analytics/ekologicheskoe-stroitelstvo-v-rossii-predposylki-k-razvitiyu-i-ogranichiteli-rosta/>.
6. Экологически эффективное строительство. Зеленые стандарты в мире и в России. – URL: http://gisee.ru/articles/eco_politics/43858/.

[К содержанию](#)

УДК 338.242 + 001.895

К ВОПРОСУ О РОЛИ МУЛЬТИПЛИКАТОРОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ

И.П. Килина

В статье рассмотрены понятия «инновации», «инновационное развитие» и «инновационный мультипликатор». Установлено влияние инновационного мультипликатора на экономический рост хозяйственных систем.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, мультипликатор инновационного развития.

Хозяйственные системы на микро-, мезо- и макро- перманентно решают задачу обеспечения экономического роста в условиях ограниченности ресурсов и конкурентной борьбы. Актуальной является проблема эффективного использования факторов производства, а также поиска новых точек роста. В связи с этим, инновации выделяются как определяющий фактор экономического роста.

Под инновационным развитием понимается качественное изменение воспроизводственного процесса, обусловленное использованием результатов инновационной деятельности, созданием инновационной инфраструктуры, эффективным взаимодействием субъектов инновационного процесса, которое также сопровождается экономическим ростом, улучшением социально-экономических показателей и проявляется, в первую очередь, увеличением доли товаров инновационной деятельности в общем объеме производства экономического субъекта [6].

В настоящее время устойчивое развитие экономики невозможно без масштабного использования результатов научно-технической деятельности, без опоры на передовые достижения науки, техники, технологии. Что, в свою очередь, требует эффективной организации инновационного процесса, изменения системы управления инновационным развитием государства.

На инновационное развитие хозяйственных систем оказывают влияние ряд факторов [1, 2, 3].

В основе понятия инновационное развитие лежит понятие «инновация».

Во всем мире интерес к инновациям очень велик, инновационная деятельность рассматривается как главный фактор модернизации экономики, поскольку без использования инновации практически невозможно выдерживать конкуренцию, как на мировом рынке, так и на региональных и локальных рынках.

Механизм инновационно-технологического прогресса включает три взаимосвязанных звена: «объекты промышленной собственности (изобретения, полезные модели, промышленные образцы) – инновации – инвестиции».

Таблица 1

Факторы, влияющие на инновационное развитие

Негативные факторы	Позитивные факторы
<ul style="list-style-type: none">– финансово-экономические факторы (убыточность предприятий, низкая платежеспособность, низкая рентабельность, низкий уровень инвестиций в основной капитал, длительный срок окупаемости инновации);– научно-технические факторы (слабая материально-техническая база, техническая и технологическая отсталость, высокая доля ручного труда);– кадровые факторы (низкий уровень квалификации и образования работников);– психологические факторы (инертность в восприятии инновации, неготовность к внедрению инновации)	<ul style="list-style-type: none">– наличие ресурсного потенциала;– наличие научно-технического потенциала;– увеличение финансирования инновационной деятельности

Изобретения являются основным каналом использования накопленного знания для повышения эффективности производственной деятельности на основе освоения новых или усовершенствованных продуктов, новых или модифицированных технологий. В более широком смысле можно говорить и об изобретениях в других сферах деятельности – например, при освоении новых экономических или организационно-правовых форм, экономических или государственных институтов, этических или религиозных течений и т.п. В этом смысле, например, нобелевский лауреат Джозеф Стиглиц говорит об инициативе «вторичного изобретения государства» [3].

Впервые понятие «инновация» появилось в научных работах в области культурологи еще в XIX веке и подразумевало введение некоторых элементов одной культуры в другую. Речь шла в данном случае об инфильтрации еврейских обычаев и способов организации в традиционные азиатские и африканские общества.

В начале XX в. термин «инновация» начинает использоваться в экономической науке. Становление и формирование инновационной теории связывают с работами В. Зомбарта, В. Митчерлиха, Й. Шумпетера [2].

Одним из первых толчок началу серьезным исследованиям инновации и их роли в экономическом развитии в середине 20-х годов XX в. дал выдающийся ученый Н. Кондратьев, который разработал теорию «больших циклов» или «длинных волн». В каждой их волн кардинально меняется структура народного хозяйства и все ее компоненты. В общественном продукте происходит массовое появление новых товаров и услуг. В техническом базисе развиваются новые технологии, методы производства, источники сырья и энергии, изменяются формы организации производства и управления, обучение и подготовка работников.

Идеи Н. Кондратьева во многом были развиты Й. Шумпетером, который впервые связал волнообразное развитие экономики с протеканием инновационных процессов. Й. Шумпетер и явился родоначальником

направления теорий длинных циклов в современной ее трактовке. В своей работе «Экономические циклы» он исследовал основные понятия теории инновационных процессов [3].

Анализируя причины указанных колебаний, Й. Шумпетер впервые в экономической науке выделил и дал характеристику так называемых «новых комбинации» факторов производства (табл. 1):

– изготовление нового, т.е. еще неизвестного потребителям, блага или создание нового качества того или иного блага;

– внедрение нового, т.е. данной отрасли промышленности еще неизвестного, метода (способа) производства, в основе которого лежит новое научное открытие и который может заключаться также в новом способе коммерческого использования товара;

– освоение нового рынка сбыта, т.е. такого рынка, на котором до сих пор данная отрасль промышленности этой страны еще не была представлена, независимо от того, существовал этот рынок раньше или нет;

– получения нового источника сырья или полуфабрикатов разным образом независимо от того, существовал этот источник прежде, или считался недоступным, или его еще только предстояло создать;

– проведение соответствующей реорганизации, например, обеспечение монопольного положения (посредством создания трестов) или подрыв монопольного положения другого предприятия [1].

Единым критерием, положенным в основу данной классификации, стала новизна, позволяющая реально оценить уровень конкретного новшества или какой-либо их совокупности, а, следовательно, определить амплитуду и продолжительность конъюнктурных колебаний.

Исследования тенденции и закономерностей инновационной деятельности, неравномерности нововведений были продолжены в период 1970–1980-х гг. западными экономистами Г. Маншем, Э. Менсфилдом, С. Кузнецом, Х. Фридменом, Я. Ван Дейном, А. Кляйнкнехтом, Э. Мойвартом и рядом других. Значительный вклад в исследование проблематики инновационного развития внесли А.И. Аньшин, О.И. Волков, Л.М. Гатовский, Ю.В. Яковец, Л.С. Барютин, Л.С. Бляхман, Б.З. Мильнер, Е.А. Олейников, М.Д. Дворцов, А.И. Пригожий, Ф.М. Русинов, Н.И. Лапин, Ю.А. Ушаков и другие специалисты [36].

Разные исследователи предлагали свои трактовки экономической категории «инновации», которые представлены в таблице 2.

Отметим, что, несмотря на обилие трактовок понятия «инновации», нет единого подхода к пониманию этой категории. Зарубежные и отечественные ученые останавливаются на четырех основных трактовках термина: инновация как любое изменение, инновация как результат, инновация как процесс, инновация как свойство (рис. 1).

Таблица 2

Трактовки понятия «инновации»

Автор	Содержание
Й. Шумпетер	Технологически новые или усовершенствованные технологические процессы или способы производства (передачи) услуг, использованные в практической деятельности; это результат инвестирования в разработку и получение нового знания, ранее не применявшейся идеи по обновлению сфер жизни людей
Ла Пьерре	Любое изменение во внутренней структуре хозяйственного организма путем перехода от первоначального в новое состояние
П. Витфилд	Развитие творческой мысли и ее преобразование в готовый продукт, процесс или систему
П. Друкер	Особый инструмент предпринимателей, средство, с помощью которого они используют изменения как шанс осуществить новый вид бизнеса или услуг
К. Найт	Внедрение чего-либо нового по отношению к отрасли или ее непосредственному окружению; особый случай процесса изменения в организации
П. Лемерль	Новый продукт или услуга, способ их производства, новшество в организационной, финансовой, научно-исследовательской и иных сферах, любое усовершенствование, обеспечивающее экономию затрат или создающее условия для такой экономии
А. Харман	Внедрение новых или значительно модернизированных процессов производства
Р. Джонсон	Появление новых или усовершенствование старых процессов и продуктов в хозяйстве отдельных фирм
Б. Санто	Общественно-технический экономический процесс, который через практическое использование идей и изобретений приводит к созданию лучших по своим свойствам изделий, технологий и прибыли, увеличивая добавочный доход
Л.С. Бляхман	Целенаправленное изменение, сознательно вносимое в процессе воспроизводства для лучшего удовлетворения имеющейся или формирования новой общественной потребности
А.С. Барютин	Любое техническое, организационное, экономическое и управленческое изменение, отличное от существующей практики на данном предприятии
В.Н. Ляпин	Комплексный процесс создания, распространения и использования нового практического средства для лучшего удовлетворения известных потребностей людей
Г.Я. Киперман	Результат творческой деятельности, направленной на разработку, создание и распространение новых видов конкурентоспособностей на мировом рынке продукции, современных технологии, внедрение новых организационных форм и методов управления



Рис. 1. Основные подходы к трактовке понятия «инновация»

Однако все исследователи сходятся во мнении, что инновации являются ведущим интенсивным фактором экономического роста предприятия, отрасли и региона. Таким образом, с целью повышения качества развития хозяйственных систем, необходимо расширять список конкурентоспособных преимуществ, т.е. не вкладывать рутинно средства, а инвестировать и развивать принципиально новые (постиндустриальные) отрасли экономики, которые наиболее перспективны в ближайшем будущем и через некоторое время начнут приносить доход.

С целью изучения зависимости затрат на НИОКР и ВВП на душу населения был проведен регрессионно-корреляционный анализ данных по Российской Федерации за период 1997–2012 гг.

Таблица 3

год	затрат на НИОКР, млрд. долл.	ВВП на душу населения, тыс. долл.	год	затрат на НИОКР, млрд. долл.	ВВП на душу населения, тыс. долл.
1997	3,784	2,651	2005	6,805	4,109
1998	4,226	2,749	2006	8,159	5,337
1999	2,584	1,844	2007	10,621	6,947
2000	1,952	1,339	2008	14,506	9,146
2001	2,727	1,775	2009	17,345	11,700
2002	3,609	2,101	2010	15,307	8,616
2003	4,306	2,375	2011	17,668	10,710
2004	5,534	2,976	2012	21,237	13,284

Примечание: рассчитано на основании статистических данных Всемирного банка (www.worldbank.org).

Проведенный анализ показал наличие высокой степени зависимости между затратами НИОКР и ВВП/душу населения ($R^2=0.99$, т.е. зависимость практически линейная), что говорит о необходимости стимулирования инновационной активности субъектов хозяйствования с целью обеспечения экономического роста.

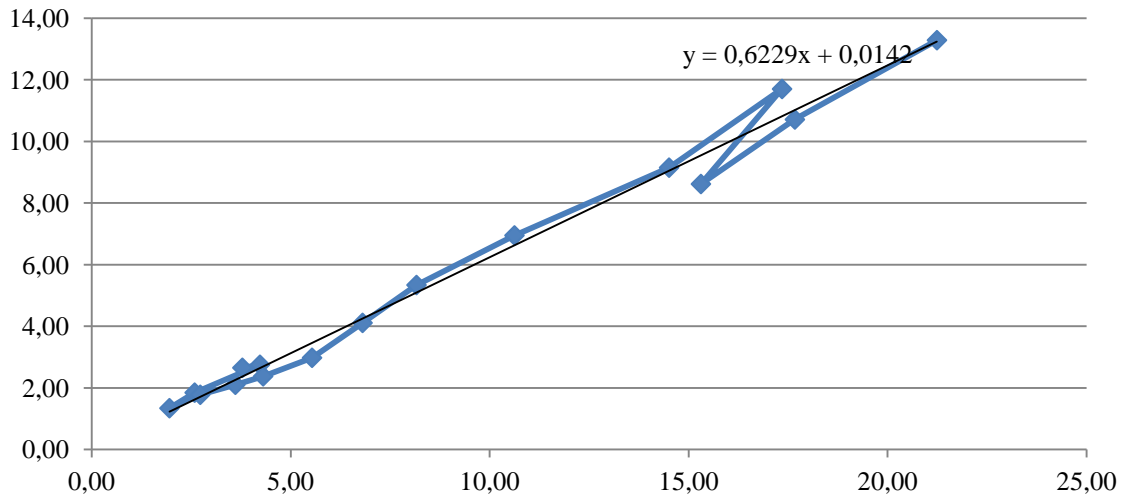


Рис. 2. Зависимость между затратами НИОКР и ВВП/душу населения

Для оценки эффективности инновационного развития системы рекомендуется использовать мультипликатор инновационного развития, который определяется по формуле (1):

$$I_{in} = \frac{\Delta \text{ВВП, \%}}{\Delta E, \%}, \quad (1)$$

где I_{in} – мультипликатор инновационного развития;

$\Delta \text{ВВП, \%}$ – изменение уровня ВВП, %;

$\Delta E, \%$ – изменения расходов на НИОКР, %.

На рисунке 3 представлен график изменения значения мультипликатора инновационного развития за период 1998-2012 гг. Увеличение значения мультипликатора инновационного развития свидетельствует об усилении роли инновации в обеспечении экономического роста государства.

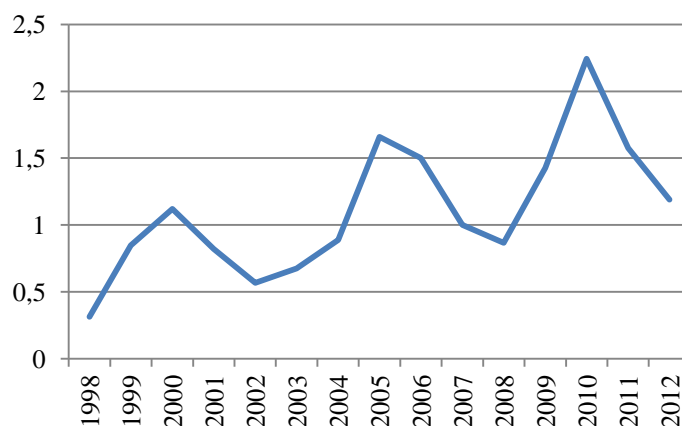


Рис. 3. Динамика мультипликатора инновационного развития Российской Федерации за 1998–2012 гг.

Библиографический список

1. Шумпетер, Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
2. Бабаскин, С.Я. Инновационный проект: методы отбора и инструменты анализа рисков: учебное пособие / под ред. С.Я. Бабаскина. – М.: Издательство «Дело» АНХ, 2010 – 240 с.
3. Балкин, К.В. Инвестиции в инновации: Учебное пособие / К.В. Балкин, И.И. Передеряев, Р.С. Голов. – М.: Изд-во «Дашков и Ко», 2012. – 238 с.
4. Горин, Е.А. Инновационное развитие: глобальный, национальный и региональный аспекты / Е.А. Горин, М.Э. Осеевский // Инновации. – 2011. – № 2.
5. Минеева, Т.В. Инновационное развитие России на современном этапе / Т.В. Минеева. – URL: <http://www.jurnal.org/articles/2011/ekon9.html>.
6. Килина, И.П. Система показателей инновационного развития региона / И.П. Килина, Е.А. Лясковская // Экономика, управление и инвестиции: электронный научный журнал. – 2013. – № 1. – URL: <http://euii-journal.ru/pdf/2013/1/3.pdf>.

[К содержанию](#)

УДК 332.1(470.55)

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЕГИОНА: ПОНЯТИЕ И ФАКТОРЫ, НА НЕЕ ВЛИЯЮЩИЕ

С.А. Меркулов

Рассмотрено понятие регион и многообразие трактовок понятия конкурентоспособности региона. Проанализированы подходы к классификации факторов, влияющих на конкурентоспособность региона. Предложена методика анализа конкурентоспособности региона. Проведен расчет конкурентоспособности Челябинской области.

Ключевые слова: регион, конкурентоспособность региона, факторы конкурентоспособности региона, Челябинская область.

Конкурентоспособность – базовое понятие современной экономики, под ним принято понимать способность экономического агента эффективно выполнять целенаправленные действия (выпускать продукцию, привлекать ресурсы, развиваться) в сравнении с поведением аналогичных агентов.

Данное явление можно отслеживать на различных уровнях: домашних хозяйств, фирм, регионов, стран.

В рамках данного исследования предполагается остановиться исключительно на уровне региона.

Поэтому, необходимо уточнение понятия региона. В настоящее время существует много точек зрения на определение этого понятия.

В переводе с латинского «regio» означает «страна, область» и в этом смысле понятие «регион» отождествляется с понятием район, то есть определяется как абстрактная территория или часть территории страны, не выделяя при этом каких-либо факторов, кроме пространственного [3].

Физическая география определяет регион как обобщённое название единиц физико-географического районирования какого-либо таксиметрического ранга. Регион представляет собой крупную индивидуальную территориальную единицу (природную, экономическую, политическую), отличную от существующего административного разделения.

Следует отметить, что ученые не останавливаются только на территориальной привязке, а рассматривают регион в нескольких плоскостях: географической, территориально-административной, экономической, исторической и т.д.

Таким образом, регион – это сложная, обладающая способностью к развитию, открытая самоорганизующаяся система, которая отличается природными условиями, значительным числом исторических, национальных, экономических, политических, законодательных связей [1].

Понятие конкурентоспособности региона также не трактуется однозначно, многообразие подходов можно проследить, используя таблицу 1.

В рамках данного исследования за конкурентоспособность региона предлагается рассматривать способность экономического агента получать и удерживать сравнительные преимущества, которые обеспечивают эффективное поведение региона, направленное на привлечение экономических ресурсов, стабильный прирост регионального продукта и уровня жизни населения.

Формирование конкурентоспособности происходит под действием ряда факторов. Примеры таких факторов и их классификации так же зависят от целей исследования.

Для оценки факторов формирования конкурентоспособности чаще всего используют модель «национального ромба», предложенную М. Портером для страны. В соответствии с данным подходом, роль региона в создании конкурентных преимуществ фирм можно исследовать по четырем взаимосвязанным направлениям (детерминантам), образующим «региональный ромб»:

1) параметры факторов (природные ресурсы, квалифицированные кадры, капитал, инфраструктура и др.);

2) условия спроса (уровень дохода, эластичность спроса, требовательность покупателей к качеству товара и услуг и др.);

3) родственные и поддерживающие отрасли (обеспечивают фирму необходимыми ресурсами, комплектующими, информацией, банковскими, страховыми и другими услугами);

4) стратегии фирм, их структура и соперничество (создают конкурентную среду и развивают конкурентные преимущества). В свою очередь, каждый из детерминантов анализируется по составляющим, степени их воздействия на конкурентное преимущество региона, а также необходимости их развития [2].

Таблица 1

Многообразие трактовок понятия конкурентоспособности региона

Автор	Подход
В.В. Меркушов	Конкурентоспособность региона – это способность региона обеспечивать производство конкурентоспособных товаров и услуг в условиях эффективного использования существующих факторов производства (экономического потенциала), задействования существующих и создания новых конкурентных преимуществ, сохранения (повышения) уровня жизни при соблюдении международных экономических стандартов
Б.А. Чуб	Под конкурентоспособностью региона следует понимать его роль и место в экономическом пространстве России, способность обеспечить высокий уровень жизни населения и возможность реализовать имеющийся в регионе экономический потенциал (финансовый, производственный, трудовой, инновационный, ресурсно-сырьевой и др.)
А.В. Ермишина	Конкурентоспособность региона определяется как наличием тех или иных конкурентоспособных отраслей или сегментов отрасли, так и способностью региональных властей создавать условия региональным предприятиям для достижения и удержания конкурентного преимущества в определённых областях
А.З. Селезнев	Конкурентоспособность региона – Обусловленное экономическими, социальными, политическими и другими факторами положение региона и его отдельных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках, отражаемое через показатели (индикаторы), адекватно характеризующие такое состояние и его динамику
И.П. Данилов	Конкурентоспособность региона – это способность обеспечить высокий уровень жизни населения и дохода собственникам капитала, а также эффективно использовать имеющийся в регионе экономический потенциал при производстве товаров и услуг
М. Портер	Конкуренция сводится к результатам использования региональных ресурсов, которые оказывают непосредственное влияние на валовой региональный продукт на душу населения
В.И. Видяпин, М.В. Степанов	Под конкурентоспособностью региона понимается, прежде всего, наличие и реализация конкурентного потенциала данного региона. При этом конкурентный потенциал является многоплановым и формируется как многообразные характеристики возможности участия региона в конкурентных отношениях, взаимодействуя с другими странами мира. Конкурентоспособность в названном выше смысле слова описывается такими характеристиками, как конкурентные преимущества региона в самых различных сферах и отраслях экономики и социальной сфере, условия существования региона (климат, географическое положение), наличие природных богатств, интеллектуальный уровень развития населения
Л.Н. Чайникова	Конкурентоспособность региона – это способность обеспечить высокий уровень и качество жизни его населения, соответствующий национальным и мировым стандартам, на основе инновационного подхода к использованию имеющихся к формированию и развитию с опережающей конкурентов скоростью нового ресурсного потенциала, адекватного современной экономике и его эффективной реализации с помощью современных рыночных механизмов для создания устойчивых долгосрочных конкурентных преимуществ во всех сферах деятельности

Однако существуют и другие подходы, например Шаститко А.Е. [5] предлагает вывод, что факторы конкурентоспособности региона должны быть сгруппированы в трех направлениях: экономическом, социальном, экологическом. При этом экономическая конкурентоспособность региона определяется, прежде всего, степенью экономического развития региона, степенью эффективности использования имеющихся ресурсов и инновационной активностью; социальная конкурентоспособность определяется степенью развитости человеческого потенциала, т.е. уровнем жизни населения региона и его обеспеченностью социальными услугами; экологическая конкурентоспособность предполагает возможности региона для создания благоприятной среды обитания.

Однако, по нашему мнению, основой конкурентоспособности является наличие и эффективность использования ресурсов, поэтому, в рамках данного исследования предполагается ограничиться ресурсной составляющей конкурентоспособности.

Тогда конкурентоспособность региона может быть отслежена по следующим факторам: трудовые ресурсы, природные ресурсы, производственные возможности и эффективность управления регионом. Каждое направление конкурентоспособности можно оценить с помощью ряда показателей.

В группе «Трудовые ресурсы» оцениваются качественные и количественные характеристики региона с точки зрения возможностей населения данной территории. В качестве основных показателей предполагается использовать следующие:

- 1) численность экономически активного населения;
- 2) валовой региональный продукт на душу населения;
- 3) доля населения, получивших образование (полное среднее) (на 1000 человек населения в возрасте 15 лет и старше, указавших уровень образования);
- 4) доля населения с доходами ниже прожиточного минимума;
- 5) уровень безработицы;
- 6) коэффициент демографической нагрузки (количество лиц нетрудоспособного возраста, приходящееся на 1000 человек трудоспособного возраста);
- 7) доля персонала, занятого научными исследованиями и разработками в общей численности экономически активного населения.

В группе «Природные ресурсы» предлагается анализировать их наличие и качество. Причем отдельно рассматривать углеводородные и прочие природные ресурсы, также в этот блок добавлены лесные ресурсы, количество и плодородность полей, которые так же, по нашему мнению свидетельствуют о конкурентоспособности территории. Основные показатели, которые предлагается отслеживать в рамках данной группы следующие:

- 1) объем добытых нефти и газа (углеводородных ресурсов);
- 2) добыча природных ресурсов, кроме углеводородных;
- 3) площадь сельскохозяйственных угодий и пашен;
- 4) плодородность полей, на основании показателя урожайности овощных культур;
- 5) объем лесных ресурсов.

Для анализа конкурентоспособности с точки зрения производственных ресурсов предлагается группа показателей блока «Производственные возможности»:

- 1) доля промышленного производства в ВРП;
- 2) отношение численности работников занятых на малых предприятиях к общей численности занятых;
- 3) рентабельность основных фондов;
- 4) инвестиции в основной капитал;
- 5) среднемесячный уровень оплаты труда.

Конкурентоспособность региона так же предлагается отслеживать с помощью блока «Управление региона», где рассматриваются показатели, свидетельствующие об эффективности региональных органов власти:

- 1) размер доходов бюджета;
- 2) численность госслужащих;
- 3) сальдо регионального бюджета.

По каждому показателю региону присуждается рейтинг, характеризующий место данного региона в массе анализируемых территорий. Такой подход, с нашей точки зрения является корректным, поскольку конкурентоспособность является сравнительной характеристикой, а значит, не может быть отслежена отдельно от массы аналогичных экономических субъектов. Поэтому представляется возможным ограничиться позицией региона по тому или другому признаку.

Затем выводится индекс конкурентоспособности по направлению как среднее значение рейтинга среди всех показателей направления. На заключительном этапе выводится сводный индекс конкурентоспособности региона в общей массе исследуемых территорий.

В соответствии с предложенной методикой проведен анализ конкурентоспособности Челябинской области среди Уральского федерального округа. Фрагмент данного исследования, связанный с конкурентоспособностью трудовых ресурсов предложен в таблице 2.

Таблица 2

Конкурентоспособность Челябинской области,
исходя из конкурентоспособности трудовых ресурсов

Наименование показателя	Значение	Рейтинг Челябинской обл. в Уральском федеральном округе по данному показателю
1. Численность экономически активного населения, тыс. чел.	1 918	3
2. Валовой региональный продукт на душу населения, руб./чел.	185 681	3
3. Доля населения, получивших образование (полное среднее)	170	4
4. Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума, %	10,8	3
5. Уровень безработицы, %	1,7	3
6. Коэффициент демографической нагрузки	669	3
7. Доля работников, занятых в исследованиях, в общей численности экономически активного населения, %	0,79	2

На основании рейтингов был выведен сравнительный индекс конкурентоспособности как среднее арифметическое данных значений. В результате анализа установлено, что по критерию конкурентоспособности трудовых ресурсов Челябинская область занимает третье место. Такой рейтинг может говорить о том, что региону необходимо направить усилия на улучшение качества трудовых ресурсов.

Аналогичные исследования были проведены по трем другим группам показателей. Результаты анализа конкурентоспособности Челябинской области по четырем направлениям представлены в таблице 3.

Таблица 3

Комплексная оценка конкурентоспособности Челябинской области

Направление конкурентоспособности	Значение сравнительного индекса
Трудовые ресурсы	3,0
Направление конкурентоспособности	Значение сравнительного индекса
Природные ресурсы	2,8
Производственные возможности	2,4
Управление региона	2,7

На основании этой информации представляется возможным интегральная оценка конкурентоспособности Челябинской области, рассчитанная как среднее арифметическое значение среди всех направлений конкурентоспособности. Предложенный показатель составляет величину 2,7. Значение является ниже среднего, что говорит о низкой конкурентоспособности, однако можно отменить наличие у региона ряда конкурентных преимуществ, которые связаны, в первую очередь в промышленном секторе (группа «производственные возможности»), а также относительной эффективностью в управлении.

Библиографический список

1. Дмитриева, В.О. Систематизация понятия «конкурентоспособность региона» / В.О. Дмитриева // Экономика и управление. – 2010. – № 3–4.
2. Морозова, Г.А. Конкурентоспособность региона / Г.А. Морозова // Вестник нижегородского института управления. – 2009. – № 3.
3. Петрова, О.Н. Конкурентоспособность как доминанта устойчивого развития региональной социально-экономической системы / О.Н. Петрова // Псковский регионологический журнал. – 2011. – № 11.
4. Чайникова, Л.Н. Методологические и практические аспекты оценки конкурентоспособности региона: монография / Л.Н. Чайникова. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2008. – 148 с.
5. Шаститко, А.Е. Конкурентоспособность региона: содержание, факторы, политика / А.Е. Шаститко // Балтийский регион. – 2009. – № 1.

[К содержанию](#)

ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УДК 332.62 + 339.13:332.62

АНАЛИЗ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

М.В. Булгакова

В статье рассматриваются вопросы оценки недвижимого имущества, принципы и методы оценки объекта недвижимости, конкурентоспособности в оценке недвижимости. Акцентируется на оценку офисного помещения в получении прибыли от аренды объекта недвижимости в условиях конкуренции, предлагается возможность реконструкции недвижимого имущества при приобретении объекта недвижимости в условиях конкуренции.

Ключевые понятия: конкурентоспособность, конкуренция, оценка недвижимости, объект недвижимости, рынок недвижимости.

Оценка стоимости объекта недвижимости в современном мире актуальна в таких сферах деятельности, как рынок недвижимости, экономика, торговля, бизнес и т.д. На рынке недвижимости настолько актуальна способность анализировать и оценивать стоимость объекта недвижимости, насколько прогрессирует благосостояние экономической жизни страны, и любого предпринимателя в частности. Имея такие качества как конкурентоспособность, предпринимателю (субъекту рынка) значительно легче состояться на рынке недвижимости и создавать, производить или реализовывать товар, услуги, недвижимость и т.д. Конкуренция между участниками рынка недвижимости вынуждает предпринимателей быть конкурентоспособными, т.е. уметь противостоять конкурентам, а в чем-то и превосходить их. На сегодняшний день существует ряд публикаций о конкурентоспособности [5, 6 и т.д.], но не достаточно рассмотрены аспекты конкурентоспособности в оценке стоимости объекта недвижимости. В связи с этим рассматривая оценку стоимости объекта недвижимости, мы будем затрагивать и конкурентоспособность субъекта рынка недвижимости.

Рыночная экономика России на сегодняшний день предоставляет возможность каждому субъекту РФ (предпринимателю) свободу предпринимательства и право на частную собственность, позволяющую ему (субъекту рынка) владеть, распоряжаться и пользоваться объектами недвижимости. Одним из основных элементов существования рынка недвижимости выступает независимая оценка недвижимости, которая включает оценку права собственности или иных прав субъекта [3].

Для обеспечения эффективности вложений денежных средств (инвестиций) используется независимая оценка недвижимости. Оценка недвижимости на рынке недвижимости применяется в широком диапазо-

не, т.е. существует многомерная и многоуровневая система экономических оценок, которая охватывает и проникает во все части общественного производственного процесса.

Изучение предпринимателем (субъектом рынка) теории и практики оценки недвижимости в современных условиях и расчет рыночной стоимости определенного объекта недвижимости способствует дальнейшему прогрессу вложенных им денежных средств в недвижимость, росту прибыли, а вместе с тем и развитию самого субъекта на рынке недвижимости. Для получения прибыли от вложенных средств начинающему предпринимателю необходимо изучить не только сущность и классификацию недвижимого имущества, принципы и этапы оценки недвижимого имущества, подходы и методы оценки недвижимости, но и уметь оценить современное состояние рынка производственной недвижимости, определить рыночную стоимость объекта производственного назначения, рассчитать прибыль от приобретенного имущества на ближайшие 5–15 лет, быть конкурентоспособным на рынке недвижимости и в оценке объекта недвижимости.

Существует десятки методов для оценки недвижимости. Для оценки объекта недвижимости необходимо учитывать характер объекта, цель и функции оценки при выборе определенного метода. Для того чтобы получить более точную стоимость объекта недвижимости необходимо использовать наибольшее количество методов оценки недвижимости [2], а также владеть конкурентоспособностью в оценке объекта недвижимости. Оценка стоимости объекта недвижимости включает в себя не только затраты на данный объект недвижимости, но и прибыль от его эксплуатации и возможно в дальнейшем продажу. Необходимо учитывать, что объекты недвижимости при возможном снижении эффективности их использования могут изменять свое назначение. Снижение эффективности возможно в результате износа зданий и воздействие тенденций на рынке недвижимости, большой конкуренции на рынке недвижимости.

Объектом оценки может быть любая недвижимость, которая имеет имущественные права (полные или частичные), обусловленные отделением или разделением прав собственности. В момент установления рыночной стоимости объекта недвижимости субъект должен учитывать ограничения прав собственности, договор аренды, сервитуты, ограничения, вызванные залоговым удержанием объекта недвижимости, притязания на права собственности, а также права распоряжения воздушным пространством или наземной территорией.

В момент оценки учитываются многочисленные ценообразующие факторы, состав, приоритетность и степень влияния которых не постоянны. Анализ рыночной стоимости объекта недвижимости показывает состояние его конъюнктуры. В связи с тем, что рыночная ситуация нестабильна, рыночная стоимость базируется на анализе информации, собранной на конкретную дату, на рыночных данных в определенное время. Расстановка рыночных сил позволяет регулировать результат оценки и величину стоимости [1].

Оценка недвижимости может также проводиться для объектов недвижимости, находящихся в проектировании или в принятии решения о строительстве любого объекта недвижимости. В таком случае, когда возникает разрыв во времени между датой проведения оценочных работ и датой выхода объекта недвижимости на завоевание рынка, обеспечивающего прирост денежных средств, тогда оценка недвижимости требует определения рыночной стоимости на дату завершения строительства. Необходимо при оценке объекта недвижимости субъекту рынка учитывать и тот факт, что достроенные объекты недвижимости под воздействием различных факторов теряют свои эксплуатационные качества и разрушаются, а также на рыночную стоимость объекта недвижимости воздействует изменение рыночной среды, конкуренции. Т.е. возникает потеря эксплуатационных качеств, потеря технологического соответствия и стоимости в связи с научно-техническим прогрессом, изменение привлекательности объекта с точки зрения изменения внешнего окружения и экономической ситуации в регионе.

Таким образом, субъект рынка должен рассчитать не только срок эксплуатации, в течение которого объект недвижимости можно использовать, извлекая прибыль, но и спроектировать возможное изменение эксплуатации объекта недвижимости, его модернизацию, учитывая его (объекта) возможный конец экономической жизни, учитывать конкуренцию на рынке недвижимости, обладать всеми качествами конкурентоспособности.

Оценка объекта недвижимости на данный момент времени производится на основе сравнительного подхода к оценке недвижимости, на сборе информации об аналогичных сделках с подобными объектами и в сравнении с аналогами оцениваемой недвижимости.

Субъект рынка (предприниматель) в начальной стадии своей деятельности приобретает недвижимость с целью создания, образования там офиса. Поэтому остановимся более подробно на оценке именно офисного помещения. При оценке офисного помещения необходимо ознакомиться с юридическим описанием объекта оценки, а именно с адресом объекта оценки, имущественными правами на объект, формой собственности, собственником, существующими ограничениями (обременениями) права, текущим использованием объекта. Для офисного помещения очень важно месторасположение самого объекта оценки, район города, близлежащие магазины, автобусная остановка, асфальтирование и т.д., т.е. объект недвижимости должен обладать коммерческой привлекательностью. Необходимо произвести техническое обследование помещения с целью уточнения состояния строительных конструкций объекта. Техническое обследование помещения возможно только визуально, с использованием данных бюро технической инвентаризации [4].

Далее начинающим предпринимателем рассчитывается фактическая стоимость офисного помещения различными методами (затратным мето-

дом, методом сравнения, методом сравнительной единицы и т.д.). На основании произведенных расчетов после применения различных методов оценки стоимости недвижимости делается вывод о реальной стоимости объекта недвижимости в условиях конкуренции.

После определения реальной стоимости объекта недвижимости предприниматель определяет стоимость объекта недвижимости с точки зрения капитализации дохода, субъект рынка (предприниматель) высчитывает стоимость будущих выгод от приобретения недвижимого имущества. Рассчитывается доход от владения имуществом и выручка от реализации данного имущества в дальнейшем. В основном период сдачи в аренду недвижимого имущества предпринимателем рассматривается сроком не менее 5 лет, а затем возможная продажа или модернизация данного объекта недвижимости [6]. Таким образом, если предприниматель планирует сдавать в аренду свое недвижимое имущество в ближайшие 5 лет, то текущая стоимость будет равна сумме доходов за все 5 лет:

$$TC = P_1 + P_2 + P_3 + P_4 + P_5.$$

Далее рассчитывается приведение к текущему моменту времени доходов:

$$P_i = (C_{ani} - C_{зci}) \cdot TC_{ei}$$

где C_{ani} – арендная плата объекта недвижимости в i -ом году;

$C_{зci}$ – затраты на содержания объекта недвижимости в i -ом году;

TC_{ei} – текущая стоимость единицы для i -ого года.

Причем текущая стоимость единицы для i -ого года рассчитывается по формуле:

$$TC_{ei} = \frac{1}{(1 + CD)^i},$$

где CD – ставка дисконтирования за один год;

i – количество лет.

Затем рассчитывается возможный доход от продажи объекта недвижимости (реверсии) по формуле:

$$C_p = \frac{Дар}{Свк},$$

где $Дар$ – доход от аренды;

$Свк$ – ставка возвратной капитализации.

Доход от аренды рассчитывается по шестому году аренды, в случае если предприниматель планировал сдавать в аренду 5 лет свое имущество. Ставка возвратной капитализации для нежилых помещений, представленных на рынке, составляет 10 %.

Результат расчета стоимости реверсии приводится также к текущему моменту с использованием формулы:

$$T_{с рев} = C_p \cdot TC_{e5},$$

где C_p – стоимость реверсии,

TC_{e5} – текущая стоимость единицы для пятого года.

Необходимо также учитывать затраты на содержание офисного помещения, включающие оплату коммунальных услуг и налог на имущество. Кроме того, указанные затраты также могут расти, как и арендная плата. Обычно на 5 % в течение второго и третьего годов и на 4 % в течение четвертого и пятого годов. Причем если планируется сдавать в аренду офисное помещение на 5 лет, то затраты на ремонт можно не учитывать. Таким образом, общая стоимость объекта недвижимости получается равной сумме текущей стоимости потока доходов от аренды и дохода от реверсии. Окончательно рыночную стоимость объекта недвижимости устанавливаем как средневзвешенную сумму результатов, полученные различными методами оценки стоимости недвижимости. Хотя более реальную стоимость объекта недвижимости получаем методом сравнения аналогов объекта недвижимости.

Возможно, рассмотреть предпринимателю и вариант разработки наилучшего и наиболее эффективного использования объекта недвижимости для того, чтобы повысить рыночную его стоимость на основе роста дохода. Каждый предприниматель должен обладать конкурентоспособностью, заранее разработать и спланировать экономическую стратегию, которая бы способствовала эффективному и конкурентоспособному использованию объектов его недвижимости [3]. На сегодняшний день, чтобы находится предпринимателю в прибыли, не достаточно только сдавать в аренду свое недвижимое имущество или выставлять его на продажу. Необходимо на несколько шагов вперед рассмотреть возможные варианты доходности и прибыли от недвижимого имущества, для того, чтобы быть на шаг вперед от конкурентов. Предприниматель для того, чтобы эффективно и конкурентоспособно использовал недвижимое имущество, должен обладать еще и профессиональным управлением. Существует большое количество принципов оценки, которые достаточно четко раскрывают взаимосвязь объектов оценки и внешней рыночной среды. Один из основных принципов оценки - это принцип наилучшего и наиболее эффективного использования объекта недвижимости, который дает вероятное, законное, физически возможное, экономически обоснованное, финансово осуществимое использование, приводящее к максимальной продуктивности объекта и его наивысшей стоимости. Возможные варианты - это реконструкция, модернизация, новое строительство. В нашем случае, если мы говорим о приобретении офисного помещения, то возможно только реконструкция или модернизация.

При реализации принципа наилучшего и наиболее эффективного использования определенного объекта недвижимости через год, два после начала владения собственник планирует, например, реконструкцию недвижимого объекта, которая поможет ему увеличить доходы от использо-

вания имущества и соответственно справедливую рыночную стоимость объекта. Реконструкция может представлять собой разделение на помещения меньшей площади, что может быть реальным в зависимости от особенностей помещения. В результате реконструкции объекта недвижимости вместо одного помещения возникают несколько помещений пусть и меньшей площади, но и естественно прибыльнее. Известно, что спрос на помещение меньшей площади выше, поскольку большее количество фирм сейчас ведет свою деятельность, используя современные информационные технологии, а именно сеть интернет, что естественно не требует большого количества сотрудников. Реконструкция помещения позволит собственнику снизить риски отсутствия необходимого уровня доходов и хотя бы одно из помещений будет им сдано в аренду. Поэтому приобретая недвижимость, предприниматель должен изначально учитывать и возможную реконструкцию своего недвижимого объекта, а следовательно, и грамотно оценивать объект недвижимости.

Таким образом, для оценки недвижимости в современных условиях необходимо рассчитать рыночную стоимость реального объекта недвижимости, а также разработать план реконструкции данного объекта и повышения доходности его использования. Анализируя выше сказанное, делаем выводы, что для оценки объекта недвижимого имущества необходимо:

- 1) рассмотреть сущность и классификацию недвижимого имущества;
- 2) определить виды стоимости, используемые в оценке;
- 3) изучить принципы и этапы оценки недвижимости;
- 4) оценить зарубежный опыт;
- 5) ознакомиться с нормативно-правовыми основами оценки недвижимого имущества;
- 6) изучить подходы и методы оценки недвижимости;
- 7) рассмотреть современное состояние рынка недвижимости;
- 8) оценить рыночную стоимость реального объекта недвижимости производственного назначения;
- 9) спланировать возможную реконструкцию (модернизацию) объекта недвижимости;
- 10) быть конкурентоспособным.

Таким образом, представленные результаты работы предполагается использовать в качестве методической основы при проведении оценки недвижимого имущества, при выборе наиболее конкурентоспособного использования объекта недвижимости, при проведении анализа рынка офисных помещений.

Для повышения полезности объекта оценки собственник имеет возможность провести реконструкцию объекта недвижимости как вариант реализации принципа наилучшего и наиболее конкурентоспособного использования недвижимого имущества. Реконструкция заключается в разделении помещения на более мелкие помещения без разделения прав собственности.

Эффект (разница между расчетной рыночной стоимостью и рыночной стоимостью, полученной после мероприятий по реконструкции) составит около миллиона рублей, если произвести грамотные расчеты более конкретного объекта недвижимости. Прирост дохода от определенного объекта прогнозируется на уровне 43 %.

Так же хотелось отметить, что при разделении помещения собственник будет иметь возможность снизить риски отсутствия необходимого уровня доходов и поддерживать коэффициент загрузки на примерно одинаковом уровне. Исходя из сложившихся на рынке цен аренды на аналогичные помещения, чистый операционный доход от использования объекта возрастет.

Учитывая выше сказанное, отмечаем, что предпринимателю необходимо не только владеть различными методами оценки объекта недвижимости на рынке недвижимости, уметь грамотно и правильно рассчитать стоимость объекта недвижимости, но и уметь анализировать рынок недвижимости, уметь спланировать дальнейшую эксплуатацию приобретенного имущества, произвести расчет прибыли от эксплуатации приобретенного объекта недвижимости, а значит быть конкурентоспособным на рынке недвижимости.

Библиографический список

1. Анисимова, О.С. Экономика недвижимости: учебное пособие / О.С. Анисимова. – М.: Изд-во Юнити–Дана, 2009. – 455 с.
2. Балабанов, И.Т. Операции с недвижимостью в России: учебное пособие / И.Т. Балабанов. – М.: Изд-во Финансы и статистика, 2008. – 192 с.
3. Булгакова, М.В. Оценка стоимости объекта недвижимости в целях приобретения на рынке недвижимости / М.В. Булгакова // Вестник Южно-Уральского профессионального института. – 2013. – Т.3. – № 12. – С. 60–65.
4. Виноградов, Д.В. Экономика недвижимости: учебное пособие / Д.В. Виноградов. – Владимир: Изд-во Владим. гос. ун-т, 2010. – 136 с.
5. Земцова, Е.М. Адаптация студентов младших курсов к вузу как основа конкурентоспособности специалиста / Е.М. Земцова // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: «Образование. Педагогические науки». – 2012. – № 26. – С. 146–148.
6. Подповетная, Ю.В. Использование эконометрических моделей в прогнозировании процессов экономики торговли / Ю.В. Подповетная, М.В. Булгакова // Вестник Южно-Уральского профессионального института. – 2013. – Т. 2. – № 11. – С. 89–95.

[К содержанию](#)

УДК 658.15 + 658.14

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ КОМПАНИИ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

Е.В. Бунова, Н.А. Крепак

Рассматриваются вопросы устойчивого функционирования компаний в рыночных условиях. Обосновывается необходимость создания нового механизма поддержания устойчивости компании на основе анализа главных компонент. Показано, что использование данного механизма приводит к поддержанию экономической устойчивости бизнеса.

Ключевые слова: устойчивость компании, метод главных компонент.

В современных рыночных условиях функционирования экономики устойчивость компании является одним из наиболее важных факторов оценки её конкурентоспособности. Чем выше устойчивость компании, тем более она независима от неожиданного изменения экономической ситуации, складывающаяся на рынке, а следовательно, тем меньше риск банкротства. Стремление организаций сохранить достигнутый уровень деятельности, получить различные конкурентные преимущества перед прочими фирмами, укрепить свой экономический потенциал, приумножить благосостояние собственников компаний в современных условиях зависит от способности организации противостоять негативному воздействию внешней среды бизнеса и эффективно использовать все её ограниченные ресурсы [1].

Следует отметить, что проблемам экономической устойчивости компаний посвящены большое количество работ таких авторов, как Абрютин М.С., Баканова М.И., Бекетова Н.В., Градова А.П., Грачева А.В., Гиляровой Л.Т., Илясова Г.Г., Корчагина Е.В., Кибиткина А.И., Кокина А.С., Самосудова М.В., Ковалева В.В., Колобова А.А., Крейниной М.Н., Матанцевой О.Ю., Родионовой В.М., Стояновой Е., Шеремета А.Д., Яковлева Г.Н. и других авторов.

Необходимым условием стабильного функционирования компании является ее финансовая устойчивость в ходе которой осуществляется своевременное и полное выполнение обязательств перед персоналом организации, бюджетом, кредиторами, собственниками. Финансовая устойчивость – составная часть общей устойчивости предприятия, сбалансированность финансовых потоков, наличие средств, позволяющих организации поддерживать свою деятельность в течение определенного периода времени, в том числе обслуживая полученные кредиты и производя продукцию. Во многом определяет финансовое состояние организации. Финансовое положение организации устойчиво, если: а) собственные средства организации покрывают не менее половины всех финансовых ресурсов, необходимых для осуществления его хозяйственной деятельности; б) финансовые

ресурсы используются с достаточной рентабельностью; в) предприятие точно и в срок рассчитывается по своим обязательствам, строго соблюдая финансовую, кредитную и расчётную дисциплину [2]. Чем выше устойчивость предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться на краю банкротства. Недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности предприятий, к отсутствию у них денежных средств для финансирования текущей и инвестиционной деятельности, а при усугублении финансового состояния – и к банкротству, а избыточная – ставит препятствия на пути развития предприятий, отягощая их затраты излишними запасами и резервами.

В работе [3] описано большое количество показателей финансовой устойчивости деятельности компании. Регулярная оценка данных показателей и их прогнозирование является основой грамотного подхода к управленческому менеджменту. Построить эффективную систему управления компанией в постоянно меняющихся условиях ее функционирования, основанную только на интуиции, невозможно. Эффективная система управления должна обеспечить быструю и адекватную реакцию на произошедшие изменения.

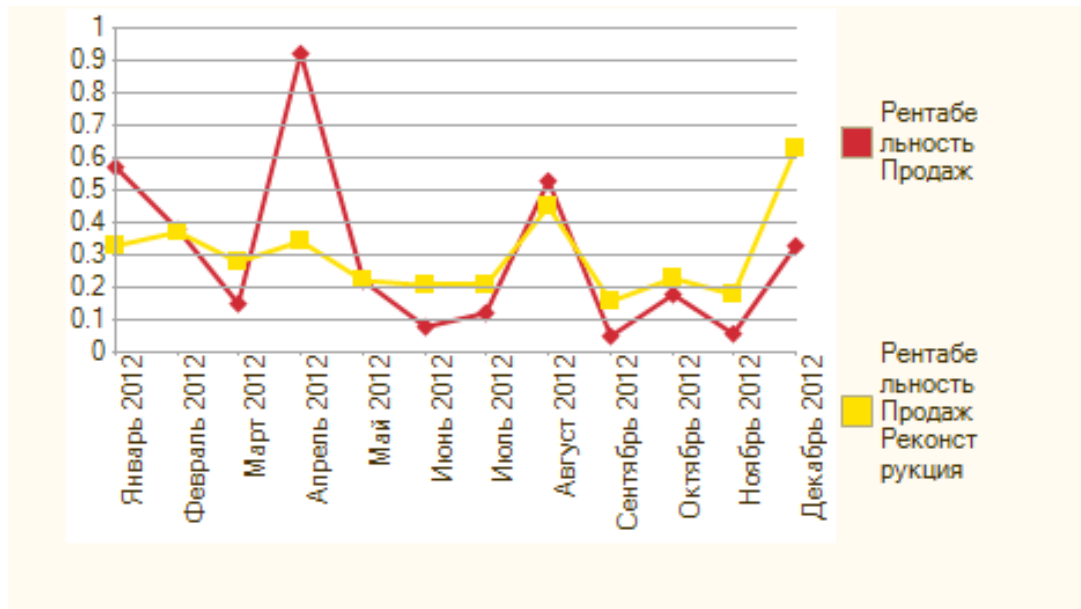
Грамотный подход к управленческому менеджменту предприятия является основой для его стабильного существования в современных экономических условиях. Построить эффективную систему управления предприятием, основанную только на интуиции, невозможно. Эффективная система управления должна обеспечить быструю и адекватную реакцию компании на произошедшие изменения в деятельности компании.

Причем количество информации, получаемой о состоянии компании непрерывно увеличивается в геометрической прогрессии и переработать этот объем возможно только с помощью использования информационных систем.

Для анализа показателей финансовой устойчивости компании эффективно использовать метод главных компонент, описанный в работах [4, 6], позволяющий осуществлять анализ данных показателей с точки зрения устойчивого развития компании. Метод главных компонент позволяет установить причинно-следственные связи между различными процессами в экономической системе, которой и является любая компания.

Одно из важных достоинств использования метода главных компонент, основанном на анализе собственных состояний, заключается в группировке показателей финансово-хозяйственной деятельности, которая позволяет представить процесс поведения изучаемого объекта в виде набора независимых показателей процессов. Таким образом, суть анализа на основе главных компонент состоит в том, чтобы сложные проблемы и тенденции развития системы отразить в модели в упрощенном виде и провести исследование возможных вариантов их развития в модельной ситуации.

Так, например, одним из показателей обеспечения экономически устойчивой деятельности компании, является уровень рентабельности продаж, который представляет отношение прибыли от продаж к затратам на производство продукции [5]. Так, в системе 1С: Предприятие был реализован механизм расчета финансовых показателей компании «N», основанный на методе главных компонент, который показал результаты, представленные на рисунке.



Рентабельность продаж компании «N»

- ◆ — Рентабельность Продаж
- — Рентабельность Продаж Реконструкция (значение Рентабельности продаж, полученные с использованием анализа собственных значений)

На рисунке представлены графики значений рентабельности продаж (их фактические значения) и значения рентабельности продаж реконструкция, отражающее устойчивое финансовое развитие компании и показывающее возможные значения рентабельности продаж для данного предприятия при его грамотном управлении.

В результате использования механизма, интегрированного в систему 1С: Предприятие руководитель компании может проанализировать показатели деятельности компании при устойчивом финансовом состоянии компании и фактические показатели его деятельности, и на основании данного анализа принять грамотное управленческое решение о поддержании экономической устойчивости бизнеса.

Работа выполнена при поддержке гранта РФФИ, проект 14-01-00054.

Библиографический список

1. Илясов, Г.Г. Оценка финансового состояния предприятия / Г.Г Илясов // Экономист. – 2004. – № 6. – С. 49–54.

2. Илясов, Г.Г. Как улучшить финансовое состояние предприятия / Г.Г. Илясов // Финансы. – 2004. – № 10. – С. 70–73.

3. Кокин, А.С. Показатели устойчивости организации / А.С. Кокин, Г.Н. Яковлев // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. – 2010. – 3(1). – С. 256–261.

4. Мокеев, В.В. Анализ главных компонент как средство повышения эффективности управленческих решений в предпринимательских структурах / В.В. Мокеев, В.Г. Плужников // Вестник Южно-уральского государственного университета. Серия: «Экономика и менеджмент». – 2011. – № 41. – С. 149–154.

5. Матанцева, О.Ю. Экономически обоснованный уровень рентабельности перевозок автомобильным и городским электрическим транспортом / О.Ю. Матанцева, Е.Г. Черная // Научный Вестник автомобильного транспорта. – Изд-во НИИАТ. – 2012 – № 2. – С. 34–42.

6. Мокеев, В.В. О повышение эффективности вычислений главных компонент в задачах анализа изображений / В.В. Мокеев // Цифровая обработка сигналов. – 2011. – № 4. – С. 29–36.

К содержанию

УДК 349.4 4

ББК Х404.1

О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ ИЗЪЯТИЯ ЗЕМЕЛЬ НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ СТРОИТЕЛЬСТВА

С.А. Бурмистрова

На основе нормативных актов проанализированы основания и порядок изъятия земельных участков для государственных и муниципальных нужд. Исследуются причины типичных случаев нарушения прав собственников и иных обладателей объектов недвижимости при изъятии застроенных земель для последующего предоставления в целях строительства. Показано, что правильное понимание и применение текущего законодательства позволит соблюдать права и законные интересы обладателей недвижимости при изъятии земель.

Ключевые слова: земли населенных пунктов, строительство, изъятие, государственные и муниципальные нужды, градостроительная деятельность, градостроительные регламенты.

Современное земельное, градостроительное и гражданское законодательство видит перед собой непростую задачу – с одной стороны необходимо создавать привлекательные условия для инвестиционной деятельности, развивать территории населенных пунктов, обновляя существующую

застройку, возводя новую, прокладывая инфраструктуру, с другой – необходимо не нарушать права собственников недвижимости, уже существующей на застроенных или подлежащих застройке землях.

Земельное законодательство, регулируя вопросы перераспределения земли, содержит в качестве одного из возможных оснований прекращения права собственности и права пользования изъятие земельных участков для государственных и муниципальных нужд, устанавливая в ст. 47 Земельного кодекса РФ [2] основания, ради которых допускается такое изъятие, а ст. 52 порядок такого изъятия. При этом, положения кодекса сформулированы весьма категорично касаясь данного основания – земельный участок для государственных или муниципальных нужд может быть изъят в исключительных случаях, при отсутствии других возможных вариантов размещения объектов. Перечень потребностей, которые расцениваются как публичные нужды, также сформулирован если не как исчерпывающий, то как полузакрытый. А именно – установленный ЗК РФ перечень публичных нужд, позволяющий выкупать земельные участки из различных форм собственности, может быть расширен только иными федеральными законами. Законы субъектов РФ, могут устанавливать дополнительные основания, если речь идет об изъятии земель, находящихся в государственной собственности субъектов РФ и муниципальной собственности.

Конструкция статьи 47 ЗК РФ позволяет утверждать, что перечень оснований изъятия земель различных форм собственности (в том числе частных) может быть установлен только федеральными законами.

Вместе с тем очевидная привлекательность изъятия земель для публичных нужд подталкивает инвесторов, действующих через органы государственной власти и местного самоуправления, к значительному расширению оснований, дающих право использования данного способа прекращения гражданских прав.

Как известно, гражданское и земельное законодательство предписывают производить изъятие земель и иного находящегося на них имущества (в том числе недвижимого) путем выкупа либо, если земельный участок состоит не в собственности использующего его на законном основании лица, путем изъятия с возмещением причиненных убытков. Вместе с тем, очевидно, что ценность данного основания состоит именно в том, что используя его, можно принудительно вытеснить с желаемого земельного участка практически любого правообладателя, выплатив ему при этом предписываемую законом выкупную цену или возместив убытки.

Если бы застройщик или иной инвестор были лишены возможности использовать данное основание, им пришлось бы договариваться с правообладателем в частном порядке, добываясь его согласия на отчуждение путем повышения предлагаемой выкупной суммы, при этом издержки на реализацию намеченного проекта неизмеримо бы возрастали.

В правоприменительной практике споры об изъятии, в том числе путем выкупа, земельных участков для государственных или муниципальных нужд имеют частый характер. Приведем для иллюстрации небольшой пример. Организация-застройщик получила право на застройку земельного участка на территории населенного пункта, на данном земельном участке тем временем могут располагаться иные объекты недвижимости. И застройщику для того, чтобы реализовать свой проект, предстоит выкупить у правообладателей их земельные участки и находящиеся на них иные объекты недвижимости. Тут застройщик начинает вести работу с правообладателями, рассылая уведомления, что согласно постановлению местной администрации (или исполнительного органа государственной власти субъекта РФ) данный земельный участок предоставлен для строительства конкретному лицу и все объекты, находящиеся на участке, подлежат изъятию и сносу. Далее возникает вопрос о размере выкупной цены и тут формулировка предложения зависит только от порядочности застройщика. Встречались случаи, когда застройщик предлагал правообладателям взамен принадлежащего им имущества (которое порой составляло единственное жилое помещение) инвентаризационную стоимость недвижимости, которая, как известно, от нескольких до десятков раз ниже рыночной. В случае долговременного отказа собственника идти на уступки вступают неправовые методы преодоления сопротивления собственников.

Судебная практика также не всегда оказывается на стороне правообладателей. Так, суды нередко под муниципальными нуждами склонны понимать утвержденные проекты планировки и развития застроенных территорий микрорайонов, кварталов городов, которые предстоит реализовать частному застройщику, возводящему жилье и другие объекты на коммерческой основе. Аргументируется, что в результате такого строительства ветхое и морально устаревшее жилье, иные постройки будут снесены, а им на смену придет новая, современная, многоэтажная и т.п. застройка, улучшится внешний облик города, уровень благоустройства и т.д.

Пути исправления сложившейся ситуации видятся нам в правильном понимании законодательных положений и строгом их соблюдении.

С 1 января 2007 г. вступили в силу изменения федерального градостроительного законодательства, регулирующие принятие органами местного самоуправления решений о развитии застроенных территорий. Положения ст. 46.1–46.3 Градостроительного кодекса РФ [1] определяют особенности подготовки и принятия решений по планировке застроенных территорий в целях создания благоприятных правовых, организационных условий инвестирования средств в развитие указанных территорий [3].

Развитие застроенных территорий осуществляется в границах элемента планировочной структуры (квартала, микрорайона) или его части (частей), в границах смежных элементов планировочной структуры или их частей.

Решение о развитии застроенной территории принимается органом местного самоуправления (очевидно, исполнительно-распорядительным) по инициативе органа государственной власти субъекта Российской Федерации, органа местного самоуправления, физических и юридических лиц при наличии градостроительного регламента, а также местных нормативов градостроительного проектирования (при их отсутствии – утвержденных органом местного самоуправления расчетных показателей обеспечения такой территории объектами социального и коммунально-бытового назначения, объектами инженерной инфраструктуры).

Решение о развитии застроенной территории может быть принято, если на такой территории расположены: многоквартирные дома, признанные в установленном Правительством Российской Федерации порядке аварийными и подлежащими сносу [4]; многоквартирные дома, снос, реконструкция которых планируются на основании муниципальных адресных программ, утвержденных представительным органом местного самоуправления. На застроенной территории, в отношении которой принято решение о развитии, могут быть расположены иные объекты капитального строительства, вид разрешенного использования и предельные параметры которых не соответствуют градостроительному регламенту.

Развитие застроенных территорий осуществляется на основании договора о развитии застроенной территории, который заключается органом местного самоуправления с победителем открытого аукциона на право заключить такой договор. Порядок организации и проведения аукциона на право заключить договор о развитии застроенной территории и полномочия главы местной администрации и органа местного самоуправления, принявшего решение о развитии застроенной территории, определяется ст. 46.3 Градостроительного кодекса РФ.

Данные нововведения весьма положительны и перспективны, однако необходимо четко представлять назначение и порядок реализации данных правил. Согласно им застройщик по итогам аукциона получает подлежащую развитию территорию. На ней могут располагаться самые разные объекты. И законодатель строго прописывает, что изымаются с использованием некоторого принуждения, но все же при условии предварительного и равноценного возмещения, объекты, которые по своему назначению или иным параметрам не соответствуют установленным градостроительным регламентом для данной зоны видам разрешенного использования или иным требованиям, а также многоквартирные дома, признанные аварийными и подлежащими сносу или реконструкции. Все иные объекты, находящиеся на подлежащей застройке территории, могут быть выкуплены у их обладателей только в гражданско-правовом порядке, с установлением взаимосогласованной цены.

Библиографический список

1. Градостроительный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 29 декабря 2004 г. № 190-ФЗ // Рос. газ. – 2004. – 30 декабря.
2. Земельный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 25 октября 2001 г. № 136-ФЗ // Рос. газ. – 2001. – 30 октября.
3. Об утверждении Положения о подготовке документов по продаже на аукционе права на заключение договора о развитии застроенной территории в городе Челябинске: Решение Челябинской городской думы третьего созыва от 26 февраля 2008 г. № 29/14 // Вечерний Челябинск. – 2008. – 6 марта.
4. Об утверждении Положения о признании помещения жилым помещением, жилого помещения непригодным для проживания и многоквартирного дома аварийным и подлежащим сносу или реконструкции: Постановление Правительства Российской Федерации от 28 января 2006 г. № 47 (с изменениями от 2 августа 2007 г.) // Рос. газ. – 2006. – 10 февраля.

[К содержанию](#)

УДК 330.322(470.55)

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ МЕТОДОМ СОБСТВЕННЫХ СОСТОЯНИЙ

О.С. Буслаева

Рассматривается задача определения инвестиционной привлекательности региона на примере Челябинской области. Инвестиционная привлекательность региона рассчитывается с помощью метода главных состояний.

Ключевые слова: метод главных состояний, инвестиционная привлекательность, инвестиционные риски.

В настоящее время экономическое развитие региона немислимо без вливания в его промышленность инвестиций. Однако любой инвестор должен быть уверен, что его финансовый средства не пропадут, а принесут определенный доход. В связи с этим, прежде чем инвестировать свой капитал в развитие какого-либо региона, необходимо оценить позитивные и негативные (риски) последствия принятых решений. К сожалению, в настоящий момент в России не существует единых методик определения инвестиционной привлекательности регионов. Все существующие методики условно можно разделить на три группы [1]: экономико-математические методы (метод суммы мест, метод бальных оценок, метод «Паттерн» и др.), методы факторного анализа и экспертные методы. Недостатком всех методов является, как правило, необоснованность включения в модель того или иного фактора, невозможность определения вклада того или иного показателя в итоговую оценку и наличие экспертных оценок.

В данной работе предлагается провести оценку инвестиционной привлекательности региона, на примере Челябинской области, с помощью метода главных состояний, который успешно применяется в задачах анализа изображений [2], при рассмотрении задач при принятии управленческих решений [3] и пр.

Сущность методики состоит в анализе качественных изменений показателей деятельности региона в течении года. Данная методика включает в себя следующие этапы [3]:

- формирование набора целевых и базовых факторов, позволяющих оценить изменения, происходящие в регионе;
- формулировка требований к модели оценки инвестиционной привлекательности;
- описание процесса инвестиционной привлекательности в виде набора независимых процессов (главных состояний);
- анализ главных состояний на соответствие модели инвестиционной привлекательности региона;
- определение инвестиционной привлекательности региона исходя из требований к модели.

В качестве инвестиционно-значимых показателей для оценки инвестиционной привлекательности Челябинской области (ориентируясь на различные методики [4], [5]) возьмем следующий состав показателей:

Экономические факторы региона: ВРП на душу населения; инвестиции в основной капитал на душу населения; индекс физического объема инвестиций; внешнеторговый оборот; Иностранные инвестиции в экономику региона; индекс промышленного производства; объем инновационных товаров; объем розничной торговли на душу населения; продукция сельского хозяйства и пр.

Социальные факторы такие как плотность автомобильных дорог; ввод в действие жилых домов на 1000 человек; среднедушевые денежные доходы населения и пр.

Экологические факторы: выбросы загрязняющих веществ; уровень радиационного загрязнения окружающей среды.

Криминальные факторы, которые являются инвестиционными рисками: число зарегистрированных преступлений на 100000 человек; уровень безработицы.

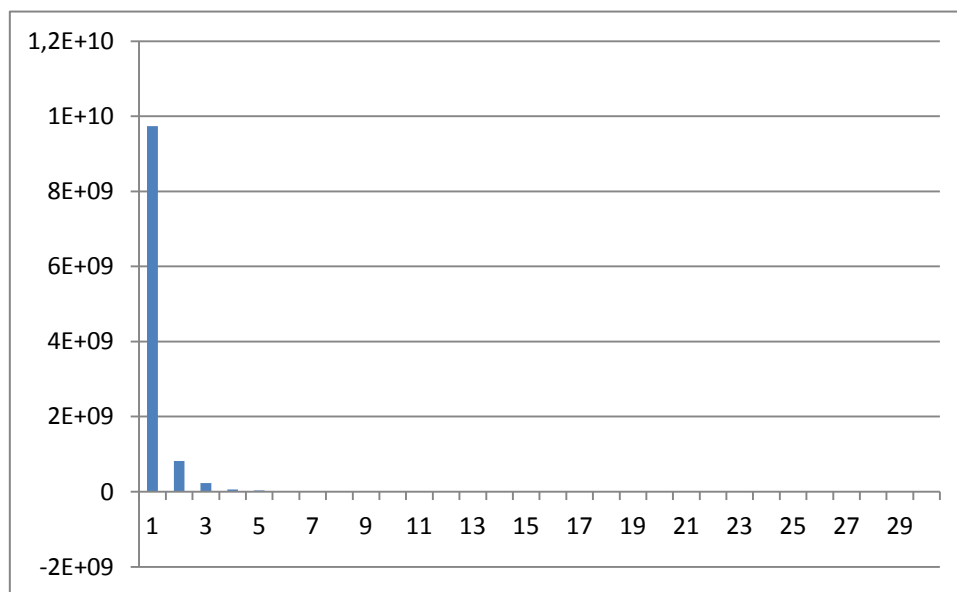
Политические факторы региона не рассматриваются, поскольку, во-первых, объективных данных собрать не удастся, а экспертные оценки не являются объективными, во-вторых, Челябинская область в последние годы не входит в «особые» зоны и на территории отсутствовали забастовки.

При исследовании параметров инвестиционной привлекательности методом главных состояний большое значение имеет длительность периода исследования. Выборка данных основывается на статистической отчетности, представленной Федеральной службой государственной статистики [5] за 10 лет. Выборка размерностью 10x30 для экономии мест не приводится.

В качестве базового фактора выбирается величина инвестиций, в качестве целевых факторов принимаются такие показатели, как ВРП на душу населения, внешнеторговый оборот, уровень безработицы и пр. (более 30 показателей рассматриваемых в работе).

В рамках формулирования требований к инвестиционной модели региона остановимся на следующих критериях: рост объема инвестиций на душу населения должен привести к росту ВРП на душу населения, к росту оборота розничной торговли, к снижению доли населения с доходом ниже прожиточного минимума.

На третьем этапе были рассчитаны главные компоненты и главные векторы. Влияние главных компонент на базовые и целевые факторы, как правило, резко падают с ростом номера главной компоненты (рис.). Как видно из рисунка начиная с собственного значения третьей компоненты на порядок меньше чем собственные значения первых компонент. Очевидно, что модель с достаточной точностью будет описана с помощью первых 5–8 главных компонент.



Динамика собственных значений главных компонент

На четвертом этапе проводился анализ главных компонент, т.е. были выбраны те главные компоненты, которые удовлетворяют введенным выше критериям. Анализ показал, что введенным критериям удовлетворяют только две главные компоненты – это первая и вторая главные компоненты.

На последнем этапе можно провести численную оценку инвестиционной привлекательности региона. Для этого воспользуемся следующей формулой:

$$\rho = \frac{\sigma_f}{\sigma_\Sigma}$$

где σ_f – дисперсия процессов, соответствующих сформулированным критериям, σ_Σ – полная дисперсия всех процессов.

В данном случае доля дисперсий, которая объясняется динамикой факторов, описанных с помощью первой и седьмой главными компонентами, равна $\rho=0,89$. Это позволяет сделать вывод о высоком уровне соответствия результатов реализации инвестиционной политики, проводящейся в регионе, описанной «инвестиционной моделью».

Таким образом, в работе рассмотрена задача оценки инвестиционной привлекательности региона на примере Челябинской области с использованием метода собственных состояний.

Работа выполнена при поддержке гранта РФФИ, проект 14-01-00054.

Библиографический список

1. Блюм, Е.А. Обзор методик оценки инвестиционного потенциала региона / Е.А. Блюм // Молодой ученый. – 2013. – № 7. – С. 137–141.
2. Мокеев, В.В. О повышение эффективности вычислений главных компонент в задачах анализа изображений. / В.В. Мокеев // Цифровая обработка сигналов. – 2011. – № 4. – С. 29–36,
3. Мокеев, В.В. Анализ главных компонент как средство повышения эффективности управленческих решений в предпринимательских структурах / В.В. Мокеев, В.Г. Плужников // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2011. – № 41. – С. 149–154.
4. Звягнцева, О.С. Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов / О.С. Звягнцева // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 1 (33). – С. 1–7.
5. Регионы России. Социально-экономические показатели. Стат. сб. // Росстат. – М., 2013. – 990 с.

[К содержанию](#)

УДК 336.22 + 657.446

К ВОПРОСУ ВЫБОРА НАЛОГОВЫХ РЕЖИМОВ СУБЪЕКТАМИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

О.А. Волченкова

Рассмотрены возможности управления налоговой нагрузкой на предприятиях малого бизнеса. Своевременный учет изменений законодательства при планировании деятельности позволит повысить эффективность управления налоговой нагрузкой.

Ключевые слова: специальные налоговые режимы, патентная система налогообложения, ЕНВД, ЕСХН, УСНО.

Для создания благоприятных условий для развития малого и среднего бизнеса налоговым законодательством Российской Федерации предусмотрены специальные налоговые режимы, совокупное налоговое бремя по которым ниже, чем для более крупных предприятий. Их применение – одна из абсолютно легальных возможностей управления налоговой нагрузкой на предприятие.

С 2013 года применение ЕНВД и ЕСХН носит добровольный порядок, что позволяет воспользоваться налоговой оптимизацией на легальных основаниях. Теперь проблема «подогнать» свою деятельность под более приемлемый вариант почти решена. Так, для индивидуального предпринимателя, осуществляющего розничную торговлю в торговых помещениях площадью до 50 кв. м и со средней численностью персонала до 15 человек, одинаково доступны общая, упрощенная, патентная системы налогообложения и в виде ЕНВД.

Рассмотрим отличительные особенности перечисленных систем налогообложения.

При общей системе налогообложения налогоплательщик уплачивает налог на прибыль, НДС и налог на имущество. Эта система предназначена для среднего и крупного бизнеса и характеризуется самой высокой совокупной налоговой нагрузкой. На этот режим налогоплательщик переводится в обязательном порядке, если показатели его работы «зашкаливают». Можно сказать, что для малого бизнеса ОСНО – верхний предел налогообложения.

УСНО учитывает интересы как бизнеса с высокой долей затрат, так и бизнеса с высокой долей прибыли. Для первых выгоден режим УСНО «доходы минус расходы» со ставкой налога 15 %, для вторых – УСНО «доходы» со ставкой 6 %.

Налогооблагаемой базой ЕСХН являются «доходы минус расходы», ставка налога 6 %. Представляется, что это самый выгодный режим. Но вот воспользоваться им могут только те, у кого выручка от производства сельскохозяйственной продукции составляет не менее 70 %.

Специальный режим в виде ЕНВД имеет в своей основе показатель, принятый законодателем за средний – вмененный доход, который в свою очередь опирается на базовую доходность. Величина налогового бремени при «вмененке» никак не связана с финансовыми показателями организации, уплачивающей этот налог.

Патент еще более «негибкий» налог. Потенциально возможный доход с 01 января 2014 года должен составлять от 106,7 тыс. руб. до 1,067 млн руб. в год [3]. С учетом прав субъектов РФ его размер может доходить до 10 млн руб. Ставка налога равна 6 %. Патент не уменьшается на сумму взносов в социальные фонды. Плюс состоит в снижении налоговой нагрузки по мере роста бизнеса.

Ограничения в применении налоговых режимов приведены в таблице 1.

Надо помнить, что существуют ограничения в применении той или иной системы налогообложения. ОСНО распространяется на всех налогоплательщиков. Специальные режимы ориентированы на малый бизнес, и для их применения установлены определенные параметры. Налоговым кодексом РФ установлен формат малого предприятия: численность работников – до 100 человек, основные фонды – до 100 млн руб., участие других организаций в капитале – до 25 %. Кроме обычных ограничений в зависимости от применяемого налогового режима предусмотрены специфические. Так, при УСНО и (или) ПНО выручка не должна превышать 60 млн руб. в год. Микрофинансовые организации не вправе применять УСНО[1]. При применении ЕНВД нет требований к выручке, но лимит средней численности в 100 человек должен соблюдаться. Кроме того, этот спецрежим применяется к строго ограниченному перечню видов деятельности. Однако, Налоговым кодексом разрешено сочетать ЕНВД и УСНО.

Таблица 1

Ограничения в применении налоговых режимов

Налоговый режим	Лимит			
	выручка	средняя численность работников	среднегодовая стоимость фондов	структура капитала
ОСНО	Нет ограничений			
УСНО (6%)	64,02 млн руб.*	100 человек	100 млн руб.	Доля участия других организаций – не более 25%
УСНО (15%)	64,02 млн руб.*	100 человек	100 млн руб.	
В виде ЕНВД	Нет ограничений	100 человек	Нет ограничений	
Патент	64,02 млн руб.*	15 человек	Нет ограничений	Только для ИП

* – с учетом коэффициента-дефлятора, установленного на 2014 год [3].

На УСНО переходят с начала календарного года, сменить ее на иной режим можно только с начала следующего года, и при этом вернуться обратно на УСНО можно не ранее чем через один год после того, как было утрачено право на ее применение.

На ЕНВД можно перейти практически сразу, а сменить его на другой режим – только с начала следующего года.

Патент приобретается на срок от 1 месяца. Поэтому, при появлении более привлекательного варианта, от него можно быстро отказаться. И это делает его самым комфортным из всех режимов.

Для малых предприятий поиск наиболее оптимального режима налогообложения, в основном, будет сводиться к выбору между вариантами УСНО и спецрежимом в виде ЕНВД, поскольку ОСНО, как правило, самый невыгодный режим, а патент для юридических лиц недоступен [4]. В таблице 2 приведены некоторые преимущества и недостатки УСНО с разными объектами налогообложения.

Таким образом, выбор налогового режима является основополагающим вопросом, который необходимо решить еще до открытия организации. Для правильного выбора режима налогообложения следует спланировать первый год деятельности предприятия: объемы продаж, условия работы с клиентами и др.

Таблица 2

Сравнение некоторых преимуществ и недостатков упрощенной системы налогообложения для ООО

Показатель	Объект налогообложения	
	«Доходы»	«Доходы минус расходы»
Налоговая ставка	6 %	15 %
Выгодность применения	Выгоднее, если рентабельность планируется более 40 %	Выгоднее, если рентабельность планируется менее 40 %
	При рентабельности равной 40 % системы равноценны, а сумма налога одинакова	
Взносы в фонды	Сумму налога можно уменьшить на пенсионные отчисления, но не более чем на 50 %	Взносы в фонды учитываются в расходах
Учитываются ли расходы	Нет	Да. Закрытый список принимаемых для налогообложения расходов
Налог при наличии убытка	Наличие убытка не влияет на сумму налога	Даже при наличии убытка нужно платить минимальный налог в размере 1 % от полученных доходов. Убыток уменьшает налогооблагаемую базу следующего года.

При выборе системы налогообложения следует выяснить:

- сколько видов деятельности будет осуществляться;
- удовлетворяют ли показатели видов деятельности условиям и ограничениям, установленным НК РФ, для применения спецрежимов;
- если возможно применение УСНО, то какова доля расходов по отношению к доходам, так как от этого зависит выбор объекта налогообложения «Доходы» или «Доходы минус расходы».

Также следует помнить о том, что если налогоплательщик осуществляет виды деятельности, подпадающие под разные системы налогообложения или облагаемые налогами по разным ставкам, то он должен вести раздельный обособленный учет доходов и расходов по каждому из видов деятельности, облагаемому налогами по-разному. Если какие-то из расходов невозможно распределить прямо, то в большинстве случаев они распределяются косвенным путем пропорционально доле выручки в общей выручке отчетного (налогового) периода.

Для принятия окончательного решения имеет смысл выполнить предварительные прогнозные расчеты.

Библиографический список

1. Российская Федерация. Законы. О внесении изменений в части первую и вторую Налогового Кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации № 301-ФЗ 02.11.2013. – СПС «КонсультантПлюс».
2. Российская Федерация. Законы. О внесении изменений в части первую и вторую Налогового Кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации № 94-ФЗ от 25.06.2012. – СПС «КонсультантПлюс».
3. Российская Федерация. Приказы Минэкономразвития России. Об установлении коэффициентов-дефляторов на 2014 год № 652 от 07.11.2013. – СПС «КонсультантПлюс».
4. Бочкарева, Т.Н. Анализ изменений законодательства Российской Федерации в части специальных режимов налогообложения в 2013 году / Т.Н. Бочкарева // Международный бухгалтерский учет. – 2012. – № 46.
5. Практический комментарий основных изменений налогового законодательства с 2014 года. – СПС «КонсультантПлюс».

[К содержанию](#)

УДК 658.1 + 332.012.2

АНАЛИЗ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ МЕТОДОМ ГЛАВНЫХ КОМПОНЕНТ

Д.А. Воробьев

Рассматривается задача анализа устойчивости развития социально-экономических систем. Анализ эффективности процессов базируется на построении «совершенного образа» их поведения. Для выделения состояний, которые соответствуют «совершенному образу» поведения предлагается использовать разновидность метода главных компонент - метод собственных состояний. Анализ устойчивости развития региональных социально-экономических систем демонстрирует возможности метода собственных состояний не только в определении связей между процессами, но и в количественном их измерении.

Ключевые слова: социально-экономические системы, анализ главных компонент, эффективность.

Эффективным способом, позволяющим установить и измерить причинно-следственные связи между различными процессами в социально-экономических системах, является метод главных компонент [1–4]. Одним из важных достоинств метода главных компонент является то, что он позволяет представить поведения изучаемой системы в виде набора независимых (статистически) составляющих, каждую из которых можно анализировать отдельно. Развитие метода главных компонент применительно анализу и прогнозированию социально-экономических систем позволяет сформулировать новый метод, который в данной работе называется методом собственных состояний. Построение моделей методом собственных состояний заключается в вычислении и выборе ключевых собственных состояний системы, ориентированных на факторы успеха и демонстрирующие эффективные причинно-следственные взаимодействия, связанные со стратегическим характером изменений развития организаций.

Рост численности населения, развитие промышленного производства, увеличение выбросов вредных веществ оказывают существенное влияние на развитие города. Изменения в городской среде города может привести к глобальным экологическим проблемам, которые ставят под угрозу всю систему жизнеобеспечения города. Поэтому задача анализа экологически-устойчивого развития городов является сегодня весьма актуальной.

В качестве объектов анализа выбираются города с численностью населения порядка одного миллиона человек: Волгоград, Екатеринбург, Казань, Нижний Новгород, Новосибирск, Омск, Самара, Томск, Уфа и Челябинск. Анализ экологически-устойчивого развития городов требует построения модели экологически-устойчивого о развития города. Основой модели является региональный процесс, в котором производство, экология, строительство, уровень жизни и демография образуют органическое единство.

Обычно при анализе экологической обстановки городов их рейтинг определяется по величине и/или темпам изменения экологических показателей, например, чем меньше выбросов загрязняющих веществ на одного жителя тем лучше экология города. Однако, с одной стороны, если в городе отсутствует производство, то его можно считать экологически чистым городом, но только если его жители имеют работу, получают хорошую заработную плату, получают хорошее образование. С другой стороны экологически грязные предприятия, плохая транспортная логистика ведут к чрезмерно большому выбросу загрязняющих веществ, который оказывается несоизмерим с той пользой, которую они приносят городу.

Таким образом, необходимо оценивать не отдельные показатели, а систему экологических, производственных, социальных показателей процессов. В данном разделе строится модель, которая оценивает не показатели, а тенденции их изменения друг относительно друга. В качестве базового уровня, относительно которого выполняется анализ показателей, используются их среднеарифметические значения.

Результатом вычисления являются девять собственных состояний. Одни показатели в собственном состоянии имеют положительные, другие – отрицательные значения. Это означает, что рост одних показателей ведет к снижению других, и наоборот. При этом выделяется тенденция, которая характерна для всех городов. Уменьшение объемов выбросов загрязняющих веществ сопровождается ростом рождаемости в рамках первого, четвертого, пятого, шестого и восьмого собственного состояния. В связи с этим данные собственные состояния используются для построения модели экологически устойчивого развития города.

На графиках (рис. 1, рис. 2) представлены изменения объемов выбросов загрязняющих веществ и уровня рождаемости, полученных с использованием модели экологически устойчивого развития города (пунктирные линии). На этих же рисунках сплошными линиями показаны фактические значения этих показателей.

Как видно из рис. 1, фактические объемы выброшенных загрязняющих веществ незначительно отличаются от значений, полученных с использованием модели экологически устойчивого развития города. Фактические значения превышают величины, полученные по модели, только для Казани, Новосибирска, Томска и Уфы. Это означает, что в этих городах есть условия еще немного снизить объемы выбросов. Фактический уровень рождаемости превышает значения, полученные для модели экологически устойчивого развития города, также для городов Казани, Новосибирска, Томска и Уфы, что говорит об экологической привлекательности этих городов.

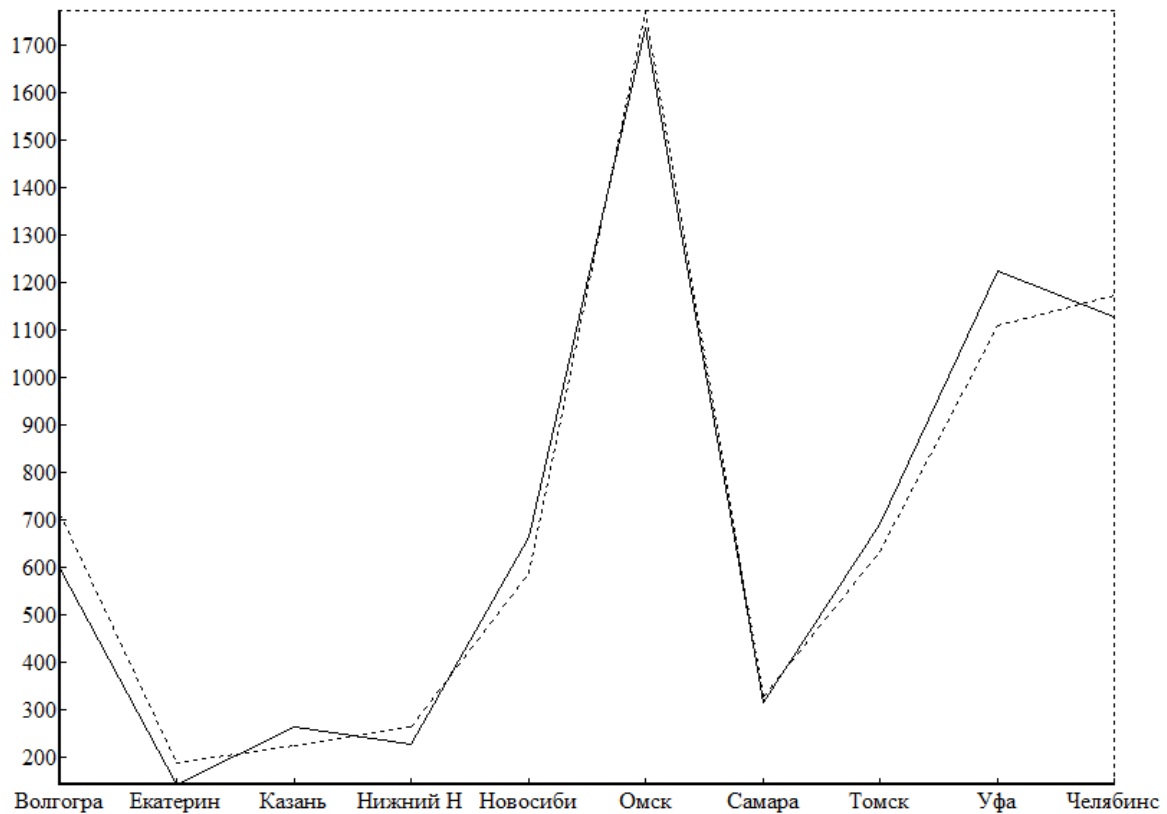


Рис. 1. Объем выброшенных загрязняющих веществ (тонн на тыс. жителей)

В ходе анализа были вычислены относительные отклонения фактических значений показателей от величин, полученных с помощью экологически устойчивой модели развития города.

Рейтинг городов по каждому показателю оценивается в балах по величине отклонений показателей. Для показателей число умерших, объем выброшенных загрязняющих веществ коэффициент рейтинга города тем выше, чем меньше отклонение фактического значения от «эталонной» величины показателя. Например, по показателю «Число умерших» максимальный балл получает Томск (отклонение -23 %). Для остальных показателей коэффициент рейтинга устанавливается тем выше, чем больше отклонение фактического значения от «эталонной» величины показателя. В таблице представлены значения коэффициентов рейтинга по показателям городов.

Рейтинг города определяется как среднеарифметическое значение коэффициентов рейтинга по всем показателям. График изменения рейтинга городов представлен на рис. 3 (сплошная линия). На этом же рисунке показан рейтинг городов (штриховая линия), полученный по четырем показателям: уровень рождаемости, уровень смертности, объем затрат на охрану окружающей среды, объем выброшенных загрязняющих веществ.

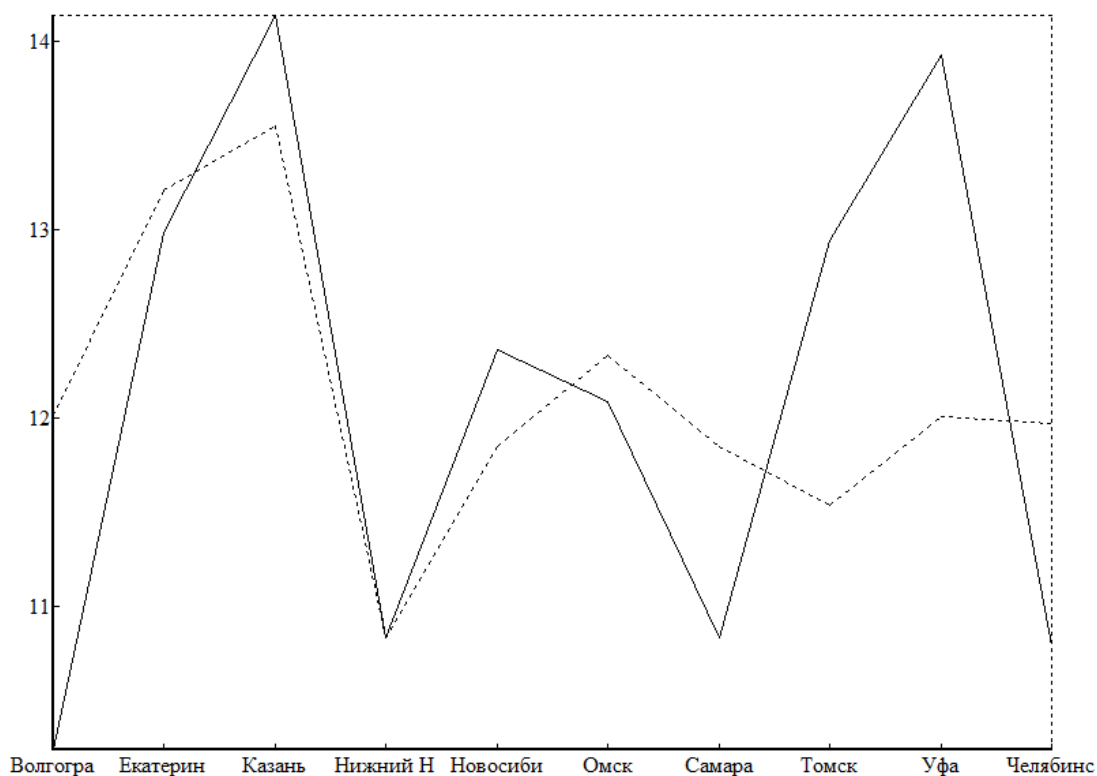


Рис. 2. Уровень рождаемости (чел. на тыс. жителей)

Таблица

Коэффициент рейтинга

Название показателя	Волгоград	Екатеринбург	Казань	Нижний Новгород	Новосибирск	Омск	Самара	Томск	Уфа	Челябинск
Уровень рождаемости	1	5	10	4	7	6	2	8	9	3
Уровень смертности	4	7	9	1	6	3	2	10	5	8
Объем реализованной собственной продукции	10	9	3	8	1	5	6	4	2	7
Объем реализованной поставленной продукции	1	4	2	6	10	3	8	9	7	5
Объем реализованной электроэнергии, газа и воды	7	6	1	9	5	2	10	4	8	3
Налог на доходы физических лиц	2	3	10	1	5	8	7	6	4	9
Налоги на совокупный доход (млн руб. на тыс. жителей)	3	5	10	1	6	9	2	7	4	8
Налоги на имущество	5	6	10	4	3	8	7	2	1	9
Средняя заработная плата	2	7	1	6	8	3	5	10	9	4
Общая жилая площадь на одного жителя	6	4	9	5	3	8	10	1	2	7
Общие расходы на образование	3	5	10	2	9	4	1	8	6	7
Объем затрат на охрану окружающей среды	9	10	3	7	1	5	4	6	2	8
Объем выброшенных загрязняющих веществ	9	10	1	8	2	5	6	4	3	7

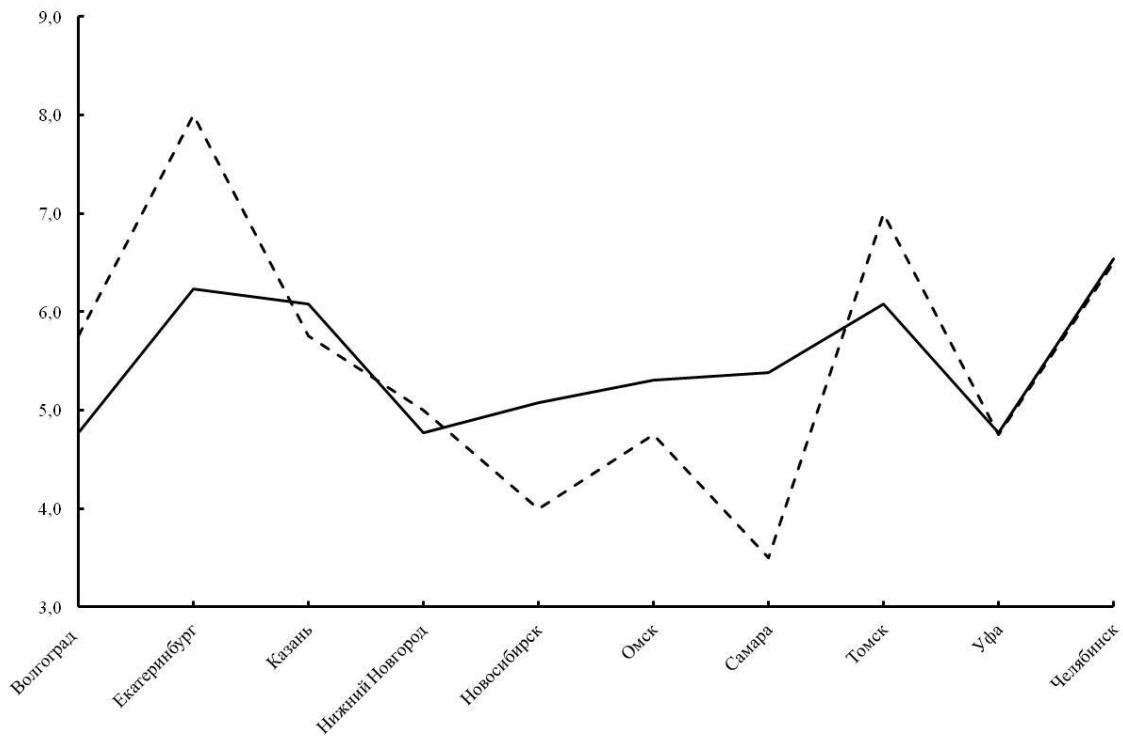


Рис. 3. Рейтинг городов

Работа выполнена при поддержке фонда РФФИ, проект 14-01-00054.

Библиографический список

1. Bendoly, E. The efficient use of enterprise information for strategic advantage: A data envelopment analysis / E. Bendoly, E.D. Rosenzweig, J.K. Stratman // Journal of Operations Management – 2009. – № 27. – Pp. 310–323.
2. Мокеев, В.В. Анализ главных компонент как средство повышения эффективности управленческих решений в предпринимательских структурах / В.В. Мокеев, В.Г. Плужников // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия «Экономика и менеджмент». – 2011. – Вып. 20. – 41(258). – С. 149–154.
3. Asmilda, M. Multi-directional efficiency analysis of efficiency patterns in Chinese banks / M. Asmilda, K. Matthews // European Journal of Operational Research. – 2012. – № 219. – Pp. 434–441.
4. Мокеев, В.В. О повышение эффективности вычислений главных компонент в задачах анализа изображений / В.В. Мокеев // Цифровая обработка сигналов. – 2011. – № 4. – С. 29–36.

[К содержанию](#)

УДК 005.95:005.334 + 658.3.012.4

РИСКИ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ

Н.Ш. Гафуров, Е.А. Анфилофьева

Статья посвящена проблеме кадровых рисков в организации. В работе перечислены основные рискогенные группы людей, а также рассмотрены основные виды рисков в системе управления персоналом.

Ключевые слова: кадровые риски, управление персоналом, кадровая политика, человеческий капитал, минимизация риска, конфликтная ситуация, текучесть кадров, условия труда.

В результате экономических процессов 1990-х годов, а точнее после замены государственного контроля внутренним со стороны владельцев, организации получили практически полную свободу в выборе целей собственной деятельности и средств их достижения, поставили себя в условия предпринимательского риска, т.е. в условия сильной зависимости от персонала, принимающего решения и реализующего хозяйственную деятельность.

Кадровые риски часто имеют внеэкономическую природу, так что их сложно оценить в денежной форме. Нередко такая оценка ограничивается лишь величиной отрицательных финансовых последствий. Очевидно, указанные риски будут различаться для ключевых сотрудников и прочих сотрудников, так как в первом случае они будут значительно выше [3, с. 22].

Согласно американской статистике, стоимость преступлений, совершенных должностными лицами и работниками американских компаний, в 1980 г. составила \$50 млрд, в 1990 – \$250 млрд, в 1998 – \$400 млрд, в 2002 – \$600 млрд. Кстати, последняя цифра означает, что каждый работник каждой американской организации (в исследовании участвуют частные и государственные учреждения и предприятия), крадет у своего работодателя больше \$12 в день круглый год [2, с. 6].

В среднем, все эти заграничные и подобные им отечественные проблемы стоят от 6 до 9 % прибыли. Это лишь умышленное нанесение ущерба персоналом, а стоимость ошибок, неграмотного использования ресурсов, непрофессионализма, отсутствия компетентности, бездействия и нелояльности невозможно подсчитать [2, с. 7].

С психологической позиции, всех людей, которые могут поставить организацию в рисковое положение, можно разделить на пять групп:

- 1) гиперстеники, условно – психологически сильные люди;
- 2) психастеники, условно – психологически слабые люди;
- 3) криминально мотивированные люди;
- 4) творческие личности;
- 5) асоциальные люди [1, с. 24].

Теперь рассмотрим основные виды рисков в системе управления персоналом (см. таблицу).

Таблица

Виды рисков в системе управления персоналом

Виды	Типы	Характеристика
По видам возможных потерь или приобретений (Чем рискует?)	Финансовый	Риски, связанные с утратой денежных средств в результате мошенничества, краж и т.д.
	Информационный	Риск, связанный с утечкой коммерческой информации в результате шпионажа, нелояльности, попустительства и т.д.
	Материально-технический	Риск, связанный с потерей оборудования и других объектов материально-технической базы организации в результате хищения, преднамеренных поломок, неквалифицированной эксплуатацией
	Моральный	Риск нанесения морального ущерба сотрудникам или имиджу организации, вследствие распространения достоверной или недостоверной информации
	Квалификационный	Риск утраты сотрудниками, знаний, умений, навыков или недополучения оных в процессе повышения квалификации
	Кадровый	Риск потери ключевых сотрудников в результате увольнений, переманиваний, потери трудоспособности или смерти
По возможности диверсификации	Систематический	Свойственный тем или иным особенностям человеческого поведения и взаимоотношений (сезонные колебания настроения, суточные колебания внимания и активности), динамикой рынка труда и пр.
	Специфический	Связанный с принятием и реализацией конкретного кадрового решения (принять, обучить, переместить, высвободить)
По периоду действия	Краткосрочные	Для покрытия краткосрочных рисков достаточно использовать механизмы распределения ущерба
	Долгосрочные	Долгосрочные риски требуют капитализации средств для их возмещения

Окончание таблицы

Виды	Типы	Характеристика
По степени предсказуемости	Плановыми	В качестве примера риска первого типа можно привести потерю трудоспособности вследствие старости, где момент её наступления законодательно зафиксирован определенным пенсионным возрастом
	Прогнозируемыми	Прогнозируемые риски определяются в зависимости от определенной совокупности объективных факторов, оказывающих влияние на то или иное событие, например, рост или снижение случаев конкретных заболеваний, уровень смертности в зависимости от возраста, рождение детей в фертильном возрасте и т.п.
	Непредвиденными	Непредвиденные социальные риски чаще связаны с катастрофическими внешними событиями и требуют создания специальных групповых систем защиты в течение определенного периода времени
По степени допустимости	Минимальный	Характеризуется уровнем возможных потерь расчетной прибыли в пределах 0–25 %
	Повышенный	Не превышающий возможных потерь расчетной прибыли в 25–50 %
	Критический	Характеризуется возможными потерями расчетной прибыли в 50–70 %
	Недопустимый	Возможные потери близки к размеру собственных средств, что чревато банкротством фирмы. Коэффициент риска равен 75–100 %

Реализация кадровой политики, принятие кадровых решений может повлечь за собой различные неблагоприятные события, следствием которых станет утрата предприятием части своих ресурсов, ключевым из которых является труд.

Риски утраты человеческого капитала компании проявляются в следующем:

1. Снижение дисциплины сотрудников. Причины:
 - 1.1. Отсутствие у работников четкого понимания целей компании, а также пренебрежение ими в пользу личных интересов;
 - 1.2. Барьеры общения между сотрудниками и руководством;
 - 1.3. Нестабильный ритм работы; частые авралы, перебои в получении необходимых материалов и выплат;
 - 1.4. Отрицательные примеры поведения руководителей подразделений: непоследовательность в требованиях, «двойные стандарты» и др.;

- 1.5. Неоправданное обилие дисциплинарных правил и ограничений.
2. Множество конфликтных ситуаций. Причины:
 - 2.1. Взаимозависимость подразделений от результатов работы друг друга, нарушение обязательств (сроки, качество), появление взаимных обвинений;
 - 2.2. Ограниченность ресурсов;
 - 2.3. Недостаточная продуманность системы вознаграждений;
 - 2.4. Неблагоприятные отношения в коллективах между сотрудниками и руководством.
3. Текучесть кадров. Причины:
 - 3.1. Низкая заработная плата;
 - 3.2. Отсутствие уважительных рабочих отношений с руководством;
 - 3.3. Неудовлетворительные условия труда;
 - 3.4. Неприемлемый режим работы и др. [2, с. 65–66; 70–71].

Поэтому нужно создавать структурные подразделения организации, которым будет поручено заниматься проблемами минимизации риска, им необходимо работать в трех направлениях.

Первое – выявлять людей, которые по своей психобиологической природе являются рискогенными.

Второе – выявлять потенциально слабых работников, действия которых, независимо от их воли, могут поставить организацию в рисковое и даже краховое положение.

Третье – выявлять тех, кто в силу своих криминальных наклонностей и намерений приходит в организацию, чтобы действовать ради достижения своих собственных эгоистических целей [1, с. 28].

Существует множество методик распознавания рискогенных потенциалов кадров, предназначенных именно для того, чтобы предупредить риски. Следовательно, для понижения риска в кадровых решениях необходимо получение полной информации о работниках, обеспечение повышения качества оценочной информации за счет ликвидации несовершенства механизма оценивания и элиминирование (ограничение) субъективных склонностей в оценках возможностей людей.

Библиографический список

1. Жариков, Е.С. Риски в кадровой работе: Книга для руководителя и менеджера по персоналу / Е.С. Жариков, А.А. Парамонов. – М.: МЦФЭР, 2005. – 288 с.
2. Риски в управлении персоналом: учеб. Пособие / А.Л. Слободской; под ред. В.К. Потемкина. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 155 с.
3. Чернова, Г.В. Управление рисками: Учебное пособие / Г.В. Чернова, А.А. Кудрявцев. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2003. – 160 с.

К содержанию

УДК 005.95 + 005.96 + 658.3.012.4

МЕЖДУНАРОДНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

Н.Ш. Гафуров, Н.В. Богдан

В статье определены основные проблемы формирования международного управления человеческими ресурсами и его особенности.

Ключевые слова: глобализация, человеческие ресурсы, международное управление человеческими ресурсами.

Глобализация экономики оказывает непосредственное влияние на сферу бизнеса, где идет сложный процесс переплетения деловых культур и подготовки специалистов для работы в международных компаниях. Ключевая особенность международного управления человеческими ресурсами (далее – УЧР) заключается в учете влияния внешних (политических, экономических, социальных, технологических, культурных) и внутренних (организационная структура, размер компании, возраст компании, стадия интернационализации, организационная культура и др.) факторов на функцию УЧР, в результате чего международная компания разрабатывает общую стратегию в области УЧР, конвергенции или дивергенции.

Цель международного УЧР – дать возможность фирме стать глобально успешной. Это предполагает, чтобы компания была [3]: более конкурентноспособной; эффективной; легко приспособляемой к изменяющимся условиям в короткие периоды времени; способной к перемещению знаний и обучению своих подразделений, рассеянных в глобальном пространстве.

Актуализация интереса научного сообщества и практиков бизнеса к международному УЧР вызвана целым рядом причин [2]:

1) стремительный рост темпов глобальной активности и глобальной конкуренции, вызванный увеличением числа международных компаний, их влиянием; в этих компаниях международное управление человеческими ресурсами имеет существенное значение;

2) эффективное управление человеческими ресурсами в международном масштабе воспринимается как главный фактор, определяющий успешность в функционировании компании в международном бизнесе;

3) результаты исследований, показывающие, что дефицит квалифицированных менеджеров, задействованных в международных бизнес-операциях, становится заметной проблемой для международных компаний; в значительной степени успешное внедрение глобальных стратегий зависит от наличия компетентных менеджеров, имеющих опыт работы в международной среде; на международной арене неудачи в бизнесе связаны с недостаточным фокусированием на функции УЧР; для многих международных компаний существенной проблемой продолжает оставаться трудности в работе экспатриантов.

Международное УЧР включает в себя управление людьми в масштабах всего мира, а не только управление экспатриантами. Это означает, что для формирования и осуществления стратегии, политик и практических мер по обеспечению ресурсами, повышению квалификации, управлению карьерой и оплатой труда, применимые к транснациональной рабочей силе, необходимо пересекать национальные границы. Человеческие ресурсы при этом могут состоять из граждан страны материнской компании, эмигрантов, которые работают в стране определенное время, граждан страны, где находится представительство и граждан третьих стран, которые там работают на корпорацию.

К международному УЧР предъявляют более высокие требования. На это есть несколько причин. Первая – сложности руководства смешанной рабочей силой. В совместных предприятиях или стратегических альянсах может складываться еще более сложный состав рабочей силы (эмигранты из страны регистрации компании; местные граждане; представители третьих стран; специалисты из страны любого из партнеров).

К специфическим проблемам совместных предприятий относятся [1]: разделение приверженности между материнской компанией и консорциумом совместного предприятия; руководители одновременно должны быть восприимчивы к местным условиям и принимать во внимание требования консорциума к материнской компании; управление разнообразием (различиями между культурами, социальными системами и требованиями законодательств). Компаниям необходимо быть конкурентоспособными на рынке труда, чтобы привлекать и удерживать высококвалифицированный штат, обладающий глобальной компетентностью.

Управленческие проблемы международного УЧР [6]:

1) культурные коммуникационные барьеры в сотрудничестве. Возможны коммуникационные нарушения, обусловленные фактором культуры: помехи в результате отрицания культурных расхождений; искажение в восприятии реальности; шаблонное мышление; этноцентрическое высокомерие;

2) различие в стилях управления в разных странах. Для высокоразвитых стран присущ демократичный стиль руководства, тогда как в развивающихся странах преобладают авторитарные методы;

3) различия в постановке проблем и принятии решений. Мультикультурная команда сможет эффективно работать лишь после того, как будет достигнута ясность в понимании ее членами сущности коллективного взаимодействия;

4) потенциальные конфликты из-за различий в мотивации труда. В странах переходного типа доминируют материальные потребности и потребность в безопасности, тогда как во многих промышленно развитых странах на первый план выдвигается стремление к саморазвитию и достижению амбициозных жизненных целей.

5) различия в социально-культурной компетенции и развитии персонала. Культурная социально-управленческая компетенция предполагает наличие определенной гибкости, которая выражается в принятии других культур; понимании собственных культурных взаимозависимостей; открытости и терпимости в процессе культурной коммуникации.

Управление международным персоналом лучше всего характеризуется следующими особенностями [4]:

1) космополитизм – сотрудники, как правило, являются либо представителями элиты, владеющей многими языками, которые занимаются координацией действий на высоком уровне и постоянно переезжают, либо эмигрантами, которые могут сменить место жительства через несколько лет и у которых при репатриации могут быть значительные трудности;

2) культура – существенные различия культур;

3) оплата – специальные требования при определении оплаты труда и дополнительных льгот для эмигрантов и граждан страны, в которой компания функционирует;

4) коммуникации – поддержка хорошего уровня коммуникаций между всеми сторонами, по всему миру;

5) консультации – большая потребность в импорте специальных знаний для того, чтобы справиться с местными сложностями;

6) компетентность – расширение кругозора у людей, которые должны работать, преодолевая политические, культурные и организационные границы;

7) координация – изобретение формальных и неформальных методов для достижения более тесного сотрудничества между различными частями международной компании.

Управление международными человеческими ресурсами – это не просто УЧР в более широком масштабе, хотя и более сложное, более разнообразное и требующее большей международной координации. Все персонально-технологии должны быть адаптированы к различным культурам и местным требованиям. Особые сложности может представлять собой управление и выплата вознаграждений эмигрантам.

Различия практики УЧР в разных странах обусловлены следующими факторами:

1) культурные факторы, в т.ч. отношение к работе, представления о взаимоотношениях работника с его рабочей группой, понятия справедливости в различных трудовых ситуациях, роль различных видов материального вознаграждения как факторов мотивации. Некоторые специалисты утверждают, что по мере того, как гармонизируются методы ведения бизнеса, успешное управление бизнесом все больше зависит от технических аспектов, свободных от влияния культуры конкретных народов.

2) в разных странах существенно различаются законодательные акты по предоставлению равных возможностей в области занятости, порядок увольнения, охрана здоровья и техника безопасности на производстве, защита прав временных работников и др.;

3) экономическое положение страны (уровень безработицы, темпы экономического роста, степень жесткости конкуренции на внутреннем рынке). Интенсивная конкуренция заставляет компании применять гибкую трудовую практику и постоянно изыскивать новые методы управления человеческими ресурсами;

4) система взаимоотношений с работниками, включающая степень участия государства в разрешении трудовых споров и конфликтов, уровень профсоюзного движения, сложившиеся взаимоотношения между профсоюзами и компаниями-работодателями, и т.д. [5].

Таким образом, в условиях глобальной конкуренции международная конкурентоспособность каждой страны все в меньшей степени зависит от ее запасов полезных ископаемых, уровня расходов на заработную плату и на иные производственные факторы. Фундаментальную основу долгосрочных уникальных преимуществ в конкурентной борьбе представляют собой ее человеческие ресурсы, их стремление к достижению поставленных целей, их знания и система ценностей, творческие и новаторские способности. Именно эти факторы позволяют обеспечить экономический рост и благосостояние страны. Поэтому возникают новые требования к менеджерам, связанные с глобальными стратегиями и подходами к управлению разнородной рабочей силой, что потребует нового мышления и управленческих навыков.

Библиографический список

1. Армстронг, М. Практика управления человеческими ресурсами / М. Армстронг. – СПб.: Питер, 2012. – 848 с.
2. Ильина, Л.О. Рынок труда и управление человеческими ресурсами: учебник / Л.О. Ильина. – Ростов н/Д.: Феникс, 2008. – 415 с.
3. Международный менеджмент / под ред. С.Э. Пивоварова, Л.С. Тарасевича, А.И. Майзеля. – СПб.: Питер, 2001. – 576 с.
4. Соколова, М.И. Управление человеческими ресурсами: учебник / М.И. Соколова, А.Г. Дементьева. – М.: ТК Велби, Проспект, 2006. – 240 с.
5. Управление человеческими ресурсами: учебник / под ред. И.А. Максимова. – М.: Юрайт, 2012. – 525 с.
6. Управление человеческими ресурсами / под ред. М. Пула, М. Уорнера. – СПб.: Питер, 2002. – 1200 с.

[К содержанию](#)

УДК 005.96:35.087.43 + 331.25 + 364.3

МИРОВОЙ ОПЫТ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ

Н.Ш. Гафуров, Е.С. Бородина

Статья посвящена анализу пенсионного обеспечения в разных странах. В работе представлены уровни систем пенсионного обеспечения.

Ключевые слова: пенсионное обеспечение, универсальная пенсионная система, частные пенсии, государственное социальное обеспечение.

Актуальность темы обусловлена тем, что реформирование пенсионного обеспечения человеческих ресурсов является одной из важных проблем государственной политики, экономической и социальной сфер в разных странах мира. Система пенсионного обеспечения любой страны выполняет две функции: социальную и экономическую. Первая функция является элементом системы социальной защиты, поддерживает уровень жизни и предупреждает негативные последствия, возможные из-за сокращения дохода, вызванного прекращением профессиональной деятельности. Вторая – позволяет получателям пенсий располагать повышенной покупательной способностью и играть важную роль потребителя на внутреннем рынке, капитализировать средства для инвестиций и осуществляет экономическое стимулирование труда.

Федотова А.И. в статье «Анализ моделей построения пенсионных систем» выделяет основные характерные черты пенсионного обеспечения разных стран [5]:

- развитие многоуровневой, как правило, трехуровневой (трехкладной) системы пенсионного обеспечения;
- обязательное наличие государственной системы пенсионного обеспечения, что гарантирует трудящимся социальную защищенность, прежде всего при смене места работы, создает возможность для перемещения трудовых прав;
- функционирование частных систем пенсионного обеспечения, позволяющих капитализировать средства для инвестиций, а также осуществлять экономическое стимулирование труда;
- обязательный характер выплат страховых взносов;
- зависимость размера пенсии от заработка и трудового стажа;
- узаконенная возможность получения при определенных условиях пенсий до наступления официально утвержденного пенсионного возраста.

Из вышесказанного следует, что по степени достаточности пенсионное обеспечение человеческих ресурсов в разных странах осуществляется на трех уровнях [4; 5]. Рассмотрим их.

Первый уровень – распорядительный (на основе общих налоговых поступлений). Основная цель данного уровня является защита от бедности, то есть гарантия некоторого прожиточного минимума, реализуемая в виде государственной системы. Государственная система пенсионного обеспечения гарантирует выплату пенсий, которая должна удовлетворять минимальные потребности в старости, то есть иметь защиту от неплатежеспособности. Кроме этого, система предполагает широкий набор других выплат, таких как выплаты по случаю потери кормильца, в связи с инвалидностью и др. [1].

В одних странах основной задачей государственных пенсионных систем является обеспечение прожиточного минимума для пенсионеров и обычно отсутствует обязанность граждан платить взносы в пенсионную систему или осуществлять сбережения. По таким системам все лица, прожившие в Дании, Канаде, Новой Зеландии, Великобритании, Австралии, Ирландии и ряде стран Северной Европы достаточное количество лет, имеют право на пенсию по старости или по инвалидности. Предполагается, что такие системы удовлетворяют лишь минимальные потребности. Такие системы называются всеобщими или универсальными. Но, главным инструментом борьбы с бедностью пожилых людей являются пособия, финансируемые из бюджета за счет общих налогов или базовые пенсии. Основной идеей данной модели является борьба с бедностью на основе перераспределения доходов между богатыми и бедными посредством налоговой системы. Среди институтов социальной защиты особую роль играет государственное социальное обеспечение, финансируемое из бюджета, а остальные дополняют ее. Достоинство этой модели раскрывается в том, что пенсионеры получают определенные социальные гарантии.

В таких странах, как Австрия, Германия, Греция, Италия, Франция, Швейцария основной целью государственной пенсионной системы является сохранение утраченного дохода в связи с утратой способности к труду. Это, конечно же, институт обязательного социального страхования, цель которого заключается уберечь занятое население от внезапного и недопустимого резкого снижения уровня дохода в результате утраты трудоспособности. Пенсионное обеспечение строится на принципе обязательной солидарной взаимопомощи работодателей и работников по созданию страховых фондов, которые защитили бы население от социальных рисков.

Второй уровень называется **распределительный** на основе пенсионных налогов. Этот уровень призван обеспечить достойную старость. Он рассчитан на работающих и стимулирует, а иногда и обязывает их участвовать в формировании дополнительных пенсий. На этом уровне действуют

профессиональнее системы пенсионного обеспечения, связанные с трудовой деятельностью. Право на трудовые пенсии возникает при вступлении человека в трудовые отношения, а размер выплат зависит от стажа и заработка работника. Государство выступает гарантом того, что пенсии будут выплачиваться независимо от бюджета социального страхования или банкротства отдельных организаций. Системы финансируются за счет взносов предпринимателей и работников, в некоторых случаях в фонды пенсионного обеспечения осуществляет взносы только предприниматель [3; 5].

Третий уровень пенсионных систем – уровень частной инициативы или **индивидуально-накопительный**. На этом уровне действуют системы дополнительных производственных пенсий и личных пенсионных сбережений.

Частные пенсии могут предоставляться в рамках пенсионных систем организации или частного страхования [2; 5]. Данные системы дополнительных производственных пенсий получили широкое распространение во Франции и Германии, когда организация берет обязательство страховать своих работников не только в кассе социального страхования, но и дополнительно в частных страховых кассах. Развитие частных пенсий определяется такими факторами, как действующий механизм экономики, конкуренция, коллективные соглашения, внутренние потребности предприятия. Во многих странах акцент делается на добровольную основу – никакому предпринимателю не запрещается создание частной пенсионной системы, вместе с тем трудящиеся, которые не охвачены системой пенсий, поощряются с помощью налоговых льгот к созданию на индивидуальной базе своих собственных программ дополнительной пенсионной защиты. Дополнительные пенсионные системы часто сосуществуют с системами обязательного государственного страхования. Роль дополнительных пенсионных систем заключается в том, что с их помощью можно удовлетворять индивидуальные потребности граждан в социальной защите.

Системы личных пенсионных сбережений – это добровольные системы, основанные полностью на личной инициативе и собственных средствах застрахованного лица. При наличии личного капитала требуется более низкий уровень защиты в рамках обязательных государственных пенсионных систем. Итак, модель личного (коллективного) пенсионного страхования занятого населения, характерная для стран Латинской Америки и США, несет черты индивидуальной защиты с сильной мотивацией зажиточных слоев населения к накоплению достаточных материальных средств «на старость».

Частные формы защиты приобретают все большее значение в качестве замены или дополнения к государственным формам защиты с точки зрения сохранения привычных жизненных стандартов в старости и в других странах, хотя этот уровень важен для них не в такой степени, как первые, и в меньшей степени стимулируется государством [5].

Таким образом, в большинстве стран мира, в том числе и в России, используется комбинированная система пенсионного обеспечения человеческих ресурсов, включающая в себя два или все три уровня (вида) пенсионных систем. Чем выше уровень развития страны, тем менее радикальны реформы: основной акцент делают на сохранении и дальнейшем совершенствовании базовой распределительной системы. Накопительные модели используют для расширения спектра дополнительных государственных и негосударственных коллективных, прежде всего, профессиональных схем с целью повысить общий уровень пенсий, а также усилить их дифференциацию. Частые накопительные схемы применяют, чтобы обеспечить индивидуальные потребности высокооплачиваемых групп населения в сохранении достигнутого уровня доходов на протяжении всей жизни. Распределительно-накопительные схемы целесообразны в странах с высоким коэффициентом замещения в распределительной части пенсии или где накопительный элемент создавался постепенно за счет дополнительных средств, остающихся после формирования распределительных пенсий. Полностью накопительные пенсионные системы себя не оправдали. Они не обеспечили рост коэффициента замещения, а высокие расходы на содержание частных пенсионных фондов ставят под сомнение их эффективность.

Библиографический список

1. Дмитриев, М. Э. Пенсионная реформа в России: причины, содержание, перспективы / М.Э. Дмитриев. – СПб.: Норма, 2005. – С. 236.
2. Жарков, А.А. Этапы реформирования пенсионной системы России / А.А. Жарков // Аудит и финансовый анализ. – 2008. – № 3. – URL: www.auditfin.comfin/2008/3/Jarkov/Jarkov.pdf.
3. Подкорытов, Р.А. Государственно-частное партнерство в сфере пенсионного обеспечения Чили: автореф. дис. ... канд. экон. наук / Р.А. Подкорытов. – М., 2010. – 27 с.
4. Социальная политика: учебник / под. ред. Н.А. Волгина. – М.: Экзамен, 2005. – 736 с.
5. Федотова, А.И. Анализ моделей построения пенсионных систем / А.И. Федотова // Труды ИСА РАН. – 2008. – Т. 38. – URL: www.isa.ru/proceedings/images/documents/2008-38/.

[К содержанию](#)

УДК 658.17:330.322 + 330.322

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Н.Ш. Гафуров, Е.А. Иванова

В данной статье на основе исследований корпоративной ответственности в западных странах, показана актуальность и целесообразность создания и поддержания имиджа социально-ценной компании. На уровне концепции в данной работе предложены основные элементы создания социально-ответственного бизнеса.

Ключевые слова: корпоративная ответственность, социальные инвестиции, социальное партнёрство.

В настоящее время, для того чтобы сохранять ведущие позиции на рынке и успешно развиваться, компаниям-производителям наряду с созданием общественно-полезной продукции и услуг надлежащего качества, необходимо участвовать в решении актуальных общественных проблем. Большинство западных представителей бизнеса уже давно ориентируются в своей деятельности на создание репутации социально ценной компании, путём повышения социальной активности и повышения лояльности потребителей.

В России данная тема имеет особенную актуальность. Ещё в 1990-х гг. основополагающую функцию социальной ответственности выполняло государство, а ответственность предприятий была формально определена рамками трудового законодательства. В конце концов, это привело к тому, что ответственность работодателя за свои действия не только по обеспечению социального благополучия своих работников, но и простому соблюдению обозначенных законом минимальных социальных гарантий фактически не исполнялись[1]. Таким образом, важность социальной активности бизнеса и общественный интерес к этой теме постоянно растёт. В последние годы получает распространение практика участия российских компаний в решении актуальных социальных проблем на федеральном и региональном уровнях. В основе такой практики лежит принятие ценностей и принципов социальной ответственности бизнеса.

Социальная ответственность бизнеса – 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 обязательства 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.

Вот результаты исследований ряда американских изданий и консалтинговых агентств:

– результаты исследований, проведенных Walker Information, выявили прямую связь между социальной ценностью компании, ее репутацией и преданностью брэнду ее потребителей;

– исследование 469 американских компаний разных отраслей, проведенное организацией Conference Board (1999), показало, что существует очень значительная положительная корреляция между доходностью продаж, акций и социальной активностью компании. Общая прибыль акционеров компаний, имеющих высокие финансовые и социальные показатели, за последние 15 лет выросла на 43 %. За то же время этот показатель для «просто» финансово успешных компаний вырос всего на 19 % (Schmidt, 2000);

– исследование 100 германских компаний показало положительную корреляцию между инвестициями в развитие персонала и курсом акций компании. 87 % сотрудников европейских компаний чувствуют большую преданность социально-вовлеченным предприятиям (Fleishman Hillard Europe, 1999), 32 % европейских менеджеров «в очень большой степени согласны» и 55 % просто «согласны» скорее работать на компанию, которая поддерживает общественно-полезные программы (MORI, 1997);

– по данным исследования, проведенного Санкт-Петербургским университетом экономики и финансов, примерно 80 % предпринимателей в качестве мотива благотворительной деятельности отметили необходимость завоевывать доверие клиента [2].

Недавние социологические исследования помогли выявить ожидания российских граждан от отечественного бизнеса. На первом месте экономические требования: производство качественных товаров по разумной цене, достойная зарплата, защита здоровья и обеспечение безопасности сотрудников; вклад в российскую экономику; далее следуют социальные ожидания: защита окружающей среды, борьба с бедностью; «непричастность» к любым формам взяточничества и коррупции. Замыкают список предоставление индивидуальной адресной социальной помощи, поддержка благотворительных организаций, поддержка искусства и культуры.

В мировой практике благотворительность составляет малую долю (около 3%) социально-ответственного поведения компаний. Во всем мире бизнес берется за решение злободневных социальных проблем и действительно решает их, укрепляя доверие населения и своих клиентов. Российские компании все больше склоняются к «расширенному толкованию» понятия корпоративной социальной ответственности: они активно занимаются реструктуризацией своих предприятий, поддержкой малого бизнеса, сферы образования, реализуют переселенческие программы для своих работников, вышедших на пенсию.

Данные исследования позволяют нам сделать следующие выводы: во-первых, расширение сферы ответственности компаний так же неизбежно, как и расширение сферы влияния; во-вторых, бизнес действует под давлением, и концепция социальной ответственности даёт компаниям и всему бизнес-сообществу возможность не только отвечать на давление власти и общества, но и активно влиять на социально-экономическое окружение в своих целях.

Таким образом, можно выделить основные элементы концепции социальной ответственности:

1. Корпоративная ответственность, предполагающая взаимную ответственность бизнеса и власти перед обществом, а также учет интересов предпринимателей не только в экономической, но и в социальной сфере.

2. Создание взаимовыгодных механизмов социальных инвестиций бизнеса в общество становится важным элементом переговорной стратегии бизнеса и власти.

3. Социальные инвестиции, расширяющие понятие социальной ответственности бизнеса.

4. Переход от благотворительности к фокусированным инвестициям компаний на национальном и региональном уровнях, направленным на решение самых актуальных для страны проблем в сфере занятости, борьбы с бедностью, образования, жилья, безопасности, охраны здоровья и среды обитания.

5. Социальное партнерство – пересмотр сфер ответственности бизнеса, власти и общества в решении общественно-значимых вопросов [3].

В современных условиях необходимо, основываясь на опыте развитых стран, образовать в России трехсторонний диалог в сфере социальной ответственности. Естественным образом инициатором такого диалога и последующего консенсуса должна стать власть. Необходимо создать открытую и равноправную систему взаимных уступок (например, со стороны власти – разнообразные льготы, со стороны институтов гражданского общества – поддержка жестких требований к производительности труда работников, а со стороны бизнеса – социальные программы), и в таком случае – станет реальностью эффективное сбалансированное развитие всех институтов в социальном государстве.

Библиографический список

1. Большаков, С.В. Социальная ответственность бизнеса: методы оценки / С.В. Большаков // Человек и труд. – 2012. – № 8. – С. 11–14.

2. Туркин, С.Н. Зачем бизнесу социальная ответственность / С.Н. Туркин // Управление компанией. – 2004. – № 7. – URL: <http://art.thelib.ru/business/management>.

3. Дементьева, А.Г. Корпоративная социальная ответственность / А.Г. Дементьева // Маркетинг. – 2009. – № 4. – С. 21–25.

[К содержанию](#)

УДК 005.96 + 658.3.013.4

РАЗВИТИЕ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

Н.Ш. Гафуров, И.Н. Ишимова

В статье представлены основные этапы развития концепции управления человеческими ресурсами, приведены краткие характеристики ведущих подходов к управлению человеческими ресурсами.

Ключевые слова: концепции кадрового менеджмента, управление человеческими ресурсами, школа «лучших практик», школа «соответствия».

В настоящее время в теории и практике менеджмента признано, что управление человеческими ресурсами является решающим фактором для выживания и успеха организации. Опираясь на определение понятия концепции, данное в Большом словаре русского языка [1], под концепцией управления человеческими ресурсами будем понимать определенную точку зрения на роль человеческих ресурсов в организации, ведущую идею. Развитие теории управления и смежных областей знаний, таких как экономика, право, организационная и индустриальная психология, социология, психология личности, физиология, информатика, конфликтология, этика, эргономика, а также проведение многочисленных прикладных и фундаментальных исследований в сфере социально-трудовых отношений внесли существенный вклад в формирование концепции управления человеческими ресурсами.

В XX в. произошла смена четырех основных концепций кадрового менеджмента, что было обусловлено изменениями в экономическом, социальном, техническом развитии общества. В начале XX века получила развитие концепция управления кадрами, которая рассматривала трудовую функцию работника. Категория «кадры» в рамках этой концепции характеризует совокупность работников, объединенных для достижения поставленных организационных целей. Кадровые службы выполняли в основном учетно-контрольные и административно-распорядительные функции.

В начале 1950-х гг. на основе достижений научно-технического прогресса произошло усложнение производственного процесса, что обусловило необходимость внедрения новых механизмов мотивации труда работников, повышения их квалификации, регулирования трудовых отношений на основе партнерства и сотрудничества, активного вовлечения персонала в управление, участия его в прибыли. На смену концепции управления кадрами приходит концепция управления персоналом. Теперь работник рассматривается уже не только как субъект трудовых отношений, но и как личность. Изменяется роль и место кадровых служб в организационной

структуре управления организацией. Система управления персоналом охватывает широкий круг управленческих проблем: планирование потребностей в персонале, подбор и профессиональная адаптация новых работников, разработка компенсационных программ, корпоративное обучение сотрудников и др. Однако службы по управлению персоналом, как правило, выполняли еще обслуживающую роль, являясь функциональными подразделениями, а персонал рассматривался как издержки, которые надо оптимизировать.

В 1970–80-е гг. появляется новое понятие – «человеческий капитал». Развитие теории человеческого капитала отражено в работах лауреатов Нобелевской премии С. Кузнеца, Т. Шульца, Г. Беккера и других экономистов. В рамках данной концепции затраты – это своего рода капитальные вложения, позволяющие индивиду, организации, обществу в целом достигать определенных экономических результатов, производить в больших объемах и лучшего качества товары и услуги, получать более высокие денежные доходы и т.п. Эти затраты носят название «инвестиции в человеческий капитал». В общем виде суть теории человеческого капитала можно определить следующим образом: она исследует взаимосвязь между инвестициями в человеческий фактор и доходами, которые получаются от этих инвестиций.

Для выражения нового взгляда на роль человека в современном производстве с середины 1980-х гг. используется термин «человеческие ресурсы». Этот вид ресурсов признается решающим фактором эффективности и конкурентоспособности организации, ключевым ресурсом, имеющим экономическую полезность и социальную ценность. Одновременно исследователи выявили изменение роли служб управления персоналом, которые начали оказывать серьезную помощь организациям в достижении ее бизнес-результатов.

Управление человеческими ресурсами – это система разработки и реализации взаимосвязанных нестандартных решений по регулированию отношений труда и занятости на уровне организации. Оно акцентирует внимание на стратегических аспектах принятия кадровых решений, признании экономической целесообразности капиталовложений для привлечения компетентных сотрудников, инвестиций в обучение и развитие работников. Функции подбора, оценки и стимулирования персонала наполняются новым содержанием и осуществляются в рамках общей стратегии развития компании. Управление человеческими ресурсами имеет стратегическую направленность, носит характер активной превентивной деятельности [2, с. 12]. Еще одной особенностью управления человеческими ресурсами является активное участие всех менеджеров компании, независимо от сферы и уровня их деятельности, в разработке и реализации кадровых решений. Так, существенно возрастает роль линейных менеджеров в управлении человеческими ресурсами организации.

Наиболее успешные корпорации сегодня, безотносительно к национальной и отраслевой принадлежности, имеют общие характерные черты: обеспечивают гарантированную занятость, перспективные системы продвижения по службе, внутреннее развитие персонала вместо глобальных кампаний найма; создают исключительно широкие возможности участия в хозяйственных решениях; относятся к своим работникам не как к наемным лицам, а как к членам общей корпоративной сети; развивают систему общих ценностей.

Тенденции управления человеческими ресурсами имеют глобальный характер и отражают поиски передовых компаний в создании высокоэффективных систем реализации творческого и производительного потенциала. основополагающим теоретическим положением концепции является признание экономической полезности и социальной ценности человеческих ресурсов, освоение и развитие которых нуждается в инвестиционных вложениях подобно другим видам экономических ресурсов.

Современное управление человеческими ресурсами берет на вооружение общую философию, ориентированную на ресурсы и имеет стратегический характер. М. Армстронг выделяет три подхода [3, с. 135–137]:

- управление, ориентированное на высокие показатели работы;
- управление, ориентированное на высокий уровень приверженности;
- управление, ориентированное на высокий уровень участия.

Такое управление уделяет особое внимание удовлетворению потребностей интеллектуального капитала организации. Преимущества в конкуренции добиваются такие компании, которые имеют человеческие ресурсы, способные быстро обучаться и эффективно применять новые знания успешнее конкурентов.

Многочисленные исследования зарубежных специалистов в сфере стратегического управления человеческими ресурсами позволили сформировать две основные конкурирующие школы [4]: школы «лучших практик» и школы «соответствия». Школа «лучших практик» (Д. Гест, М. Паттерсон, Дж. Пфеффер и др.) исходит из предположения об идентификации совокупности конкретных методов управления персоналом, обеспечивающих высокие конечные организационные результаты. Использование этих практик, с одной стороны, ведут к улучшению результатов деятельности организации, с другой – способствуют повышению качества трудовой жизни и росту удовлетворенности сотрудников.

Сторонники школы «лучшего соответствия» (Д. Перселл) считают, что для обеспечения организационной эффективности деятельность по управлению человеческими ресурсами должна быть согласована с другими аспектами организации, включая ее культуру, производственные процессы и окружающую среду. Изменения в конкурентной стратегии фирмы должны сопровождаться изменениям в практиках управления персоналом, т.е.

от работников может требоваться весьма существенное изменение своего ролевого поведения в рамках одной и той же организации в связи с переходом к другим конкурентным стратегиям. Это требует либо нацеленности методов управления персоналом на обеспечение высокой степени адаптируемости сотрудников (например, с помощью специальных программ обучения), либо замены данных сотрудников другими.

Таким образом, современная концепция управления человеческими ресурсами – это система теоретико-методологических положений, раскрывающих возрастающую роль человеческих ресурсов не только как экономического ресурса, приносящего прибыль, но и как социальной ценности организации и общества в целом. Практическая реализация современной концепции управления человеческими ресурсами в организациях развитых стран во многом способствовала разрешению выявившегося в конце XX в. противоречия между возросшим потенциалом технологической системы производства и низкой степенью реализации трудового и творческого потенциала.

Концепция управления человеческими ресурсами обогатила практику менеджмента прогрессивными методами, технологиями управления людьми в сложной инновационной среде. Приоритетами стали гибкие формы использования рабочей силы, непрерывное повышение качества человеческих ресурсов, новые подходы к организации и стимулированию труда, обращение к культурно-этическим факторам производительности и качества трудовой жизни.

Библиографический список

1. Большой словарь русского языка. – URL: <http://www.dict.t-mm.ru/>.
2. Карташова, Л.В. Управление человеческими ресурсами: учебник / Л.В. Карташова. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 236 с.
3. Армстронг, М. Практика управления человеческими ресурсами / М. Армстронг; пер. с англ. под ред. С.К. Мордовина. – СПб.: Питер, 2012. – 848 с.
4. Клемина, Т.Н. Управление человеческими ресурсами и результаты деятельности организации: теоретические дебаты и эмпирические исследования / Т.Н. Клемина // Российский журнал менеджмента. – 2008. – Т. 6. – № 3. – С. 51–58.

[К содержанию](#)

УДК 005.96 + 331.556

АУДИТ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ С УЧЕТОМ ТЕНДЕНЦИИ МИГРАЦИОННЫХ ПОТОКОВ

Н.Ш. Гафуров, Л.С. Киселева

По результатам проделанного исследования даны некоторые характеристики тенденции миграционных потоков в отношении целей, гражданства, длительности пребывания в половозрастном разрезе. Проведен обзор изменений в законодательстве РФ, обозначены задачи на ближайшие 5 лет, а также существующие в этом направлении трудности и проблемы.

Ключевые слова: законодательство; мигранты; корреляция; тенденции.

Тенденции миграционных потоков: наболевшие проблемы или новые возможности? Можно длительное время вести споры по поводу положительного эффекта для экономики или отрицательного влияния на культуру, необходимости установления запрета на въезд, введения визового режима, либо полной отмены необходимых разрешений на пересечение границы. Однако тенденция на увеличение потока рабочей силы из-за рубежа явно сохраняется. В компетенции Федеральной миграционной политики находится осуществление контроля и мониторинга как над вновь прибывающими мигрантами, так и находящимися на территории РФ. В основной массе это граждане стран СНГ, в связи со сложившейся политической ситуацией – граждане Украины. По плану, разработанному ФМС в период с 2013 до 2018 г, ставятся следующие основные задачи: привлечение более квалифицированных специалистов, увеличение количества, а также расширение и повышение удобства и качества услуг, предоставляемых через многофункциональные центры (МФЦ) и в электронном виде. Также необходимым является сокращение численности незаконных мигрантов на территории РФ, увеличение количества курсов по изучению русского языка, проведение встреч по содействию адаптации и интеграции мигрантов в российское общество [1].

В последнее же время произошли существенные изменения в законодательстве в сторону ужесточения соблюдения законов: наказание за «липовые» регистрации (борьба с резиновыми квартирами), запрет на въезд при совершении административных нарушений, а также штрафы для работодателей, принявших «незаконных» мигрантов. Однако на лицо и некоторые послабления: для русскоязычных граждан сокращается срок приема в гражданство РФ до трех месяцев (определяется специальной комиссией). ФМС разрабатывается законопроект по социальной и культурной адаптации мигрантов, направленный на создание сети обучающих центров по всей стране. Согласно этому документу, приезжие смогут жить в общежитиях до полугода, обучаться русскому языку, истории и законам РФ,

а после успешной сдачи экзаменов по этим предметам – получать разрешение на временное проживание в стране [1]. Кроме того, вышел приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации о создании Межведомственной комиссии по определению потребности в привлечении в Россию иностранных работников.

Стоит отметить, что привлечение мигрантов выгодно обеим сторонам. Зачастую организации, использующие наемный труд мигрантов, экономят на уровне зарплаты, социальных выплатах. Однако в данном случае ущемляются права иностранных граждан, поэтому этот аспект требует дальнейшей проработки. По подсчетам некоторых ученых-экономистов, мигранты создают 7–8 % от ВВП РФ и отправляют домой рекордные суммы – 23,5 млрд долларов (данные ЦБ за 2013 г.), из которых 88 % приходится на страны СНГ. Хотя доля переводов от ВВП России составляет всего лишь 0,93 %, но для экономик стран-реципиентов эти средства играют значительную роль. Переводы из России в Таджикистан, например, равны половине ВВП этой страны, в Киргизию – 30 % ВВП, в Молдавию – 15 % ВВП [2].

Тем не менее, главной проблемой на настоящий момент остается большое количество нелегальных мигрантов на территории РФ. По данным ИД «Коммерсант», количество таких мигрантов на территории России варьируется от 3 до 5 млн человек, а всего за последние четыре года общий приток увеличился на 37 %, причем порядка 30 % находятся в стране дольше положенного срока [3]. Сфера миграции остается одной из самых коррупционных, вследствие чего бюджет РФ ежегодно теряет огромные суммы.

Однако привлечению иностранной рабочей силы должны сопутствовать интеграция в русскую культуру, принятие устоявшихся норм поведения в обществе, соблюдения законов, а не создание этнических анклавов. Отметим, что в феврале 2007 года по инициативе авторитетных лидеров иностранных диаспор при поддержке Управления по внутренней политике Администрации Президента Российской Федерации была учреждена Федерация мигрантов России (ФМР), которая ведет просветительскую работу по противодействию распространению экстремизма и терроризма, пропаганде толерантности. В 2009 г. был запущен проект «Миграционный барометр в Российской Федерации», который реализуется Фондом «Новая Евразия». Основное направление деятельности данного фонда – развитие миграционных отношений, а также привлечение внимания общественности, государственных и коммерческих структур к проблемам трудовой миграции. Тем не менее, проблема стоит довольно остро, принимая во внимание хотя бы погромы в Бирюлево осенью 2013 г. В итоге, с одной стороны, существует недовольство резидентов страны (по данным опроса ВЦИОМ, 65 % россиян считают, что иммигранты усиливают проблемы преступности и коррупции), а с другой – с учетом нашей территории и неразвитости инфраструктуры на сегодняшнем уровне развития экономики «до уровня США» не хватает 3 млн неквалифицированных рабочих [4].

С целью выявления некоторых характеристик существующего потока мигрантов было проведено исследование при помощи метода корреляционного анализа. Данные взяты с сайта Федеральной миграционной службы России, показатели статистики за 2013–2014 г. Был проведен корреляционный анализ по статистическим сведениям в отношении иностранных граждан, находящихся на территории РФ в половозрастном разрезе. Определены зависимости между возрастом мигрантов (от «до 17» – больше 60 лет) и продолжительностью пребывания, целью, гражданством. Выборка осуществлялась среди стран, количество приезжих из которых превышает 10 тыс. человек.

Отметим, что две переменные коррелируют между собой положительно, если между ними существует прямое, однонаправленное соотношение. Между полученными данными наблюдается причинная зависимость.

По данным относительно мигрантов мужского пола прослеживается очень сильная корреляция (больше 0,9) среди граждан Азербайджана, Армении, Беларуси, Вьетнама, Грузии, Индии, Казахстана, Киргизии, Молдовы, Таджикистана, Узбекистана и Украины. Можно отметить, что это представители стран СНГ, а также развивающихся стран, в которых рабочая сила является очень дешевой, и люди зачастую вынуждены ехать на заработок за границу. Также корреляция наблюдается в отношении возрастных параметров представителей этих стран. В основном, это мигранты в возрастном промежутке от «до 17» – 49 лет. Что касается представительниц женского пола, то среди показателей для граждан Грузии, Беларуси, Киргизии прослеживается сильная корреляция, по возрасту – это диапазон от «до 17» до 40–49.

По длительности пребывания среди показателей по мигрантам мужского пола во всех случаях от «до 17» – больше 60 наблюдается очень сильная корреляция. Корреляция по месяцам и общему количеству приезжих по возрасту наблюдается также во всех случаях. Можно сказать о том, что продолжительность пребывания может быть самой разной от «до месяца» до «больше года». Среди женщин эти показатели по возрасту аналогичны. Корреляция же по сроку пребывания наблюдается в следующих временных промежутках: от 3 до 6 мес., от 6 до 12 мес. Это объясняется еще тем, что мужчины приезжают на заработки на более длительный срок, тогда как женщины не могут быть оторваны от семьи больше, чем на год.

Очень сильная корреляция наблюдается между данными о целях поездки и общим количеством приезжих лиц мужского пола. Это транзит, частная, другая, работа по найму. Корреляция между возрастом и общим количеством по целям поездки: от 18–29, 30–39, 40–49, 50–59. Действительно, это трудоспособный возраст, целями поездки в меньшей степени является туризм или учеба, нежели работа по найму или просто транзит через границы РФ. Среди мигрантов женского пола по целям пребывания (работа по найму, транзит, частная) наблюдается также значительная корреляция, возрастные промежутки те же (таблицы 1, 2).

Таблица 1

Показатели среди мигрантов мужского пола

Возраст/параметры	до 17	18–29	30–39	40–49	50–59	более 60
Гражданство	0,92	0,98	0,996	0,99	0,84	0,26
Цель	0,87	0,97	0,99	0,998	0,94	0,32
Длительность	0,99	0,99	0,997	0,999	0,99	0,95

Таблица 2

Показатели среди мигрантов женского пола

Возраст/параметры	до 17	18–29	30–39	40–49	50–59	более 60
Гражданство	0,90	0,94	0,95	0,99	0,90	0,63
Цель	0,94	0,94	0,94	0,99	0,97	0,75
Длительность	0,99	0,99	0,99	1,00	1,00	0,99

Как заявляет секретарь Совбеза РФ Николай Патрушев, к 2025 г. численность трудоспособного населения РФ снизится минимум на 10 млн человек, что потребует новых мер и решений по привлечению высококвалифицированной рабочей силы в Российскую Федерацию. По его же словам, число межнациональной и межконфессиональной напряженности по сравнению с 2012 г. выросло на треть, что свидетельствует «об упущениях в работе на местах, недостаточно эффективной реализации миграционной политики, и ведет к росту напряженности» [5]. Законодательство РФ и ее субъектов должно претерпеть еще большое количество изменений, чтобы проблемы усиления тенденции миграционных потоков переросли в благоприятные возможности, как для экономики, так и для общества в целом.

Библиографический список

1. Официальный сайт Федеральной миграционной службы России. – URL: <http://fms.gov.ru/>.
2. Официальный сайт Банка России. Личные переводы. Страны СНГ. – URL: http://www.cbr.ru/statistics/CrossBorder/print.aspx?file=Personal_Remittances.htm.
3. Мухатаев, А. Сколько в России мигрантов / А. Мухатаев. – Сайт ИД Коммерсант. – URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2284497>.
4. Мовчан, А. Горькое лекарство: как приезжие могут спасти российскую экономику / А. Мовчан. // Журнал «Forbes». – URL: <http://www.forbes.ru/mneniya-column/idei/246195-gorkoe-lekarstvo-kak-priezzhie-mogut-spasti-rossiiskuyu-ekonomiku>.
5. Интернет-портал РИА Новости. – URL: <http://ria.ru/society/20140414/1003813815.html>.

К содержанию

УДК 331.21 + 658.32

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Н.Ш. Гафуров, О.А. Клестова

В статье представлен краткий обзор систем заработной платы в разных странах, приведены факторы, влияющие на размер оплаты труда сотрудников зарубежных компаний

Ключевые слова: заработная плата, система оплаты и стимулирования труда, государственный минимум заработной платы, модели оплаты и стимулирования труда, система «плавающих окладов».

Одной из основных форм стимулирования труда работников в организации являются материальные поощрения, среди которых ведущее место занимает заработная плата. Она является основным источником стимулирования и доходов работников, поэтому ее размеры регулируются государством и руководством организаций [1].

Заработная плата представляет собой цену рабочей силы, формируемой на основе объективной оценки вклада работника в результаты деятельности организации. Ее размер зависит от установленного государством минимума заработной платы, сложности труда и квалификации рабочей силы, спроса и предложения на рабочую силу, условий выполнения работы, результатов деятельности и т.д.

Основное значение системы оплаты труда заключается в том, чтобы стимулировать производственное поведение сотрудников организации, направив его на достижение стоящих перед ней стратегических задач, иными словами, соединить материальные интересы работников со стратегическими задачами организации.

Выделяют три основные модели системы заработной платы: американскую, японскую и западноевропейскую. Под воздействием глобализации мировой экономики, развития корпораций понятие национальной составляющей в модели оплаты труда теряет свою привязку к конкретной стране. Многие организации успешно генерируют специфику оплаты с учетом национальных особенностей [2].

В европейской практике используется индивидуальная и коллективная системы оплаты и стимулирования труда. Наряду с этим, известно, что различают сдельную и повременную формы оплаты труда [3]. Правовые и законодательные акты европейских стран, регулирующие оплату труда, носят локальный характер. Ими устанавливаются ставки и оклады заработной платы, регламентируются формы и системы оплаты труда, различные поощрительные выплаты. Государством централизованно определяются должностные оклады лишь для чиновников государственной службы и частично для работников бюджетных отраслей. В большинстве европей-

ских стран осуществляет регулирование оплаты труда в следующих основных направлениях: устанавливается минимум заработной платы и определяется ее структура; внедряются определенные формы оплаты рабочей силы; индексируется заработная плата и осуществляются меры по предотвращению ее чрезмерного роста.

В ряде стран устанавливается государственный минимум заработной платы в масштабах страны или в отдельных отраслях, осуществляется ее индексация либо ограничение роста или «замораживание» на определенное время. Провозглашается равная оплата труда мужчин и женщин, определяются периодичность и место выплаты заработной платы, ее защита, платежные документы, регулируются натуральные выплаты в счет заработной платы, порядок взыскания невыплаченных сумм, в частности при банкротстве предприятий, оплата при отклонении от нормальных условий труда, гарантийные и компенсационные выплаты.

Государственный общенациональный минимум заработной платы существует во многих европейских странах: Франции, Испании, Бельгии, Португалии. В Германии, Италии, Швейцарии, Австрии, Норвегии, Дании, Ирландии общенациональный минимум заработной платы не устанавливается. Величина минимальной заработной платы фиксируется на уровне отдельных отраслей, при заключении отраслевого коллективного соглашения между профсоюзами и работодателями. В Германии, Италии, Австрии, Швейцарии, Великобритании, Дании, Финляндии, Испании, Норвегии и Швеции решение об изменении уровня минимальной заработной платы принимается специальными отраслевыми советами.

В Бельгии и Греции действует промежуточная модель, по которой минимальный размер заработной платы определяется в ежегодных общенациональных коллективных соглашениях. При этом достигнутые договоренности распространяются на всех занятых в экономике.

Более гибким является установление размеров и условий назначения тарифных надбавок и выплат. В трудовом законодательстве определяется основной принцип повышенной оплаты сверхурочных работ и минимальные размеры увеличения тарифных ставок за сверхурочное время [3, с. 38].

В европейских организациях предприниматели имеют полное право самостоятельно устанавливать методы вознаграждения работников, они разрабатывают и применяют любые формы и системы заработной платы, виды премиальных и прочих выплат, используя необязательные рекомендации и консультации государственных органов и научных учреждений. Для западноевропейских компаний характерны три модели оплаты и стимулирования труда: беспремиальная, в которой функции стимулирования труда выполняет заработная плата; премиальная, включающая выплаты, величина которых связана с размером дохода или прибыли организации; премиальная, предусматривающая выплаты, размеры которых устанавливаются с учетом индивидуальных результатов труда.

Западноевропейские страны при организации оплаты труда исходят из женеvской схемы, применяемой для установления тарифной системы оплаты труда. Эта схема предусматривает необходимость учета следующих факторов при установлении тарифных разрядов [3, с. 42]: специальных знаний и умений (профессиональное образование, опыт работы, требования к умственным способностям); нагрузки, т.е. степени влияния работы на организм человека, его работоспособность и здоровье; ответственности; условий труда.

Система оплаты труда в США, в отличие от европейской, предусматривает получение рабочими повременной оплаты; минимальная оплата труда регулируется законом; абсолютные размеры заработка зависят от квалификации работника и стоимости проживания в данной местности; повышение заработка производится ежегодно для всех работников, работа которых оценивается положительно. Поощрение осуществляется путем материального стимулирования и продвижения по ступеням иерархии и связано с повышением квалификации через систему обучения. Наибольшее распространение в американских организациях получили следующие системы [4]: участие в доходах; участие в прибылях; единовременное вознаграждение за конкретно выполненное задание; плата за квалификацию и знания.

Особенной системой оплаты труда отличается Япония – ее организации не имеют жесткой классификации должностей с фиксированными ставками заработной платы по каждой из них. Обязанности между работниками строго не распределены, поощряется выполнение различных видов работ при гибком взаимодействии работников в зависимости от конкретной ситуации. Заработок определяется на основе индивидуальной оценки деятельности работника по многим критериям. Рост заработной платы с выслугой лет – одна из важнейших составляющих этой системы. Другие критерии отражают трудовой вклад, успехи и усердие в обучении и повышении квалификации, умение работать в коллективе и т.д. Большое значение имеет оценка работы непосредственно руководителем.

Систему оплаты труда в Японии отличают зависимости от [5]: стажа; жизненных пиков (этапов развития жизни человека); фактических результатов работника. В Японии одна из самых низких в мире дифференциация в оплате труда. К главным экономическим стимулам относятся повышение заработной платы; регулярные выплаты бонусов, различных единовременных пособий на поддержание благосостояния; заранее оговоренная выплата крупных выходных пособий.

Оплата труда японских менеджеров зависит от результатов работы организации. Во всех организациях используется система «плавающих окладов». Базовые ставки менеджеров колеблются в зависимости от динамики себестоимости продукции, объема производства, номенклатуры и других показателей, за которые отвечает тот или иной руководитель.

В зарубежных странах широко используется тарифная система оплаты труда, однако формы и способы согласования тарифов могут быть различными. Тарифная система используется в организации сдельной и повременной заработной платы, но может применяться самостоятельно и наряду с другими системами. В системах оплаты труда, получающих распространение в последнее время, все больше учитывается качество работы, рациональное использование машин и оборудования, экономия расходов на материалы и энергии, специальные премии за безаварийную работу или за поддержание оборудования в хорошем состоянии, за длительную эксплуатацию инструмента, за точное соблюдение технологической дисциплины производства.

Опыт, накопленный ведущими организациями развитых зарубежных стран по стимулированию труда, представляет для нас существенный интерес. Решая вопрос о применении той или иной модели оплаты и стимулирования труда, необходимо учитывать конкретные условия существования той или иной организации, экономическую целесообразность нововведения и внедрять только то, что необходимо и что подходит для российского менталитета. Изучая накопленный опыт и адаптируя его к российской действительности можно достичь высоких экономических результатов в трудовой деятельности персонала.

Библиографический список

1. Трудовой кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.consultant.ru/popular/tkrf>.
2. Хасанов, Р.Р. Специфика организации оплаты труда работников зарубежных асбестодобывающих компаний / Р.Р. Хасанов // Российское предпринимательство. – 2011. – № 9. – С. 110–115.
3. Жулина, Е.Г. Европейские системы оплаты труда: учеб. пособие / Е.Г. Жулина. – М.: Управление персоналом, 2007. – 216 с.
4. Гончаров, В.Н. Рыночные модели оплаты труда: учебник / В.Н. Гончаров. – Харьков: Основа, 2000. – 247 с.
5. Особенности оплаты труда в Японии [Электронный ресурс]. – URL: <http://leit.ru>.

[К содержанию](#)

УДК 652.382 + 331.45

ПРАКТИКА ОЦЕНКИ УСЛОВИЙ ТРУДА В РАЗНЫХ СТРАНАХ

Н.Ш. Гафуров, С.Г. Сериков

В статье описываются системы условий труда в США, Японии, Германии и России, представлена характеристика основных законов, обеспечивающих соблюдение требований к условиям труда.

Ключевые слова: условия труда, регулирование трудовых отношений, охрана труда

В цивилизованном обществе большое значение придается условиям труда и их улучшению. Во многих конвенциях и рекомендациях Международной организации труда указывается, что основная активная жизнь человека проходит на работе. Условия труда – это сложное объективное общественное явление, формирующееся в процессе труда под воздействием взаимосвязанных факторов социально-экономического, технико-организационного и естественно-природного характера и влияющее на здоровье и работоспособность человека, на его отношение к труду и степень удовлетворенности трудом, на эффективность труда и другие экономические результаты производства, на уровень жизни и всестороннее развитие человека как главной производительной силы общества [1]. Данное определение дает целостную характеристику условий труда: их сущности как объективного явления, механизма формирования и основных направлений воздействия на работающего человека, эффективности, влияния на социальное развитие.

Поскольку производственные условия труда рассматриваются с точки зрения их влияния на организм работающего, оценка их фактического состояния должна основываться на учете последствий такого влияния на здоровье человека. При этом очень важно учесть все многообразие факторов, формирующих условия труда. Диапазон проблем, входящих в понятие «условий труда», весьма широк: от правовых форм, влияющих на производительность труда, до психофизиологии трудовой деятельности человека и устройства помещений и оборудования, создающего ту материальную среду, которая отражается на физической, интеллектуальной и психической трудоспособности человека.

Рассмотрим системы условий труда разных стран. В США трудовые отношения регулируются комплексом федеральных законов. Одним из основных актов является Закон «О справедливых трудовых стандартах» (1938 г.). В данном Законе впервые на государственном уровне закрепились права и обязанности работников и работодателей. Это первый нормативно-правовой акт в истории США, обеспечивающий минимальные гарантии уровня заработной платы и других условий труда.

Законодательством США предусматривается возможность вносить в трудовые и коллективные договоры условия, ухудшающие положение работников по сравнению с общими нормами действующего законодательства. Данное положение категорически неприемлемо для РФ, и в Трудовом кодексе РФ прямо установлен запрет на внесение таких условий в трудовые или коллективные договоры (ст. ст. 50, 57 ТК РФ) [3]. Следует отметить, что регулирование трудовых и иных непосредственно связанных с трудовыми отношений в США осуществляется преимущественно нормами внутринационального законодательства. Государство уделяет крайне незначительное внимание международно-правовым стандартам в сфере труда и, как правило, не стремится брать на себя какие-либо обязательства, налагаемые такими международными соглашениями. США стремятся устанавливать свои собственные стандарты в сфере правового регулирования труда, в том числе и иностранных граждан, следуя своим собственным интересам, и не стремятся согласовывать свое внутринациональное законодательство с общепризнанными принципами и нормами, выработанными мировым сообществом [2].

В США охрана труда и безопасности рабочих мест является частью Стратегического плана Министерства труда Соединенных Штатов на финансовый период 2006–2011 гг. В указанном документе отражены основные направления работы федерального ведомства, отвечающего за политику в сфере труда в ответ на вызовы XXI в. План составлен по классическим правилам стратегического менеджмента, т.е. отражает миссию, видение, организацию исполнения стратегии, четыре четко сформулированные стратегические цели, блоки основных индикаторов результативности, привязанных к каждой цели, и принципы оценки целевых программ.

Содействие безопасным, здоровым и защищенным рабочим местам является третьей из четырех стратегических целей правительства США в сфере труда. Для достижения этой цели Министерство труда США намерен разработать новые инновационные подходы исполнения законов и программ, направленных на защиту здоровья и трудовых прав работников. В документе отмечается, что со временем принятия в 1970 г. федерального закона об охране труда и профессионального здоровья работников Америка в части достижения третьей стратегической цели встречает новые вызовы, связанные с демографическими изменениями, терроризмом и спросом на природные ресурсы.

Помимо общей администрации в сфере охраны труда и профессионального здоровья для реализации упомянутого федерального закона об охране здоровья и труда с 1977 г. действует специальная отраслевая администрация по охране труда. В этой администрации действует круглосуточная горячая линия, по которой собираются жалобы на нарушения в сфере охраны труда. Показателем результативности работы администрации является ежегодное снижение на 15 % несчастных случаев на производстве и сокращение за пять лет на 50 % потерь рабочих дней по причине аварий.

Трудовое законодательство Германии находится на одном из самых высоких уровней развития. Основными положениями о трудовом праве во всем Европейском Союзе занимается Комиссия ЕС. Среди европейских стран и в экономическом, и в политическом отношении Германия является абсолютным лидером, благодаря эффективной системе социального страхования. Управление системой охраны труда в стране осуществляется по двум направлениям: со стороны государства и профсоюзами [2].

Все предприниматели Германии являются членами профессиональных сообществ, образованных по территориально-отраслевому признаку, главной функцией которых является страхование от несчастных случаев и профессиональных заболеваний. Финансирование производится только из страховых взносов предприятий. Чем выше риск травматизма на предприятии, или чем больше несчастных случаев, тем выше отчисления в Фонд страхования. Такая система взносов заставляет работодателей снижать производственный травматизм и профзаболевания. За последние тридцать лет количество несчастных случаев на производстве снизилось вдвое, объемы страховых взносов с 1,51 % снизились до 0,97 % фонда заработной платы.

Особое внимание в системе охраны труда уделяется обучению персонала безопасным приемам работы. Ежегодно в профессиональных сообществах проходит обучение переподготовку почти четыреста тысяч человек. Сообщества имеют собственную медицинскую сеть клиник и центров скорой неотложной помощи, оснащённых новейшим оборудованием, здесь работают высококвалифицированные врачи-профпатологи, психологи и реабилитологи. Двадцать научно-исследовательских учреждений проводят изыскания по производственной безопасности и охране здоровья.

Все профессиональные сообщества страны объединены в Ассоциацию профессиональных сообществ Германии (HVBG), которая решает общие вопросы деятельности сообществ, а её Экспертные комиссии совместно с Комитетом по медицине труда разрабатывают комплексы мер по профилактике и устранению травматизма на производстве и профзаболеваний. Система управления охраной труда в Германии уникальна в том смысле, что ее основные Положения одинаково защищают и права предпринимателей, и права работников, которые обязаны поддерживать любые мероприятия, направленные на укрепление производственной безопасности и санитарии на рабочем месте.

Национальная политика Японии защищает уровень здоровья работников. В 1972 г. был принят закон «Об охране и гигиене труда». Министерство труда Японии разработало и направило во все префектуры и на предприятия пакет из 60 нормативных документов, среди которых особое место занимали «Правила охраны и гигиены труда». Цель закона об охране труда в Японии – гарантировать безопасность и здоровье работников на производстве, а также способствовать созданию комфортных условий труда. Закон устанавливает, что работодатель должен не только придерживаться

стандартов, направленных на предотвращение несчастных случаев и профессиональных заболеваний, но также прилагать усилия по гарантированию безопасности и здоровья работников, создавая комфортную рабочую среду [2]. В 1992 году Министерством труда Японии были выпущены рекомендации по созданию комфортной производственной среды. В них предлагается поддерживать комфортные условия производственной среды; улучшать условия труда, чтобы сократить рабочую нагрузку; предусмотреть специальные условия для работников, которые нуждаются в восстановлении сил после переутомления. Для малых и средних предприятий были выделены ссуды с низкой процентной ставкой и дотации на внедрение мер по созданию комфортной производственной среды.

Анализируя действующее в России законодательство по охране труда, многие исследователи отмечают, что с одной стороны – гражданское законодательство считается в России одним из лучших в мире; с другой стороны – трудовое законодательство достаточно декларативно. В то же время само трудовое законодательство находится у нас в стадии становления. Одним из слабых звеньев существующего законодательства в России является то, что оно является в основном репрессивным, когда проверяющими и надзирающими органами выписываются предписания и штрафы за нарушения норм и правил требований охраны труда. В то же время мировой опыт показывает, что репрессивные меры дают лишь 4 % эффективности от таких мероприятий. В мировой практике в области трудового законодательства принято, что если на предприятии плохо обстоят дела с охраной труда, то с этим предприятием стараются не сотрудничать, особенно государственные структуры.

Подводя итог сказанному, можно сделать вывод, что условия труда занимают особое место в трудовом законодательстве РФ. Но, к сожалению, несмотря на новшества в трудовом законодательстве, а также основные направления государственной политики в области охраны труда, такие как принятие законов, федеральных целевых программ по улучшению условий труда, система российского государства по обеспечению и безопасности жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности до конца пока не отработана.

Библиографический список

1. Воронов, И.А. Основы охраны труда / И.А. Воронов, И.Д. Коваленко, П.В. Афанасьев, Т.В. Булгач. – М.: Генезис, 2004.
2. Кобец, Е.А. Организация, нормирование и оплата труда на предприятиях отрасли: учебное пособие / Е.А. Кобец, М.Н. Корсаков. – Таганрог: Издательство ТРТУ, 2006.
3. Трудовое право России: учебник для вузов / под ред. Е.А. Ершовой. – М.: Статус, 2007.

[К содержанию](#)

УДК 005.8:342.5 + 519.86

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ КОМПЛЕКСНЫМ ПРОЕКТОМ СО СТОРОНЫ МЕСТНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ

Я.Д.Гельруд

Предлагаемые математические модели предназначены для выбора наиболее эффективных вариантов проекта с точки зрения одной из заинтересованных сторон – Регулирующих органов. Использование данных моделей направлено на повышение эффективности деятельности Регулирующих органов, обеспечивает реализацию его соответствующих компетенций и достижение поставленных целей при осуществлении проекта. При этом рассматривается сложный многоцелевой проект, реализация которого может осуществляться N вариантами. Каждый вариант имеет свои финансовые показатели, экологические и социальные характеристики.

Ключевые слова: стейкхолдер, математические модели управления проектом, компетенции управления проектом.

Регулирующие органы (Органы власти) – сторона (стейкхолдер), удовлетворяющая свои интересы путем получения налогов от участников проекта, выдвигающая и поддерживающая экологические, социальные и другие общественные и государственные требования, связанные с реализацией проекта. Данные требования обуславливаются рядом возможных воздействий проекта на внешнюю среду и служат для их нейтрализации или минимизации негативных последствий.

Можно привести несколько примеров различных видов воздействий:

– экономические: воздействие на макро- и микроуровне, определяемое в терминах экономического роста, конкурентоспособности, изменений в издержках различных групп экономических агентов, воздействие на технологическое развитие и инновационный потенциал, изменения в инвестиционной активности, изменение рыночных долей, воздействие на цены и др.;

– социальные: воздействие на человеческий капитал, права человека, гендерное равенство, уровень и качество занятости, социальное неравенство и бедность, здоровье, безопасность (включая уровень преступности), культуру, перераспределительные эффекты между различными социальными группами и др.;

– экологические: воздействие на климат, уровень загрязнения воздуха, воды, почвы, биоразнообразии, общественное здоровье и т.п.

1. Математическая модель оценки экологических рисков и уровня социальной значимости проектов

1.1. Оценка экологического риска должна характеризовать как вероятность наступления самого неблагоприятного события, например, аварии или выброса вредных загрязняющих веществ, так и вероятность негативных последствий этого события, например, заболеваний или гибели населения.

В качестве исходных данных для идентификации экологических рисков используются:

- 1) карта технологических процессов, используемое оборудование, материалы;
- 2) технологические регламенты и другие материалы, содержащие информацию о характеристиках технологического процесса, применяемом оборудовании, сырье и материалах;
- 3) материалы лабораторных исследований и испытаний, производимых в рамках осуществления производственного контроля за соблюдением санитарных правил, экологического контроля и т.д.;
- 4) протоколы измерений показателей опасных и вредных производственных факторов, тяжести и напряженности трудового процесса;
- 5) данные санитарно-эпидемиологической оценки, проводимой органами государственного санитарно-эпидемиологического надзора;
- 6) материалы проверок соблюдения требований промышленной безопасности, охраны труда и окружающей среды, в том числе материалы проверок, проводимых государственными надзорными органами;
- 7) материалы расследований аварий, инцидентов, несчастных случаев и профессиональных заболеваний.

Оценку экологического риска предлагаем производить с помощью многомерных методов экспертных оценок. На первом этапе каждый эксперт j идентифицирует экологические риски каждого варианта проекта ($i=1, \dots, N$) и по десятибалльной системе заполняет следующую таблицу 1.

Таблица 1

Идентификация рисков варианты проекта	1)	2)	3)	4)	5)	6)	7)	Взвешенная сумма оценок
вариант проекта 1	a_{1j}^1	a_{1j}^2	a_{1j}^3	a_{1j}^4	a_{1j}^5	a_{1j}^6	a_{1j}^7	$\tilde{A}_{1j} = \sum_{k=1}^7 \lambda_k a_{1j}^k$
вариант проекта 2	a_{2j}^1	a_{2j}^2	a_{2j}^3	a_{2j}^4	a_{2j}^5	a_{2j}^6	a_{2j}^7	$\tilde{A}_{2j} = \sum_{k=1}^7 \lambda_k a_{2j}^k$
...								
вариант проекта N	a_{Nj}^1	a_{Nj}^2	a_{Nj}^3	a_{Nj}^4	a_{Nj}^5	a_{Nj}^6	a_{Nj}^7	$\tilde{A}_{Nj} = \sum_{k=1}^7 \lambda_k a_{Nj}^k$

a_{ij}^k – оценка j -м экспертом i -го варианта проекта по k -му ($k=1, \dots, 7$) набору исходных данных, приведенных выше. Причем значение $a_{ij}^k=1$ характеризует минимальный риск, $a_{ij}^k=10$ максимальный. \tilde{A}_{ij} – взвешенная сумма оценок экологических рисков варианта проекта i , полученная экспертом j . λ_k – весовые коэффициенты, характеризующие степень важности приведенных выше типов исходных данных для идентификации экологических рисков. Проведем нормализацию полученных оценок:

$$A_{ij} = \frac{\bar{A}_{ij} \cdot N}{\max_{i,j} \bar{A}_{ij}}. \quad (1)$$

На втором этапе вычисляем степень согласованности результатов оценивания проектов каждой парой экспертов с помощью модифицированного коэффициента ранговой корреляции Спирмена. Модификация заключается в том, что в качестве рангов проектов берем их нормализованные взвешенные суммы оценок экологических рисков, вычисленных по формуле (1). Коэффициент корреляции Спирмена R будем определять по формуле:

$$R = 1 - \frac{6 \sum d_i^2}{N^3 - N}, \quad (2)$$

где N – число сравниваемых вариантов проекта, $d_i = A_{ij_1} - A_{ij_2}$ – разность взвешенных сумм оценок варианта проекта i двух произвольных экспертов j_1 и j_2 .

Максимальным значением степени согласованности экспертов является +1 (достигается, когда ранги обоих экспертов совпадают), а минимальным значением является –1 (соответствует случаю, когда мнения экспертов противоположны).

Таким образом вычисляем коэффициенты корреляции Спирмена для всех пар экспертов, которых в общем случае C_N^2 .

На следующем этапе находим *коэффициент конкордации*, определяющий согласованность мнений группы экспертов.

Для этого в табл. 2 заносим нормализованные взвешенные суммы оценок проектов, полученные m экспертами. В последнем столбце таблицы суммируются оценки всех экспертов для каждого проекта i . Переставим строки в порядке возрастания этих сумм. Среднее значение этих сумм обозначим через \bar{A}_i .

$$\bar{A}_i = \sum_{j=1}^m A_{ij} / m. \quad (3)$$

Таблица 2

варианты проектов	Эксперты				
Первый	A_{11}	A_{12}	...	A_{1m}	$\sum_{j=1}^m A_{1j}$
Второй	A_{21}	A_{22}	...	A_{2m}	$\sum_{j=1}^m A_{2j}$
...	
N -й	A_{N1}	A_{N2}	...	A_{Nm}	$\sum_{j=1}^m A_{Nj}$

Затем рассчитываем сумму квадратов отклонений:

$$S = \sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^m (A_{ij} - \bar{A}_i)^2. \quad (4)$$

Это значение характеризует степень совпадения мнений всех экспертов. При полностью согласованных мнениях значение S будет равно нулю или очень маленькой величине. Поэтому для определения степени согласованности мнений группы экспертов предлагается определять коэффициент конкордации следующим образом:

$$W = \frac{12 \cdot S}{m^2 (N^3 - N)}. \quad (5)$$

Изменение W от 1 до 0 указывает на увеличение степени согласованности во мнениях экспертов.

Таким образом, работа с группой экспертов по определению оценок экологических рисков проектов производится следующим образом. Сначала находятся оценки экологических рисков всех вариантов проекта всеми экспертами. Они нормализуются. Затем определяются и анализируются парные коэффициенты корреляции Спирмена, осуществляется работа по выявлению и исключению из группы некомпетентных и коррумпированных экспертов. Далее по формуле (5) вычисляется коэффициент конкордации, организационная работа с экспертами (их информирование, отсев и последующие перерасчеты) продолжается до тех пор, пока не получим значение $W \leq 0,15$, что говорит о высокой степени согласованности мнений экспертов. Тогда \bar{A}_i , вычисленные по формуле (3), будут являться обобщенными оценками экологических рисков проектов. В случае длительного срока реализации сложного проекта оценки его экологических рисков могут отличаться по годам, тогда вышеописанную процедуру следует проводить по каждому году отдельно, получая оценки \bar{A}_i^t .

1.2. Социальные результаты отражают вклад проекта в улучшение социальной среды и, в конечном счете, – в повышение качества жизни людей. Качество жизни характеризуется оценками следующих аспектов:

- 1) доходов населения (средняя заработная плата и другие выплаты);
- 2) обеспеченности населения товарами и услугами потребительского назначения; ценами и тарифами на них;
- 3) обеспечения жильем, объектами хозяйственно-бытового назначения и коммунальными услугами;
- 4) занятости населения (количество новых рабочих мест); подготовки кадров;
- 5) обеспечения населения объектами образования, культуры и искусства, здравоохранения, спорта, транспортного обслуживания;
- 6) социальной безопасности (снижение правонарушений и преступности);

7) здоровья и продолжительности жизни – это улучшение условий труда; развитие сферы здравоохранения; уровень обслуживания.

Оценку уровня социальной значимости проектов проводим по выше-приведенной в 1.1 схеме, получая на первом этапе b_{ij}^k – оценки j-м экспертом i-го варианта проекта по k-му ($k=1, \dots, 7$) аспекту качества жизни, \tilde{B}_{ij} – взвешенные суммы оценок качества жизни варианта проекта i, полученные экспертом j. После проведения нормализации полученных оценок вычисляем B_{ij} . Далее аналогично проводим все этапы вычислений и получаем \bar{B}_i^t – обобщенные оценки уровня социальной значимости проектов.

Качественные суждения, методы экспертных оценок в силу своей субъективности имеют серьезные недостатки. При последующих проверках оказывалось, что такие данные часто отклоняются в сторону увеличения значимости недавних и часто повторяющихся событий, более впечатляющих эффектов (происходит искажение ожидаемой вероятности события). Все это следует учитывать при использовании метода экспертных оценок.

2. Экспертный отбор возможных вариантов проекта с использованием принципов попарного сравнения (метод иерархий Саати)

В качестве критериев выбора вариантов проекта предлагаются следующие:

- повышение благосостояния общества, экономической и социальной стабильности в регионе;
- насыщение региона товарами и услугами создаваемого предприятия;
- повышение уровня занятости населения;
- удовлетворение потребностей в жилье, дошкольных учреждениях, квалифицированной медицинской помощи;
- охрана окружающей среды.

Для выбора наиболее значимых вариантов проекта мы предлагаем метод анализа иерархий Саати. Для установления относительной важности элементов иерархии v_{ij} используется шкала отношений (табл. 3), позволяющая методом попарного сравнения численно оценить степень предпочтения одного сравниваемого объекта перед другим.

Таблица 3

Степень значимости v_{ij}	Определение
1	Одинаковая значимость
3	Некоторое преобладание значимости одного действия над другими (слабая значимость)
5	Существенная или сильная значимость
7	Очень сильная значимость
9	Абсолютная значимость
2,4,6,8	Промежуточные значения между двумя соседними суждениями
Обратные величины $1/v_{ij}$	Действию j при сравнении с i приписывается обратное значение

Вначале строится матрица попарных сравнений критериев и формируется вектор приоритетов критериев. Каждый проект уникален, уникальны и сравнительные оценки критериев. В табл. 4 приведен пример попарных сравнений критериев для некоторого проекта (для анализа взят проект строительства гипермаркета «Родник» в г. Челябинске).

Таблица 4

Матрица А попарных сравнений критериев

Критерии	повышение благосостояния	насыщение региона товарами	повышение уровня занятости	удовлетворения потребностей в жилье	охрана окружающей среды
повышение благосостояния	1	3	3	3	2
насыщение региона товарами	1/3	1	3	5	3
повышение уровня занятости	1/3	1/3	1	5	1/3
удовлетворения потребностей в жилье	1/3	1/5	1/5	1	1/5
охрана окружающей среды	1/2	1/3	3	5	1

Для формирования вектора приоритетов критериев сначала нормализуем матрицу А, путем деления всех ее элементов на сумму элементов каждого соответствующего столбца.

$$N_A = \begin{pmatrix} 0,40 & 0,62 & 0,29 & 0,16 & 0,31 \\ 0,13 & 0,20 & 0,29 & 0,26 & 0,46 \\ 0,13 & 0,07 & 0,11 & 0,26 & 0,05 \\ 0,13 & 0,04 & 0,02 & 0,06 & 0,03 \\ 0,21 & 0,07 & 0,29 & 0,26 & 0,15 \end{pmatrix}$$

Компоненты вектора W^E вычисляются как средние арифметические элементов строки нормализованной матрицы.

$$W^E = (0,356 \quad 0,268 \quad 0,138 \quad 0,056 \quad 0,196). \quad (6)$$

На данном проекте самым приоритетным является критерий «повышение благосостояния» (0,356), затем «насыщение региона товарами» (0,268), потом «охрана окружающей среды», «повышение уровня занятости», и на последнем месте «удовлетворения потребностей в жилье».

Затем для каждого критерия строится матрица попарных сравнений вариантов проекта, и формируются соответствующие вектора приоритетов. Полученные вектора приоритетов вариантов проекта по каждому критерию умножаются скалярно на вектор приоритетов критериев и, таким образом, получается результирующий вектор приоритетов вариантов проекта $\{A_i\}$. В случае длительного срока реализации сложного проекта вышеописанную процедуру следует проводить по каждому году отдельно, получая оценки A_i^t .

3. Многокритериальная математическая модель деятельности регулирующих органов (минимизация экологического риска, повышение качества жизни и максимизация налогов)

Пусть известны максимально возможные объемы финансирования проекта $Q = \sum_{t=0}^T Q^t$ на интервале $[0, T]$. Эти средства могут быть использованы для вложения в один из вариантов проекта $i (i=1, \dots, N)$, требующий в период t финансирования в объеме V_i^t . Пусть прибыль от реализации варианта проекта i на конец периода t составляет PV_i^t , оценка уровня социальной значимости проектов \bar{B}_i^t , а прогнозируемая оценка экологического риска составляет \bar{A}_i^t . Необходимо выбрать такой вариант реализации проекта, который обеспечивал бы максимальный ожидаемый объем налогов для некоторого (близкого к минимальному) значения экологического риска и уровня социальной значимости проектов.

Проблема выбора варианта реализации проекта может быть сформулирована как следующая трехкритериальная задача целочисленного программирования с булевыми переменными. Найти:

$$x_i = \begin{cases} 1, & \text{если выбираем вариант проекта } i, \\ 0, & \text{в противном случае} \end{cases} \quad (7)$$

при ограничениях:

$$\sum_{i=1}^N V_i^t \cdot x_i \leq Q^t, \forall t \in [0, T]. \quad (8)$$

Целевые функции

1) максимизация ожидаемого объема налогов:

$$F_1 = \sum_{t=1}^T \left(\sum_{i=1}^N x_i \cdot n_i \cdot NPV_i^t \right) (1 + d)^{-t} \rightarrow \max; \quad (9)$$

2) минимизация экологического риска:

$$F_2 = \sum_{t=1}^T \left(\sum_{i=1}^N x_i \cdot \bar{A}_i^t \right) (1 + d)^{-t} \rightarrow \min; \quad (10)$$

3) повышение качества жизни:

$$F_3 = \sum_{t=1}^T \left(\sum_{i=1}^N x_i \cdot \bar{B}_i^t \right) (1 + d)^{-t} \rightarrow \min; \quad (11)$$

Оценка экологического риска \bar{A}_i^t варианта проекта i , реализуемого в период t в объеме инвестиций V_i^t , формируется по алгоритму, описанному в 1.1. Оценку уровня социальной значимости проектов \bar{B}_i^t рассчитываем в соответствии с 1.2. Эти оценки могут быть заменены на обобщенные оценки A_i^t , полученные в 2. Коэффициент дисконтирования d принимаем

как минимально желаемый уровень доходности государственных инвестиций. Он может быть применен и для второй целевой функции в качестве меры эквивалентности значений риска, и для третьей целевой функции в качестве меры эквивалентности оценок уровня социальной значимости проектов для разных временных периодов.

Для решения поставленной задачи предлагается использовать метод последовательных уступок, который подробно описан в [1].

Предложенные примеры постановки задач позволяют реализовать многие компетенции Регулирующих органов в процессе выполнения проекта. Они могут уже сейчас служить методологической основой разработки прикладных пакетов программного обеспечения (автоматизированной системы) для управления проектом на всех стадиях его осуществления.

Библиографический список

1. Вентцель, Е.С. Исследование операций: Задачи, принципы, методология / Е.С. Вентцель. – М.: Высшая школа, 2010. – 208 с.

[К содержанию](#)

УДК 005.311.6 + 519.816

ОБ ОДНОМ СПОСОБЕ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В УПРАВЛЯЕМЫХ ЦИКЛИЧЕСКИХ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ СЕТЕВЫХ МОДЕЛЯХ

Я.Д. Гельруд

Рассматривается модель управления проектами, являющаяся синтезом обобщенных сетевых моделей с вероятностными и стохастическими моделями, в значительной степени учитывающими фактор риска и неопределенности при осуществлении проекта. Данные модели (названные *циклические альтернативные сетевые модели – ЦАСМ*) являются гибким и адекватным инструментом для описания процесса управления разработкой сложного проекта. В данной статье приводится описание модели формирования плана минимальной стоимости с использованием ЦАСМ.

Ключевые слова: обобщенные сетевые модели, вероятностными сетевые модели, стохастические сетевые модели, р-квантильные оценки.

Сложный проект представляется циклической альтернативной сетевой моделью $G(\Omega, A)$, состоящий из множества событий Ω и дуг (i, j) (события i и $j \in \Omega$), определяемых матрицей смежности $A = \{p_{ij}\}$. $0 \leq p_{ij} \leq 1$, где $p_{ij} = 1$ задает детерминированную дугу (i, j) , а $0 < p_{ij} < 1$ определяет альтернативное событие i , которое с вероятностью p_{ij} связано дугой с событием j . Сроки свершения событий T_i удовлетворяют соотношениям:

$$T_j - T_i \geq \psi_{ij}, \quad (1)$$

где ψ_{ij} может принимать как положительное, так и отрицательное значения и:

$$T_i \geq L_i \text{ или } T_i \leq L_i, \quad (2)$$

для тех событий i , которые определяются директивными сроками.

В соотношениях (1)-(2) временные ограничения и продолжительности дуг являются в общем случае случайными величинами. Все временные характеристики работ и событий x_i заменяются их p -квантильными аналогами $W_p(x_i)$.

Обозначим a_{ij} – минимально возможное время выполнения работы (i,j) , которому соответствуют затраты c_{ij}^a ; b_{ij} – максимально возможное время выполнения работы (i,j) , которому соответствуют затраты c_{ij}^b . Величины a_{ij} и b_{ij} определяются исходя из максимальной и минимальной величин определяющего ресурса, которые потенциально могут быть задействованы на работе (i,j) . Принимая во внимание высокую степень неопределенности возможных затрат, полагаем вышеприведенные параметры случайными величинами с заданными законами распределения. Также предполагается, что ускорение работы связано с дополнительными затратами (на привлечение дополнительной рабочей силы и оборудования, сверхурочные доплаты и т.п.). Имеем:

$$a_{ij} \leq t_{ij} \leq b_{ij}, \quad c_{ij}^b \leq c_{ij} \leq c_{ij}^a; \quad (3)$$

где c_{ij} – затраты, соответствующие времени выполнения t_{ij} .

Задав некоторый уровень значимости p , выполняем имитационное моделирование вышеописанных параметров в соответствии с методом, описанным в [1], получая их p -квантильные оценки – $W_p(a_{ij})$, $W_p(b_{ij})$, $W_p(c_{ij}^a)$, $W_p(c_{ij}^b)$. Анализ некоторых проектов ОКР, реконструкции и строительства сложных объектов показал обоснованность использования для этих параметров бета-распределения при двухоценочной методике [1]. Полагаем, что зависимость затрат от времени выполнения линейная, т.е. $c_{ij} = z_{ij} - y_{ij}t_{ij}$, откуда, используя (3) для p -квантильных оценок, получаем выражение для коэффициента пропорциональности:

$$y_{ij}^p = (W_p(c_{ij}^a) - W_p(c_{ij}^b)) / (W_p(b_{ij}) - W_p(a_{ij})) = \Delta W_p(c) / \Delta t. \quad (4)$$

Таким образом, y_{ij}^p с вероятностью p характеризует затраты, связанные с сокращением продолжительности работы на единицу времени. Будем называть y_{ij}^p – “ p -ценой” сокращения работы на единицу времени.

Если на всех работах принять $t_{ij} = W_p(a_{ij})$, то будет получено наименьшее критическое время $W_p(T_{\min}^{kp})$. Этому времени соответствуют наибольшие затраты, равные $W_p(C^a) = \sum_{\forall(i,j)} W_p(c_{ij}^a)$.

Если на всех работах принять $t_{ij} = W_p(b_{ij})$, то мы получим сетевой график, которому соответствуют наименьшие затраты, равные $W_p(C^b) = \sum_{\forall(i,j)} W_p(c_{ij}^b)$, и наибольшее критическое время $W_p(T_{\max}^{kp})$.

При наименьшем критическом времени $W_p(T_{\min}^{kp})$ можно уменьшить затраты, если «удлинит» некритические работы за счет полного использования их p -квантильных резервов времени. Ведь увеличение t_{ij} на единицу снижает ее стоимость на y_{ij}^p . Обозначим полученные затраты через C^p_d , тогда можем утверждать, что для $T^p = W_p(T_{\min}^{kp})$ минимальная стоимость равна C^p_d , и, в общем случае, для любого $T^p \in [W_p(T_{\min}^{kp}), W_p(T_{\max}^{kp})]$ получаем план с минимальными затратами $C(T^p)$. Имея график оптимальной зависимости стоимости проекта от продолжительности его выполнения, с одной стороны, определяем минимальную стоимость проекта при любом возможном сроке его выполнения, а с другой стороны, находим минимальную продолжительность выполнения проекта при заданной его стоимости. С помощью функции $C(T^p)$ можно также оценить дополнительные затраты, связанные с сокращением сроков завершения проекта.

Если затраты линейно зависят от продолжительности работ, то нахождение $C(T^p)$ сводится к решению задачи линейного программирования вида:

Найти такие продолжительности работ t_{ij} , что:

$$W_p(T_j) - W_p(T_i) - t_{ij} \geq 0, \text{ для всех работ } (i, j); \quad (5)$$

$$W_p(a_{ij}) \leq t_{ij} \leq W_p(b_{ij}), \quad (6)$$

$$W_p(T_n^0) \leq T, \quad (7)$$

$$C(T) = \sum_{\forall(i,j)} c_{ij} = \sum_{\forall(i,j)} (z_{ij} - y_{ij}t_{ij}) \rightarrow \min, \quad (8)$$

что эквивалентно:

$$\sum_{\forall(i,j)} y_{ij}t_{ij} \rightarrow \max. \quad (9)$$

Для решения этой задачи предлагается использовать модификацию алгоритма Фалкерсона, основанного на использовании теоремы о минимальном разрезе и максимальном потоке [2]. Суть модификации в замене параметров a_{ij} , b_{ij} , c_{ij}^a , c_{ij}^b на их p -квантильные оценки – $W_p(a_{ij})$, $W_p(b_{ij})$, $W_p(c_{ij}^a)$, $W_p(c_{ij}^b)$. Далее алгоритм используется без изменений.

Таким образом, при определении инвестиционной политики вышеприведенный модифицированный алгоритм позволяет с заданным уровнем значимости p определять оптимальные варианты финансирования проекта в условиях риска и неопределенности.

Библиографический список

1. Голенко, Д.И. Статистические методы сетевого планирования и управления / Д.И. Голенко. – М.: Наука, 1969. – 400 с.
2. Форд, Л.Р. Потоки в сетях / Л.Р. Форд, Д.Р. Фалкерсон. – М.: Мир, 1966. – 277 с.

[К содержанию](#)

УДК 338.3 + 658.1:001.895 + 338.45:001.895

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

А.В. Голлай

В статье рассмотрены различные подходы к определению понятия «инновационный потенциал» промышленного предприятия. Описаны его составные элементы и выделены факторы, которые определяют уровень эффективности внедрения инноваций и успешность выхода на рынок с инновационными продуктами.

Ключевые слова: «инновации», «потенциал», «инновационный потенциал», «управление инновационным потенциалом промышленного предприятия», «уровень восприимчивости инноваций рынком».

Одной из наиболее успешных стратегий поведения предприятия на рынке является производство и реализация инновационного продукта. Данная стратегия позволяет, используя уникальные продукты, «монополизировать» рынок и получить конкурентные преимущества. Исследование возможностей создания хозяйствующим субъектом инноваций, т.е. исследование его инновационного потенциала, является актуальной задачей управления предприятия, особенно промышленного.

Рассмотрим, что включает в себя понятие «инновационный потенциал»?

Термин «инновация» впервые в научную практику ввёл в 1911 г. в своей работе «Теория экономического развития» Й. Шумпетер. Данный автор под инновацией понимал следующее [1]:

1) изготовление нового, т.е. ещё неизвестного потребителям, блага или создание нового качества того или иного блага;

2) внедрение нового, т.е. в данной отрасли промышленности ещё практически неизвестного, метода (способа) производства, в основе которого необязательно лежит новое научное открытие и который может заключаться также в новом способе коммерческого использования соответствующего товара;

3) освоение нового рынка сбыта, т.е. такого рынка, на котором до сих пор данная отрасль промышленности этой страны ещё не была представлена, независимо от того, существовал этот рынок прежде или нет;

4) получение нового источника сырья или полуфабрикатов, равным образом независимо от того, существовал этот источник прежде, или просто не принимался во внимание, или считался недоступным, или его ещё только предстояло создать;

5) проведение соответствующей реорганизации, например обеспечение монопольного положения (посредством создания треста) или подрыв монопольного положения другого предприятия.

Под «потенциалом» обычно понимают возможность и готовность осуществления какой-либо деятельности. Под возможностью понимается наличие условий и ресурсов для осуществления деятельности [2]: наличие материально-технической базы (оборудования, информационно-коммуникационных систем, обеспеченность необходимыми материалами); обеспеченность научной информацией, научно-технической литературой, литературой по вопросам патентования, новых наукоёмких технологий, изобретений; наличие финансовых ресурсов, которые обеспечивают инновационную деятельность в рамках долгосрочной перспективы, затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР) и т.д. [3]. Под готовностью – наличие субъектов, которые готовы эту деятельность выполнять и координировать [2].

В свою очередь, существует несколько подходов к раскрытию сущности понятия «инновационный потенциал» [4]:

– «ресурсный подход» (в рамках этого подхода инновационный потенциал характеризуется как совокупность ресурсов, его оценка сводится к определению стоимости доступных ресурсов, а уровень использования определяется отношением полученного результата к объёму применённых для этого ресурсов);

– «результативный подход» (здесь инновационный потенциал рассматривается как способность хозяйственной системы осваивать богатство для удовлетворения общественных потребностей, его оценка сводится к оценке количества благ, которое хозяйствующий субъект способен произвести при определённых (по качеству и структуре) ресурсах).

На практике применение только ресурсного подхода приводит к ошибкам в оценке эффективности деятельности по созданию инноваций, в то же самое время применение только результативного подхода может давать ошибочные представления о качестве ресурсов. Во многих работах делаются попытки объединения ресурсного и результативного подходов в рамках одного комплексного метода оценки инновационного потенциала. Данное объединение представляется целесообразным, так как оба подхода отражают двойственность понятие «потенциал», так ресурсный подход характеризует возможности, а результативный подход характеризует готовность.

Рассмотрение возможностей и готовности в совокупности, даёт более широкое видение (рис. 1).

Из рисунка 1 видно, что лишь только и наличие возможностей (ресурсов) и высокая готовность обеспечивает высокий инновационный потенциал предприятия. При этом наращивание ресурсов без повышения готовности, как и повышение готовности без ресурсов будет являться не эффективной стратегией повышения потенциала, поэтому надо стремиться к достижению сбалансированности в управлении предприятия.

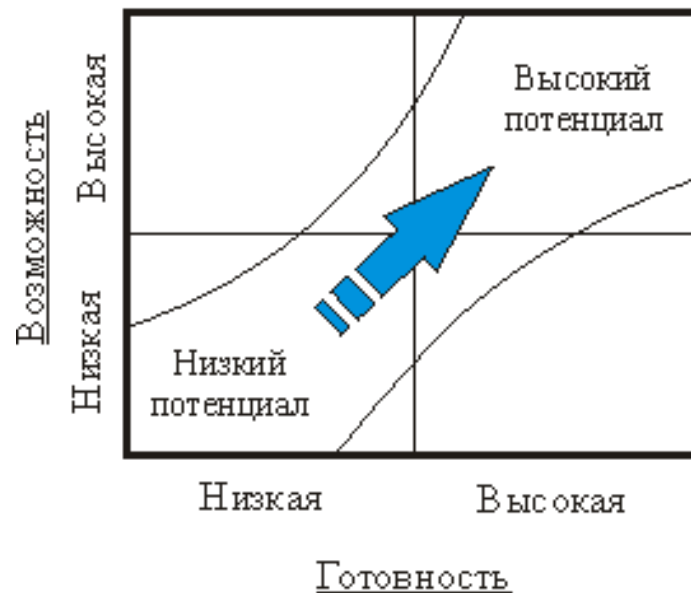


Рис. 1. Матрица анализа инновационного потенциала

Представляется целесообразным добавить в рассматриваемую модель «уровень восприимчивости инноваций рынком», как характеристику готовности рынка воспринять предложенную инновацию. Такое добавление позволит судить о возможной успешности инновации на рынке. Наиболее благоприятен случай, когда инновационный потенциал соответствует уровню развития рынка, т.е. рынок готов воспринять инновацию такого уровня (позиция 2, рис. 2).

Несоответствие может проявиться в следующих случаях:

1) инновационный потенциал «отстал» от рынка, т. е. компания предлагает рынку, по сути, архаичный продукт, который не будет им востребован (позиция 1, рис. 2). Данная ситуация является самой негативной, так как для того, чтобы исправить ситуацию и предложить рынку более инновационный продукт, предприятию потребуется вложение средств в ресурсы и развитие персонала, которые могут отсутствовать, вследствие того, что старый продукт не имел коммерческий успех и не принёс предприятию желаемую прибыль;

2) инновационный потенциал «опережает» рынок (позиция 3, рис. 2). Данная ситуация характеризуется тем, что продукты, которые может разрабатывать компания, не находят широкого применения вследствие того, что рынок ещё не «созрел» для его использования. В отличие от первой ситуации, в которой продукт обречён на неудачу, в данном случае, инновация может иметь коммерческий успех, через какое-то время, когда рынок воспримет и осознает её ценность. С одной стороны, разработка таких передовых инновационных продуктов позволяет компании находиться на высоком научном уровне и делать задел на будущее. В то же время, данные разработки требуют ресурсов в настоящий момент, а экономический эффект будет получен только в будущем. Большое количество таких разработок может привести компанию к неплатёжеспособности в период введения инноваций.

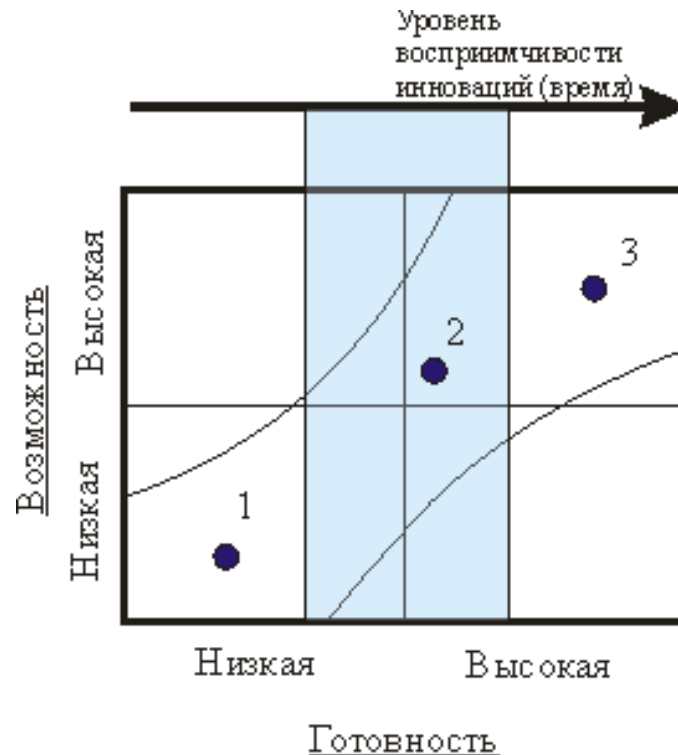


Рис. 2. Матрица анализа инновационного потенциала

Подводя итог вышесказанному можно утверждать, что управление инновационным потенциалом промышленного предприятия можно рассматривать в двух аспектах:

1) с точки зрения статического восприятия необходимо уделять внимание структуре потенциала, а именно, сбалансированному наращиванию ресурсов предприятия и развитию человеческого капитала;

2) с точки зрения динамики важным является соответствие уровня развития потенциала уровню восприимчивости инноваций рынком.

И в первом и во втором случае, при несбалансированности возможностей и готовности предприятия к внедрению инноваций, а так же несоответствие инновационного потенциала предприятия потребностям рынка, будет иметь место неэффективная работа хозяйствующего субъекта, что может негативно отразиться на уровне его конкурентоспособности. Учёт этих аспектов позволит добиться более стабильного развития предприятия.

Библиографический список

1. Шумпетер, Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. Шумпетер; предисл. В.С. Автономова. – М.: ЭКСМО, 2007. – 864 с.

2. Макаренко, М.А. Кадровый инновационный потенциал в структуре инновационного потенциала организации / М.А.Макаренко, А.А.Антонов // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». – 2014. – № 1. – С. 44–53.

3. Ковалева, И.В. Инновационный потенциал предприятия как неотъемлемый элемент его функционирования / И.В. Ковалева, Д.О. Белоус. – http://www.rusnauka.com/13_EISN_2009/Economics/45323.doc.htm.

4. Горшков, Р.К. Формирование инновационного потенциала предприятия: ресурсный подход / Р.К. Горшков // Проблемы современной экономики. – 2004. – № 4 (12). – <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=563>.

К содержанию

УДК 658.8 + 339.137.2 + 339.138:339.137.2
«ПСЕВДОКОНКУРЕНЦИЯ» КАК ИНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГА

И.Н. Голлай

По результатам проведённого исследования проведён анализ различных подходов к определению понятия «конкуренция», раскрыта сущность и содержание понятия «псевдоконкуренции» и дано определение данному термину. На примере анализа российского рынка соков и сокосодержащей продукции представлены общие основания и основная цель применения «псевдоконкуренции», как одного из инструментов маркетинга.

Ключевые слова: псевдоконкуренция; конкуренция; маркетинг; маркетинговая стратегия; инструменты маркетинга.

Отличительной чертой динамично развивающейся рыночной системы является конкуренция и соответствующие ей конкурентные отношения. В современной научной литературе можно встретить большое количество разнообразных трактовок данного термина, каждое из которых акцентирует внимание на различных сторонах этого сложного явления. Так, один из подходов раскрывает сущность понятия конкуренция через поведение соответствующих субъектов рынка, говоря о том, что конкуренция есть состязательность, «...соперничество между участниками рыночного хозяйства за лучшие условия производства, купли и продажи товаров» [1].

Другой подход к определению содержания понятия конкуренция ставит во главу угла структурную составляющую, представляя конкуренцию в качестве одной из характеристик сложившейся рыночной структуры. Так, по замечанию О.А. Гребенцовой: «в рамках данного подхода уделяется внимание не столько самому товару и его свойствам, а анализу структуры рынка, количеству его участников и занимаемой ими долей на этом рынке» [2]. Традиционно выделяют четыре основных типа рынков, исходя из степени концентрации игроков на рынке и усиления конкурентной борьбы: монополия, олигополия, монополистическая конкуренция и совершенная конкуренция.

Третий подход к раскрытию сущности рассматриваемой дефиниции, который можно выделить на основе анализа научной литературы, обозначим как функциональный, где конкуренция рассматривается в качестве одного из важнейших элементов рыночного механизма. Конкуренции и конкурентной борьбе здесь отводится ведущая роль в освобождении рынка от неэффективных игроков, использующих устаревшие технологии. Подчёркивается, что именно конкуренция является той движущей силой в развитии современной экономики, которая способствует внедрению инноваций, более эффективному распределению ограниченных ресурсов среди производителей товаров и услуг. Именно конкуренция определяет вектор развития отраслей, способствуя дифференциации товаров и услуг и обеспечивая повышение их качества.

Все рассмотренные подходы к определению понятия конкуренции дополняют друг друга, подчёркивают многогранный характер этого непростого экономического явления.

В последнее время маркетологи-практики, проводящие анализ соответствующих рынков и описывающие условия, в которых действуют субъекты рынка, всё чаще употребляют термин «псевдоконкуренция». И, несмотря на то, что определение данного термина в научной литературе не представлено, а в отчётах, отражающих результаты маркетинговых исследований, сущность данного понятия также не раскрывается, на основе анализа представленных параметров рынка, можно предположить, что именно скрывается под данным общеупотребимым термином. Псевдоконкуренция чаще всего рассматривается здесь как явление, которое противопоставляется реальной конкуренции. При этом термин «псевдоконкуренция» чаще всего употребляется в негативном ключе, так как зачастую сопровождается сговором между ключевыми игроками рынка.

Однако, в рамках данной статьи термин «псевдоконкуренция» будет рассматриваться в более широком смысле, как ситуация на рынке, когда конкуренция носит мнимый характер и когда создаётся видимость конкурентной борьбы. При этом наличие сговора или проявления каких-либо иных признаков недобросовестной конкуренции, описываемых в Федеральном законе «О защите конкуренции» № 135-ФЗ от 26.07.2006 г., может и не наблюдаться [3].

Благодаря соблюдению всех требований антимонопольного законодательства Российской Федерации и выполнению всех формальных требований, представленных в вышеназванном Федеральном законе, «псевдоконкуренция» может вполне «легально» существовать. В этом случае она выступает в качестве одного из инструментов маркетинговой политики, точнее инструмента товарной политики фирмы.

Для иллюстрации данной стороны «псевдоконкуренции» приведём некоторые результаты анализа рынка соков и сокосодержащей продукции, представленных на отечественном рынке.

Российский рынок соков и сокосодержащей продукции в настоящее время представляет собой жёсткую олигополию, с высокими показателями рыночной концентрации. По данным Института Финансовых исследований, три крупнейших производителя на этом рынке (московский завод ОАО «Вимм-Билль-Данн Продукты Питания» (соки и нектары: «J7», «100 % Gold Premium», «Любимый сад» и др.), Санкт-Петербургская компания ЗАО «Мултон» (соки и нектары: «Rich», «Nico», «Добрый», «Дары лета» и др.) и завод ОАО «Лебедянский» из Липецкой обл. (соки и нектары: «Я», «Тонус», «Фруктовый сад», «Туса Джуса», «Долька», «Тропикана», «Привет», «Фрустайл», «Северная ягода» и др.)) ещё в 2002 году контролировали порядка 80 % соответствующего рынка, индекс Херфиндаля-Хиршмана составлял на тот период более 2500 [4]. Структура данного рынка с тех пор существенно не изменилась [5] – доля четырёх крупнейших производителей соков на данном рынке сегодня достигает рекордные 90 % (рис. 1).

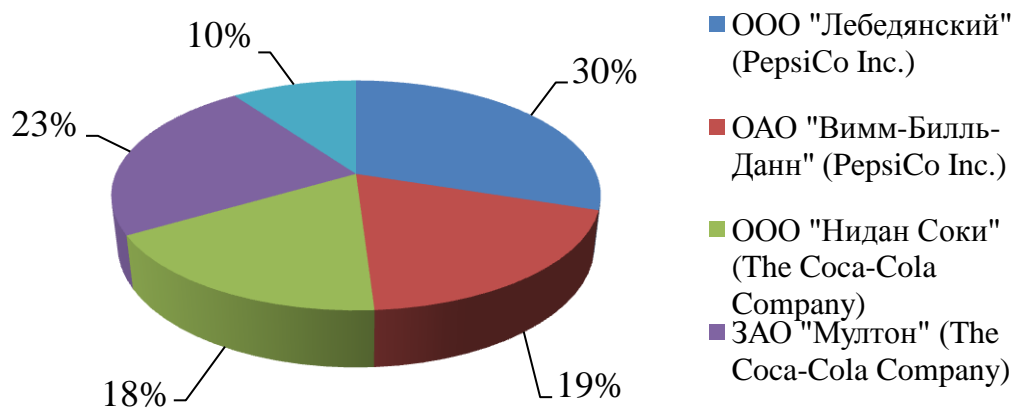


Рис. 1. Структура рынка соков и сокосодержащей продукции в России в 2013 году

При детальном рассмотрении, с учётом сделок по слиянию и поглощению, рынок делят между собой две крупнейшие мировые компании «The Coca-Cola Company» и «PepsiCo Inc.», которые, начиная с 70-ых годов XX века постепенно завоёвывали российский рынок безалкогольных напитков, а в настоящее время являются основными, а порой и единственными держателями акций российских заводов-производителей соков и сокосодержащей продукции.

При этом общее количество соков, выпускаемых под разными торговыми марками, названными производителями впечатляет (табл. 1).

Тем более впечатляющими являются показатели, характеризующие насыщенность ассортимента соков, нектаров и сокосодержащей продукции, выпускаемых под данными брендами (табл. 2) [6].

Компания «PepsiCo Inc.», в настоящее время возглавляющая рейтинг основных игроков на рассматриваемом рынке, выпускает соки, нектары, морсы и сокосодержащую продукцию под самыми разными брендами (рис. 2).

Таблица 1

Количество торговых марок, выпускаемых под «зонтичными брендами» крупнейшими производителями соков и сокосодержащей продукции

Наименование компании	Количество торговых марок (брендов)			
	всего	соки	напитки	иное
ОАО «Лебедянский» («PepsiCo» Inc.)	11	5	5	1
ОАО «Вимм-Билль-Данн Продукты Питания» («PepsiCo» Inc.)	19	4	12	3
ООО «Нидан Соки» («The Coca-Cola Company»)	6	5	1	0
ЗАО «Мултон» («The Coca-Cola Company»)	6	4	1	1

Таблица 2

Количество наименований продукции в соотношении с количеством брендов

Наименование компании	Общее количество наименований	Из них соков	Напитков	Иное
ОАО «Лебедянский» («PepsiCo» Inc.)	96	37	58	1
ОАО «Вимм-Билль-Данн Продукты Питания» («PepsiCo» Inc.)	163	84	67	12
ООО «Нидан Соки» («The Coca-Cola Company»)	52	39	13	0
ЗАО «Мултон» («The Coca-Cola Company»)	196	156	32	8

При этом своё присутствие мировой лидер обозначил на всех ценовых сегментах: на низком (соки и нектары: «Привет», «100% Gold», «Северная ягода»), среднем (соки и нектары: «Фруктовый сад», «Любимый», «Чудо-Ягода» и др.), высоком (соки и нектары: «Тонус», «Tropicana»), в сегменте премиум-класса (соки и нектары: «J7», «Я»).

Такой подход к позиционированию своей продукции на рынке позволяет компании занимать самые разные по своей ёмкости рыночные ниши.

Кроме всего вышесказанного, интерес вызывает и тот факт, что на упаковке соков информация о реальном «производителе», а именно о компании «PepsiCo Inc.» – владельце заводов, производящих соки, зачастую не указывается, указывается лишь наименование дочерних компаний, а в отдельных случаях логотип и этих российских заводов-производителей не сразу бросается в глаза. Такая же ситуация не редкость, конкуренты зачастую придерживаются той же стратегии.

Возникает резонный вопрос: почему крупные компании занимаются продвижением отдельных брендов, расширяя ассортимент внутри каждой предлагаемой торговой марки, и при этом стараются не афишировать отличительные знаки фирмы-производителя, которые сами по себе тоже являются брендами?



Рис. 2. Торговые марки соков и сокосодержащей продукции,
выпускаемых компанией «PepsiCo Inc.»

Ответ, с нашей точки зрения, является вполне очевидным – чтобы создать видимость конкуренции. Так, с позиции рядового потребителя рынок соков является насыщенным, где в конкурентной борьбе участвуют самые разные торговые марки. При этом потребители зачастую и не задумывается о том, кто является их истинным производителем. Данные торговые марки, владельцем которых является пусть даже один производитель, действительно конкурируют между собой внутри того или иного ценового сегмента, так как выбор потребителя может пасть на любую из предлагаемых торговых марок. Однако если разобраться по существу, на рынке имеет место не конкуренция, а именно «псевдоконкуренция». Поддержание иллюзии конкуренции как раз является целью для подобных крупных игроков.

Ещё одним преимуществом использования такого подхода к формированию ассортимента и продвижению брендов, с позиции материнской компании, является то, что если какая-либо торговая марка на рынке не сработает или дискредитирует себя каким-либо образом, то она может быть безболезненно исключена из общего перечня предлагаемой номенклатуры товаров, не бросая при этом «тень» на ключевой, основной бренд.

Библиографический список

1. Понятие конкуренции, её виды и методы. – URL: <http://www.km.ru/referats/760C13BD21454C16976BBEAB1FA3F547>.

2. Гребенцова, О.А. [Сравнительная характеристика подходов к определению содержания понятия «конкуренция»](http://arbir.ru/articles/a_3948.htm) / О.А.Гребенцова – URL: http://arbir.ru/articles/a_3948.htm.

3. Федеральный закон «О защите конкуренции» № 135-ФЗ от 26.07.2006 г. – URL: http://fas.gov.ru/legislative-acts/legislative-acts_9498.html.

4. Динамика рынка соков в 2002 г. – URL: <http://www.rosalcohol.ru/site.php?id=11360&table=bmV3c19nbGF2>.

5. Маюрникова, Л.А. Анализ и направления развития сокового производства в России / Л.А. Маюрникова, С.В. Ремизов. – URL: http://elib.altstu.ru/elib/books/Files/pv2012_02_2/pdf/093%20mayurnikova.pdf.

6. Маркетинговый анализ рынка соков, сокосодержащих и молочных напитков в России. – URL: <http://boblarin.narod.xn--rumarketingoviy-analiz-rinka-sokov-ccbu.doc/>.

[К содержанию](#)

УДК 338.49 + 332.872.012.23

ВЫБОР И ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖКХ

В.Г. Гурлев, Т.С. Хомякова

Предлагаемый метод моделирования основан на выявлении закономерностей влияния исследуемых факторов на показатели, характеризующих хозяйственную деятельность предприятий. Разработанные математические модели, позволяют оценить влияние финансовых показателей на состояние и эффективность работы предприятий ЖКХ.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, социальная инфраструктура, экономические показатели, устойчивое развитие.

Экономическое состояние предприятий ЖКХ, непосредственно влияющее на устойчивое развитие региона, рассматривается с позиции устойчивого экономического роста и характеризуется комплексной системой экономических показателей. Устойчивость развития предприятий не измеряется одномерно, поэтому необходимо создать сбалансированную систему критериев и показателей, вся совокупность которых классифицируется по различным группам.

При определении критериев отбора показателей, характеризующих экономическое состояние, следует исходить из того, что деятельность предприятий управляющих компаний ЖКХ оценивается количественными величинами, как отдельной компании, так и для группы предприятий ЖКХ входящих в соответствующий регион, что в свою очередь в совокупности достоверно характеризует развитие региона.

Выбор показателей производился по принципу экспертной оценки [1]. Привлечение возможно широкого круга специалистов, позволяет уменьшить субъективизм в выборе показателей, которые должны соответствовать следующим требованиям:

- учитывать комплексную оценку экономического состояния. Показатели должны отражать сложившуюся экономическую ситуацию предприятия и одновременно должны соответствовать единой концепции использования системы коэффициентов;
- иметь относительную простоту определения, базироваться на сопоставлении значений отдельных групп, состоящих из соответствующих коэффициентов. Необходимо ограничить количество показателей и одновременно обеспечить их достаточность.

В системе показателей (рис.) предприятия ЖКХ оцениваются следующими группами коэффициентов: коэффициенты оценки рентабельности; коэффициенты оценки оборачиваемости операционных активов; коэффициенты оценки оборачиваемости инвестированного капитала; коэффициенты оценки финансовой устойчивости; коэффициенты оценки платежеспособности.

На основе анализа существующих методов оценки экономического состояния предприятий, разработаны и применены основные отличительные инструментари:

- метод оптимизации натуральных и (или) относительных показателей (индикаторов) на основе разработанных математических моделей выявленных закономерностей связывающих влияние изучаемых факторов характеризующих хозяйственную деятельность предприятий ЖКХ. Функции представляют собой систему регрессионных уравнений, при решении которых, представляется возможным оптимизировать сочетания величин исследуемых факторов;
- метод интегрирования на основе полученных математических моделей. Выявлены и рассчитаны «нормативные» величин исследуемых факторов и показателей оптимизации;
- метод компаративного анализа параметров оптимизации и сопоставление их с рекомендованными величинами ФУДН [2] и с наилучшими показателями выборки по регионам.

Оценка экономического состояния предприятий ЖКХ произведена по всем регионам Уральского федерального округа (УрФО).

В каждом регионе для определения закономерностей влияния исследуемых факторов на эффективность деятельности предприятий ЖКХ, выбраны управляющие компании в соответствии с рейтинговой оценкой, представленной на правительственных и административных сайтах регионов. Такая позиция выбора исходных данных объясняется тем, что отчёты о деятельности выбранных управляющих компаний являются наиболее реальными и достоверными и по ним представляется возможным выявить закономерности в виде математических моделей как исходных аналитических выражений для прогнозирования деятельности компаний. Кроме того, данный подход соответствует методам

статистической обработки данных по выборочной совокупности, так как генеральная совокупность выборки в этом случае не представляется возможной (многие компании просто не отчитываются или представляют такие результаты своей деятельности, которые явно выделяются как нереальные).



Схема системы критериев и показателей устойчивого развития предприятий ЖКХ

Таким образом, проанализирована хозяйственная деятельность 80-ти управляющих компаний ЖКХ УрФО за три годовых отчётных периода.

По мнению многих исследователей, как в России, так и за рубежом, применив метод математического регрессионного анализа в сочетании с анализом данных деятельности хозяйствующих субъектов, предоставляется возможность прогнозировать поведение объекта в будущем. Предлагаемый метод моделирования основан на выявлении закономерностей влияния исследуемых факторов на показатели, характеризующих хозяйственную деятельность предприятий ЖКХ.

При выборе граничных значений факторов (максимальные и минимальные значения) принималось во внимание соразмерность величин экономических отчётных показателей предприятий ЖКХ соответствующих регионов. При этом принимались во внимание показатели статистической оценки на однородность по G_{\max} – критерию Кохрена и выбранного уровня значимости ($\alpha=0,05$). Для сбора экономических показателей и их статистической обработки установлены граничные значения, которые выбираются и оцениваются по системе критериев однородности и адекватности.

Факторы представлены в натуральных значениях и в кодированных величинах. Кодирование факторов обосновано тем, что они имеют различные единицы измерения, следовательно, их целесообразно привести к единой системе отсчёта (табл.).

Таблица

Уровни и интервал варьирования исследуемых факторов

П/п	Наименование фактора	Обозначение группы факторов		Уровни факторов по регионам УрФО							
		код группы	код под-группы	Челябинская обл., Свердловская обл.		Тюменская область		Курганская область		ХМАО и ЯМАО	
				Min -1	Max +1	Min -1	Max +1	Min -1	Max +1	Min -1	Max +1
1	Оборотные активы (ОА) предприятия, тыс. руб.	X-1	X ₁₋₁	21500	52500	36500	82500	25000	50000	35500	83500
2	Собственные оборотные активы (или СОК), тыс. руб.		X ₁₋₃	11000	22000	21000	42000	10000	20000	25000	52000
3	Количество оборотов всех используемых активов		X ₁₋₄	10	20	8	16	11	22	8	17
4	Количество оборотов ОА		X ₁₋₅	6	12	7	14	7	14	7	15
5	Привлеченный ЗК, задействованный в формировании операционных активов, тыс. руб.		X ₁₋₆	22000	62000	21000	42000	31000	62000	22000	52000
6	Сумма всего задействованного в формировании ОА капитала, тыс. руб.		X ₁₋₇	50000	100000	70000	140000	60000	120000	70000	140000
7	Сумма привлеченного товарного (коммерческого) кредита, тыс. руб.		X ₁₋₈	21000	42000	36000	62000	21000	42000	36000	72000
8	Внеоборотные активы, тыс. руб.		X-2	X ₂₋₁	61000	122000	65000	120000	51000	102000	65000
9	Привлеченный ЗК, задействованный в формировании операционных активов, тыс. руб.	X ₂₋₂		145000	285000	150000	300000	120000	245000	150000	300000
10	Сумма дебиторской задолженности всех видов, тыс. руб.	X ₂₋₄		10000	30000	15000	30000	20000	40000	16000	32000
11	Общий капитал, инвестированный в новые операционные активы, тыс. руб.	X ₂₋₆		70000	140000	80000	140000	70000	140000	90000	220000

Окончание табл.

П/п	Наименование фактора	Обозначение группы факторов		Уровни факторов по регионам УрФО							
		код группы	код под-группы	Челябинская обл., Свердловская обл.		Тюменская обл.		Курганская обл.		ХМАО и ЯМАО	
				Min –1	Max +1	Min –1	Max +1	Min –1	Max +1	Min –1	Max +1
12	КФ = ЗК/СК – коэффициент финансирования	Х-3	X ₃₋₁	0,90	1,40	0,80	1,35	0,83	1,53	0,80	1,40
13	Собственный капитал, используемый в инвестиционном процессе, тыс. руб.		X ₃₋₂	40000	70000	40000	70000	40000	80000	40000	80000
14	СК инвестированный во вновь сформированные операционные активы, тыс. руб.		X ₃₋₃	225000	450000	225000	450000	225000	450000	225000	450000
15	Сумма СК, задействованного в формировании операционных активов, тыс. руб.		X ₃₋₄	45000	90000	45000	90000	45500	90500	45000	90000
16	Привлеченный финансовый (банковский) кредит, тыс. руб.		X ₃₋₅	40000	80000	40000	80000	40000	90000	40000	80000
17	Долгосрочный заёмный капитал, тыс. руб. (более 1-го года)		X ₃₋₁	600000	1800000	900000	1800000	600000	1700000	900000	1850000
18	Краткосрочный заёмный капитал, тыс. руб.		X ₃₋₁	325000	650000	325000	900000	305000	600000	300000	900000
19	Однодневный объем реализации продукции, тыс. руб./день	Х-4	X ₄₋₁	400	850	450	850	400	800	450	1200
20	Количество лет инвестирования долгосрочного капитала, год		X ₄₋₂	4,50	9,00	4,50	9,00	4,50	9,00	4,50	9,00
21	Сумма краткосрочных финансовых вложений, тыс. руб.		X ₄₋₅	35000	80000	40000	80000	35000	90000	45000	90000
22	Сумма дебиторской задолженности всех видов, тыс. руб.		X ₄₋₇	10000	20000	10000	20000	10000	30000	10000	30000
23	Прирост чистой операционной прибыли, полученной за счет общего капитала, инвестированного в операционные активы, тыс. руб.		X ₄₋₈	300000	600000	300000	600000	350000	700000	300000	600000

Оценка и оптимизация показателей производится по построенным математическим моделям в виде аналитических выражений и номограмм, что является трудоёмким. Поэтому для обработки результатов целесообразно использование разработанной компьютерной программы «Plan ex». Функции представляют собой систему регрессионных уравнений [1].

Библиографический список

1. Раскатова, М.И. Методика представления нечетких исходных данных на основе экспертных оценок при решении экономических задач / М.И. Раскатова // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия «Экономика и менеджмент». – 2013. – Т. 7, № 4. – С. 47–51.

2. Методические положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса / Распоряжение ФУДН от 12.08.94. № 31-р. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_16449/?frame=2.

К содержанию

УДК 331.548 + 005.952

ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОТИВАЦИИ ВЫПУСКНИКОВ ВУЗОВ НА РЫНКЕ ТРУДА

В.Г. Гурлев, Ю.А. Голиков

Аннотация. Комплексное социально-экономическое развитие РФ, субъектов РФ и муниципальных образований невозможно без изменений на рынке труда молодых специалистов. В работе приведён метод на основе математических моделей расчета обобщенных показателей оценки в диапазоне от нуля до единицы по мотивационному признаку принятия решений той или иной группы, выпускника, государства и общества.

Ключевые слова: Социально-экономическая мотивация; математическая модель; многофакторный анализ; управление и оценка; обобщенный (интегрированный) показатель; исследуемые факторы; рынок труда, заработная плата.

Анализ современного рынка труда невозможен без оценки деятельности предприятий частного и государственного сектора, которые оказались в затруднительной ситуации, так как появился излишек одних специалистов, например, «офисного профиля» и недостаток других, например специалистов с так называемой «узкой специализацией». Ситуация характеризуется еще и тем, что увеличилась безработица, связанная с поступлением

на рынок молодых специалистов без опыта работы. На рынке труда оказалось большое количество «опытного», невысоко квалифицированного персонала, готового за меньшую заработную плату выполнять работу, на которую претендуют выпускники вузов. Основным показателем, определяющим возможности устойчивого развития социально-экономической системы на рынке труда для молодых специалистов, является сбалансированная система мотиваций групп, а именно выпускников высших учебных заведений, государства и общества. Исследования, направленные на разработку методов комплексной оценки совмещения интересов общества, государства и выпускников вузов относятся к наиболее приоритетным и актуальным научно-экономическим программам. Известно, что основная точка зрения формулируется так: «интерес есть отражение объективного сознания в сознании людей». Другая точка зрения – интерес, побудительный мотив трудовой деятельности, и чем полнее он отражает потребности, тем действеннее. Отсюда вывод: «материальные стимулы – это заинтересованность работников в получении за свой труд материальных и культурных благ» [1, 2, 3]. В рамках исследования рассматривается группа молодых специалистов – выпускников вузов в течение нескольких лет после выпуска, в том числе и непрофильного трудоустройства. Эта группа является самой уязвимой, вступающей на рынок труда, так как не имеет достаточного профессионального и социального опыта, и в силу этого менее конкурентоспособна.

Целью работы является создание научно обоснованных теоретических, методических, организационных положений и практических рекомендаций по оценке социально-экономических интересов трех групп: государство, общество и выпускник вуза.

Группа «интересы государства» связана с целевым использованием средств, отдачей, суммой налоговых поступлений, реализацией экономического потенциала страны, решением нужд всей страны. Разница между *общественными и государственными* интересами заключается в их противоположных направленностях. Так как общественные интересы – это не просто совпадение индивидуальных заинтересованностей и интересов общества, это некая отдельная мотивация. Государство выступает в роли инвестора или акционера и заинтересовано в прибыли, которую можно получить с предприятий. Государство, также, заинтересовано в снижении транзакционных издержек, связанных с процессом переподготовки и трудоустройства молодых специалистов.

Основная задача общества заключается в том, чтобы трудоустройство и получение образования совпадало с желанием реализовать потребности специалистов. Группа *«интересы общества»* связана с повышением общего культурного и интеллектуального уровня населения [2, 3].

К группе «мотивация выпускника» относятся: интерес к профессии, материальная заинтересованность, престижность профессии, её духовность (связанные с проявлением коммуникативных навыков). Непрофильный выбор специальностей в этом случае может быть связан с потерей интереса к профессии в ходе обучения, в связи с переоценкой ценностей.

Изучаемые закономерности влияния факторов представленных на эффективность взаимодействия изучаемых групп – выпускники вузов, государство и общество в общем виде могут быть описаны функцией ψ . Функция ψ представляет собой комплексную регрессионную модель соответствующих показателей [4, 5]:

$$\psi = \varphi(\chi_1, \chi_2, \chi_3, \dots, \chi_m, F, \gamma),$$

где $\chi_1, \chi_2, \chi_3, \dots, \chi_m$ – факторы, воздействующие на функцию ψ ; F и γ – внутренние «шумы» (т.е. факторы, которые влияют на показатели, но трудно определяемые, например, погрешности в расчётах, скрывающиеся данные, искажения в данных отчётах и т. п.).

Выбор факторов производился по принципу экспертной оценки воздействия на параметры, характеризующие выявленные закономерности мотивированного взаимодействия выпускников вузов, государства и общества. Принятый список факторов в сочетании с разработанными параметрами оптимизации по мотивационному признаку принятия решений той или иной группы, следующий.

Факторы: ЗП_{МС} – заработная плата МС, \$/чел.; ЗОБ_(ВУЗ) – государственные затраты на образование в вузе, \$/чел.; $\lg \frac{\text{ВВП}}{[\text{ВВП}_{\text{ПВ}}]}$ – логарифмический коэффициент, учитывающий ВВП РФ по отношению к ВВП Норвегии; К_{ВУЗ} – конкурс в вуз, чел/место; Пр(МС) – предложения МС (резюме), чел; N_{вып} – количество выпускников вузов, чел; n_{ув(н/тр.ус)} – количество нетрудоустроенных (или уволившихся) МС, чел; N_{ВАК} – предложения на рынке труда, чел; ЗП_{под} – государственные затраты на переподготовку, \$/чел. Логарифмический коэффициент, учитывающий реальные и минимальные (min) граничные значения заработной платы МС (ЗП_{min} – «порог восприятия» – минимальная заработная плата МС по отрасли) или реальные и минимальные (min) граничные значения ВВП (ВВП_{min} – «порог восприятия» – минимальное значение ВВП в условиях РФ). В качестве «болевого порога» – максимальные значения ВВП_{ПВ} – на душу населения приняты данные по Норвегии.

Оценочные показатели оптимизации (индикаторы оценки)

1. ИКВ_(тр.ус) – индекс трудоустройства по соответствующей квалификации. Характеризует интерес государства – сочетание интересов выпускников во взаимодействии с государством:

$$\text{ИКВ}_{\text{тр.ус}} = \lg \frac{\text{ЗОБ}_{\text{ВУЗ}}}{[\text{ЗОБ}_{\text{ВУЗ}(\text{min})}]} \left(\frac{N_{\text{вып}} - n_{\text{ув(н/тр.ус)}}}{n_{\text{ув(н/тр.ус)}}} \right),$$

где $lg \frac{ЗОб_{ВУЗ}}{[ЗОб_{ВУЗ(min)}]}$ – логарифмический коэффициент затрат на образование; $ЗОб_{ВУЗ}$ – государственные бюджетные затраты на обучение в вузе по соответствующей отрасли; $[ЗОб_{ВУЗ(min)}]$ – государственные бюджетные минимальные затраты на обучение в вузе по соответствующей отрасли (пороговая величина – «порог восприятия»); $N_{вып}$ – количество выпускников вуза; $n_{ув(н/ТрУс)}$ – количество уволившихся выпускников вузов или нетрудоустроенных по специальности ($N_{ТрУс} = N_{вып} - n_{ув(н/ТрУс)}$).

2. ИКВ_{ЗПМС} – индекс трудоустройства молодого специалиста (МС) по соответствующей «квалификации» заработной плате (ЗП_{МС}) (удовлетворяющей или не удовлетворяющей – интерес выпускника). Мотивации государства, выпускников и общества – взаимный интерес:

$$ИКВ_{ЗПМС} = lg \frac{ЗП_{МС}}{[ЗП_{МС(min)}]} \left(\frac{N_{вып} - n_{ув(н/ТрУс)}}{N_{вып}} \right),$$

где $lg \frac{ЗП_{МС}}{[ЗП_{МС(min)}]}$ – логарифмический коэффициент, учитывающий заработную плату молодых специалистов; $ЗП_{МС}$ – заработная плата МС; $[ЗП_{МС(min)}]$ – минимальная заработная плата МС («порог восприятия» – величина прожиточного минимума оцениваемого периода РФ).

3. Интерес выпускников во взаимодействии с государством (работодателем) характеризует ИПр_{проф} – индекс «престижности» профессиональной деятельности МС

$$ИПр_{Проф} = lg \frac{ВВП}{[ВВП(min)]} \left(\frac{K_{ВУЗ(5)}}{K_{ВУЗ(15)}} \right),$$

где $lg \frac{ВВП}{[ВВП(min)]}$ – логарифмический коэффициент валового внутреннего продукта на человека (ВВП) РФ на оцениваемый период; ВВП – валовой внутренний продукт РФ оцениваемого периода в долларовом эквиваленте; $[ВВП(min)]$ – минимально возможная величина ВВП РФ, так называемый «порог восприятия», определяемый как $ПВ_{ВВП} = 10^{lg_{ВВП_{max}} - 1}$, где $ВВП_{max}$ – максимально возможная величина ВВП, «Болевого порога», установленного как постоянная величина ВВП на основе ППС – паритета покупательной способности валют на душу населения страны, (в работе приняты данные Норвегии); $K_{ВУЗ(5)}$ – конкурс при поступлении в вуз за последние 5 лет; $K_{ВУЗ(15)}$ – конкурс поступления в вуз, (принят как постоянная максимально возможная величина за последние 15 лет).

4. Интерес государства (работодателя). Мотивация характеризуется индексом ИУдПр_{ТрУс} – удовлетворение предложений в трудоустройстве:

$$ИУдПр_{ТрУс} = lg \frac{ЗП_{МС}}{[ЗП_{МС(min)}]} \left(\frac{N_{Пред} - N_{ВАК}}{N_{Пред}} \right),$$

где $N_{Пред}$ – предложения работодателю МС – эквивалент конкурса (эквивалент резюме); $N_{ВАК}$ – предложение работодателем вакансий.

5. Интерес *государства (работодателя)*. Мотивация характеризуется индексом $ИВАК_{ТрУс}$ – индекс вакансий по трудоустройству:

$$ИВАК_{ТрУс} = lg \frac{ЗП_{ЛМС}}{[ЗП_{ЛМС(min)}]} \left(\frac{N_{ВАК}}{N_{Пред}} \right),$$

где $N_{ВАК}$ – количество вакансий рабочих мест.

6. $И_{Проф}$ – индекс заинтересованности в трудоустройстве (профессии). Характеризует интерес «Выпускников» во взаимодействии с «обществом и государством»:

$$И_{ТрУс} = lg \frac{ЗП_{ЛМС}}{[ЗП_{ЛМС(min)}]} \left(\frac{n_{ув(н/ТрУс)}}{N_{вып} - n_{ув(н/ТрУс)}} \right).$$

7. $ИЗОБ_{ВУЗ}$ – индекс затрат на образование в вузе. Интерес государства и общества:

$$ИЗОБ_{ВУЗ} = lg \frac{ЗОб_{ВУЗ}}{[ЗОб_{ВУЗ(min)}]} \left(\frac{N_{вып} - n_{ув(н/ТрУс)}}{N_{вып}} \right).$$

8. $ИЗП_{Под}$ – индекс затрат на переподготовку. Транзакционные издержки. Характеристика заинтересованности государства и общества в переподготовке и повышении квалификации персонала:

$$ИЗП_{Под} = lg \frac{ЗП_{ПодТрАкИз}}{[ЗП_{ПодТрАкИз(min)}]} \left(\frac{n_{ув(н/ТрУс)}}{N_{Вып}} 1000 \right),$$

где $lg \frac{ЗП_{ПодТрАкИз}}{[ЗП_{ПодТрАкИз(min)}]}$ – логарифмический коэффициент затрат на переподготовку (или повышение квалификации); $ЗП_{ПодТрАкИз}$ – государственные бюджетные затраты на переподготовку и повышения квалификации; $[ЗП_{ПодТрАкИз(min)}]$ – государственные бюджетные минимальные затраты на транзакционные издержки; $\left(\frac{n_{ув(н/ТрУс)}}{N_{Вып}} 1000 \right)$ – коэффициент частоты переподготовленного персонала.

При условии соблюдения адекватности показателей, определяющих сочетание интересов выпускников, государства и общества функция показателей для случая модели второго порядка, будет иметь вид:

$$\psi(\varphi, t) = a_0 + a_1 t_1 + a_2 t_2 + \dots + a_1 t_1^2 + a_2 t_2^2 + \dots + \sum_i^m (b_i + b_{ij}) x_i + \dots,$$

где $a_0 \dots a_2, b_i$ – коэффициенты функционального ряда при переменных t, x_i .

После обработки результатов на ЭВМ с уровнем значимости $\alpha=0,05$ по разработанной авторами программе «Plan-ex», выявлены закономерности от исследуемых факторов в виде регрессионных уравнений параметров оптимизации по мотивационному признаку принятия решений исследуемых групп: выпускник, общество, государство.

Все показатели приведены к единой системе измерения, в которой они могут быть сравнимы друг с другом. Одной из таких систем является ме-

тод безразмерного (нормированного) относительного исчисления. В представленной работе для каждого показателя Y_i ($i = 1 \dots n$) определены наилучшие значения – $Y_{i_{\max}}$ при достижении которого объект принимает наилучший критерий оценки [5]. Таким образом, в результате реализации математических моделей возможно получить уравнения всех параметров оптимизации Y_i . Степень изменения показателей оценки изучаемых объектов, выражены обобщёнными относительными («интегрированными») критериями:

$$ОП_i = \frac{Y_i}{Y_{i_{\max}}},$$

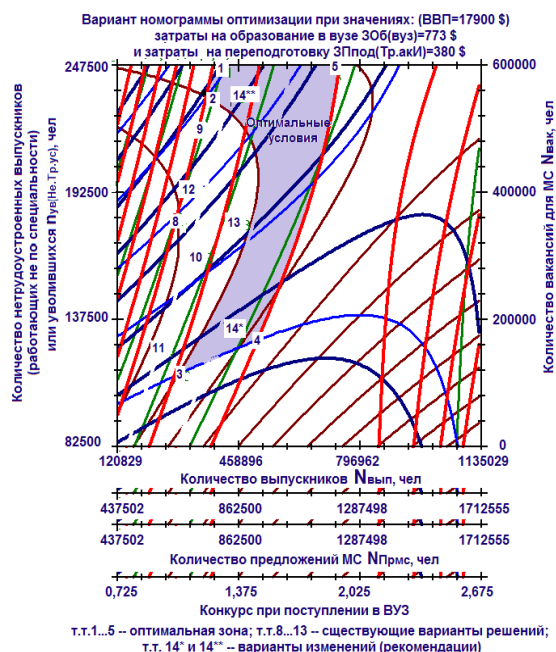
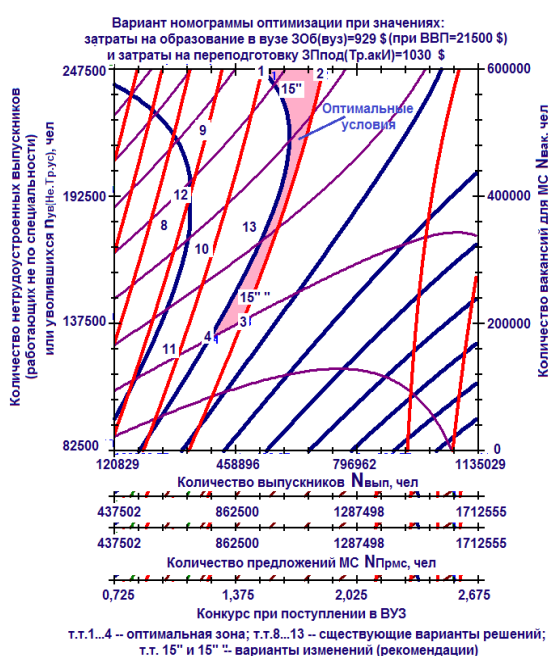
где $ОП_i$ – обобщённый («интегрированный») показатель; Y_i – оцениваемая (исследуемая) величина функции отклика показателей оптимизации по мотивационному признаку исследуемых групп: выпускник, общество, государство; $Y_{i_{\max}}$ – максимальная величина функции отклика. Обобщённый показатель при идеальных условиях наиболее успешного сочетания параметров оптимизации должен удовлетворять условию $ОП_i = 1,0$ (величина в пределах 1).

По математическим моделям обобщённых показателей произведен анализ мотивированного выбора групп по отраслям: связи, машиностроения, строительства и сферы обслуживания. Анализ полученных моделей, которые имеют множество решений, производился в сечениях плоскостей функций откликов спроецированных на ось $N_{\text{вып}}$ (эквивалентные оси $N_{\text{пред}}$ и $K_{\text{вуз}}$) и ось $n_{\text{ув(н/трУс)}}$ (эквивалент оси $N_{\text{бак}}$) – номограммы изохроней (рис.) при совместном решении системы всех уравнений. На номограмме точками 1, 2, 3, 4, 5, обозначены зоны (выделено тенью), где сочетание всех величин критериев оптимизации соответствуют условиям, удовлетворяющих все группы: выпускник, общество, государство. Факторы, определяющие оптимальную взаимосвязь оцениваемых групп, имеют следующие значения. При фиксированных величинах ВВП/чел=17900 \$/чел (552617,8 руб/чел. – данные на февраль 2013 года по курсу валют 30,873 руб/\$) и транзакционных издержек ИЗПпод=380 \$/чел., количество вакантных мест от работодателя составит $N_{\text{бак}}= 18000 \dots 55000$ чел. при соответствующей величине выпускников $N_{\text{вып}}=44000 \dots 13000$ чел. (т.т. 14* и 14** номограммы).

Заработная плата МС в этом случае составит $ЗП_{\text{МС}} = 17678$ руб., (в долларовом эквиваленте – 573 \$/чел). Если необходимо увеличить заработную плату МС больше 20000 руб., например до 21233 руб. (688 \$/чел) следует достигнуть увеличения ВВП до 21500 \$/чел. Тогда транзакционные издержки возможно увеличить до ИЗПпод=1030 \$/чел, при соответствующих затратах на образование 929 \$/чел. (т.т. 15" и 15"" номограмм). Реальные показатели анализируемых отраслей расположены на номограмме вне оптимальной зоны.

Таким образом, разработанные модели позволяют не только анализировать взаимодействия интересов различных групп, но и осуществлять поиск решений, способствующий удовлетворять их интересы (государства, общества и выпускников вузов). По системе «интегральных величин» т.е. показателей, характеризующих современное состояние групп, произведено сопоставление отраслей по заданным обобщённым величинам. По определённым (расчётным) величинам порога обобщённых показателей (табл.) произведена градация отраслей, для которых производится подготовка специалистов. Расчёт величин «порога» обобщённого показателя производился по математическим моделям при условии, когда отрасли функционировали при наиболее неблагоприятных сочетаниях параметров оптимизации по мотивационному признаку принятия решений. Т.е. сочетания показателей удовлетворяли условию, когда $ОП_i > 0$. Минимальная оптимальная величина обобщённого показателя составляет 0,08 для отрасли в сфере услуг (табл.). Для наиболее успешно функционирующей отрасли, строительной, обобщённая величина показателей равна 0,200.

Результаты исследования показали, что практические шаги, которые необходимо предпринять очевидны. При ранжировании отраслей по соответствующим группам «порога» ОП, к наиболее успешно функционирующим можно отнести – строительную, машиностроительную и связь, где величина ОП=0,200...0,120 (табл.). К «стагнирующей» отрасли можно отнести деятельность в сфере услуг, где величина ОП=0,080.



Фрагмент номограммы оптимизации.

Выделенные области на номограммах соответствуют условиям оптимизации.

Т.т.14*, 14**, 15" и 15"" – варианты изменений

Таблица

Оценка отраслей РФ по «ОбП» с вариантом оптимизации

Наименование отрасли	Обобщённый показатель (ОбП)		Оцениваемые факторы (реальные величины)															
	«Порог ОбП»	Расчётный «Optim»**	ВВП, \$/чел		ЗПл, \$/чел		ЗОБ(вуз), \$/чел		К(вуз)		Пр(МС), чел		пув(н/тр.ус)		N(ВАК)		ЗПпод, \$/чел	
			Экв. пор. ОбП	Экв Optim ОбП	Экв. пор. ОбП	Экв Optim ОбП	Экв. пор. ОбП	Экв Optim ОбП	Экв. пор. ОбП	Экв Optim ОбП	Экв. пор. ОбП	Экв Optim ОбП	Экв. пор. ОбП	Экв Optim ОбП	Экв. пор. ОбП	Экв Optim ОбП	Экв. пор. ОбП	Экв Optim ОбП
1-я отр	0,1224	0,236	17900	17900	573	573	1151	1151	1,150	1,440	99908	152606	14500	10190	40000	42760	2616	2616
Связь			17900	17900	573	573	1151	1151	1,150	1,634	99908	187917	14500	11867	40000	49468	2616	2616
2-я отр	0,1370	0,200	17900	17900	573	573	1918	1918	1,310	1,550	147340	203690	17000	14500	50000	57500	3910	3913
Машиностроение			17900	17900	573	573	1918	1918	1,310	1,750	147340	250647	17000	15500	50000	60500	3910	3913
3-я отр	0,2000	0,3000	17900	17900	573	573	895	1733	1,250	1,621	324995	382073	20000	14400	5200	57500	5200	5200
Строительство			17900	17900	573	573	895	1733	1,250	1,555	324995	371950	20000	13600	5200	55000	5200	5200
4-я отр	0,0800	0,1500	17900	17900	573	573	2301	4174	1,500	3,500	34998	125000	14000	11500	9000	19607	6500	6500
Сфера обслуживания			17900	17900	573	573	2301	4174	1,500	2,460	34998	78199	14000	14000	9000	25500	6500	6500

* «Порог ОбП» – минимальные значения обобщённого показателя, когда отрасли могли бы функционировать.

** «Optimum» – значение обобщённого показателя, характеризующего границу оптимальной величины, где отрасли могли бы функционировать.

Библиографический список

1. Трудовой кодекс РФ. – М.: Омега-Л, 2011. – 186 с.
2. Бортник, Е.М. Управление связями с общественностью / Е.М. Бортник. – М.: ФБК-Пресс, 2007.
3. Бияков, О.А. Региональные экономические интересы и проблемы их согласованности / О.А. Бияков, Н.Ю. Коломарова. – Кемерово: КГТУ, 2003. – 116 с.
4. Хомякова, Т.С. Оценка экономического состояния предприятий жилищно-коммунальной сферы Уральского региона / Т.С. Хомякова // Региональная экономика: теория и практика. – 2012. – № 37. – С. 42–51.
5. Хомякова, Т.С. Разработка организационно-математического моделирования при оценке экономического состояния и деятельности предприятий жилищно-коммунального хозяйства / Т.С. Хомякова // Аудит и финансовый анализ. – 2012. – № 2. – С. 151–157.

[К содержанию](#)

УДК 336.77.067(470)

К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ МАСШТАБОВ ПРИМЕНЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

И.В. Гущина

В статье проанализированы масштабы применения коммерческого кредитования при расчетах с контрагентами, выделены основные проблемы, возникающие при формировании кредитной политики предприятия, в частности при управлении дебиторской задолженностью.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, инкассация дебиторской задолженности, коммерческий кредит; кредитная политика, оборотные активы, сбытовая политика, секьюритизация дебиторской задолженности, факторинг, факторинговая компания, экономика «отката».

Условия рыночной экономики существенно изменили характеристики деловой среды, критерии оценки и механизмы управления предприятиями России. В современных экономических условиях особое значение приобретает способность бизнеса обеспечить высокую экономическую эффективность в долговременном периоде. Сложность реализации такой стратегии обусловлена высокой степенью изменчивости деловой среды. Важным резервом здесь является совершенствование кредитной политики, то есть комплекса различных мероприятий по изменению объемов кредитов, уровня процентных ставок и сроков предоставления.

В советской экономике коммерческий кредит не использовался после кредитной реформы начала тридцатых годов двадцатого столетия, так как считалось, что это противоречит основам плановой экономики. В этот период функционировал автоматический механизм банковского кредитования под отгруженную продукцию.

Начавшиеся в начале девяностых годов прошлого века процессы по реформированию российской экономики позволили предприятиям самостоятельно формировать свою сбытовую политику, элементом которой и являются расчеты с контрагентами. Высокая конкуренция, необходимость увеличения объемов продаж и прибыли с целью развития не позволяют сбывать весь объем произведенной продукции только на условиях предоплаты. Предприятия вынуждены предоставлять друг другу коммерческие кредиты для обеспечения сбыта своей продукции.

В структуре оборотных активов организаций (табл. 1) коммерческий кредит отражается в дебиторской задолженности покупателей.

Таблица 1
Структура оборотных активов по организациям РФ 2007–2012 гг, %

Год	Оборотные активы всего	Запасы	Денежные средства	Дебиторская задолженность покупателей	Прочие
2007	100	22,5	6,8	23,5	47,2
2008	100	24,8	5,9	21,6	47,7
2009	100	22,4	6,7	22,8	48,8
2010	100	21,3	7,3	22,3	49,1
2011	100	20,6	7,5	21,8	50,1
2012	100	20,4	9,2	22,1	48,3

По данным: Финансы России, М., Госкомстат РФ, 2012, с. 227–235, с. 288–293.

Соотношение общего объема дебиторской задолженности покупателей и просроченной задолженности представлено в таблице 2.

Итак, анализ таблиц позволяет сделать следующие выводы:

1) доля дебиторской задолженности покупателей в общей структуре оборотных активов занимает весьма значительные позиции, а значит и управление дебиторской задолженностью тема для современного бизнеса весьма интересная.

2) доля просроченной дебиторской задолженности покупателей в Челябинской области выше, чем в среднем по России, в результате при всей привлекательности использования коммерческого кредита при расчетах с контрагентами его применение сдерживается рядом факторов.

Таблица 2

Доля просроченной дебиторской задолженности покупателей
в Челябинской области и по РФ в целом в 2007–2013 гг.

Показатель	Российская Федерация	Челябинская область
Дебиторская задолженность покупателей, всего млн руб.		
2007	5807000	91605
2008	6965000	128012
2009	7505000	131864
2010	8589000	145596
2011	10121000	159401
2012	11824000	189248
2013	13420000	204052
Просроченная задолженность покупателей, всего млн руб		
2007	627000	8957
2008	797000	22312
2009	756000	20671
2010	805000	164483
2011	925000	19817
2012	946000	24651
2013	1199000	22203
Доля просроченной задолженности в общей сумме дебиторской задолженности покупателей, %		
2007	10,8	9,5
2008	11,4	17,2
2009	10,7	15,3
2010	9,3	11,1
2011	9,1	12,5
2012	8,0	12,6
2013	8,4	10,8

По данным: Финансы. Федеральная служба государственной статистики.
<http://www.gks.ru>, расчеты автора.

Вне зависимости от сферы деятельности эти проблемы достаточно однотипны [1]. Перечислим некоторые из них:

- риск неоплаты или несвоевременной оплаты за поставленную продукцию или оказанную услугу;
- дефицит достоверной информации о сроках исполнения своих обязательств потенциальными контрагентами;
- отсутствие четкого регламента по работе с проблемными клиентами;
- в политике ценообразования не отражены издержки формирования кредитного ресурса (не учитываются данные о росте затрат, связанных с изменением объема и срока предоставления коммерческого кредита);
- неразработанность а эффективного механизма секьюритизации дебиторской задолженности.

Для эффективного управления кредитной политикой вообще, и дебиторской задолженностью в частности, необходимо применять комплексный и системный подход, в том числе использовать инструменты секьюритизации. В настоящее время на рынке предлагают свои услуги фирмы специализирующиеся на оказании услуг факторинга и финансовой логистики.

Одной из таких компаний является Национальная факторинговая компания, предоставляющая такие услуги как финансирование закупок, финансирование дебиторской задолженности, поручительство за покупателей на случай возможного неплатежа и другие. НФК работает на рынке с 2000 года. В 2013 году решениями НФК воспользовались 854 компании. Объем выплаченного финансирования 72,7 млрд руб., объем уступленных требований 14,25 млрд руб. Потенциальный клиент может самостоятельно изучить все возможности факторинга, используя конструктор размещенный на сайте компании, тем самым выбрать наилучшее решение в зависимости от своих потребностей. Не смотря на большой спектр услуг и широкое представительство в различных регионах (в том числе и в Уральском), по оценке самой НПФ в Челябинской области факторинговый бизнес развит недостаточно, предприятия неактивно идут на сотрудничество [2].

Другой важной причиной, приводящей к проблемной дебиторской задолженности, является специфический феномен экономических отношений на рынке – откат или, попросту говоря, взятка. «Откат – это любое негласное вознаграждение служащего коммерческой фирмы или административного органа сторонними лицами или организациями за принятие выгодного им управленческого или хозяйственного решения в рамках его должностных полномочий. Отдел продаж наряду с отделом закупок является самым рискованым местом для возникновения «откатных» отношений. Эффективно продавать товары и услуги в условиях конкуренции, да еще иметь с этого «теневой» заработок – это требует немалой изобретательности» [3].

В качестве мер ограничивающих возможность получения откатов при предоставлении отсрочки платежа можно порекомендовать максимально формализовать процедуру принятия решений, разделив функции между отдельными службами предприятия: коммерческой, финансовой и юридической. Обычно за продажи и взыскания отвечают разные подразделения, имеющие противоречивые задачи: коммерческий отдел мотивирован продать больше, а финансовая служба – минимизировать уровень задолженности. Представляется более оправданной схема распределения ответственности, при которой коммерческая служба отвечает за продажи и за поступления оплаты. Кроме того, необходимо постоянно контролировать состояние взаиморасчетов с контрагентами; разработать четкий алгоритм предоставления отсрочки платежа и инкассации дебиторской задолженности; использовать сетку наценок, которая представляет собой набор типовых условий сделки (объем, сроки, кредитный рейтинг потенциального контрагента); установить максимальный объем продукции, который может быть поставлен с отсрочкой платежа без дальнейших согласований. Список подобных мер можно продолжать и дальше.

Эта тема достойна отдельного рассмотрения, поэтому в рамках данной статьи хочется лишь акцентировать внимание на том, что совершенствование кредитной политики способствует не только повышению прибыльности и рентабельности бизнеса, но и является залогом его экономической безопасности.

Библиографический список

1. Дудин, А.А. Управление дебиторской задолженностью и работа с долгами / А.А. Дудин. – URL: <http://www.volgograd.ru/business/>.
2. Факторинг и финансовая логистика. – <http://www.factoring.ru/>
3. Чернов, И.В. Неизбежность откатов в сфере продаж – смириться или бороться / И.В. Чернов // Управление продажами. – 2006. – № 6. – URL: <http://grebennikon.ru/>.

[К содержанию](#)

УДК 332.1 + 339.137.2

БРЕНД РЕГИОНА: ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КАТЕГОРИАЛЬНОЙ СУЩНОСТИ

И.П. Довбий

В условиях глобализующейся мировой экономики регион становится самостоятельным экономическим субъектом, обладающим потенциалом развития и комплексом материальных и нематериальных ресурсов, в числе которых называется бренд региона. Между тем в экономической науке отсутствует единое мнение о соотношении понятий имидж, бренд и деловая репутация, в связи с чем актуализируется проблема определения категориальной сущности понятия «бренд региона».

Ключевые слова: регион, имидж региона, бренд региона, деловая репутация региона

Конкурентоспособность региона в современной экономике определяется не столько ресурсным обеспечением, сколько эффективностью его использования и воспроизводства, то есть моделью его развития.

Как отмечают ученые, в контексте смены технологических укладов региональное развитие проходит трансформации: от саморазвития как дотационного развития до саморазвития как социально-ориентированного и скоординированного развития [1]. Соответственно развитие региона в качестве социально-экономической системы зависит от характера воспроизводственного процесса, господствующего в его пространстве:

- суженный, последовательно утверждающий в регионе «кризисный» способ функционирования региональной экономики: снижение инвестиций, финансового потенциала регионального бюджета, ВРП;
- простой, утверждающий застойное функционирование: консервация финансового потенциала, инвестиций и ВРП;
- расширенный, утверждающий прогрессивный, ориентированный на рост: расширение возможностей финансового потенциала регионального бюджета, увеличение инвестиций и масштабов ВРП [2].

Изучение генезиса развития региона с позиции смены технологических укладов и соответствующего изменения уровня концентрации и реализации инновационных интересов позволяет констатировать последовательную трансформацию его роли в воспроизводственном процессе:

1. Регион – фактор благоприятного ведения бизнеса (интересы собственника) – суженное и простое воспроизводство.

2. Регион – фактор развития национальной экономики (инновационные интересы корпораций и предприятий) – простое и расширенное воспроизводство.

3. Регион – феномен рыночной экономики и концентрации капитала (инновационные интересы транснациональных компаний, отраслей и холдингов) – расширенное воспроизводство.

4. Регион – феномен национальной инновационной экономики, выступающий в глобальной экономике³ в качестве самостоятельного экономического субъекта (инновационные интересы национальной экономики и отдельного региона) – расширенное инновационное воспроизводство.

Регион как территория, обладающая инвестиционной привлекательностью, с точки зрения синергетики выступает в роли аттрактора – центра притяжения, способного выстраивать инвестиционно-инновационный процесс, а следовательно, и движение потоков ресурсов в заданном направлении. Особую роль в данном процессе играет бренд региона, как специфический нематериальный актив.

В современной экономической науке отсутствует единое мнение о соотношении понятий имидж, бренд и деловая репутация, в связи, с чем актуализируется проблема определения категориальной сущности понятия «бренд региона». В данной статье не ставится задача определения истины, скорее предпринимается попытка с позиции триединства отразить соотношение трех взаимосвязанных понятий.

Прежде всего, целесообразно рассмотреть теоретические подходы [5], сформировавшиеся при изучении понятия «бренд» (табл. 1)

В условиях расширенного инновационного воспроизводства актуализируется проблема перехода к новым методам управления регионами, ориентированным на новые институциональные подходы и саморазвитие. Саморазвитие региона осуществляется на основе включения в действие совокупности ресурсов территории (трудовых, материальных, интеллектуальных, финансовых и др.) и находится в тесной взаимосвязи с воспроизводством [1]. Расширение числа участников в миросистеме «НАУКА–БИЗНЕС–ГОСУДАРСТВО» сопровождается формированием инновационных кластеров, усилением социальной ответственности бизнеса, возникновением новых взаимосвязей, правил сотрудничества и согласования интересов участников на принципах «тройной спирали».

³ Клейнер Г.Б. рассматривает экономику как систему семи иерархических уровней: мегаэкономика, международная экономика, макроэкономика, мезоэкономика, микроэкономика, миниэкономика, наноэкономика [4].

Регионы России отличаются по многим параметрам, прежде всего по составу и структуре ресурсного обеспечения. В числе ресурсов, определяющих положение региона в национальной и глобальной экономике можно назвать базовые (время и пространство); специфические (инновационная инфраструктура, интеллектуальный капитал, здоровье нации); стратегические (запасы питьевой воды и экологически чистых территорий, пригодных для проживания и сельскохозяйственного освоения); ресурсы экономической безопасности (критические технологии, продовольственные ресурсы).

Таблица 1

Теоретические подходы к изучению бренда

Подход	Содержание подхода
Исторический	Эволюция форм товарного обозначения: клеймо (на скот в качестве знака собственности) → товарный знак → товарная марка
Правовой	Товарный знак, подлежащий правовой защите
Психологический	Информация, сохраненная в памяти потребителей
Социокультурный	Совокупность представлений широкого потребителя о торговой марке формируется посредством формирования архетипов для внедрения в массовое сознание. Различное влияние на различные сегменты потребителей
Поведенческий	Оценка с позиции соответствия потребностям потребителей в конкретный момент времени без учета особенностей его формирования
Экономический	Оценка с позиции роста прибавленной стоимости и нематериальных активов на основе стоимости марки
Маркетинговый	Бренд рассматривается с позиции конкуренции торговых марок во взаимосвязи с механизмами рынка
Институциональный	Устоявшиеся нормы взаимодействия участников рынка по поводу идентификации товара, услуги, организации и проч.

Термины «имидж», «бренд» и «репутация» (деловая репутация) по нашему мнению выступают в качестве фракталов единой системы. Экономическое пространство региона характеризуется фрактальностью, неоднородностью, самоорганизацией. Фракталами⁴ являются: иерархия целей; управление посредством обратных связей; циклическое поведение подсистем и т.д. С философской точки зрения фрактал – крошечный кирпичик, из которого строится все многообразие: оставаясь самим собой, бесконечно изменяется, приобретая разные формы.

⁴ Фрактал представляет собой геометрическую форму, последовательно делимую на части, каждая из которых будет представлять уменьшенную копию целого. Характерным свойством множеств Б. Мандельброта, который предложил в 1975 году данный термин для обозначения нерегулярных самоподобных структур, повторяющих себя при любом увеличении. Особенностью является самоподобие отдельных деталей на различных уровнях иерархии: «фрактал - структура, состоящая из частей, которые в каком-то смысле подобны целому» [3].

Таблица 2

Фрактальная матрица понятий «имидж», «бренд», «репутация» применительно к региону

Подходы	Имидж	Бренд	Репутация (деловая репутация)
Определение	image (англ.) – образ, изображение, отражение	brand (англ.) – марка, клеймо, производит впечатление	goodwill (англ.) – гудвилл, оценка деловых качеств
Мифологема христианства	Лик – уровень сакральной явленности	Лицо – должное свидетельство богоподобия	Личина - мимикрия лица
Гармония триединства	Дух	Энергия	Материя
Тип поля	Ментальное поле	Когнитивное	Ресурсное
Вид актива	Неосязаемый	Нематериальный	Материальный
Здоровье жителя региона	Психическое	Социальное	Физическое
Содержательная компонента	Духовная	Интеллектуальная	Физическая
Уровень восприятия	Имидж – неосязаемая сумма свойств, образ, впечатление. Зрительного образа нет.	Бренд – название, графический или звуковой символ, подпись, проект и т.д.	Деловая репутация – характеристика инвестиционного климата и инвестиционных рисов
Содержание	Имидж - социально-психологический феномен, отражающий культурно-историческую уникальность.	Бренд – продукт, способ коммуникации между организацией и ее клиентами; инструмент формирования деловой репутации.	Деловая репутация – инструмент формирования конкурентоспособности.
Возможность оценки	Физической и финансовой оценке не подлежит	Возможность объективной финансовой оценки. Стоимость целенаправленно формируется в течение времени как результат развития	
Формирование	Имидж – образ в сознании, подлежащий реализации в деловой репутации через брендинг	Брендинг – образ в представлении и бизнес-идея, проектирование и создание, реализация: внедрение и развитие, контроль.	Деловая репутация – результат сложившегося имиджа и брендинга
Тип управления	Раскрытие таланта	Реализация потребностей	Принуждение («кнут и пряник»)

На каждом из иерархических уровней имеет место развитие ядра, чем выше иерархическая ступень, тем больше его экономический потенциал, сильнее развиты аттрактивные силы, больше концентрирующая сила; чем выше потенциал, выше его цели (аттракторы). Тем больше мотивационные силы и выше иерархическая ступень. Фрактальная модель обладает огромным потенциалом, поскольку считается вершиной организационных структур, обладая уникальной живучестью. Формирование иерархий осуществляется в соответствии с социально установленными целями (аттракторами). Каждый элемент в иерархии имеет цели, обладающие определенной привлекательностью, формируемые снизу (на уровне индивидов и подсистем) или сверху (предлагаемые иерархией более высокого порядка). Каждому уровню соответствует определенный ранг в иерархии высшего порядка, а целеполагание определяет поведение её элементов. Планирование будущего состояния системы определяется выбором типа поведения каждого элемента иерархии, обеспечивающего достижение установленной цели. Цель будет недостижима в случае несоответствия целей индивидов, групп и других элементов системы.

Таким образом, для региона целесообразно рассматривать соотношение понятий имидж, бренд и деловая репутация как понятия более сложного уровня, отражающие поступательное развитие региона с качестве экономического субъекта, претендующего на собственное экономическое пространство в глобальной экономике: имидж, бренд, репутация.

Библиографический список

1. Бочко, В.С. Интегративное стратегическое развитие территорий (теория и методология) / В.С. Бочко. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2010. – 316 с.
2. Дианова, В.А. Структурно-пространственный механизм формирования ресурсного потенциала региона. Монография / В.А. Дианова, Б.М. Жуков. – Краснодар: Изд-во ЮИМ, 2013. – 178 с.
3. Кроновер, Р.М. Фракталы и хаос в динамических системах Основы теории / Р.М. Кроновер. – М.: Постмаркет, 2000. – 352 с.
4. Мезоэкономика развития / под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера; Центральный экономико-математический ин-т РАН. – М.: Наука, 2001. – 805 с.
5. Селюков, М.В. Социально-экономические аспекты формирования бренда региона: монография / М.В. Селюков, Н.П. Шалыгина. – Белгород: ИД «Белгород» «НИУ БелГУ», 2013. – 108 с.

[К содержанию](#)

УДК 332.1 + 330.322.01

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ РЕСУРСНОЙ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ РЕГИОНА

И.П. Довбий, О.А. Амирова

Зарубежными и отечественными экономистами и аналитическими агентствами выработан комплекс классификаций регионов, позволяющих решать задачи анализа текущего уровня и перспектив экономического и инновационного развития; оценки уровня инновационного потенциала и инвестиционной привлекательности и т.д. Но они не позволяют оценить степень интенсивности использования инвестиционного и инновационного потенциала, а также всех видов ресурсов, которыми обладают регионы.

Ключевые слова: региональные ресурсы, ресурсное обеспечение, инвестиционно-инновационный процесс, методика оценки ресурсного обеспечения.

Задача анализа и оценки ресурсного обеспечения социально-экономических процессов многомерна на любом из уровней иерархии экономических систем и обусловлена их многоаспектным содержанием. Данной проблеме посвящены разработки, методы и модели ученых и специалистов различных школ: методология системного моделирования применительно к двухуровневым системам «национальная экономика – регионы» (А.Г. Гранберг, И. П. Суслов, С. А. Суспицын); алгоритмы макроэкономического анализа (А.И. Гинзбург) (макро – нано), для региона имеет свои особенности. При оценке эффективности ресурсного обеспечения социально-экономических, инвестиционных и инновационных процессов весьма распространены следующие подходы: классический, как соотношение затрачиваемых ресурсов и результатов (заданного эффекта); оценка качественными показателями: состояние законодательной базы, уровень развития инфраструктуры и т.д.; оценка соотношения конкретного вида ресурсов региона к потребности в данных ресурсах для реализации программ социально-экономического развития региона; оценка результативности как степени достижения намеченных результатов при реализации запланированной деятельности; оценка относительного эффекта (результативности) процесса, определяемого отношением эффекта (результата) к понесенным затратам; система сбалансированных показателей и проч. Не менее часто в качестве показателя оценки эффективности на региональном уровне предлагается использовать мультипликатор Дж.М. Кейнса.

Названный комплекс подходов и критериев изменяется и дополняется в зависимости от специфики региона. При этом имеет место разночтения в содержании экономических категорий и дискуссионными остаются во-

просы объема изучаемой категории, отбора показателей для оценки и измерения ресурсного обеспечения процессов, не достаточно обоснованы принципы агрегирования многочисленных показателей.

Методики являются типичными, основаны на региональной отчетности, ориентированы на оценку уровня социально-экономического развития региона, при этом качественная оценка осуществляется на основе определения некоего интегрального показателя R_R , и интервала принадлежности, характеризующего положение региона в системе рейтинга. В большинстве из них отсутствуют процедуры сглаживания данных, что имеет следствием искажение комплексной оценки уровня инновационного развития регионов, не дается информация о порядке сбора данных, процедурах их обработке, зачастую не сфокусированы на сфере инвестиций и инноваций.

В данной связи мы согласны с позицией ученых [1], которые утверждают, что «модернизация структуры экономики региона должна в свою очередь привести к повышению эффективности использования ресурсов» и предлагают использовать в числе прочих «измерителей эффективности использования ресурсов»: энергоемкость и производительность труда региональной экономики. Задача разработки методических основ оценки качества и интенсивности использования ресурсов всех типов, в качестве условия перехода на расширенное инновационное воспроизводство обусловлена не только требованиями ускорения темпов экономического развития и наращивания объемов валовой добавленной стоимости; но и необходимостью привлечения инвестиций, направленных на совершенствование технологических процессов и решение ресурсоемких задач, в том числе иностранных⁵. В данном контексте представляется целесообразным обратиться к ресурсной теории. Как отмечает Г.Б. Клейнер, ресурсная теория в XXI в. превратилась в «мощное интеллектуальное течение, охватывающее методологию экономического анализа и управления экономическими образованиями различного уровня и назначения» и многомерное производственное отображение, постулирующее «закономерную связь между показателями результатов деятельности и затрат ресурсов (факторов) экономической деятельности» [5, с. 3–4].

Основные положения ресурсной теории, сформулированные Г.Б. Клейнером, применительно к региональной экономике сформулированы нами следующим образом:

– функционирование национальной экономики должно рассматриваться с позиции деятельности и взаимодействия регионов, выступающих в условиях глобальной трансформации в качестве самостоятельных экономических агентов, обладающих комплексом стратегических ресурсов; при этом для национальной экономики первостепенными становятся ресурсы экономической безопасности;

⁵ К числу ресурсоемких задач, требующих значительного времени, средств и помощи извне, относятся: изменение физической инфраструктуры, качества и доступности трудовых ресурсов [9].

– характер протекания и эффективность региональных социально-экономических процессов определяется конкурентными преимуществами региона, обусловленными наличием и подконтрольностью комплекса стратегических ресурсов;

– эффективное использование множества видов стратегических ресурсов, отличающихся региональной спецификой по структуре, топологии, качеству и количеству, обеспечивается наличием базовых ресурсов.

Изучение региона с позиций ресурсной теории позволяет: идентифицировать, оценивать, анализировать и контролировать региональные ресурсные потоки для эффективного их вовлечения в инвестиционно-инновационный процесс и достижения синергетических и мультипликативных эффектов в масштабах региональной и национальной экономики.

Значительная роль ресурсного обеспечения в процессах инновационного воспроизводства развития регионов и национальной экономики отражена в трудах В.В. Платонова [7], О.В. Иванова [4], С.В. Юрина [11], Ю.В. Разумовой [8], И.В. Челнокова [10], Б.И. Герасимова [10], В.В. Быковского [10], О.Н. Куликовой [6] и др. авторов. Анализ публикаций позволяет сделать аргументированный вывод, что термин «ресурсное обеспечение» необходимо рассматривать в триединстве: в качестве системы, процесса и вида деятельности.

Как экономическая категория ресурсное обеспечение выступает: во-первых, в качестве значимой системной ценности, совокупности элементов жизнедеятельности любой экономической системы (от мега- до нано-уровня), то есть обладает признаками системы, для которой определены все элементы: субъекты и объекты; взаимодействующая и взаимообусловленная связь между ними, выступающая системообразующим фактором и объединяющим в единое целое; среда в которой они существуют (ресурсная среда). В данном контексте важно определиться с источником ресурсов, следовательно, для изучения ресурсного обеспечения необходим системный подход. Свойства ресурсного обеспечения в качестве системы: целостность, сбалансированность (качественная, количественная, структурная), динамичность (обеспечивающая своевременность поступления), сопряженность элементов (комплексное использование), адресность (целенаправленное использование); дифференцированность, гибкость (многовариантность каналов).

Во-вторых, ресурсное обеспечение необходимо рассматривать в качестве категории сложного многофакторного процесса, для оптимального и эффективного протекания которого актуализируется комплекс задач с позиции ресурсного подхода: оценка исходной ресурсной базы и глубины передела; создание, накопление, мобилизация, производство, перераспределение; комплексность использования отечественных и иностранных ресурсов; оценка спроса и предложения и т.д.

В третьих, ресурсное обеспечение представляет собой определенную деятельность (функцию), подлежащую управлению, предполагающую реализацию экономических отношений, возникающих между субъектами, обладающими ресурсами (инвестирования) и субъектами, привлекающими ресурсы, с целью их вовлечения в воспроизводственный процесс на условиях приемлемого соотношения риск/доход с целью получения полезного эффекта (экономического, социального, экологического и т.д.). Ресурсное обеспечение в качестве вида деятельности предполагает управленческие воздействия, выбор приоритетов на государственном/региональном уровне в соответствии с интересами соответствующего уровня; выработку инструментов и механизмов реализации, что предопределяет необходимость использования институционального подхода.

Исходя из вышесказанного, нами сделано предположение о том, что уровень управления может усилить эффект ресурсного обеспечения, позволив регионам с недостаточным или слабым ресурсным обеспечением иметь высокий уровень экономического развития и скорость инвестиционно-инновационных процессов. Это возможно за счет роста интенсивности использования имеющихся у региона ресурсов, а не за счет их истощения для достижения высоких уровней в рейтингах, обеспеченных объемными показателями. В свою очередь, это становится возможным в условиях высокого качества управления ресурсным обеспечением, критериями которого являются приоритет интересов региона: рост экономики на основе расширенного инновационного воспроизводства и качество жизни населения.

Последовательное применение ресурсного подхода предопределяет направление исследования по следующим этапам:

- определение фундаментального цикла, в рамках которого развивается экономическая ситуация региона для обоснования резервов перехода на следующий уровень;
- оценка характера развития экономики региона (эволюционный, деволюционный, трансформационный, прогрессивный и т.д.);
- анализ и оценка ресурсов, вовлеченных в социально-экономическую систему региона и обуславливающих формирование комплекса управления данной системы и ее ресурсами [2].

Требование обеспечения методологического единства оценки ресурсного обеспечения инвестиционно-инновационных процессов на региональном уровне актуализирует решение комплекса задач, связанных с обоснованным выбором критериев и показателей оценки ресурсного обеспечения инвестиционно-инновационных процессов.

Принимая во внимание сложную структуру ресурсного обеспечения (РО) региональных инвестиционно-инновационных процессов (РИИП), при идентификации ее отдельных компонентов целесообразно придерживаться следующих принципов:

- обеспечение информационной доступности, сопоставимости, адекватности и достоверности статистической информации;

- системность в определении общих и частных критериев и показателей, характеризующих структуру и динамику РО РИИП;
- представительность – разноаспектная характеристика воздействия исследуемого фактора;
- взаимосвязка показателей РИИП с показателями экономического развития на всех уровнях организации экономических отношений;
- разработка интегральных индикаторов, обеспечивающих оценку РО ИИПР «в определенный период времени».

Определяющим показателем динамики инвестиционно-инновационных процессов на региональном уровне является региональный валовой доход и его зависимость от основных видов ресурсов, определяющих динамику инвестиционно-инновационных процессов региона.

К остальным показателям должны предъявляться следующие требования: показатели должны отражаться в официальной статистике (федеральной и региональной), соответствуя принципу достоверности и доступности; давать адекватное представление обо всех значимых в контексте исследования явлениях и процессах; соответствовать возможностям и целям экономического управления со стороны органов государственного управления.

Следует обозначить ряд оговорок, изначально принимаемых нами для оценки ресурсного обеспечения региональных инвестиционно-инновационных процессов.

Во-первых, в числе важнейших ресурсов, определяющих возможности развития экономики на макро- и мезо- уровнях, традиционно называют наличие в регионе факторов производства, или традиционных ресурсов, формирующих ресурсную базу региона: труд, земля, капитал и управление (предпринимательская способность). Однако эволюция развития выдвигает на первый план новое поколение ресурсов, так называемых ресурсов инновационного типа, отличающихся по характеру их вовлечения на различных стадиях и циклах регионального воспроизводства, в комплексе управленческих воздействий. В таблице нами классифицированы ресурсы, по критерию уровня их «интенсивности использования в региональных хозяйственных системах» [4].

В данном контексте особая роль принадлежит ресурсам, наличие/отсутствие которых выступает фактором успешности инновационного воспроизводства экономики региона, обозначим их как ресурсы расширенного инновационного воспроизводства.

Во-вторых, ресурсная база региональных хозяйственных систем должна обладать важнейшим признаком – пропорциональностью формирования, обусловленной наличием в экономике двух типов ресурсов: ресурсы для производства других ресурсов и ресурсы, непосредственно потребляемые для выпуска конечной продукции.

Таблица

Классификация ресурсов по уровню интенсивности использования
в региональных хозяйственных системах

Уровень	Характеристика ресурсов в инновационном воспроизводстве
Нулевой	Регенерация первоначальных базовых свойств региональной хозяйственной системы, обеспечение сохранения и динамического обновления функций в соответствии со стадиями воспроизводства
Первый	Изменение количественных свойств воспроизводства в региональной хозяйственной системе
Второй	Перегруппировка составных функциональных частей региональной хозяйственных систем, обеспечивающая улучшение количественных и качественных показателей их функционирования
Третий	Настройка изменений структурных элементов производственных сегментов для обеспечения самонастройки и адаптации
Четвертый	Создание новых вариантов элементарных качественных изменений при сохранении первоначальных признаков и улучшении полезных свойств в ресурсном обеспечении
Пятый	Новое поколение ресурсов, обеспечивающих большее качественное и количественное изменение свойств региональной экономики при сохранении базовой конструкции
Шестой	Новое поколение ресурсов, предопределяющих качественное изменение персональных свойств при сохранении функциональных принципов региональной экономики
Седьмой	Новое поколение ресурсов, характеризующих высшее изменение функциональных свойств как структурных частей, так и в целом региональной хозяйственной системы

В-третьих, земля в России не стала полноценным объектом купли-продажи, что осложняет и замедляет процессы, связанные с выбором и оптимизацией использования земельных ресурсов как источника развития регионов. Это приводит к существенному влиянию на данные явления факторов неэкономического характера. Поэтому в исследовании не используется показатель, характеризующий использование земли как ресурса для развития экономики региона и его инвестиционно-инновационных процессов.

В-четвертых, чтобы судить об энергоёмкости и энергоэффективности, необходимо, прежде всего, наладить статистический учет конечных численных показателей в целом по стране, по регионам, по министерствам. Отсутствие конкретных показателей, определяющих эффективность и ответственность регулирующих органов в данной сфере свидетельствует об отсутствии у них интересов в снижении энергоёмкости [2].

Библиографический список

1. Бортник, И.М. Система оценки и мониторинга инновационного развития регионов России / И.М. Бортник, Г.И. Сеченя, Н.Н. Михеева, А.А. Здунов, П.А. Кадочников, А.В. Сорокина // *Инновации*. – 2012. – С. 48–61.
2. Богданов, А.Б. Перекрестное субсидирование в энергетике России / А.Б. Богданов // *Журнал «Энергорынок»*. – 2009. – № 3. – С. 55–60. – URL: <http://exergy.su/er2009-03.pdf>.
3. Дианова, В.А. Структурно-пространственный механизм формирования ресурсного потенциала региона: моногр. / В.А. Дианова, Б.М. Жуков. – Краснодар: Изд-во ЮИМ, 2013. – 178 с.
4. Иванов, О.В. Ресурсное обеспечение воспроизводства инновационного типа: моногр. / О.В. Иванов. – Красноярск: ИПЦ КГТЦ, 2005. – 292 с.
5. Клейнер, Г.Б. Ресурсная теория системной организации экономики / Г.Б. Клейнер // *Российский журнал менеджмента*. – 2011. – Т. 9. – № 3. – С. 3–28.
6. Куликова, О.Н. Проблемы формирования конкурентных преимуществ на основе использования инновационных ресурсов в России / О.Н. Куликова // *Проблемы современной экономики*. – 2012. – № 3. – URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4159>.
7. Платонов, В.В. Стратегия ресурсного обеспечения инновационной деятельности / В.В. Платонов. – СПб.: Издательство СПбГУЭФ, 1999. – 172 с.
8. Разумова, Ю.В. Роль и функции института инновационно-инвестиционного процесса в альтернативных экономических системах хозяйствования: монография / Ю.В. Разумова. – М.: Дашков и К°, 2009. – 179 с.
9. Точка зрения инвесторов. Оценка инвестиционного климата российских регионов глазами иностранных инвесторов. Совместное исследование КПМГ и РСПП. – URL: <http://www.kpmg.com/RU/ru/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/Taking-the-Investor-Perspective-ru.pdf/>.
10. Челноков, И.В. Региональная экономика: организационно-экономический механизм управления ресурсами развития региона моногр. / И.В. Челноков, Б.И. Герасимов, В.В. Быковский; под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. Б.И. Герасимова. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. тех. ун-та, 2002. – 112 с.
11. Юрин, С.В. Ресурсное обеспечение инновационного развития экономики России: дис. ... д-ра экон. наук / С.В. Юрин. – М., 2011. – 317 с.

К содержанию

УДК 658.562 + 338.45:629.73 + 005.336.3

**ПРОБЛЕМЫ СЕРТИФИКАЦИИ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТА
КАЧЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ ОПК
(АВИАЦИОННАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ)**

И.П. Довбий, И.А. Кокорина

Требования сегодняшнего времени диктует модернизации отечественной промышленности и перехода на инновационный путь развития, что предписывает необходимость повышения качества выпускаемой продукции, снижения затрат на устранение дефектов, возникающих при производстве и в процессе эксплуатации.

Ключевые слова: оборонно-промышленный комплекс, авиационная промышленность, система менеджмента качества, сертификат СМК.

По мнению академика А.Г. Аганбегяна, самым существенным упущением системной трансформации общественного развития России считается упущенная благоприятная возможность модернизации экономики и ограничения сырьевой направленности развития [12]. Как отмечает академик РАН И.Д. Иванов, российскому бизнесу инновации не будут нужны до тех пор, пока есть другие способы обеспечения нормы прибыли. Желание же бизнеса заняться техническим прогрессом натывается на практическое отсутствие банковского кредита и ничтожную роль фондового рынка (сейчас он обеспечивает 1 % всех средств, направляемых на НИОКР); остается рассчитывать на собственные средства. В отличие от развитых стран, финансирование науки в РФ сейчас в основном государственное, а не частное [75].

Несмотря на потери, понесенные за период проведения реформ, российская экономика еще обладает определенным потенциалом и достаточными ресурсами, способными обеспечить национальную безопасность: по ряду направлений еще сохраняется научно-производственный потенциал, соответствующий VI технологическому укладу, с собственными научными школами и уникальными технологиями; огромная территория, обладающая богатыми природными ресурсами обеспечивает энерго- и ресурснезависимость экономики; высокая духовность, образованность и исторические традиции общества; высокий мировой авторитет обеспечивает паритет национальных интересов в мире.

Для предприятий оборонно-промышленного комплекса (ОПК)⁶, цель и задача которого – обеспечение максимальной обороноспособности страны –

⁶ Оборонно-промышленный комплекс России (ОПК) или Военно-промышленный комплекс (ВПК) – представляет собой совокупность научно-исследовательских научно-конструкторских, исследовательских, испытательных организаций и производственных предприятий, выполняющих в интересах обороны государственный заказ, т.е. разработку, производство, хранение, постановку на вооружение военной и специальной техники, амуниции, боеприпасов и т.д., преимущественно для государственных силовых структур, а также обеспечивают поставку вооружения и военной техники на экспорт в рамках военно-технического сотрудничества.

сейчас становится особенно актуальной. Не Главная проблема для организаций ОПК – повышение их конкурентоспособности в рыночных условиях. Решение данных проблем четко обозначена в сфере управления качеством⁷ и в основе всего не только внедрение, но и улучшение систем менеджмента качества (СМК). СМК четко применяется в развитых странах, где сертификаты системы менеджмента качества (СМК) имеют порядка 80–90 % организаций, что обеспечивает не только авторитет организации и ее торговой марки, но и позволяет изменять ценовую политику и увеличивая вероятность успеха при участии в тендерах и конкурсах. Получение военного заказа в странах НАТО возможно только при наличии сертификата на СМК. В условиях рыночной экономики организация может принимать участие в тендерах на получение военного или государственного заказа только при наличии сертификата на СМК, что дает гарантию эффективного расходования государственных бюджетных средств.

За последние двадцать лет организации отечественного ОПК в значительной мере ослабили позиции в вопросах обеспечения качества продукции, так в общем объеме затрат на производство продукции до 40–50 %⁸ приходится на устранение дефектов в процессе изготовления, проведения испытаний и обслуживание в гарантийный период, это было вызвано и обусловлено снижением роли института Представителя Заказчика.

Система управления качеством организована в соответствии со спецификой, целями и задачами конкретной организации. Стандарты серии ИСО 9000 предлагают методiku построения такой системы, которая может быть официально сертифицирована. Внедрение и улучшение СМК в организациях отечественного ОПК должно способствовать повышению эффективности производства и снижению себестоимости производимой продукции, как следствие – повышению ее конкурентоспособности как на отечественном, так и на зарубежном рынке. Основная задача повышения качества продукции ОПК становится задачей обеспечения национальной безопасности, повышения ее обороноспособности и экономической независимости.

Задача обеспечения организации и координации проводимых организациями ОПК комплекса работ по созданию, внедрению, совершенствованию СМК и оценке их соответствия требованиям семейства стандартов ISO 9000 и государственных военных стандартов была поставлена перед Федеральным органам исполнительной власти, Минпромнауки РФ, государственными корпорациями в рамках наделенных полномочий такими нормативными документами, как Постановление Правительства РФ от 17.08.2010 г. № 629 «О внесении изменений в некоторые постановления Правительства РФ по вопросам обеспечения качества продукции военного

⁷ Управление качеством – одна из функций управления организацией, позволяющая обеспечивать высокий уровень качества продукции и услуг за счет управления производством и обслуживанием.

⁸ В зарубежных фирмах данный показатель составляет порядка 15–20 %.

назначения ...», вносящее дополнение в постановление Правительства РФ от 02.02.1998 г. № 113 «О некоторых мерах, направленных на совершенствование систем обеспечения качества продукции и услуг».

Еще один документ, в частности Постановление Правительства РФ от 17.08.2010 г. № 629, вносящее дополнение в «Порядок отчетности руководителей ФГУП и представителей интересов РФ в органах управления ОАО», утвержденный постановлением Правительства РФ от 04.10.1999 г. № 1116, обязал организации ОПК, производящие продукцию военного назначения в рамках гособоронзаказа в докладах о результатах финансово-хозяйственной деятельности отражать следующие позиции:

- сведения о наличии СМК и ее соответствии установленным требованиям, что должно быть подтверждено результатами внутренних и (или) внешних ежегодных проверок (аудита) СМК, согласованными с военным представительством государственного заказчика;

- информацию о выполнении работ по совершенствованию СМК, в т.ч. о наличии информационных технологий обеспечения качества продукции военного назначения;

- мероприятия, реализуемые в рамках программы деятельности предприятия, по обеспечению качества продукции военного назначения, в т.ч. по обеспечению функционирования и совершенствования СМК (включая средства информационной поддержки процессов обеспечения качества продукции военного назначения), соответствующей требованиям семейства стандартов ИСО 9000 и государственных военных стандартов

Постановлением Правительства РФ от 26.10.2010 г. № 861 «О внесении изменений в некоторые акты Правительства РФ по вопросам лицензирования отдельных видов деятельности» в состав лицензионных требований при осуществлении деятельности в области вооружения и военной техники; производства оружия и патронов; боеприпасов включено дополнительное обязательное требование:

- наличие у соискателя лицензии (лицензиата) СМК, созданной и функционирующей согласно требованиям семейства стандартов ISO 9000 и государственных военных стандартов;

- сведения о наличии у соискателя лицензии (лицензиата) СМК и ее соответствии установленным требованиям представляются в виде заявления руководителя организации на основе результатов внутреннего или внешнего аудита, либо копии сертификата соответствия СМК – при наличии.

Между тем, проблема несовершенства российского законодательства характерна и для сферы регулирования деятельности организаций ОПК.

Существующие сегодня федеральные законы, постановления Правительства РФ и государственные нормативные документы во многом не согласованы, а также противоречат друг другу. Объекты регулирования, термины и определения, изложенные в этих документах, различаются.

В федеральном законе «О лицензировании отдельных видов деятельности» и в соответствующем Постановлении Правительства РФ, в ФЗ «О техническом регулировании» и Постановлении Правительства РФ «Об особенностях оценки соответствия оборонной продукции», и также ГОСТ РВ 0015-002-2012 во многом не совпадают. Все это вызывает массу вопросов и проблем для организаций оборонной промышленности при получении лицензии на вид деятельности.

Сертификация системы менеджмента сама по себе не может обеспечивать повышение качества. Она всего лишь показывает другим субъектам рынка, что система менеджмента организации организована в соответствии с установленными требованиями и эффективно функционирует, обеспечивая стабильное и высокое качество продукции и услуг организации. В соответствии с требованиями действующих нормативных и правовых документов, разработка и внедрение СМК в организации оборонно-промышленного комплекса должны осуществляться на основе стандартов серии ИСО 9000 в совокупности с государственными военными стандартами, и адаптирующего их к сфере производства оборонной продукции стандарта ГОСТ РВ 0015-002-2012.

СМК создается для достижения целей и выполнения задач, определенных политикой организации оборонно-промышленного комплекса в области качества и является неотъемлемой частью общей системы управления научной, производственной и хозяйственной деятельностью организации. Главная идея СМК – это не только учет и анализ брака на этапе контроля, а предупреждение брака на каждом этапе жизненного цикла продукции. Научно-методическая основа обеспечения качества продукции – это технологии разработки, создания и обеспечения эффективного функционирования в организациях современных СМК.

СМК предназначена для решения следующих основных задач:

- формирование политики организации и целей в области качества, а также организационной структуры с учетом управления качеством;
- настройки всех процессов (основных или производственных, процессов менеджмента или административного управления, обеспечения ресурсами, включая человеческие ресурсы, процессы контроля, улучшения и т.д.), выполняемых на предприятии, на результативное решение задач обеспечения и повышения качества;
- распределения функций и ответственности в области обеспечения качества между структурными подразделениями, а также должностными лицами;
- обеспечение процедур механизмов качества на уровне требований государственного заказчика;
- реализация целей и задач в области качества.

Современные системы менеджмента качества в организациях оборонно-промышленного комплекса – одно из важнейших направлений повышения качества оборонной продукции и эффективности производства. Их сертификация является объективным свидетельством их эффективного и результативного функционирования в организациях и является дополнительным инструментом в руках государственного заказчика к существующему контролю качества со стороны их представителей в организациях оборонно-промышленного комплекса.

Основные составляющие СМК:

- установление потребностей и ожиданий потребителей и других заинтересованных сторон организации в области качества производимой продукции или услуги;

- наличие политики и целей организации, соответствующих удовлетворению определенных потребностей потребителей;

- определение процессов, необходимых для СМК, их последовательности, взаимодействия и ответственных за них, необходимых для достижения целей организации и реализация процессного подхода при достижении этих целей;

- определение необходимых ресурсов и обеспечение ими ответственных за процессы для достижения целей организации;

- разработка и применение методов для измерения результативности и эффективности каждого процесса на основе ключевых показателей качества;

- определение механизмов, необходимых для предупреждения несоответствий и устранения их причин, и реализация данных механизмов в процессах СМК;

- разработка и применение процесса для постоянного улучшения всей СМК.

Главная проблема состоит не в получении организацией сертификата СМК, а реальном подтверждении этого сертификата состоянием производства, технологии, управления и их эффективностью. В настоящее время в качестве анализируемого показателя качества применяется количество принятых рекламаций. Важно отметить, что оформление рекламаций на несоответствующую продукцию сегодня, скорее исключение, чем правило. Количество рекламаций не является объективным показателем качества, и кроме того, не позволяет сопоставить уровень качества образцов различных уровней сложности.

Общая проблема при внедрении СМК и других систем менеджмента – внедрять самостоятельно или привлекать консультантов. Здесь решение всегда сталкивается с финансовыми затратами, которые чаще берут верх, над квалификацией и опытом консультантов, и в конечном итоге оказывается ошибочным.

Руководство организаций зачастую не рассматривает процессный подход как эффективный инструмент управления предприятием. Идеология процессного подхода до сих пор малопонятна не только руководителям «на местах», но и представителям высшего руководства в целом. Процессы существуют «на бумаге». Критерии их результативности часто определены не четко. Не понятен механизм их оценки и управления, и как результат, не понятен механизм управления организации с их помощью: не задействован в достаточной степени, определяемый требованиями стандартов механизм постоянного улучшения качества выполняемых работ, основанный на использовании оценки результативности и эффективности СМК, в соответствии с принятыми в организации критериями. При этом результаты таких оценок должны представляться заказчикам с оценкой их удовлетворенности.

Согласно «Стратегии развития авиационной промышленности до 2015 г.» (распоряжение Правительства РФ от 19.01.2006 г. № 38-р) реализация проектов в гражданском авиастроении должна осуществляться в кооперации с ведущими иностранными фирмами при сохранении за Россией функции системного интегратора. Данное обстоятельство определяет необходимость применения общепринятого в мировой практике авиастроения стандарта AS 9100C:2009 «Quality Management Systems – Requirements for Aviation, Space and Defense Organizations» («Системы менеджмента качества. Требования к авиационным, космическим и оборонным организациям»), также как и всех стандартов серии AS/EN 9100.

Неизбежность дальнейшего расширения производственной кооперации в авиационной промышленности, а также поставленная задача осуществлять кооперацию с ведущими иностранными фирмами при сохранении за Россией функции системного интегратора, определяют насущную необходимость введения в действие в РФ международного стандарта AS 9100 путем принятия эквивалентного ему российского национального стандарта.

Учитывая, что действующая версия стандарта AS 9100 распространяется и на оборонные организации требования и методы менеджмента, которые влияют на эффективность СМК необходимо включить в ГОСТ РВ 0015-002.

Актуализация ГОСТ РВ 0015-002 должна обеспечить, не только воспроизведение требований действующего международного стандарта ИСО 9001 и дополнительных требований актуализированных государственных военных стандартов, но и дополнительных требований стандартов серии AS 9100.

Вопросы оценки соответствия систем менеджмента качества организаций авиационной промышленности должны решаться с учетом того, что согласно положениям о лицензировании разработки и производства вооружения и военной техники одним из вариантов представления в лицензирующий орган сведений о наличии системы менеджмента качества и ее соответствии установленным требованиям является сертификат соответствия.

Сертификация систем менеджмента может осуществляться исключительно в форме добровольной сертификации, поскольку согласно положениям Федерального закона от 27.12.2002 г. № 184-ФЗ «О техническом регулировании» обязательная сертификация может предусматриваться только в отношении продукции.

Анализ результатов добровольной сертификации в сфере ОПК свидетельствует о том, что в настоящее время сохраняются аспекты, оказывающие негативное влияние на создание результативных СМК и снижающие ценность аудита.

Аспекты, оказывающие негативное влияние на создание результативных СМК и снижающие ценность аудита:

- отсутствует необходимая компетентность в области стратегии, являющаяся решающим фактором успешного развития организации, руководству не удается четко сформулировать на длительный период стратегию и политику организации и бизнес-план на ближайший период;

- руководство не оценивает СМК как действенный инструмент повышения конкурентоспособности своих организаций и не рассматривает работу по улучшению СМК в качестве средства, способствующего росту удовлетворенности потребителей, а, следовательно, росту заказов и продаж продукции;

- создание и функционирование СМК во многих случаях осуществляются формально, ограничивается разработкой минимально необходимой документации, что приводит только к затратам;

- внедрение и оценка при аудите процессного подхода осуществляется поверхностно, в результате чего процессы не создают единого механизма для достижения целей. Для организаций остаются нерешенными проблемы, касающиеся измерения результативности процессов. Процессный подход, как правило, реализуется в таких организациях в виде документов, а не через систему целей;

- существует конфликт интересов между коммерческой стороной деятельности органов по сертификации и обязанностями неукоснительно соблюдать принципы и правила сертификации. Происходит гонка за количеством выданных сертификатов за счет снижения требований при проведении аудитов, что ведет к снижению эффективности функционирования СМК.

Дальнейшее развитие деятельности по созданию, функционированию, совершенствованию и сертификации СМК в организациях авиационной промышленности, включая изготовителей компонентов, связано с внедрением международных стандартов серии AS 9100. В Системе «Оборонсертифика» с 2006 г. в сферу деятельности включена программа сертификации системы менеджмента качества на соответствие требованиям стандарта EN 9100:2003, который эквивалентен стандарту SAE AS 9100.

Нормативным документом Системы «Оборонсертифика», регламентирующим процедуры подтверждения соответствия международным стан-

дартам, не принятым в России в качестве официальных документов по стандартизации, является Руководство РОС AS/EN 9100 «Авиация и космонавтика. Системы менеджмента качества. Требования». Применение стандарта AS/EN 9100 санкционировано решением заседания Наблюдательного совета Системы «Оборонсертифика» в декабре 2006 г.

Руководство РОС AS/EN 9100 входит в комплекс руководящих и организационно-методических документов Системы «Оборонсертифика» и предназначено для применения:

- органами по сертификации СМК, аккредитованными в Системе «Оборонсертифика»;
- организациями-заявителями сертификации СМК на соответствие требованиям стандарта AS/EN 9100;
- другими участниками Системы.

В настоящее время в Системе «Оборонсертифика» аккредитовано 4 органа по сертификации по Программе сертификации СМК на соответствие требованиям стандартов серии AS/EN 9100. Особую ценность для развития данной Программы сертификации в Системе представляет стандарт AS/EN 9104.

Стандарт AS 9104A:2005 «Требования к программам сертификации/регистрации систем менеджмента качества в авиакосмической отрасли». Требования данного стандарта предназначены для органов по аккредитации, органов по оценке соответствия и их аудиторов для применения с целью оценки соответствия и сертификации систем качества поставщиков в соответствии с требованиями данного документа. В зависимости от типа поставщиков для их оценки должны применяться стандарты данной серии: в т.ч. AS 9100/ 9110/ 9120.

Стандарт AS 9104/2:2007 «Требования в части надзора за выполнением программ сертификации/регистрации систем менеджмента качества в авиакосмической отрасли»

Стандарт AS 9104/3:2007 «Требования к компетентности аудиторов и учебным программам в авиакосмической отрасли»

Стандарт AS 9104/3:2007 дополняет существующие международные требования к аттестации персонала органов по сертификации, аккредитации органов по сертификации и требования к программам по сертификации аудиторов.

С учетом требований международных стандартов ISO 19011:2002 и AS 9104/3:2007 нами организован семинар по изучению требований международных стандартов серии AS/EN 9100 (30.05.2011 г. – 02.06.2011 г.). Глубинное изучение требований стандартов в рамках актуализации знаний экспертов – один из аспектов, обеспечивающих доверие к результатам сертификации.

К сожалению, до настоящего времени доверие к сертификатам со стороны заинтересованных сторон, в т.ч. заказчиков снижается. Аудиты, проводимые второй стороной на предприятиях – поставщиках оборонной продукции об-

наруживают многочисленные несоответствия СМК требованиям ГОСТ ISO 9001, ГОСТ РВ 0015-002, а в отдельных случаях и рост рекламаций, несмотря на наличие сертификата соответствия. Выдавая сертификат соответствия СМК орган по сертификации официально удостоверяет соответствие СМК установленным требованиям, а организация, получая данный сертификат, принимает на себя обязательство поддерживать данное соответствие. Важнейшим фактором для конечной оценки результатов деятельности органов по сертификации является доверие всех заинтересованных сторон к тому, что система менеджмента качества удовлетворяет установленным требованиям.

Доверие к результатам сертификации достигается легитимным подтверждением технической компетентности и независимости органов по сертификации. Легитимность такого действия основана на соответствии органа по сертификации требованиям международных документов (в частности, ISO/IEC 17021 – для систем менеджмента), подтвержденной органом по аккредитации.

Стандарт ISO/IEC 17021:2011 «Оценка соответствия. Требования к органам, обеспечивающим аудит и сертификацию систем менеджмента». Опубликованная 01.02.2011 г. новая версия стандарта ISO/IEC 17021:2011 предназначена для повышения доверия к сертификатам, удостоверяющим соответствие требованиям стандартов на системы менеджмента. Резолюция 2010-12, принятая Генеральной ассамблеей IAF в Шанхае 29.10.2010 г., установила для ISO/IEC 17021:2011 двухлетний переходный период.

Орган по аккредитации должен соответствовать требованиям ISO/IEC 17011, а в авиакосмической сфере – еще и стандарту AS 9104A:2005 «Requirements for Aerospace Quality Management System Certification/Registrations Programs» («Требования к программам сертификации/регистрации систем менеджмента качества в авиакосмической отрасли»)

Таким образом, в качестве основных проблем эффективного внедрения СМК и других систем менеджмента следует назвать следующие:

- несовершенство нормативно-правового обеспечения;
- нежелание руководства заниматься проблемой менеджмента качества и быть лидером в этой области;
- низкая компетентность персонала в вопросах менеджмента качества.

Библиографический список

1. Аганбегян, А.Г. Финансы для модернизации / А.Г. Аганбегян // Деньги и кредит. – 2010. – № 3. – С. 3–11.

2. Иванов, И. ГЧП в регионах и на муниципальном уровне: разработка успешной модели и перспективы в новых условиях [Электронный ресурс] / И. Иванов // Совещание центра ГЧП Внешэкономбанка, региональных центров ГСП и участников рынка, 1 декабря 2009 г. Москва. – URL: www.veb.ru/common/img/uploaded/files/ppp/c0912_ivanov.pdf.

[К содержанию](#)

УДК 336.71 + 338.121 + 332.1
**ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БАНКОВСКОГО И РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА
РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ: ПРОБЛЕМЫ
ИНСТИТУЦИАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ**

И.П. Довбий, Е.С. Селищева

Реализация инвестиционного или инновационного проекта на территории любого региона невозможна без адекватного кредитно-финансового обеспечения. В данный процесс вовлечены многочисленные представители банковского сообщества и реального сектора экономики, обладающие зачастую совершенно противоположно направленными интересами

Ключевые слова: кредитование инноваций, инвестиционно-инновационный процесс, реальный сектор, банковский сектор, интересы.

Региональное развитие национальной экономики характеризуется крайней неравномерностью. В условиях перехода к новому технологическому укладу роль регионов существенно изменяется. Выступая феноменом инновационной экономики регион, как экономическая система, становится самостоятельным экономическим игроком на международных и глобальных рынках ресурсов и капитала, нуждающимся в значительном кредитном обеспечении протекающих на его территории инвестиционно-инновационных процессов (ИИП). Особую значимость приобретает взаимодействие банковского и реального секторов. Последнее осложнено целым комплексом проблем: незавершенностью формирования национальной банковской системы; квази-общественным характером банковской деятельности; отсутствием «длинных» ресурсов; наличием недобросовестных игроков (в банковском и реальном секторах экономики), проводящих политику выведения активов из национальной экономики и т.д.

Одной из проблем больших экономических систем современности являются противоречия между необходимостью расширения состава участников и требованием сохранения согласованности их взаимодействия в соответствии с общей стратегией экономической системы, каковой выступает регион. Институциональную базу механизма кредитного обеспечения инвестиционно-инновационных процессов (КОИИП) составляет система нормативно-правового и информационно-аналитического обеспечения, нацеленная на выявление и согласование интересов участников ИИП, присутствующих в важнейших подсистемах экономики: реальном секторе, финансово-кредитной, научно-образовательной, социальной и других сферах (табл. 1).

Таблица

Характеристика участников, статуса и значимости их интересов в системе кредитования инновационной деятельности

Показатель	Государство, в лице органов власти различного уровня	Банк России, Банковская система	ТНК, корпорации, малый и средний бизнес	Наука
Что такое кредитование инноваций	Фактор инновационного развития и обеспечения национальной безопасности	Фактор роста капитализации банковской системы	Фактор роста капитализации, технологической конкурентоспособности, прибыли	Фактор коммерциализации, развития потенциала
Место в структуре системы кредитования инновационной деятельности	1) инвестор при реализации точечных инновационных проектов (критические технологии, инфраструктура); 2) гарант прав и создателя единого правового поля; 3) субъект инновационной деятельности (ИД), поддерживающий совокупность государственных (частично государственных) высокотехнологичных предприятий, учреждений в научной и инновационной сфере и др.; 4) главный бенефициар национальной инновационной системы (НИС), осуществляющий государственные закупки наукоемкой продукции и выступающий основным заказчиком и организатором спроса на результаты ИД; 5) координатор и интегратор усилий субъектов НИС, гарант соблюдения интересов и равномерного доступа ее субъектов к кредитным ресурсам; 6) регулятор кредитно-финансовых ресурсных потоков, обладающий возможностями государственного страхования части инвестиционных рисков;	Банковская деятельность, как интегральное явление, одновременно опосредует две группы отношений: 1) публично-правовые между Банком России, уполномоченными органами государства и кредитными организациями по поводу исполнения обеспечения мер финансовой устойчивости, осуществления в отношении них государственного надзора и др. (публичные функции); 2) частноправовые отношения связаны с участием кредитных организаций в гражданско-правовых отношениях в связи с осуществлением банковской деятельности.	Заемщик (инновационно-активное предприятие). Получение ссудных инструментов, позволяющих удовлетворить в заемных средствах на приемлемых условиях. Реализация инновационного проекта: планирование, закупки, качество, координация, контакты, финансы, персонал, коммуникации, администрирование и т.д.	Является институтом гражданского общества и составляет интеллектуальный научно-технический потенциал страны

Продолжение таблицы

Показатель	Государство, в лице органов власти различного уровня	Банк России, Банковская система	ТНК, корпорации, малый и средний бизнес	Наука
Цели и задачи	Задача обеспечения и повышения устойчивости экономической и национальной безопасности страны, построение инновационной экономики и рост инновационного потенциала. Обеспечение финансирования инновационного процесса. Достижение текущих и долгосрочных целей инновационного развития экономики	Обеспечение устойчивости, надежности и стабильности банковской системы. Регулирование банковской системы.	Использование финансового рычага для получения прибыли и роста стоимости бизнеса. Развитие малых и средних наукоемких предприятий	Проведение фундаментальных, НИ-ОКР и прикладных исследований в приоритетных сферах.
Роль в процессе	Гарантия прав. Обеспечение единого правового и информационного поля. Координация взаимодействия банковского и реального секторов. Регулирование финансовых потоков. Формирование благоприятного инвестиционно-инновационного климата	Кредитная экспансия посредством установления экономических нормативов, норм резервирования, учетных ставок, валютных курсов, регулирующих кредитную деятельность.	Развитие конкурентоспособных отраслей реального сектора экономики	Развитие наукоемких производств, формирование интенсивного типа воспроизводства
Ожидания и ценности, которые будут получены	Налоги, занятость, доходы от участия в финансировании инновационной деятельности, социальное страхование. Увеличение инвестиций в реальный сектор экономики.	Выполнение принятых на себя обязательств перед обществом, с учетом общественного предназначения – обеспечивается минимизацией банковских и финансовых рисков	Обеспечение конкурентных преимуществ, модернизация технологического комплекса, размещение государственного заказа. Реализация определенных проектом результатов по составу, объему работ, стоимости, качеству.	Инновационный смысл и образ жизни общества, создание высокоэкологичных технологий.

Продолжение таблицы

Показатель	Государство, в лице органов власти различного уровня	Банк России, Банковская система	ТНК, корпорации, малый и средний бизнес	Наука
Интересы	Финансовая поддержка инновационного развития экономики	Сохранение равновесия и устойчивости экономической системы (а не ее развитие).	Для ТНК имплантация собственных НТР и моделей развития обеспечивают сокращение затрат и рост производительности, рост доходов и благосостояния.	Развитие интеллектуального потенциала, коммерциализация инноваций
Конфликт интересов	Необходимость проведения НИОКР в отраслях с высокой долей государственной собственности, в приоритетных сферах осуществляется путем прямого включения банков в проекты, банки подчиняются задачам, поставленным правительством, зависимы не только от макроэкономического воздействия государства, но и от федерального банковского законодательства, от регулятора. Формирование кредитного портфеля попадает под прямое (запрещение или ограничение предоставления некоторых кредитов) и косвенное (нормативы кредитной деятельности) законодательное регулирование со стороны государства в лице Банка России. Распределение государственной финансовой помощи зачастую основывается на политических интересах, вразрез интересам экономики.	Осуществляя валютные интервенции и операции на открытом рынке ЦБ РФ действует в интересах общества, реализуя свои полномочия. Укрепление курса рубля – выгодно потребителям, но не российским производителям. Регулирование валютного курса и желание контролировать инфляцию ограничивает на приток и отток капитала. Регулирование валютного курса и антиинфляционная политика с помощью ставки процента приводит к конфликту валютной и денежно-кредитной политик.	Крупнейших собственников интересует максимизация текущей доходности, а не модернизация и обновление производства. Крупный российский частный капитал не способен учитывать ни государственные интересы (инновационного развития), ни социальные потребности общества. Доходы сырьевых отраслей не стали мультипликатором развития несырьевых, и средством инновационного прорыва.	Нет отлаженной системы коммерциализации результатов НИР, что в итоге сводит на нет все усилия по ее финансированию. Наука переживает серьезные трансформации, модифицируются способы и методы получения научного знания.

Окончание таблицы

Показатель	Государство, в лице органов власти различного уровня	Банк России, Банковская система	ТНК, корпорации, малый и средний бизнес	Наука
Баланс интересов	<p>Через адаптацию ведомственных (Минфина, Минэкономразвития, Банка России, ФНС др.) интересов общегосударственным посредством создания административно-правовой системы отношений. Формирование законодательной базы СКИД которая, с одной стороны, стимулировала бы кредитование ИД внутри страны, с другой – регулировала движение капитала исходя из интересов национальной безопасности.</p>	<p>Через изменение доктрины денежно-кредитной политики: выделение в документе о ГДКП раздела, раскрывающего возможности Банка России в регулировании кредитных отношений. Деятельность должна осуществляться ради достижения общегосударственных интересов, а прибыль (убыток) – побочный результат.</p>	<p>Через согласование общенациональных интересов с экономическими интересами формирующихся национальных ТНК, совместно «отвоевываем» перспективное развитие на мировых рынках для расширения сферы своего влияния и повышения значения страны в мировой экономике. Через предоставление налоговых льгот и мер бюджетной поддержки малому и среднему бизнесу при условии технологической модернизации; субсидирование приобретения технологий и т.д.</p>	<p>Выбор общенациональных приоритетов инновационного развития и формирование механизма их выбора, формирование механизмов обеспечения прозрачности и открытости финансирования и проведения экспертизы инновационных проектов, подготовка кадров</p>
<p>Важнейшим мотивом взаимодействия государства, науки и бизнеса в лице банковского и реального секторов региональной экономики является наличие взаимных интересов и выгод, которые получает каждый участник в рамках данной интеграции, но не получил бы вне ее рамок при самостоятельном функционировании на рынке.</p>				

Проблема институционализации экономических отношений банковского и реального секторов экономики актуализирует задачу рассмотрения коммерческого банка как института, осуществляющего деятельность в соответствии с установленными регулятором (Банком России) нормам и правилам и имеющего собственную линию поведения. За последние десятилетия произошла существенная трансформация коммерческого банка из традиционного (классического) финансового посредника в многофункциональную структуру, обладающую собственной миссией; характеризующуюся свойствами гибкости и адаптивности; несущую помимо коммерческой социальную нагрузку, что требует особых квалификаций по управлению высокорисковыми активами и проведению высокорисковых операций; выступающую в качестве стабилизатора/дестабилизатора экономических интересов как отдельных региональных акторов, так и всей национальной экономики.

Наиболее острой проблемой выступает проблема нахождения компромисса и согласования экономических интересов реального и банковского секторов. Рассогласование интересов в 1990-е гг. стало следствием ослабления и, в конечном счете, разрушения структурных системообразующих связей управления и координации. Институциональный демонтаж⁹ протекал достаточно сложно¹⁰. Начало переходных процессов в российской экономике совпало с образованием нового государства при огромном влиянии партийных органов в экономической сфере. На первое место, вопреки исторической логике¹¹, выдвинулся крупный финансовый капитал, что было обусловлено ведущей ролью крупной высокомонополизированной промышленности и характером приватизации, обеспечившим сильную позицию крупным субъектам денежного капитала и отраслевым монополистам.

⁹ Дж. Стиглиц о результатах экономических преобразований в России констатировал, что Россия трансформировалась из промышленного гиганта – первой в мире страны, в экспортера природных ресурсов; приватизация для большинства населения экономическая жизнь при капитализме оказалась даже хуже, чем предостерегали коммунистические лидеры; средний класс был уничтожен; уровень неравенства сопоставим с самым худшим в мире, где он основан на полуфеодалном наследии; значительна вина в этом советников из США и МВФ [10].

¹⁰ Как отмечает К.И. Микульский, «система приобрела явно асоциальный характер, поскольку позволила ново-старой элите обеспечить безусловное доминирование своих узкокорыстных интересов над интересами общества»... «заинтересованность акторов экономики, особенно крупных, в реализации инновационных проектов, финансировании мероприятий по повышению эффективности производства, в структурных преобразованиях. Причины всего этого понятны: в существующей экономической системе одни акторы могут извлекать сверхприбыли без совершенствования производства, а у других нет уверенности в возможностях развития своего бизнеса, угнетаемого административным ресурсом власти» [7].

¹¹ В западной экономике логика эволюции: от реального – через денежный – к финансовому капиталу.

Политизированная приватизация привела к подрыву индустриального ядра экономики, лишённого госзаказов; в результате – появление феномена «олигархов» и крупного бизнеса. Расстыковка социально-экономических процессов развития экономики и общества происходила при отсутствии системного подхода, реальной промышленной, инновационной и государственной денежно-кредитной политики с четко выраженными стратегическими приоритетами.

Изменение отношений собственности¹² повлекло изменение системы экономических интересов¹³. Следствием стало ослабление значения государственного интереса в общей системе интересов, снижение его роли в решении главных экономических вопросов, связанных с устойчивым развитием реального сектора экономики, благоприятным инвестиционным климатом, финансовой стабильностью малого и среднего бизнеса, материальным благополучием граждан. Обычным явлением стали дисбалансы и диспаритеты на всех уровнях экономики, а их устранение сопряжено с возникновением новых дисбалансов в смежных сферах [11]. Ликвидация или замена экономических и социальных институтов планирования, ценообразования, финансирования, кредитования, денежного обращения и социального обеспечения имели следствием формирование отсталой воспроизводственной, технологической, производственной и отраслевой структуры экономики. Институциональный конфликт интересов сопровождался оппортунистическим поведением экономических субъектов и возникновением «институциональных ловушек», в т.ч. в банковском секторе (неправомерная задержка платежей и неплатежи, рост безнадежных кредитов, фальшивые авизо, коррупция и мошенничество банковских служащих и т.д.). В результате – неэффективность деятельности, реструктуризация и банкротство банков.

Отражением сложной структуры экономики стала структура экономических интересов в денежно-кредитной системе: выведение из сферы активного функционирования таких инструментов, как банковское кредитование воспроизводственного процесса и кредитная эмиссия [9, с. 102]; столкновение существенно разных требований в области валютной и де-

¹² Состояние института собственности «характеризуется непрозрачностью, отсутствием гарантий, рейдерским и рэкетирским поведением государственной бюрократии, об усилении монополистического характера экономики, подрывающего и действие критериев эффективности использования ресурсов, и возможности конкуренции, и рациональность удовлетворения нужд потребителя» [7].

¹³ Согласно К. Марксу, «вопрос о собственности всегда был жизненным вопросом ... в зависимости от ступени развития промышленности – класса» [5], поскольку составляет основу экономического строя любого общества. В отличие от собственности относительно крупных капиталов, десятилетия реформ не сделали собственность граждан на денежные сбережения объектом защиты законами, государство широко использовало различные «режимы» изъятия финансовых ресурсов массового слоя граждан [9, с. 75].

нежной политики, внешнеэкономического курса (импортозамещение и экспортная ориентация, демонополизация и госрегулирование и т.д.) [6, с. 538]; запуск механизма вывода национального капитала из производственной сферы, обусловил потерю доверия массового слоя граждан к рыночным преобразованиям и государству как гаранту равных прав граждан в осуществлении финансовых интересов в сферах – инвестиционной, кредитной, сбережений, налоговой и сфере и обеспечения социальных потребностей [9, с. 76]. Глубокое искажение и недооценка экономической наукой многочисленных интересов не позволили использовать их стимулирующую роль; следствием стал затяжной характер кризисных процессов и неиспользование экономических законов.

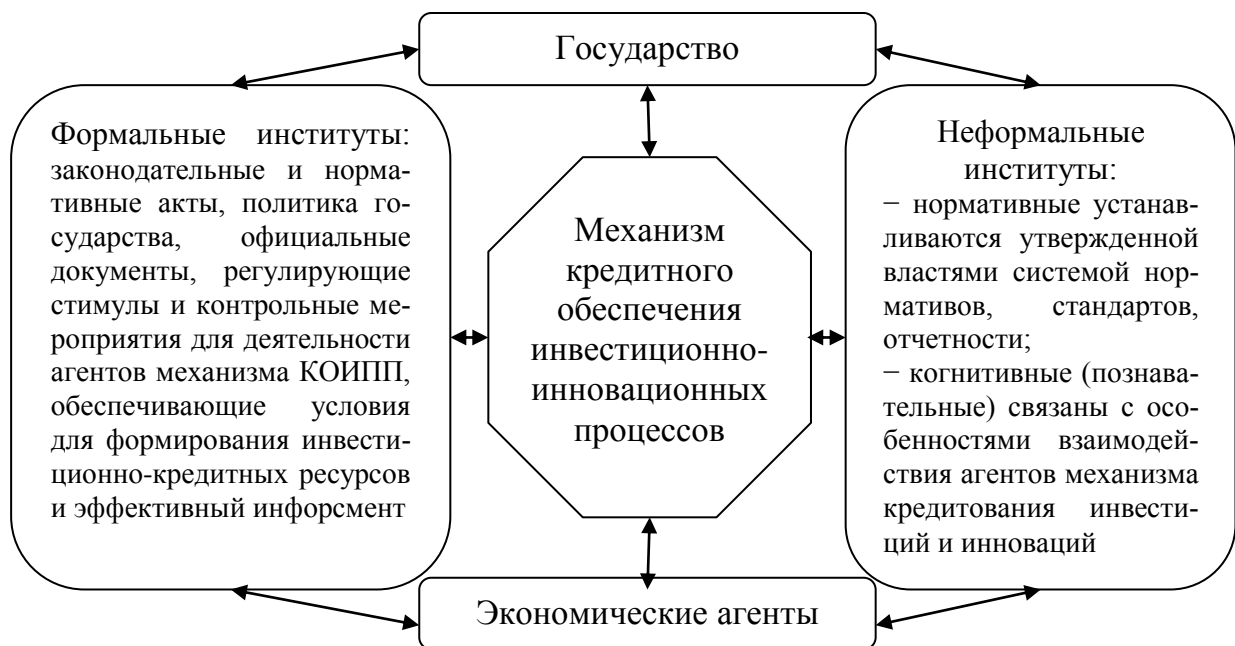
Функционирующие в российской финансово-банковской системе кредитные институты, нацеленные на кредитование инновационно-активных субъектов экономики, нуждаются в формировании институциональной структуры механизма КОИИП – совершенствование правовых норм, регулирующих как собственно инновационную деятельность, так и кредитные аспекты ее финансирования. Для российских неформальных институтов характерны низкий уровень доверия, рассогласованность и противоречивость интересов, что обусловлено несовершенством формальных институтов: существующее законодательство отражает узкие интересы различных ведомств, политических и финансово-промышленных групп. В этой связи необходимо использование институциональной теории в качестве методологической основы развития базовой концепции КОИИП, которая реализует идею целостного междисциплинарного подхода к исследованию общественно-экономических явлений и процессов. Значимость методологического обоснования институциональной составляющей механизма КОИИП обусловлена возрастающей ролью финансово-банковского рынка в движении денежного капитала и трансформации сбережений в инвестиции.

Особенности институционального подхода раскрываются через анализ единства ограниченной рациональности (Г. Саймон) и оппортунистического поведения (О. Уильямсон). Опираясь на теорию институтов, полноценная реализация механизма КОИИП возможна в результате взаимодействия многоуровневой системы формальных и неформальных институтов¹⁴ и кредитной составляющей, обеспечивающих кредитование ИИП; и иметь следствием стимулирование инновационной активности экономических субъектов (рис.), повышение национального благосостояния.

Мы разделяем позицию А.И. Амосова, что для инновационного развития требуется идеология, противоположная по содержанию принятой в России

¹⁴ В институциональной теории отсутствует единство о понятии «институт». Институты изначально отождествлялись с организационными формами деятельности людей [2, 8, 13] индивидуальной и коллективной; позднее как правила [13], равновесия [14], правила и нормы поведения [4].

либеральной доктрине. Мировая практика знает разные формы принуждения бизнесменов вкладывать деньги не в спекуляции, а в инновации. Одна из них – идеологическое принуждение к соблюдению нравственных принципов (включая законодательное) путем введения запретов и ограничений на оппортунистическое поведение, на «проедание» производственного капитала, спекуляции, монопольные сверхприбыли и т.д. Не имеет значения, в чьей собственности формально находятся предприятия, важно, у кого в руках власть: если власть в руках идеологии, подчиненной национальным и общественным интересам, тогда можно законодательным путем ставить и решать задачи перехода на инновационное развитие [1].



Институциональное взаимодействие в механизме кредитного обеспечения инвестиционно-инновационных процессов

Ф.А. фон Хаек отмечал, что «перед государством¹⁵ в рыночной экономике открывается довольно широкое поле деятельности. Это и создание условий для развития конкуренции, и замена ее другими методами регуляции, где это необходимо, и развитие услуг, которые по словам Адами Смита, «хотя и могут быть в высшей степени полезными для общества в целом, но по природе своей таковы, что прибыль от них не сможет окупить затрат отдельного лица или небольшой группы предпринимателей». Никакая рациональная система организации не обрекает государство на бездействие [12, с. 36].

¹⁵ Р.С. Гринберг констатирует, что «сама категория «общественный интерес» оказалась в значительной мере дискредитированной... в условиях коммунистической диктатуры». «...государство становится рыночным регулятором, его деятельность должна подчиняться правилам рационального поведения. Иначе говоря, в каждый момент времени максимизация того или иного общественного интереса достигается при строго ограниченных ресурсах» [3, с. 47].

Государство как основной субъект экономики способно в максимальной степени обеспечить институциональные правовые условия и снижение уровня рисков инновационного кредитования. Оно является, с одной стороны, выразителем публичных (общественных), с другой – корпоративных (групповых) и индивидуальных интересов, в части, не противоречащей публичным началам; его участие в бюджетных инвестициях и финансировании капитальных вложений многоаспектно. Оно является рыночным субъектом, и его поведение характеризуется специфическими интересами и имеющимися ресурсами, необходимость регулирования которых обусловлена производственными отношениями, проявляющимися в объективном единстве и противоположности интересов государства и рыночных субъектов. Регулирование ИИП должно осуществляться одновременно в трех направлениях: во-первых, регулирование общего объема вложений частного капитала (стимулирование/ограничение) инструментами государственной денежно-кредитной, налоговой и амортизационной политики; во-вторых, выборочное стимулирование развития отдельных отраслей и сфер деятельности инструментами кредитно-налоговых льгот; в-третьих, прямое административное вмешательство в ИИП крупнейших корпораций путём согласования планов и действий.

Денежно-кредитная политика на региональном уровне имеет свои особенности, обусловленные отсутствием у властей полномочий в денежно-кредитной сфере, поэтому эта политика реализуется косвенно в составе региональной инвестиционной политики с использованием кредитно-финансовых инструментов. В частности используются следующие инструменты кредитной и финансовой политики: различные формы взаимодействия органов власти и кредитных организаций; предоставление государственных гарантий по банковским кредитам; предоставление бюджетного, налогового и инвестиционного налогового кредита; формирование и использование бюджета развития, предусматривающего кредитование, инвестирование и гарантийное обеспечение.

Как отмечает О.Л. Рогова, формирование кредитного потенциала определяется не только «предложением денег, с одной стороны, и с другой – спросом экономики на заемные ресурсы», но и развитостью «денежной формы заимствований относительно иных форм долговых отношений». Процесс формирования кредитного потенциала характеризуется двумя аспектами, во-первых, отражением процесса «в единстве всего финансового рынка (внутреннего и внешнего) и развитости его институциональной базы с учетом особенностей интегрированных субъектов – государства, предпринимательского сектора, домашних хозяйств и других»; во-вторых, проявлением данного процесса «в его неоднородности по способу и организации формирования ресурсов и их использования – предложения денег и спроса на них» [9, с. 18].

Состояние банковского сектора региона напрямую зависит от уровня организации региональной экономики: в стадии экономического подъема деятельность кредитных организаций стабилизируются, активизируются местные и федеральные финансы, спрос на кредитные продукты возрастает, сокращаются экономические риски, возрастают доходы и капитализация банков. Поступательное развитие банковского сектора региона можно оценивать количественно (достаточность капитала, рост инвестиций в реальный сектор экономики) и качественно (характер воздействия на ускорение экономического роста, эффективность инвестиционно-инновационных процессов).

Банковский сектор и банковская инфраструктура конкретного субъекта федерации зависит от концентрации, уровня развития и рентабельности производства; уровня бюджетной обеспеченности региона; уровня развития производительных сил, занятости, доходов и т.д. Кредитный потенциал как финансовая и экономическая категория отражает сложные денежно-кредитные отношения, процессы и связи, опосредующие движение ссудной стоимости в социально-экономической системе. Он нацелен на преодоление диспропорций между природно-ресурсным, воспроизводственно-технологическим и кредитно-финансовым потенциалами экономических систем мега-, макро-, мезо-, и микро- уровней; прямо пропорционален уверенности инвесторов в возврате своих средств. Ключевое направление повышения кредитного потенциала – создание условий и механизмов трансформации сбережений домашних хозяйств, пенсионных фондов в инвестиционно-кредитные ресурсы для модернизации и инновационного развития региональной экономики.

Библиографический список

1. Амосов, Ю.П. Венчурный капитализм: от истоков до современности / Ю.П. Амосов. – СПб.: Феникс, 2005. – 372 с.
2. Гоббс, Т. Избранные произведения: В 2 т. / Т. Гоббс. – М.: Мысль, 1964. – 71 с.
3. Гринберг, Р.С. Экономическая социодинамика / Р.С. Гринберг, А.Я. Рубинштейн. – М.: ИСЭПРЕСС, 2000. – 274 с.
4. Кузьминов, Я.И. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты: учеб. для студентов вузов / Я.И. Кузьминов, К.А. Бендукидзе, М.М. Юдкевич. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – XL, 442 с.
5. Маркс, К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. Т. 4. [«Нищета философии», «Принципы коммунизма» и др.]. – М.: Политиздат, 1981. – 615 с.
6. Мау, В.А. Сочинения в 6 т. / В.А. Мау. – М.: изд-во «Дело» АНХ, 2010. – Т 3: Государство и экономика: опыт революций. – 608 с.
7. Микульский, К.И. Подъем, который никуда не ведет / К.И. Микульский // Независимая газета. – 2008. – 4 апр. – URL: http://www.ng.ru/ideas/2008-04-04/11_time.html/.

8. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.
9. Рогова, О.Л. Денежно-кредитная система воспроизводства экономики России: монография / О.Л. Рогова. – М.: Институт экономики РАН, 2009. – 302 с.
10. Стиглиц, Дж. Глобализация / Джозеф Стиглиц; пер. с англ. Г.Г. Пирогова. – М.: Мысль: Нац. обществ.-науч. фонд, 2003. – 300 с.
11. Формирование национальной финансовой стратегии России: Путь к подъему и благосостоянию / под ред. В.К. Сенчагова; Ин-т экономики РАН, Центр финансово-банк. исслед. – М.: Издательство «Дело» АНХ, 2004. – 416 с.
12. Хайек, Ф.А. ван. Дорога к рабству / Ф.А. ванн Хайек; пер. с нем. – М.: Экономика: МП «Эконов», 1992. – 175 с.
13. Юм, Д. Трактат о человеческой природе. Исследование о принципах морали. Соч.: в 2 т. / Д. Юм. – М.: Канон, 1995. – Т. 2. – 307 с.
14. Schotter A. The Economic Theory of Social Institutions. N.Y.: Cambridge University Press, 1981. 271 p.

[К содержанию](#)

УДК 332.1:001.895 + 330.341.1

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО РЕГИОНА КАК ПРОСТРАНСТВО ИННОВАЦИОННЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ

И.П. Довбий, Е.А. Устюгов

Инвестиционно-инновационный процесс протекает в определенном экономическом пространстве и в рамках определенной институциональной среды, подверженной воздействию спонтанных экономических процессов и формирующейся под воздействием интересов участников данного процесса. В связи с этим актуализируется проблема гармонизации экономического пространства для обеспечения инновационных взаимодействий всех заинтересованных сторон.

Ключевые слова: инвестиционно-инновационный процесс, государство, реальный сектор, банковский сектор, интересы, региональная экономика, инновационная деятельность.

Ускорение перехода к шестому технологическому укладу актуализирует задачу совершенствования пространственной организации национальной экономики, размещения производительных сил; обустройства материальной, финансовой и информационной среды создания и вовлечения в хозяйственный оборот инновационных технологий; совершенствования форм инновационных взаимодействий для достижения синергетического эффекта согласованности.

Исследование содержания понятия «экономического пространства» опирается на следующие подходы:

– территориальный – формирование экономического пространства в определенных территориальных границах. В частности А.Г. Гранберг дает следующее определение: «Экономическое пространство – это насыщенная территория, вмещающая множество объектов и связей между ними: населённые пункты, промышленные предприятия, хозяйственно освоенные и рекреационные площади, транспортные и инженерные сети и т.д.» [2, с. 25]. Развитие экономических и социальных процессов в границах определенных территорий объективно обусловлено относительно низким уровнем транзакционных издержек;

– процессный – формирование экономического пространства в котором протекают экономические процессы, объективно генерируемые экономическими интересами, и формируются экономические связи;

– ресурсный – формирование экономического пространства в контексте концентрации экономических ресурсов, выступающих источником экономических интересов. В данном контексте экономическое пространство выступает в качестве системы экономических отношений по использованию ресурсов; абстрактного ландшафта динамического распределения ресурсов [10]; пространства дискретного распределения источников сырья, предприятий и рынков реализации [5];

– информационный – формирование информационной составляющей экономических процессов: информационных потоков и информационных сигналов [3, 6, 11].

Таким образом, экономическое пространство как экономическая система, обладает соответствующими характеристиками: фрактальностью, неоднородностью, самоорганизацией; как экономическая категория выступает в качестве системы экономических отношений и институтов, в которой реализуются экономические интересы.

В Стратегии национальной безопасности РФ до 2020 года обозначен приоритет: создание безопасных условий устойчивого инновационного развития страны. Национальные инновационные интересы¹⁶, нацелены на задачи модернизации и инновационного развития экономики и включают совокупность интересов национальной безопасности, политических, экономических, социальных, общественно-психологических, национально-культурных и экологических (рис. 1).

¹⁶ Они могут складываться различными способами: как общий интерес большинства участников инновационной деятельности; как комплементарная композиция частных интересов инновационных субъектов; как суперпозиция конфликтных (конфликтогенных) интересов элементов инновационного комплекса; как проявление системных эффектов в развитии инновационной сферы; как результат активной инновационной политики; как следствие сложившегося международного «разделения труда» в научно-инновационной области; как отражение динамики международных инновационных отношений; как производная от национальных интересов в других сферах и проч.

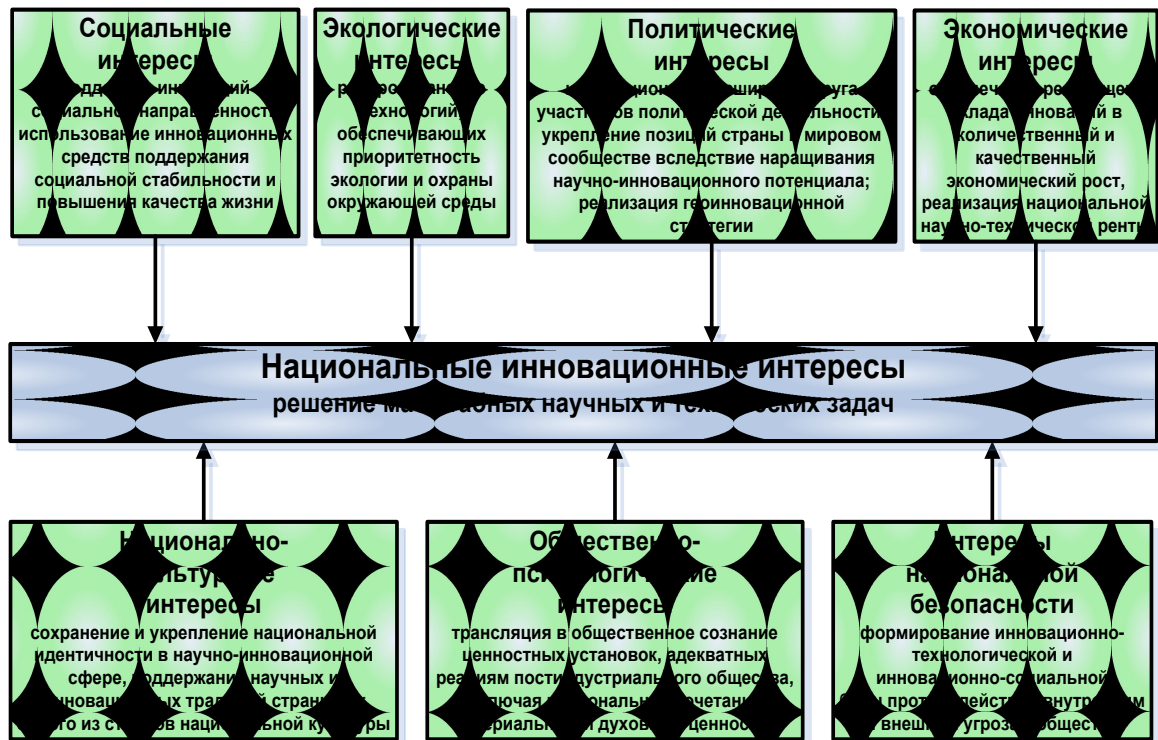


Рис. 1. Система национальных инновационных интересов

Государственные инвестиции в инновационную деятельность (ИД) выступают формой реализации общенациональных инновационных интересов, экономическая система становится их носителем, образуя потенциал, подлежащий реализации (рис. 2). Экономические интересы становятся системообразующим фактором при формировании структуры экономики. Практика ускоренного инновационного развития многих стран свидетельствует об особой роли государства, как основного субъекта, способного в максимальной степени обеспечить институциональные правовые условия и снижение уровня риска для инновационного развития¹⁷ экономики [4].

¹⁷ Об усилении роли государства в повышении конкурентоспособности национальной экономики в мировом хозяйстве экономисты стали говорить с начала 1990-х гг. М. Портер констатирует необходимость создания условий для усиления конкурентоспособности страны со стороны правительства и промышленных кругов [7]. «Невидимая рука рынка» не гарантирует установления основ макроэкономической конкурентоспособности, поскольку они формируются и существуют вне рынка. Страны, уповающие на всевластие рынка, удовлетворяются статусом развивающихся [8].



Рис. 2. Формы реализации национальных инновационных интересов

В результате реализации контрциклической политики, обладая средствами прямого и косвенного воздействия на экономику, государство стало крупнейшим собственником¹⁸ финансовых и материальных активов и превратилось в крупного экономического агента, располагающего соответствующим потенциалом и административными возможностями для запуска процесса расширенного воспроизводства. Государственное регулирование кредитного обеспечения инвестиционно-инновационных процессов становится объективно обусловленным, а финансово-банковская система выступает базовым каналом движения денежных потоков (рис. 3).

¹⁸ Специфика структуры государственной собственности состоит в том, что ее основные сегменты обладают системообразующими свойствами и высокой степенью концентрации ключевых факторов экономического роста, использование которых оказывает регулирующее воздействие на все отрасли экономики. Это, прежде всего, финансовые ресурсы государства, степень концентрации которых недостижима для отдельных частных капиталов (средства федерального и региональных бюджетов, внебюджетных государственных фондов, золотовалютные резервы Центрального банка РФ, средства Резервного фонда и Фонда национального благосостояния и др. Этот потенциал не реализуется автоматически: необходимо «адекватное институциональное обеспечение процесса использования преимуществ государственной собственности профессиональное, компетентное управление этим процессом [9, с. 14].



Рис. 3. Кредитное обеспечение инвестиционно-инновационных процессов в системе национальных инновационных интересов

Реализация процессов, модернизации и устойчивого инновационного развития, характеризующихся повышенным риском, а priori возможна только в случае стабильности политической и законодательной системы, устойчивости социально-экономической системы, благоприятном инвестиционно-инновационном климате и наличии стартового, базового инновационного и финансового потенциала. В процессе реализации процессов инновационного развития, в свою очередь, а posteriori, происходит повышение устойчивости, экономической и национальной безопасности страны и рост инновационного потенциала. Роль государства состоит в стимулировании и поддержке ИД, а также обеспечении условий инновационного развития экономики и притока финансовых ресурсов, которые можно подразделить на две большие группы: во-первых, фундаментальные условия

предпринимательской деятельности (условия риска)¹⁹, или так называемые необходимые условия; 2) во-вторых, инновационной предпринимательской деятельности и условия для кредитования инноваций, достаточные условия.

Сформированность механизма инновационных взаимодействий зависит, от уровня развития политической и законодательной систем, устойчивости финансово-банковской системы и стабильности условий аккумуляции инвестиционно-кредитных ресурсов, благоприятного инвестиционно-инновационного климата. Проникновение иностранного капитала в Россию свидетельствует о прибыльности внутреннего рынка для организации производства, при этом наблюдается нетто-экспорт национального капитала: кредитуя другой мир, порождаются проблемы экономического, социального и психологического свойства. Это означает, что стратегической задачей государства становится формирование благоприятного инвестиционного климата на макро-, мезо- (региональном и отраслевом) и микро- уровнях с целью эффективного использования отечественных источников инвестиций и активного вовлечения иностранных, делая невыгодным бегство капитала из России, предоставление государственных гарантий инвесторам, обеспечение ИПП стабильной и действенной законодательной и нормативно-правовой базой и административно-правовыми механизмами ее исполнения. Инвестиционно-инновационная активность страны, региона, отрасли, предприятия определяется зрелостью политической и законодательной системы страны, четким разграничением предметов ведения, полномочий и ответственности органов управления всех уровней в контексте формирования финансовых (формирование собственных, бюджетных и внебюджетных фондов, кредитных ресурсов) и нефинансовых стимулов (предоставление гарантий, поручительств залогового обеспечения и т.д.).

Пока же активность государства имеет точечный характер, не связанный в единую органическую систему; формирование кластеров носит региональный характер, при этом важное значение имеет создание межрегиональных кластеров для исключения производства низкотехнологичных товаров на высокотехнологичных предприятиях. Активность региона, как субъекта экономики, проявляется двояко: как инициатора ИД, инвестирующего средства регионального бюджета в приоритетные отрасли и инфраструктуру, определяющие конкурентоспособность и развитие региона; как инициатора формирования инвестиционной и налоговой привлекательности региона и гаранта обеспечения благоприятного инвестиционного климата. Активность экономических субъектов не столь велика, как у государства, и определяется как производная в соотношении с ведущей активностью государства.

¹⁹ К условиям риска относят обеспечение и гарантии со стороны государства: 1) законности и порядка; 2) права собственности; 3) выполнения контрактов; 4) условий для передачи государственной собственности в частное владение; 5) общественных благ (накладных расходов общества); 6) требований, предъявляемых к рабочей силе; 7) распределения ответственности за ущерб, причиненный вследствие хозяйственной деятельности.

Наблюдающийся в посткризисный период рост инвестиционной активности банков обусловлен: тесными связями банков с промышленными холдингами, благоприятным инвестиционным климатом, наличием налоговых преференций и государственных гарантий, внятной инвестиционной политикой. За годы рыночных преобразований в регионах сложились тесные взаимосвязи кредитных организаций и субъектов реального сектора, в связи с чем можно выделить следующие тенденции:

- устойчивый рост банковской системы по величине активов;
- банковский сектор привлекателен для межрегионального капитала;
- высокий уровень концентрации банковских единиц по величине уставного капитала отражает капитализацию региональных банков;
- высокий уровень конкуренции в сфере кредитования реального сектора;
- высокий уровень заинтересованности региональных властей в развитии банковского сектора.

Тенденции институционализации банковской системы регионов отражают реальную ситуацию в развитии национальной финансовой системы. Несмотря на то, что региональные банки ограничены по видам операций и территории обслуживания, но они выступают гарантами сохранения стабильности в регионе. В данной связи актуализируется проблема выработки механизма участия банков в стратегии инновационного развития региона. Поскольку исходной частью фондов инвестиционно-кредитных ресурсов выступают доходы региональных и местных бюджетов, постольку нужны изменения в налоговом законодательстве и решение вопросов замены бюджетных кредитов региональными субординированными заимствованиями. Региональная инвестиционная политика должна быть нацелена на инновационное развитие территории и способствовать движению инвестиционных кредитных ресурсов в реальный сектор экономики.

Государство в лице региональных властей на региональном финансово-кредитном рынке должно:

- определить конкретные результаты разрабатываемой стратегии и показатели кредитования реального сектора;
- стимулировать спрос на инновационную продукцию и создавать условия для активизации кредитных вложений в региональные инновационные проекты;
- повышать кредитную привлекательность региона для вовлечения инорегиональных банков в программы развития региона на основе паритета интересов;
- развивать инфраструктуру банковского сектора на основе согласования приоритетных направлений и программ инвестиционной политики региона с целями и приоритетами кредитных организаций;
- применять методы экономического стимулирования кредитных организаций (процентные ставки, гарантии и поручительства, обеспечение залога, проведение конкурсов по отбору кредиторов и т.д.);

- обеспечивать финансовую поддержку банков-кредиторов в случае ухудшения макроэкономической ситуации и кризиса;
- способствовать снижению кредитных рисков, в том числе способствуя формированию информационного поля инвестиционно-инновационных процессов;
- осуществлять оценку результатов участия кредитных организаций в реализации региональных программ развития, обеспечивая публичность результатов для формирования положительного имиджа банков.

Необходимо выработать соответствующую нормативно-правовую базу, позволяющую территориальным учреждениям Банка России и ОАО «Сберегательный банк России» рефинансировать региональные банки под гарантии регионального правительства, одновременно возложив на них функции контроля за прохождением и целевым использованием денежных средств.

Таким образом, мы поддерживаем позицию, согласно которой экономическое пространство выступает в качестве пятого, самостоятельного фактора производства, интегрируя в себе финансовое, социальное, инновационное и другие пространства [1]. Составными компонентами пространственной экономической системы выступают регионы, выступающие в качестве специфического феномена инновационной экономики и самостоятельными субъектами глобальной экономики. Системообразующим процессом для инновационного пространства региона выступает инвестиционно-инновационный процесс.

Библиографический список

1. Бияков, О.А. Теория экономического пространства: методологический и региональный аспекты / О.А. Бияков. – Томск: Изд-во Том. ун-та, 2004. – 276 с.
2. Гранберг, А.Г. Основы региональной экономики: учеб. для студентов вузов / А.Г. Гранберг; Гос. ун-т Высш. шк. экономики. – М.: ВШЭ, 2000. – 492 с.
3. Иванов, Е. Информация как категория экономической теории / Е. Иванов. – URL: <http://rvles.ieie.nsc.ru:8101/parinov/ivanov/ivanov1.html>.
4. Курнышева, И.Р. Россия в конкурирующем мире / И.Р. Курнышева, В.В. Сеченова, Ю.И. Соколов, Н.Г. Матора // Вестник Академии экономической безопасности МВД РФ. – 2010. – № 8. – С. 71–80.
5. Кучин, И.А. Фракталы и циклы социальных процессов / И.А. Кучин // Фракталы и циклы развития систем. – Томск: ИОМ СО РАН, 2001. – С. 11–16.
6. Паринов, С. К теории сетевой экономики / С. Паринов // Проблемы новой политэкономии. – 2001. – № 1. – С. 24–29.
7. Портер, М. Конкуренция / М. Портер; пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 496 с.

8. Ряховский, Д.И. Формирование методов поддержки инвестиционной деятельности организаций: теория и методология: дис. ... д-ра экон. наук / Д.И. Ряховский. – М., 2010. – 319 с.

9. Ширяева, Р.И. Государственная собственность: резервы повышения эффективности / Рос. акад. наук, Ин-т экономики; общ. ред. и предисл. Издания А.Я. Рубинштейн // / Научные доклады Института экономики РАН: в 4т. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2010. – (Библиотека Новой экономической ассоциации / ред. колл. В.М. Полтерович [и др.]). – Т. III. Институты современной экономики. – 428 с.

10. Krugman, P. Complex landscapes in economic geography / P. Krugman // American Economic Association, Papers and Proceedings. – 1994. – № 84. – 413 p.

11. Shibusawa, H. Cyberspace and physical space in an urban economy / H. Shibusawa // Papers in Regional Science. – 2000. – Vol. 79.

К содержанию

УДК 37.016:65

КАК СДЕЛАТЬ ПРЕПОДАВАНИЕ ЭКОНОМИКИ ИНТЕРЕСНЫМ (НА ПРИМЕРЕ ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ «ТЕОРИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ И ОРГАНИЗАЦИОННОЕ ПОВЕДЕНИЕ»)?

Е.В. Евлова

В статье представлены различные варианты тренингов, позволяющие сделать процесс преподавания дисциплины «Теория организации и организационное поведение» эффективным и интересным.

Ключевые слова: тренинг, экономическое образование, интерес, студент.

Сакраментальный вопрос образования чему и как учить особенно актуален в современных условиях, если речь идет об экономическом образовании – одном из важнейших условий успеха в современной жизни.

В свою очередь дисциплина «Теория организации и организационное поведение» является обязательной для изучения студентами, обучающимися по экономическим специальностям.

Данная дисциплина состоит из большого количества актуальных тем: групповое взаимодействие, стили управления коллективом, мотивация персонала, корпоративная культура, коммуникации в организации и др.

Для того чтобы освоить требуемый материал, необходимо сформировать у обучающихся интерес к изучаемой дисциплине, т.е., принимая во внимания цели обучения, педагог всегда должен знать как сделать учебный процесс не только познавательным, но и интересным.

Именно по этой причине стоит уделять особое внимание методам и приемам обучения, используемым в процессе преподавания.

Как показал практический опыт, в ходе изучения данной дисциплины весьма эффективно использовать тренинговую деятельность – деятельность, направленную на приобретение знаний, умений и навыков, коррекцию и формирование способностей и установок.

Проведения тренингов предполагает использование следующих методов: деловые, ролевые игры, кейсы, групповые дискуссии, мозговые штурмы, видеоанализ и др.

Например, изучая тему **«Групповое взаимодействие»** студентам можно дать задание: разделиться на команды по 5–7 человек и обсудить в течение 10 минут, как они будут выполнять **задание по созданию креативной композиции из подручных материалов**. Последующие 10 минут команды выполняет задание без слов.

С помощью подобного тренинга можно обсудить со студентами следующие вопросы данной темы: как в группе появляется лидер, какие этапы проходит группа в процессе развития, в чем преимущества и сложности работы в малых группах и т.д.

В рамках темы **«Коммуникации в организации»** можно провести тренинг **«Рисование фигур»**.

Участники тренинга садятся попарно спина к спине. Одному из участников образовавшихся пар выдается лист бумаги с изображениями фигур, линий и т.д. Участник, держащий рисунок должен словесно описать, что изображено на его листе, а партнер попытаться воспроизвести оригинал. После необходимо сравнить оригинал с копией. Далее участники могут поменяться ролями.

Сложность упражнения заключается в том, что участникам запрещается называть названия фигур. Они могут заменять названия фигур какими-либо синонимами. Например, круг – солнце без лучей, треугольник – крыша дома и т.д. При этом важно правильно передать не только форму фигуры, но и ее размер, месторасположение, цвет и т.д.

Данный тренинг можно проводить и в другой форме: вызвать одного студента и попросить его описать изображение по вышепредставленным правилам. Затем роли меняются, и уже вся группа пытается объяснить одному участнику, что изображено на следующем аналогичном изображении. А участник пытается нарисовать его на доске/листе и т.д.

С помощью данного тренинга можно продемонстрировать студентам, что в процессе коммуникации бывает очень сложно верно донести до собеседника какую-либо информацию. Студенты понимают, что об этом должен помнить любой руководитель, информируя своих подчиненных.

Обсуждая со студентами **коммуникативные барьеры**, педагог может провести тренинг **«Пересказ»**. Одному из участников группы выдается текст с какой-либо информацией. Примерный объем текста – одна страни-

ца формата А4 (около 1860 *символов* с пробелами). Желательно, чтобы текст был интересен для данной целевой аудитории и содержал как словесную, так и цифровую информацию, иностранные слова и словосочетание, специальные термины и т.д.

Участник, которому первому достался текст, знакомится с его содержанием и готовится пересказать его следующему участнику. При этом необходимо организовать работу таким образом, чтобы участники не слышали пересказ текста, пока до них не дойдет очередь. Для соблюдения данного условия можно вывести всех участников из аудитории и приглашать в аудиторию по одному.

Ведущий тренинга не должен противиться тому, что участники начнут конспектировать материал, уточнять информацию, задавать наводящие вопросы, просить повторить материал и т.д., т.к. подобные действия свидетельствуют о мастерстве коммуникации и находчивости участников тренинга, а также снижает негативный эффект от разного рода коммуникативных барьеров.

Не задействованная в тренинге часть группы записывает все коммуникативные барьеры, которые они смогли заметить в процессе проведения тренинга.

С помощью подобного тренинга можно на практике показать студентам влияние коммуникативных барьеров на качество передачи информации, обсудить вопрос минимизации воздействия коммуникативных барьеров в процессе коммуникации и т.д.

Изучая тему **«Конфликты в организации»** можно провести тренинг **«Донорское сердце»**. В тренинге участвуют 3–5 команд по 2–5 человек, которым дается одинаковое задание.

Условия тренинга в следующем: студентам необходимо представить, что они кардиохирурги, профессионалы высокого класса. У них есть список пациент, которым в равной степени срочно необходимо провести операцию по пересадки сердца. Но на данный момент в клинике всего одно донорское сердце. Студентам необходимо рассмотреть каждый случай и принять общее и единое командное решение.

Краткая характеристика пациентов (в виде раздаточного материала):

9. Учительница 44 лет, мать двоих детей, которая недавно похоронила мужа, погибшего в автомобильной катастрофе.

10. Женщина, 32 года, врач-кардиолог, на ее счету сотни успешно проведенных операций на сердце.

11. Мужчина 35 лет, отец троих детей в возрасте трех, пяти и семи лет. Воспитывает детей один.

12. Девочка 12 лет, выдающаяся пианистка.

13. Женщина-врач 33 лет, под ее руководством разрабатывается эффективное лекарство против рака крови.

14. Олимпийский чемпион по бегу, 25 лет.

15. 16-летняя беременная девушка, сирота.

16. Священник, 45 лет, известный проповедник, пользующийся заслуженным уважением в стране.

Ведущему тренинга необходимо следить, чтобы сохранялась нумерация (не с первого пункта), т.к. впоследствии это будет иметь решающее значение.

После того как участники узнали условия тренинга, получили раздаточный материал и сделали выбор пациента на донорское сердце, каждая команда озвучивает свое решение и кратко его характеризует.

Как правило, команды выбирают разные варианты решения.

После чего наступает второй этап тренинга. Ведущий объявляет, что группам необходимо принять одно общее решение.

Как показал опыт, участники тренинга ведут себя по-разному: некоторые соглашаются на усредненный вариант решения проблемы (выбирают вариант, который не выбрала ни одна из команд), другие спорят, доказывая правоту лишь своего выбора, третьи соглашаются с выбором другой команды и т.д.

Истина находится в тот момент, когда кто-то из участников обращает внимание на нумерацию списка претендентов на донорское сердце и понимает, что врачи – беспрестанные специалисты своего дела, которые руководствуются не эмоциями, а сухими данными. В данном случае, списочным составом претендентов на донорское сердце.

Студенты не обязаны найти истину. Единственно верный ответ в решение данной проблемы необходим, прежде всего, для того, чтобы после проведения тренинга у участников не осталось негативного отношения друг к другу и данное игровое взаимодействие не переросло в реальный конфликт.

После проведения тренинга можно обсудить со студентами следующие вопросы: причины появления конфликтов, стратегии поведения в конфликтной ситуации, возможные варианты минимизации воздействия конфликтов и т.д.

Заключительное занятие по дисциплине «Теория организации и организационное поведение» можно посвятить просмотру и обсуждению **фильма «Экзамен» (Великобритания, 2009 г.)**. Данный фильм наглядно демонстрирует особенности поведения человека в группе.

Краткое содержание фильма: восемь претендентов пытаются получить работу своей мечты. Но вакансия всего одна. Остался последний экзамен. Он проходит в изолированной комнате под присмотром вооруженной охраны. За 80 минут восемь человек должны ответить на один вопрос. Условие: нельзя портить бумагу, на которой он написан. Время пошло! Первый шок: на листках ничего нет. На какой же вопрос надо ответить? Один из кандидатов начинает писать: «Думаю, вы должны нанять меня потому, что...». Первая ошибка! Бумагу портить нельзя. Девушку удаляют из комнаты. Оставшиеся пытаются решить проблему вместе. Впереди испытание водой, огнем и ненавистью.

Студентам предлагаются следующие вопросы для обсуждения:

1. Какой вид группы по размерам?
2. Перечислите положительные и отрицательные особенности данного вида группы.
3. Какова природа образования группы?
4. Какой вид группы по направленности?
5. На какой стадии развития находится группа?
6. Перечислите причину/ы возникновения конфликта в группе.
7. Перечислите стратегии поведения в конфликтной ситуации, которые используют герои.
8. Какие методы профессионального отбора были использованы?
9. Выскажите свою точку зрения об эффективности методов отбора сотрудников.
10. Опишите роль каждого участника группы.
11. Опишите основные черты корпоративной культуры организации, которая нанимает сотрудников.
12. Предположите, какой стиль управления использует руководитель организации.
13. Какой вид коммуникации между участниками группы?
14. Перечислите основные коммуникативные барьеры между участниками.
15. Дайте совет по наиболее эффективному взаимодействию героев фильма.

Таким образом, освоение дисциплины «Теория организации и организационное поведение» происходит постепенно, большую роль в этом играет тренинговая деятельность, что подтвердило свою эффективность на практике.

[К содержанию](#)

УДК 378.04 + 005.332.4

ББК Ч448.44

К ВОПРОСУ О ФАКТАХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БУДУЩИХ ЭКОНОМИСТОВ

Ю.В. Казаченок

В данной статье проанализированы понятия «конкурентоспособность» – «конкурентоспособность специалиста» – «конкурентоспособность будущего экономиста». Рассмотрены некоторые аспекты конкурентоспособности будущих экономистов.

Ключевые слова: конкурентоспособность работника, конкурентоспособность личности, конкурентоспособность специалиста, конкурентоспособность будущих экономистов.

Происходящие в России политические, экономические, социокультурные перемены, а также стремление людей разобраться в происходящем значительно подняло интерес к экономическому образованию в России и в мире в целом.

Современная попытка реформирования образования, имеющая в качестве первоначальных основных целей приведение системы обучения в соответствие с современными требованиями российского общества и мировыми стандартами, является ровесницей и логическим следствием самих социально-экономических реформ. Поскольку не одно из российских правительств официально не заявляло о смене курса, а продолжительность обучения в учреждениях высшего образования составляет пять лет, уже несколько выпусков экономистов существовавших к началу реформ вузов должны были бы подготовлены так, как если бы в России была создана рыночная экономика западного образца. Однако при крушении советской идеологии стало ясно, что Россия является общностью народов, живущих как бы в различных исторических и культурных эпохах. При имевшейся в начале реформ альтернативе – полностью создать новое содержание экономического образования (с целью формировать совершенно новое экономическое мышление) или заимствовать что-то у Запада, второй путь был выбран как наиболее легкий и приемлемый в ситуации почти прекратившегося государственного финансирования [10, с. 6].

Поскольку настоящий момент становится очевидным своеобразный путь России в ее движении к рыночным отношениям, становятся актуальными вопросы: 1) каких специалистов выпускать, если Россия хочет достичь по-настоящему современного уровня образования и конвертируемости экономических дипломов; 2) какой выпускник – экономист будет конкурентоспособен на рынке труда?

Соответственно, становится актуальным исследование понятия «конкурентоспособность» в целом, и «конкурентоспособность будущего экономиста» в частности.

Ряд исследователей-экономистов (Е.А. Галузо, Ю.А. Дмитриева, Н.А. Ляпкина) рассматривая конкурентоспособность как экономическую категорию, отмечают сложность и неоднозначность данного понятия. Рассматривают конкурентоспособность рабочей силы с разных точек зрения: как способность объекта управлять своими конкурентными преимуществами, как свойство человеческого капитала, как источник максимального удовлетворения работником рыночной потребности в товарах и услугах [2, с. 30].

С их точки зрения конкурентоспособность работника можно определить как степень развития используемых на предприятии при данном уровне организации отношений производства и труда, способностей и квалификаций работника. Высокий уровень конкурентоспособности работника позволяет ему выдержать конкуренцию со стороны реальных и потенциальных претендентов на его рабочее место или самому претендовать на другую более престижную руководящую должность. С позиции работника уровень его конкурентоспособности – это показатель устойчивости его положения на предприятии [2, 4, 7].

В исследованиях психологов (Д.С. Котикова, Г.К. Максимов, А.В. Плугарева) конкурентоспособность личности рассматривает, как способность личности достигать поставленных целей вне зависимости от вида деятельности в условиях существующего соперничества, конкуренции с другими людьми, благодаря комплексу внепрофессиональных качеств (коммуникабельность, целеустремленность, работоспособность и трудолюбие, рискованность, ответственность и независимость, стрессоустойчивость, креативность, уверенность в себе и лидерские качества, рефлексивность, внимательность, способность к саморегуляции, культурно-нравственные качества, способность к саморазвитию, нацеленность на конечный результат) [6, 8, 9].

Д.С. Котикова считает, что уровень развития конкурентоспособности личности студентов зависит от психологических характеристик (рефлексивности, самоотношения, самоактуализации, мотивации достижения успеха и др.); связан с их возрастом (снижается на втором и четвертом году обучения; такие компоненты конкурентоспособности, как трудолюбие, стрессоустойчивость, способность к непрерывному саморазвитию развиваются от курса к курсу и т.д.), половыми (юноши более конкурентоспособны, чем девушки) и гендерными особенностями (повышается при наличии маскулинных качеств, выше у студентов с андрогинным типом личности). Одним из основных условий развития конкурентоспособности является соблюдение этических принципов формирования личности студента (развитие его духовно-нравственной культуры, соблюдение правил и принципов участия в конкуренции) [6, с.11].

В педагогических исследованиях (Н.В. Корнейченко, Л.А. Бодьян и др.) конкурентоспособность специалиста чаще всего рассматривается как интегральную характеристику, выражающуюся в совокупности личностных, профессиональных и полипрофессиональных качеств, определяющих успешность профессиональной деятельности в условиях требований и запросов работодателей и рынка труда [5, 1].

Рассмотрим понятие «конкурентоспособность» в контексте экономической деятельности.

Исследуя данный вопрос О.С. Дейнека указывает, что любому поступку, деятельности человека обычно предшествует восприятие, осмысление, понимание ситуации и себя в ней, т.е. когнитивные (познавательные) компоненты; субъективное отношение, окрашенное чувствами, т.е. аффективные (эмоциональные компоненты; действие, т.е. конативные (действенно-динамические) компоненты. Рассматривая экономическое поведение, ученые, как правило, выделяют для его анализа эти три очень тесно взаимосвязанные составляющие: когнитивные (познавательные) компоненты и факторы экономического поведения, а именно восприятия и представления об экономических параметрах, иррациональное и рациональное в экономическом мышлении, факторы принятия решений; аффективные (эмоциональные) факторы экономического поведения, роль эмоций и чувств, их включенность в алгоритм деятельности и мотивационные механизмы экономического поведения [3, с. 9].

Рассматривая феномен конкурентоспособности, мы видим, что исследование конкурентоспособности личности возможно при использовании совокупности характеристик и качеств его составляющих.

Хотя ряд авторов, сходится во мнении, что залогом успеха современного экономиста или любого экономически активного человека является не только и не столько система знаний, правил и рекомендаций по успешному ведению бизнеса, сколько серьезная мировоззренческая позиция, глубокое понимание причинно-следственных связей в явлениях социально-экономической реальности, привычка к рефлексии и стремление к самосовершенствованию [10, с. 7].

Анализ теоретических позиций ученых, а также различных подходов и точек зрения на данную проблему убеждает нас в том, что конкурентоспособность будущего экономиста – это интегративная характеристика, которая определяется: 1) качеством его личности (комплексом профессиональных, личностных качеств и т.д.); 2) качеством его деятельности (индивидуальных способностей решения контрольных задач, вопросов, проблем), и 3) степенью развитости потенциальных возможностей и умений организовывать свою деятельность в соответствии с запросами работодателей (социальному заказу и социально-экономическим условиям), обеспечивающей ему более высокий профессиональный и социальный статус, продолжительный спрос на его услуги на рынке труда функционирующих экономистов.

Библиографический список

1. Бодьян, Л.А. Развитие конкурентоспособности студентов технического вуза на основе контекстно-модульного подхода: автореф. дис. ... канд. пед. наук / Л.А. Бодьян. – Магнитогорск, 2009.– 24 с.
2. Галузо, Е.А. Развитие конкурентоспособности персонала строительных организаций: дис. ... канд. экон. наук / Е.А. Галузо. – М., 2008. – 182 с.
3. Дейнека, О.С. Экономическая психология: учеб. пособие / О.С. Дейнека. – СПб.: Изд-во СПб университета, 2000. – 160 с.
4. Дмитриева, Ю.А. Повышение уровня конкурентоспособности выпускников вузов по специальности «Управление персоналом» на рынке труда: автореф. дис. ... канд. экон. наук / Ю.А. Дмитриева. – М., 2010. – 28 с.
5. Корнейченко, Н.В. Формирование конкурентоспособности специалиста гостиничного сервиса в процессе обучения в колледже: дис. ... канд. пед. наук / Н.В. Корнейченко. – Астрахань, 2008. – 191 с.
6. Котикова, Д.С. Формирование конкурентоспособности личности студента в образовательном процессе вуза: автореф. дис. ... канд. психол. наук / Д.С. Котикова. – Нижний Новгород, 2010.– 26 с.
7. Ляпкина, Н.А. Обеспечение конкурентоспособности персонала в условиях его старения: дис. ... канд. экон. наук / Н.А. Ляпкина. – Бийск, 2007. – 195 с.
8. Максимов, Г.К. Акмеологические условия и факторы, обеспечивающие продуктивное развитие конкурентоспособности специалиста: дис. ... канд. психол. наук / Г.К. Максимов. – М., 2008. – 181 с.
9. Плугарева, А.В. Психологическое сопровождение развития конкурентоспособной личности студента: дис. ... канд. психол. наук / А.В. Плугарева. – Пятигорск, 2008. – 194 с.
10. Экономическая психология / под ред. И.В. Андреевой. – СПб.: Питер, 2000. – 512 с.

[К содержанию](#)

УДК 656.13.07:657.471

ТОЧНОСТЬ ОЦЕНКИ ПРОБЕГА АВТОМОБИЛЯ – КЛЮЧЕВОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ПРИ ОПТИМИЗАЦИИ ТРАНСПОРТНЫХ ИЗДЕЖЕК

В.В. Костерин

В соответствии с нормативными документами расчет транспортных издержек, себестоимости перевозок, нормирование и оплата труда водителей в качестве базового показателя требует знание фактического пробега автомобиля. Используемые для этого инструментальные средства такие, как спидометр, измерения с помощью ГНСС, не позволяют провести оценку пробега с требуемой точностью. Базируясь на многолетнем опыте эксплуатации системы спутникового мониторинга, для оценки фактического пробега предложен алгоритм использования оцифрованной картографической информации в качестве базы расчета с проецированием характерных участков фактической траектории движения автомобиля на карту.

Ключевые слова: транспортные издержки, себестоимость перевозок, пробег автомобиля, глобальные навигационные спутниковые системы, ГНСС, АУТ, мониторинг, нормы списания.

Транспортные издержки при автомобильных перевозках включают все составляющие затрат на элементарные логистические операции, причем подавляющая часть этих затрат приходится непосредственно на процесс перевозки. К ним относятся затраты:

- на топливо, смазочные материалы, электроэнергию, движущие операции;
- техническое обслуживание и текущий ремонт машин (включая запасные части и материалы);
- на заработную плату водителей (персонала, непосредственно выполняющего перевозку);
- на амортизацию машин в части, касающейся пробега (моторесурса) и другие менее значимые.

Все, перечисленные выше затраты – функция от пробега автомобиля, который здесь является определяющим. Подтвердим это нормативными документами, регламентирующими процедуры расчета транспортных издержек на предприятиях и в автотранспортных подразделениях предприятий Российской Федерации.

В зону внимания попадает следующее:

1. Правила установления размера расходов на материалы и запасные части при восстановительном ремонте транспортных средств, утвержденные постановлением Правительства Российской Федерации от 24 мая 2010 г. № 361.

2. Методические рекомендации. «Нормы расхода топлив и смазочных материалов на автомобильном транспорте», приложение к распоряжению Минтранса России от «14» марта 2008 г. № АМ-23-р.

3. Временные нормы эксплуатации пробега шин автотранспортных средств РД 3112199-1085-02.

Все перечисленные документы содержат фразу «Нормы обязательны для использования организациями и индивидуальными предпринимателями, независимо от организационно-правовой формы» или похожую по смыслу, т.е. являются определяющими при формировании структуры затрат непосредственного процесса перевозки и расчета себестоимости. Это обязывает руководство предприятий применять эти нормативы при расчетах экономических показателей государственной статистической отчетности и в бухгалтерских расчетах.

Методики, изложенные в документах, основаны на инструментальных измерениях показателей технического состояния автомобилей, их отдельных агрегатов и комплектующих, т.е. показатели, используемые в расчетах, претендуют на объективность.

Например, **Технический регламент «О безопасности колесных транспортных средств»** устанавливают порядок расчета размера расходов на материалы и запасные части при восстановительном ремонте транспортных средств. Две базовые формулы определяют расходы на материалы и запасные части при восстановительном ремонте.

Первая – расходы на материалы:

$$P_M = \sum_{i=1}^n C_i^M \cdot N_i^M \cdot K_i^P,$$

где: n – количество видов материалов при восстановительном ремонте транспортного средства;

C_i^M – стоимость одной единицы материала i -го вида (рублей);

N_i^M – удельная норма расхода материала i -го вида (единиц материала/ремонтных единиц);

K_i^P – количество ремонтных единиц (количество деталей, узлов, агрегатов, килограммов, метров, кв. метров и т.д.), подвергаемых восстановительному ремонту с использованием материала i -го вида.

Вторая – расходы на запасные части:

$$P_{зч} = \sum_{j=1}^m k_j \cdot C_j^{зч} \cdot \left(1 - \frac{I_j}{100}\right),$$

где: $P_{зч}$ – расходы на запасные части при восстановительном ремонте транспортного средства (рублей);

m – количество наименований комплектующих изделий (деталей, узлов и агрегатов), подлежащих замене при восстановительном ремонте транспортного средства;

k_j – количество единиц комплектующего изделия (детали, узла и агрегата) j -го наименования, подлежащих замене при восстановительном ремонте транспортного средства;

$C_j^{3ч}$ – стоимость новой запасной части j -го наименования, установка которой назначается взамен комплектующего изделия (детали, узла и агрегата) j -го наименования, подлежащего замене при восстановительном ремонте транспортного средства (рублей);

I_j – износ комплектующего изделия (детали, узла и агрегата) j -го наименования, подлежащего замене при восстановительном ремонте транспортного средства (процентов).

Два параметра – N_n^m и I_j в этих формулах далее по документу определяются как функции от пробега автомобиля.

Износ комплектующих определяется по формуле:

$$I_{ки} = 100 \cdot \left(1 - e^{-(\Delta_T \cdot T_{ки} + \Delta_L \cdot L_{ки})} \right),$$

где: $I_{ки}$ – износ комплектующего изделия (детали, узла и агрегата в процентах);

В обеих формулах, причем в первой неявно – через удельную норму расхода, определяемую по таблице, присутствует пробег в качестве аргумента вычисляемой функции.

Во второй формуле, обратим внимание на ΔL – коэффициент, учитывающий влияние на износ комплектующего изделия (детали, узла и агрегата) величины пробега транспортного средства с этим комплектующим изделием и **$L_{ки}$ – пробег транспортного средства с комплектующим изделием (деталью, узлом и агрегатом) (тыс. километров).**

Аналогичные показатели, связанные с пробегом можно встретить и в других указанных документах. Но как его определить? Здесь есть проблемы.

Современная практика показывает, что здесь основным источником информации являются первичные документы, где отражается пробег, а именно – путевой лист. Насколько это цифра верна, показывают результаты многочисленных ревизий и проверок Счетной палатой, территориальными органами Росфиннадзора, ведомственными контрольно-ревизионными подразделениями [1]:

Пример 1

Согласно журналу учета выходов автомобилей на линию и путевым листам автомобили находились в местах стоянок:

- по данным бухгалтерского учета автомобиль с 17.07.2006 находился в гараже. Процедура снятия показаний спидометра показала, что пробег автомобиля фактически составил 37 070 км, а по путевому листу – 37 087 км, разница – 17 км;
- по состоянию на 19.07.2006 при возвращении автомобиля в гараж пробег по путевому листу составлял 46 230 км, а по спидометру – 46 409 км, разница составляет 179 км».

Последняя фраза свидетельствует о том, что источник информации о значении основного фактор определения издержек, несмотря на, казалось бы, «инструментальность» измерений субъективен, различия показаний спидометров разных автомобилей на одной и той же трассе, которые на расстояниях в 1000 км могут составлять до 150 км (до 15 %).

Может быть, нам помогут современные технологии – Глобальные навигационные спутниковые системы (ГНСС). И здесь все не так просто как кажется.

Перечислим основные факторы, определяющие «качество» сигналов ГНСС и, соответственно, точность вычисления координат (таблица, рис. 1).

Таким образом, суммарная погрешность вычисления координат 1 точки траектории автомобиля без специальных мер коррекции может достигать до 15 м.

Как здесь оценивается пробег? Имея координатный ряд измерений местоположения автомобиля, пробег, пройденное расстояние, традиционно вычисляется как сумма расстояний между двумя соседними измерениями. Сумма решений обратной геодезической задачи [2] (рис. 2).

Обратная геодезическая задача формулируется следующим образом: даны геодезические координаты ($B_1 L_1$) и ($B_2 L_2$) (широта и долгота) двух точек $Q_1 Q_2$. Требуется найти кратчайшее расстояние S (длину геодезической линии) между заданными точками, а также прямой и обратный азимуты в точках Q_1 и Q_2 . Хорошо известны итерационные методы решения этой задачи: Точный метод Бесселя; способ В.Е. Ольховского; способы Висента; метод Андуйе; метод Содано и другие [2], требующие значительных вычислительных ресурсов.

Таблица

Источники погрешностей позиционирования

№ п/п	Источник ошибок	Значение погрешности, м
1	Данные эфимериса	2,1
2	Часы спутника	2,1
3	Эффект ионосферы	4,0
4	Эффект тропосферы	0,7
5	Отраженный сигнал	1,4
6	Влияние приемника	0,5
7	Общее значение RMS	5,3
7(a)	Общее значение RMS (фильтрованное)	5,0

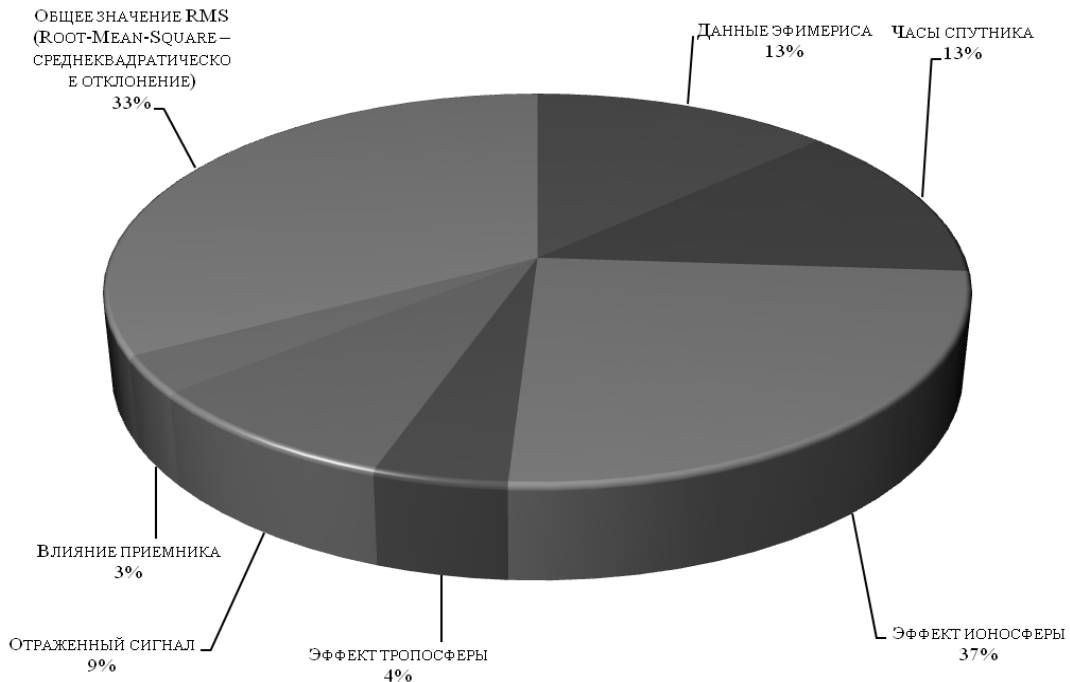


Рис. 1. Значимость источников погрешностей позиционирования

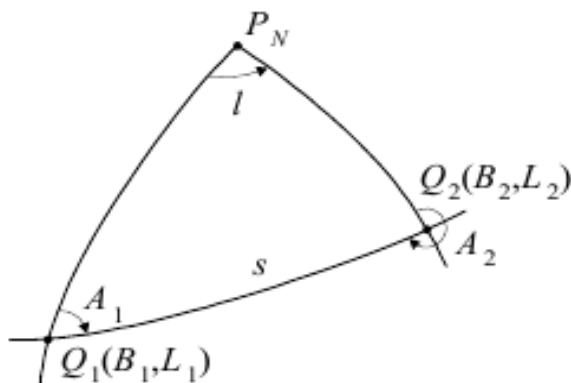


Рис. 2. Геодезическая линия

Однако, длительная эксплуатация созданной нами системы мониторинга, где оценка пробега делается известными методами, показала, что на маршруте Магнитогорск – Челябинск – Магнитогорск (около 670 км) разброс оценок пробега по спутниковым измерениям может превышать 10 % (>80 км). Это явно недостаточно для автоматизации расчётов

экономических показателей и дает повод задуматься о погрешностях системы измерений и методах борьбы с ними.

Конечно, вопрос повышения точности совершенно естественным путем решается использованием дифференциальной коррекции. Но в условиях России, когда на большинстве территории нет базовых станций ГНСС это нереально. Поэтому стоит обратить внимание на использование оцифрованной картографической информации.

Необходимо отметить, что координатная погрешность оцифровки здесь на уровне субсантиметровой точности, что позволяет использовать карту в качестве опорного инструмента для оценки пробега.

Алгоритм оценки пробега в этом случае выглядит следующим образом: на основе спутниковых измерений полученная траектория на основе ха-

рактерных участков, например, фактического поворота автомобиля с известной кривизной, проецируется на электронную карту для привязки к более точным координатам этой карты. После этого оценка пробега делается с использованием координат электронной карты.

По предварительным оценкам такой подход позволит повысить точность вычислений до уровня 0,5–1,0 % от реального пробега автомобиля.

Библиографический список

1. Овчинников, П. Характерные нарушения, выявляемые в ходе проверок использования автотранспортных средств / П. Овчинников // Журнал «Бюджетные учреждения: ревизии и проверки финансово-хозяйственной деятельности». – 2007. – № 1. – URL: <http://www.vkaznu.ru/index.php?s=f6e483ecb3539d5573e9801a84767831&showtopic=2866/>

2. Клингенберг, В. Лекции о замкнутых геодезических / В. Клингенберг. – М.: Мир, 1982.

[К содержанию](#)

УДК 658.152 + 658.14 + 657.421.32

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ КОМПАНИИ НА ОСНОВЕ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА

Н.Н. Котова

В статье рассматриваются инструменты разработки портфеля бизнес-стратегий компании, проектирование сценариев её развития на основе модели «сценарный крест», выбор из числа возможных оптимальной стратегии. Изучаются подходы к оценке эффективности бизнеса с учетом оптимальной стратегии и дорожной карты инвестиционных возможностей организации.

Ключевые слова: бизнес-стратегии, «сценарный крест», стратегические решения в условиях неопределенности, дорожная карта инвестиционных возможностей организации, капитализация компании.

Проблема оценки эффективности бизнеса может быть сформулирована следующим образом: как повысить стоимость компании (организации) за счет капитальных инвестиций (капитальных вложений). Отдача капиталовложений зависит не только от обеспеченности компании всеми видами ресурсов, но (и это в первую очередь) от успешности реализации сформированного портфеля стратегий.

Любая организация, используя в текущей деятельности те или иные конкурентные преимущества, должна одновременно работать и на свое будущее. Так как условия внешней бизнес-среды постоянно меняются, то должен изменяться и набор стратегий, обеспечивающий успех организации в рынке. С годами меняется конкурентное окружение организации, появляются новые поколения товаров, новые способы коммуникаций, стратегии, используемые компанией, быстро превращаются в типовые. Возрастает риск отраслевого диссонанса, когда стратегии организации перестают соответствовать реальности рынка и его новым требованиям. В этой ситуации эффективным средством удержания конкурентных позиций и сохранения конкурентных преимуществ для организации является формирование портфеля стратегий.

В качестве инструмента разработки портфеля бизнес-стратегий организации может использоваться сценарное планирование, которое представляет собой планирование будущего компании в условиях неопределенности. Процесс сценарного планирования включает в себя разработку сценариев и стратегическое планирование. Сценарное планирование обеспечивает взаимосвязь между будущими событиями и выбираемой стратегией развития. При этом картина будущего представляется многосложной и неопределенной, а отношение к будущему воспринимается как активное и творческое. Именно соотношение между будущим компании и его возможными источниками (условиями внешней бизнес-среды) делает целесообразным разработку ни одного, а многих сценариев развития, которым будут соответствовать различные варианты альтернативных бизнес-стратегий организации. Планируемые сценарии позволяют охватить многообразие существующих возможностей, подробно изучить эти возможности и опасности, которые в другом случае могли бы быть прогнозированы. Сценарии в отличие от прогнозов позволяют управлять рисками.

Наиболее эффективным подходом в проектировании сценариев, признанным во всем мире, является «сценарный крест». Эта модель построения сценариев заключается в выборе двух ведущих неопределенностей рассматриваемых вместе в «сценарном кресте» [1], [3]. В четырех областях, ограниченных лучами этого креста, находятся четыре различных сценария. Поскольку любая компания функционирует на конкретном товарном рынке то в качестве ключевых неопределенностей логично использовать спрос и платежеспособный спрос, а так же уровень конкуренции (рис. 1).

Наименее привлекательным из перечисленных является сценарий «А», призванный отразить серьезные проблемы, возникающие для организации в условиях низкого уровня конкуренции и низкого спроса (то есть при отсутствии заинтересованности в развитии бизнеса). Наиболее привлекательным из четырех предлагаемых сценариев будет сценарий «С» – «лучший из возможного», ориентированный на внедрение инновационных моделей бизнеса (в условиях высокого уровня конкуренции и высокого спроса).

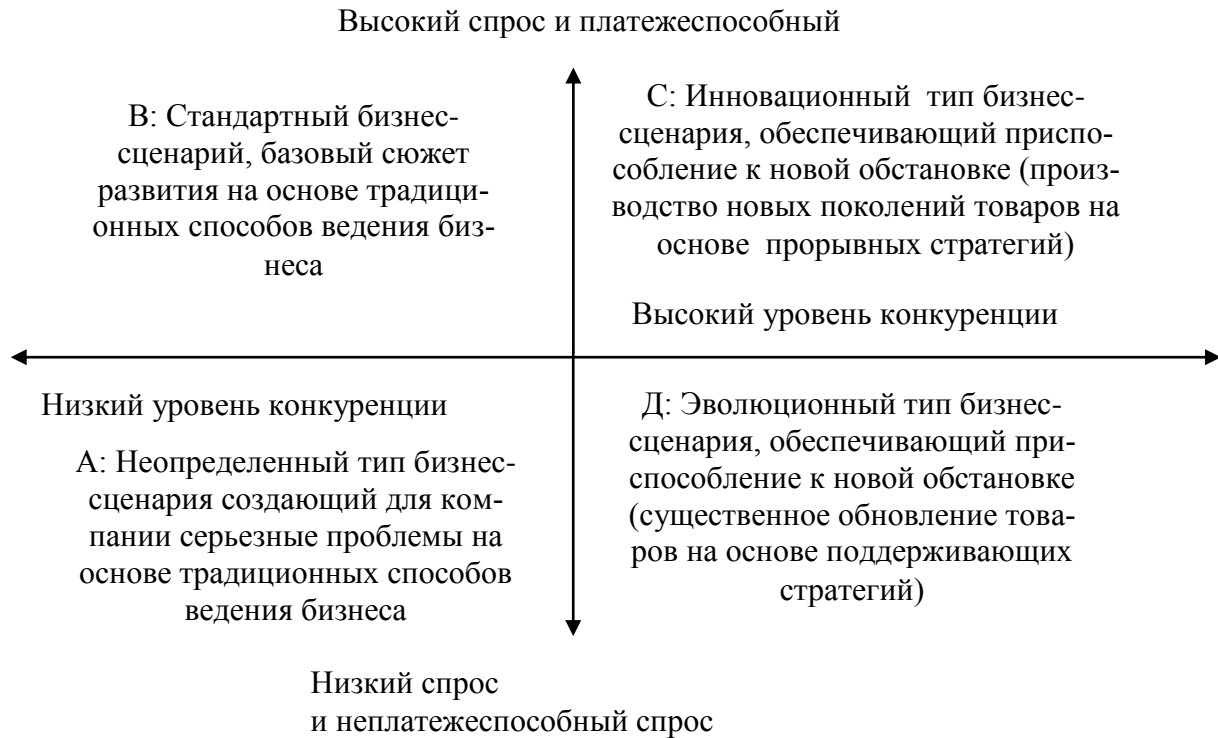


Рис. 1. Матрица сценариев компании при использовании модели «сценарный крест»

Каждый из сценариев «А», «В», «С» и «Д» предусматривает разработку альтернативных бизнес-стратегий. Актуальной задачей становится выбор внутри каждого сценария оптимальной стратегии развития компании. С этой целью целесообразно применить методы теории исследования операций. Для выбора наилучшего стратегического решения в условиях неопределенности используются следующие критерии:

- критерий Вальда или критерий гарантированного результата (критерий максимина). Характеризуется выбором наилучшего результата в наихудших условиях;
- критерий Сэвиджа или критерий наименьшего вреда, когда риск реализации внедряемой стратегии минимален (критерий минимакса). В этом случае прибыль получаемая компанией минимальна;
- критерий Гурвица – обобщенный или комбинированный критерий, который в зависимости от рассматриваемых ситуаций может превратиться в критерий максимина (при максимальном риске), либо в критерий минимакса (при минимальном риске).

Реализация выбранных на основе описанных критериев стратегий обеспечивается соответствующими инвестициями. Стабильность инвестиционной активности организации гарантирует рост стоимости бизнеса и, следовательно, его долгосрочную эффективность. Теоретически инвестиция имеет смысл, когда рентабельность инвестиций (ROI) превышает эффективность основного бизнеса, которая отражается показателем рен-

табельности собственного капитала (ROE), то есть когда соблюдается соотношение $ROI > ROE$ [4],[5]. Обоснованному выбору привлекательных инвестиционных возможностей будет способствовать дорожная карта инвестиций организации. Она представляет собой поэтапную схему оценки и исполнения инвестиционных возможностей организации в рамках реализации предлагаемых стратегий развития (см. рис. 2). Дорожная карта инвестиционных возможностей компании позволит:

- соединить выбираемые организацией стратегии с результатами финансового анализа;
- сопровождать процесс реализации сформированного портфеля стратегий соответствующими решениями об инвестировании;
- привязать используемые способы оценки инвестиций к оперделению эффективности предназначенных к внедрению стратегий;
- повысить эффективность управления инвестициями, уменьшая риск их провала;
- способствовать формированию добавленной стоимости бизнеса организации (ее капитализации) и повышению долгосрочной эффективности деятельности.

Правильная инвестиционная политика организации гарантирует ее реальный устойчивый рост и приводит к формированию добавленной стоимости бизнеса.

Проблема оценки эффективности и ее измерения становится сегодня все более актуальной, а классификация действующих систем показателей все более разнообразной. В настоящее время для измерения достигнутых результатов используются внешние и внутренние показатели деятельности организации; текущие и долгосрочные; финансовые и нефинансовые, а также сбалансированная система показателей. Значимость отдельных параметров неодинакова на различных стадиях жизненного цикла организации: в зависимости от выбранной стратегии развития на первый план могут выдвигаться те или иные показатели, но все они призваны отразить эффективность ведения бизнеса.

Основным направлением деятельности современных менеджеров становится успешное соединение выбранной стратегии развития с увеличением стоимости компании и гарантией получения добавленной стоимости бизнеса. Добавленная стоимость бизнеса призвана оценить чистый вклад, сделанный благодаря капиталу компании. В настоящее время существуют три концепции, используемые для определения добавленной стоимости бизнеса. Среди них выделяются подходы на основе экономической добавленной стоимости (EVA – economic value added), добавленной рыночной стоимости (MVA – market value added) и добавленной стоимости акционерного капитала (SVA – shareholder value added) (таблица).

Наиболее распространенной является концепция экономической добавленной стоимости – EVA, согласно которой чистая операционная прибыль превышает стоимость инвестированного капитала, либо текущая стоимость свободных денежных потоков превышает стоимость инвестированного капитала[2], [6].

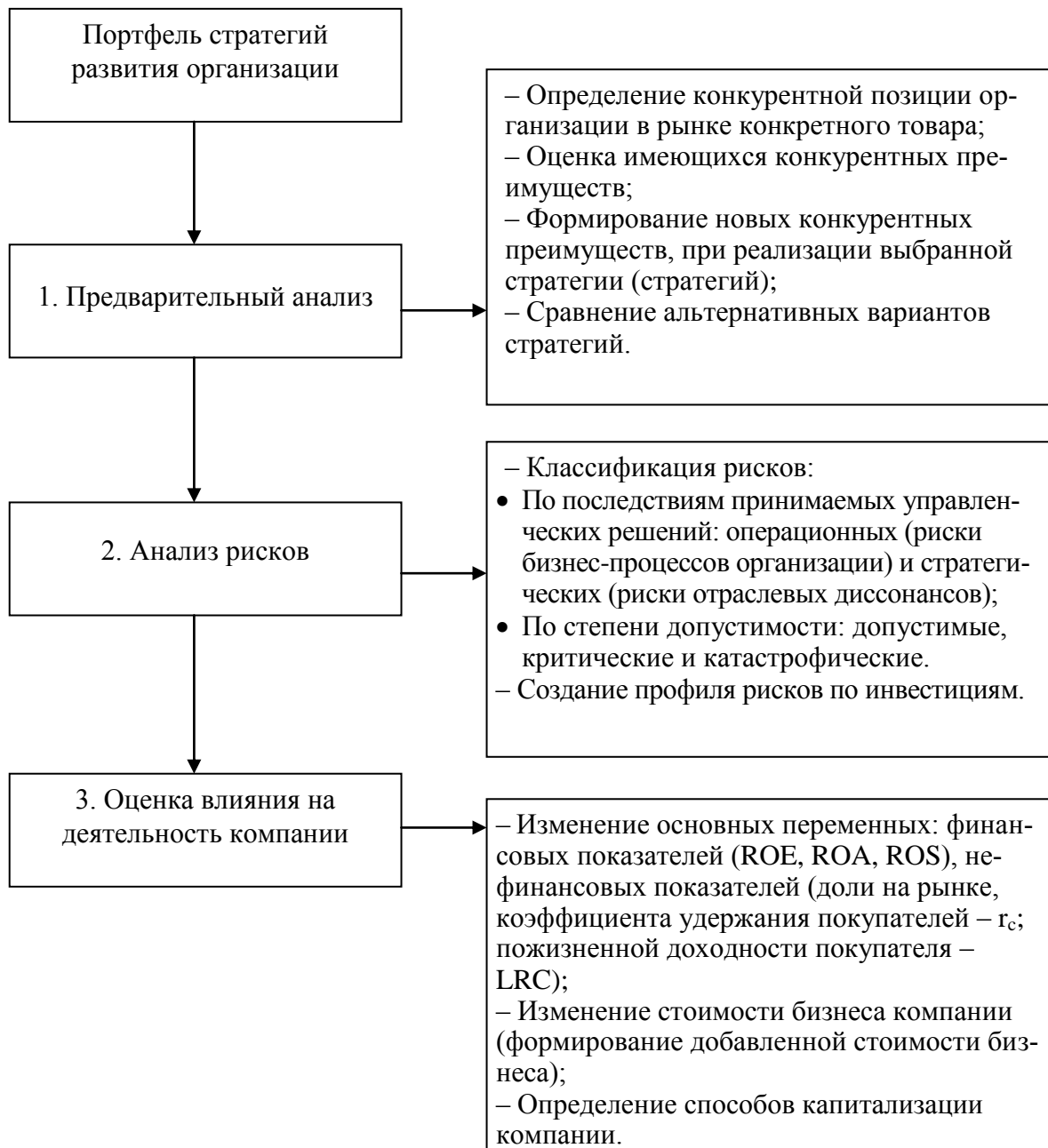


Рис. 2. Дорожная карта инвестиционных возможностей компании (организации)

Таблица

Методы оценки добавленной стоимости бизнеса (капитализации компании)

Наименование концепции	Принятые обозначения	Используемый подход	Метода оценки	Формулы расчета	Область применения
Концепция экономической добавленной стоимости					
Экономическая добавленная стоимость	EVA – economic value added	Эффективное использование финансового капитала. Величина чистой прибыли либо текущей стоимости остаточного дохода должна превышать стоимость капитала инвестированного компанией или доходность инвестированного капитала должна быть выше стоимости его привлечения	Определение экономической прибыли – EP	$EP = NOPAT - I \times E$; NOPAT – чистая операционная прибыль (чистая прибыль); I – инвестиции; E – средневзвешенная стоимость (цена) капитала (WACC)	Оценка эффективности бизнеса за период (год)
			Определение текущей стоимости остаточного дохода с учетом величины стартового капитала и вложенных инвестиций	$DR_i = RI_i \times \frac{1}{(1 + E)^t}$; $RI_i = NOPAT - (IC_n + I_i) \times E$; $VA = \frac{DRI_6}{E} \times \frac{1}{(1 + E)^5} + \sum_{i=1}^t DRI_i$; IC _n – величина стартового капитала на дату начала расчетов (первоначально инвестированный капитал); RI – остаточный доход; DRI – текущая стоимость остаточного дохода.	Оценка эффективности бизнеса за пятилетний период

Если стратегии выбираемые организацией эффективны, то стоимость компании возрастает и формируется добавленная стоимость бизнеса. В противном случае стоимость компании будет снижаться, а величина добавленной стоимости бизнеса примет отрицательное значение.

Библиографический список

1. Ахтямов, М.К. Модели конкурентоспособности организаций в свете системного подхода / М.К. Ахтямов, В.В. Лихолетов // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 1 (29). – С. 127–131.
2. Битюцких, В.Т. Мифы финансового анализа и управление стоимостью компании / В.Т. Битюцких. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. – 224 с.
3. Грант, Р.М. Современный стратегический анализ / Р.М. Грант; пер. с англ. под ред. В.Н. Фунтова. – 5-е изд. – СПб.: Питер, 2011. – 260 с.
4. Колмакова, И.Д. Основы предпринимательства инновационной России: условия развития и рыночные институты / И.Д. Колмакова, Т.А. Шиндина // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 1. – С. 242–244.
5. Раскатова, М.И. Оценка риска инвестиционных проектов с применением теории нечетных множеств / М.И. Раскатова // Проблемы экономики и менеджмента. – 2013. – № 4 (40). – С. 63–67.
6. Рош, Дж. Стоимость компании: от желаемого к действительному / Джулиан Рош; пер. с англ. – Минск: Гревцов Паблишер, 2008. – 352 с.

[К содержанию](#)

УДК 658.11 + 005.96

ПРОБЛЕМА АДАПТАЦИИ ИНОСТРАННЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ В МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ

В.Н. Крысанова, Н.Ш. Гафуров

В статье рассматривается вопрос об адаптации иностранных высококвалифицированных специалистов в российских компаниях международного уровня. Определены и подробно охарактеризованы основные виды адаптации иностранных специалистов. Показана важная роль управления международными человеческими ресурсами в системе управления всей организации.

Ключевые слова: управление международными человеческими ресурсами, внешний рекрутинг, открытая кадровая политика, экспат, социальная адаптация, профессиональная адаптация, культурная адаптация.

На сегодняшний день Россия является, как членом ВТО, так и состоит в таможенном союзе с Казахстаном и Беларусией. Таким образом, наша страна активно встраивается в мировую экономическую систему, разрабатывает и последовательно реализует внешнеэкономическую политику, обеспечивающую стране подобающее место в складывающемся многополюсном мире. Всё это приводит к появлению на отечественном рынке крупных иностранных компаний, являющихся дочерними организациями транснациональных корпораций, состав персонала которых представлен

как собственными работниками, так и российскими специалистами. Более того, в отечественных компаниях активно практикуется привлечение иностранных специалистов, в большей мере на посты топ-менеджеров. В итоге, одним из ведущих направлений менеджмента организации становится управление международными человеческими ресурсами. И если в иностранных компаниях, функционирующих на российском рынке, данное направление хорошо развито и является обязательным элементом в системе управления персоналом, то в большинстве отечественных компаниях всё чаще встаёт вопрос только о создании подобной системы управления международными человеческими ресурсами. Последнее обусловлено, во-первых, дефицитом квалифицированных кадров, имеющих соответствующее образование и опыт работы. Во-вторых, присутствие в штате такого специалиста с экономической точки зрения не эффективно. И, в-третьих, до недавнего времени во многих компаниях так остро не стоял вопрос о работе с иностранными специалистами [2].

Стоит сказать, что управление международными человеческими ресурсами решает следующие задачи:

- оптимальное сочетание возможностей внутреннего и внешнего рекрутинга квалифицированных кадров;
- проведение успешной адаптации новых сотрудников к корпоративной культуре;
- эффективное решение мобилизационных проблем и поддержание карьерного роста персонала;
- контроль результативности работы персонала во всех структурах компании;
- поддержание международной репутации компании [3].

Прежде чем мы перейдём к вопросу адаптации иностранных сотрудников, которому и посвящена наша статья, отметим важные моменты, касающиеся международного управления персоналом.

По отношению к стране размещения сотрудники международных компаний делятся на экспатов и местных граждан. Отметим, что слова «экспат» нет ни в одном из словарей русского языка, тем не менее, оно широко используется. Английское слово «expat», сокращенное от «expatriate», происходит от латинского «ex patria» – «вне родины». Иначе говоря, экспат – человек, получивший временное назначение на работу вне своей страны. Экспатами называют лишь высококвалифицированных (и высокооплачиваемых) иностранных сотрудников [4].

Внешний рекрутинг как система подбора и отбора персонала ориентирован на ресурсы рынка труда, внутренний рекрутинг – на возможности собственного персонала. Если компания больше востребует технологии внутреннего рекрутинга и ротации, то её намерение интегрироваться в иностранную бизнес-среду могут ставиться под сомнение. Организация кадровой политики по открытому типу формирует положительный образ компании и оценивается как стратегическое и долгосрочное [3].

В данной статье, нас будут интересовать компании с открытой кадровой политикой, находящиеся на территории России и имеющие (или планирующие иметь) в своём штате экспатов.

Нанимая зарубежного сотрудника, компании нужно быть готовой к тому, что придется продумать целый ряд вопросов, в том числе правовых, а также различные аспекты социальной и профессиональной адаптации. Обратим внимание на тот факт, что самой распространенной проблемой для экспатов, приезжающих в Россию является культурная адаптация. И если, для экспата, приглашенного в подразделение зарубежной структуры, основной проблемой будет процесс адаптации к культуре страны. То для экспата, приглашенного в российскую компанию, возникает ещё и проблема освоения новой для него корпоративной среды. То есть требуется адаптация как социальная, так и внутрикорпоративная.

Итак, в компанию приняли иностранного сотрудника. Что делать, чтобы он успешно адаптировался? Какие задачи необходимо решить менеджеру, ответственному за успешную адаптацию международных человеческих ресурсов?

Во-первых, непосредственно сам работодатель обязан легализовать своего иностранного работника, чтобы такой сотрудник смог официально работать на территории России. Кроме того, нужно отслеживать все изменения законодательства по данному вопросу.

Во-вторых, рекомендуется обеспечить благоприятные условия для социальной адаптации экспата. Необходимо обратить внимание на следующие аспекты бытовой части жизни, которые смогут облегчить задачу социальной адаптации иностранного работника.

1. Аренда квартиры. Временное проживание в гостинице. Необходимо оказать помощь в подборе жилья, приемлемого по уровню комфортабельности. В его поиске могут помочь агентства недвижимости. Они предлагают варианты, из которых сотрудник выбирает наиболее подходящее ему.

2. Организация переезда в Россию. Работодатель может помочь как с подбором компании-перевозчика и решением таможенных вопросов, так и с оплатой расходов по переезду.

3. Школа или детский сад для детей. Стоит заранее подобрать варианты – в зависимости от языковых предпочтений, месторасположения квартиры, офиса. Если организация поможет в переговорах с садами/школами, это существенно облегчит жизнь родителям.

4. Персональный водитель, няни и домработницы. Для передвижения иностранцам по городу можно предложить либо воспользоваться услугами официальных такси, либо предоставить заранее разработанные оптимальные маршруты на метро или помочь найти водителя со своим автомобилем. Более того, большинство иностранных семей нуждаются в рекомендациях надежных домработниц или нянь для детей.

5. Адаптация супруга/супруги. В ряде случаев супруг/супруга переезжает со второй половинкой, уже имея предложение о работе в России, но иногда просто сопровождает своего супруга/супругу. Компания-работодатель может подсказать, как можно трудоустроиться в России в зависимости от опыта и квалификации, предоставить контакты потенциальных организаций работодателей или рекрутинговых компаний.

6. Изучение русского языка. Во многих международных компаниях основной язык общения – английский. Тем не менее, зарубежные специалисты всегда выражают желание учить язык. Это облегчает жизнь в России. Поэтому целесообразно организовать тренинги русского языка. Это даст экспату возможность лучше понимать русских коллег, а также вести переговоры с внешними партнерами и клиентами в России.

В-третьих, в целях сокращения негативных последствий от культурного шока, необходимо предоставить экспату и членам его семьи всю возможную и правдивую информацию относительно проблем, с которыми они могут столкнуться, информацию о политической ситуации в стране и регионе, о культуре, традициях, жизненном укладе, о климатических условиях.

В целом, программы культурной адаптации должны способствовать возникновению эмпатии, доброжелательного отношения к населению страны и сопереживания ее истории. Они помогают изменить поведенческие схемы и существенным образом облегчают межкультурный диалог.

И наконец, в-четвертых, с целью, как можно быстрого получения ожидаемого результата от деятельности экспата, необходимо как можно скорее интегрировать иностранного сотрудника в компанию. Именно успешная профессиональная адаптация будет этому способствовать.

Желательно еще до начала глобальных операций предоставить экспату исчерпывающую информацию о компании и его обязанностях. Рекомендуется разработать вводную программу профессиональной адаптации для новых иностранцев с описанием особенностей организации, внутренней политики, практик, межкультурных особенностей работы в России. Снабдить экспата контактами на случай непредвиденных обстоятельств, информационными материалами и брошюрами.

А также будет целесообразно приставить к экспату менеджера-куратора. Именно этот человек поможет в постановке целей, справедливо оценит результаты, даст полезную и конструктивную обратную связь, подскажет, как грамотнее построить взаимоотношения и на что обратить внимание, чтобы достичь успеха.

Наставником может быть кто-то из опытных сотрудников, например, специалист отдела, либо другой иностранец, давно проживающий в России и уже адаптировавшийся. Очень важно, чтобы у наставника был интерес к такой роли и время, чтобы действительно помогать новобранцу освоиться.

Подводя итог нашей статье, стоит сказать следующее. Россия уверенно интегрируется в мировую экономическую систему и, как следствие, активно участвует в мировом распределении ресурсов, в том числе человеческих ресурсов. Всё это приводит к появлению на отечественном трудовом рынке высококвалифицированных иностранных специалистов. При правильном использовании и развитии международных человеческих ресурсов российские компании и зарубежные компании, функционирующие на нашем рынке, получают возможность в разы увеличивать эффективность своей работы и достигать высокие экономические и социальные показатели. Важно, чтобы руководство таких компаний осознавали необходимость качественного проведения первого этапа работы с иностранными сотрудниками, а именно, проведение социальной, культурной и профессиональной адаптации экспатов. Так, от того насколько успешно, быстро и с наименьшими потерями (экономическими, моральными, культурными) пройдет этап адаптации экспата, будет зависеть скорость его интеграции в коллектив и непосредственно в бизнес-процесс. И как следствие, будет получен ожидаемый результат от пользования международными человеческими ресурсами.

Библиографический список

1. Бурчакова, М. Как адаптироваться в международном бизнесе? / М. Бурчакова // Управление персонлом. – 2010. – № 8. – С. 8–12.
2. Дайнеко, Е. Плюсы и минусы найма иностранных специалистов / Е. Дайнеко. – URL: <http://hr-portal.ru/article/plyusy-i-minusy-nayma-inostranyh-specialistov>.
3. Прозоровский, С.А. Международный бизнес: учеб. пособие / С.А. Прозоровский. – М.: Центр маркетинговых исследований и менеджмента, 2007. – 160 с.
4. Соловьева, Д. В компанию приняли иностранного сотрудника. Что делать, чтобы он успешно адаптировался? / Д. Соловьева // Директор по персоналу. – URL: <http://www.hr-director.ru/articleJournal/10747>.

[К содержанию](#)

УДК 656.13.045.6

РАЗРАБОТКА АРХИТЕКТУРЫ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЯ НАД СОСТОЯНИЕМ ВОДИТЕЛЯ

Д.С. Куликов

Рассматривается проблема осуществления контроля над состоянием водителя, длительное время находящегося за управлением автомобилем. Предлагается архитектура мобильного программно-аппаратного комплекса. Аппаратную часть предлагается создать на основе современных микропроцессорных плат малого размера. Рассматривается структура программной части комплекса, к которой предъявляются требования по эффективности алгоритмов и их быстрдействию.

Ключевые слова: контроль над состоянием водителя, признаки утомления, распознавание лиц, мобильный программно-аппаратный комплекс.

Причиной примерно 25 % всех серьезных аварий на дорогах является утомление водителя и, как следствие, засыпание за рулем. Наибольший риск засыпания наблюдается в дальних поездках, особенно в темное время суток и при монотонных дорожных условиях. Практика показывает, что через четыре часа непрерывного вождения реакция водителя снижается в два раза, через восемь часов – в шесть раз.

Утомление – совокупность изменений в физическом и психическом состоянии человека и животного, развивающихся в результате деятельности и ведущих к временному снижению её эффективности. Утомление наступает быстрее при монотонной работе (длительное возбуждение одних и тех же нервных клеток) и отсутствии стимулирующих эмоциональных мотивов. К основным признакам утомления можно отнести:

1) ухудшение работы тех функциональных систем, которые испытывают максимальную нагрузку:

– двигательное (ухудшается, прежде всего, координация движений); – сенсорное (зрительное, слуховое и др., в которых нарушаются действия по приему и переработке информации);

– умственное (нарушаются, в первую очередь, функции мышления и памяти);

– позотоническое, вызванное гиподинамией, например, длительным сидением за столом;

2) появление симптомов физиологического дискомфорта (слабости, болей, неприятных ощущений в различных частях тела);

3) проявление отрицательных эмоций (раздражительность, апатичность, чувство бессилия, иногда агрессивность); работа становится неприятной, доминирует желание отдохнуть;

4) ухудшение внимания, что приводит к увеличению числа допускаемых ошибок.

Способы контроля над состоянием водителя условно можно разделить на 3 вида:

1) анализ поведения водителя за рулем (частота подруливаний, нажатий педалей, пользования органами управления и переключателями приборной панели) и отслеживает перемещения автомобиля относительно дорожной разметки;

2) анализ внешнего состояния водителя (движение глаз, мимика лица);

3) совокупность вышеописанных способов.

Недостатком первого способа являются сложность системы и ее дороговизна ввиду наличия большого количества датчиков, отсутствие учета манеры вождения при осуществлении анализа.

Недостатком второго способа является отсутствие алгоритмов распознавания лиц, способных с большой долей вероятности идентифицировать утомление человека.

Применение совокупности способов является наиболее актуальным, так как позволяет компенсировать недостатки каждого из них.

Система контроля над состоянием водителя предполагает наличие аппаратной и программной части. Минимальный состав аппаратной части включает в себя:

1) центральный блок управления, представляющий из себя микропроцессорную плату, задачами которой являются прием сигналов от датчиков, обработка полученных сигналов и вывод результатов обработки;

2) комплекс датчиков, передающих сигналы от используемых органов управления;

3) видео камера, с помощью которой осуществляется мониторинг визуальных признаков водителя;

4) средства вывода сигналов, которыми могут служить электронные табло, выводящие текстовые сообщения, световые индикаторы, звуковые динамики.

Схема аппаратной части с минимальным составом представлена на рисунке.

Программная часть системы представляет собой комплекс алгоритмов, основанных на определенной математической модели, направленных на обработку сигналов и с большой долей вероятности определять состояние утомления водителя. В состав комплекса алгоритмов входят:

1) алгоритмы сбора и обработки сигналов с датчиков;

2) алгоритмы обработки видеопотока с камеры (алгоритмы компьютерного зрения);

3) алгоритмы обработки совокупности результатов вышеописанных алгоритмов для определения состояния водителя, основанные на сложной математической модели.

Для формирования входных сигналов первой группы алгоритмов было принято использовать датчики поворота руля и датчики нажатия педалей сцепления и тормоза. Указанная группа алгоритмов призвана рассчитывать частоту нажатия каждой педали за определенный период времени и передавать полученные результаты в третью группу алгоритмов.

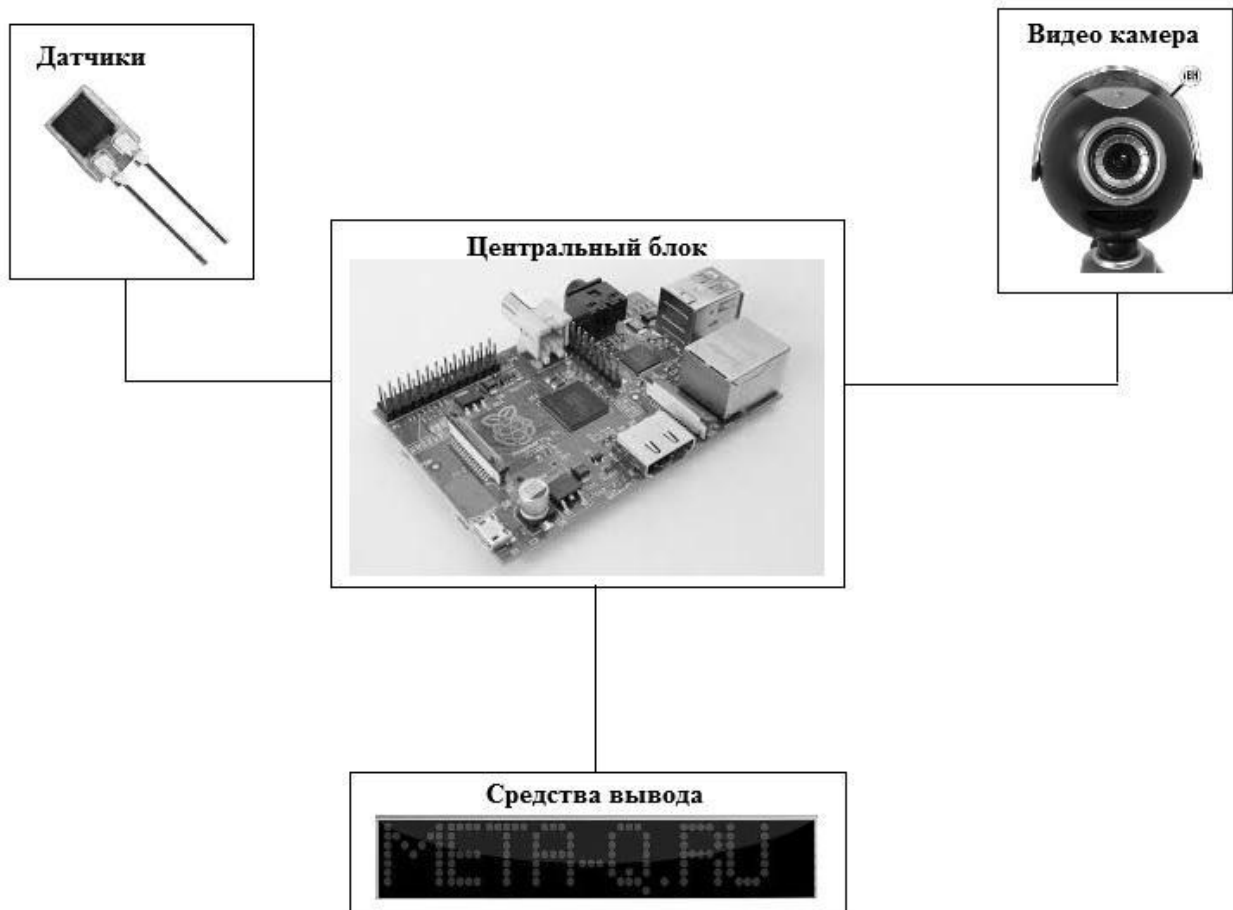


Схема аппаратной части системы контроля над состоянием водителя

Задачами второй группы алгоритмов является определение частоты моргания водителя, расчет средней продолжительности времени, в течение которого глаза водителя закрыты, расчет времени реакции водителя на световой сигнал. Для расчета времени реакции рядом с видеокамерой устанавливается световой сигнализатор. Система в определенные периоды времени подает световой и звуковой сигнал, при которых водитель должен посмотреть в сторону камеры. После этого система обрабатывает видеопоток и рассчитывает время реакции водителя как разность между временем фиксации глаз водителя и временем подачи сигнала. Результаты работы второй группы алгоритмов также передаются третьей группе на обработку.

Третья группа алгоритмов представляет собой реализацию сложной математической модели и направлена на принятие решения о состоянии водителя, исходя из принятых результатов работы первых двух групп алго-

ритмов. Главным требованием, предъявляемым к третьей группе алгоритмов, является скорость обработки, так как система должна работать в режиме реального времени и оперативно сообщать водителю о его состоянии.

Таким образом, представленная архитектура представляет собой базовый комплекс программно-аппаратных средств с возможностью расширения методов и средств контроля за состоянием водителя путем использования дополнительных технических средств и программных алгоритмов по обработке сигналов с них.

Библиографический список

1. Понамарев, Н.В. Автоматизированная система контроля функционального состояния водителя транспортного средства / Н.В. Понамарев // Транспорт Российской Федерации. – 2010. – 2 (27). – С. 22–23.
2. Щербатых, Ю.В. Психология труда и кадрового менеджмента в схемах и таблицах: справочное пособие / Ю.В. Щербатых. – М., 2013. – 252 с.
3. Bergasa, L.M. Real-Time System for Monitoring Driver Vigilance / L.M. Bergasa, J. Nuevo, M.A. Sotelo, R. Barea, M.E. Lopez // IEEE Trans. on Intell. Transportation systems. – 2006. – Vol. 7. – №. 1. – Pp. 63–77.
4. Kutila, M. Methods for Machine Vision Based Driver Monitoring Applications / M. Kutila // VTT Publications 621. – Espoo. – 2006. – 82 p.

[К содержанию](#)

УДК 327.82 + 339.9

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИПЛОМАТИЯ: К СМЕНЕ ПАРАДИГМ

Н.Д. Лапина

Рассмотрены особенности современной экономической дипломатии, роль Министерства иностранных дел в её реализации, возможности экономической дипломатии в связи с активизацией участия России в процессах содействия международному развитию (СМР).

Ключевые слова: экономическая дипломатия, Министерство иностранных дел Российской Федерации, СМР (содействие международному развитию).

Торговля и дипломатия изначально находились в тесной взаимосвязи и даже имели общего бога-покровителя – Гермеса, символизировавшего такие качества, как коварство, ловкость и хитрость. Зачастую установление торговых отношений между странами предшествовало дипломатическим. Например, Россия начала торговать с Англией задолго до завязывания дипломатических отношений с нею в 1554 году.

Родовую взаимосвязь торговых и дипломатических отношений подтверждает и тот факт, что прародителями современной дипломатии считаются итальянские города Венеция, Флоренция, Генуя, Рим, Милан, Савойя, бывшие в XIV-XV веках центрами мировой торговли.

Затем, начиная примерно с XVII века, дипломатия постепенно начинает приобретать политический характер, уходя в сторону от торговли, сосредоточившись на представлении за рубежом интересов своего государства в целом. Ситуация начала несколько меняться на рубеже XIX–XX веков и особенно накануне Первой Мировой войны, когда усилилось значение вопросов торговых отношений в деятельности зарубежных дипломатических представительств. Например, в посольствах России во времена Александра III появились коммерческие атташе, которых впоследствии у нас стали называть торгпредами.

И всё же экономическая дипломатия как самостоятельное направление современной дипломатии начала формироваться лишь после II Мировой войны, во многом благодаря так называемому «плану Маршалла», предполагавшему активную экономическую экспансию США в страны Европы. Примеру США довольно быстро последовали Великобритания, Германия и Япония. Пришлось перестраивать дипломатические службы, преодолевать психологическое сопротивление дипломатических кадров, считавших коммерцию делом унижительным для себя.

В современном мире развитию экономической дипломатии способствует, прежде всего, последовательно проводимая многими странами политика по укреплению конкурентоспособности, служащая материальной основой успешной экономической дипломатии. Большое значение в деле развития экономической дипломатии имеет разработка национальной внешнеэкономической стратегии, правильное выстраивание приоритетов экономической дипломатии. Экономическая дипломатия становится одной из важнейших функций государства в условиях глобализации, приобретает комплексный, системный характер, опирается на тесное взаимодействие государства, общественных организаций и деловых кругов [5].

Как справедливо отмечают специалисты, перед всеми без исключения странами мира встает проблема трудного выбора: либо включаться в глобальные экономические процессы, защищая при этом национальные торгово-экономические интересы, либо обречь себя на неминуемое отставание и стагнацию. В этой связи особую важность приобретает экономическая дипломатия, определяемая как «совокупность организационно-правовых инструментов и действий во внешнеэкономической сфере с опорой на национальные интересы и скоординированное взаимодействие государственных и негосударственных структур в целях обеспечения устойчивого развития страны и её экономической безопасности в условиях глобализации» [4].

По мнению А.Г. Савойского, экономическая дипломатия является весьма многогранной и включает ряд видов или отраслевых составляющих. Это авиационная, арктическая, атомная, военная, гуманитарная, космическая, морская, продовольственная, сельскохозяйственная, торговая или коммерческая, транспортная, туристическая, финансовая (в том числе инвестиционная, кредитная, инвестиционно-кредитная, долговая), экологическая, энергетическая (в том числе нефтяная, газовая, нефтегазовая, энергоресурсная) дипломатия [7].

Сложилось несколько трактовок экономической дипломатии: широкая и две взаимоисключающих узких. Широкая трактовка делает упор на экономические и политические средства для достижения экономических и политических целей. Первая из узких трактовок (экономические средства для достижения политических целей на международной арене, то есть экономические санкции) используется крайне редко. Наибольшее распространение получила вторая узкая трактовка (дипломатические (политические) средства для достижения экономических целей на международной арене). Фактически речь идет о дилемме, с которой сталкиваются государства в международных отношениях – «экономика для политики» или «политика для экономики». Современные специалисты придерживаются второй точки зрения [4]. Наличие данной дилеммы обуславливает особенности организации министерств и ведомств ведущих стран мира, занимающихся вопросами экономической дипломатии. Вопрос компетенции экономической дипломатии во многом определяется балансом между экономическими и политическими целями, которые преследует страна в своей внешней политике. В случае если они совпадают и основной целью внешней политики страны является максимальное содействие экспорту и поощрение инвестиционной деятельности, то Министерство иностранных дел аккумулирует функции Министерства внешней торговли. Существование единого министерства, как отмечает Д.А. Дегтерев [4], характерно для Австралии, Аргентины, Канады, Маврикия, Новой Зеландии, Республики Корея и др. В случае если во внешней политике велика роль соображений безопасности, защиты национальных интересов (что характерно для крупных региональных и мировых держав), то при выработке национальной позиции могут пересекаться интересы Министерства иностранных дел (политические цели) и Министерства экономики (экономические цели).

Изначально в качестве главной цели экономической дипломатии в нашей стране считалось обеспечение экономической безопасности государства. В данном случае под обеспечением экономической безопасности следует понимать не только предотвращение угроз разрушения внешнеэкономических связей государства, но и создание благоприятных условий для внешнеэкономического сотрудничества. В Концепции внешней политики РФ (2013 г.) среди основных целей, на которые должны быть направлены внешнеполитические усилия государства, указано «создание благоприят-

ных внешних условий для устойчивого и динамичного роста экономики России, ее технологической модернизации и перевода на инновационный путь развития...» [1]. В специальном разделе «Концепции» сформулированы задачи в сфере международных экономических отношений, которые заключаются в обеспечении равноправных позиций России в современной системе мирохозяйственных связей, сведении к минимуму рисков, возникающих при интеграции в мировую экономику. Когда же «Концепция» прописывает действия, направленные на достижение этих задач, становится очевидным, что осуществить их можно, прежде всего, посредством экономической дипломатии. Действительно, как ещё можно принимать «меры торговой политики для защиты собственных интересов в соответствии с международными правилами» и противодействовать «торгово-политическим мерам иностранных государств, ущемляющим права Российской Федерации и российских предприятий», или добиваться «адекватного учета российских интересов и подходов при выработке в рамках крупнейших международных форумов коллективной позиции по наиболее актуальным аспектам международного развития и функционирования мировой экономики», как не дипломатическими средствами?! [1].

В связи с этим возрастает роль главного дипломатического и внешнеполитического ведомства – Министерства иностранных дел РФ. Особая его роль была зафиксирована в специальном президентском указе «О координирующей роли Министерства иностранных дел Российской Федерации в проведении единой внешнеполитической линии Российской Федерации», в котором говорится, что МИД координирует деятельность других федеральных органов исполнительной власти в этой области (имеется в виду область отношений с иностранными государствами и международными организациями всех отраслевых министерств, в том числе финансово-экономических) [2].

В «Положении о Министерстве иностранных дел Российской Федерации», утверждённом в 2004 году, среди полномочий этого министерства указано, что оно «осуществляет дипломатическими и международно-правовыми средствами поддержку российских участников внешнеэкономической деятельности, защиту их законных интересов за рубежом» [3].

Как отмечают специалисты, до сих пор отсутствует единый подход к представлению о видах и механизмах экономической дипломатии [6]. Тем не менее, можно выделить сложившиеся на практике уровни экономической дипломатии: 1) экономическая дипломатия на многостороннем уровне, которая становится всё более представительной в условиях глобального общества; 2) плюрилатеральная экономическая дипломатия, осуществляемая на уровне интеграционных объединений и объединений интеграционного типа; 3) двусторонняя дипломатия, которая дополняет многостороннюю и плюрилатеральную, поскольку служит основой для последующих конкретных договоренностей на многостороннем и плюрилатеральном уровнях. Сформировались механизмы, используемые экономи-

ческой дипломатией. Например, лоббирование участия национальных компаний в зарубежных тендерах, проектах, контрактах. Такое лоббирование осуществляется различными способами – письменные обращения к высокопоставленным иностранным чиновникам, встречи послов с местной администрацией, организация зарубежных визитов официальных лиц для защиты интересов отечественных компаний. Есть опыт приобретения российским бизнесом перспективных зарубежных компаний при активной дипломатической поддержке. Этот опыт позволил дипломатам МИД РФ сделать вывод о том, что проекты отечественного бизнеса за рубежом должны осуществляться с исключительно тщательной предварительной проработкой, а наиболее масштабные – с участием авторитетных объединений деловых кругов. Таким образом, с одной стороны, минимизируется возможность конфликта интересов российских компаний, и с другой – риски, в том числе касающиеся имиджа России, которые берёт на себя Министерство, когда участвует в лоббировании того или иного проекта за рубежом [6].

В современных условиях следует отметить особую роль «имиджевой» экономической дипломатии, направленной на улучшение инвестиционной репутации страны и создание её положительного образа в глазах бизнес-сообщества, формами которой являются, например, международные экономические инвестиционные форумы, успешно проводимые в нашей стране. Экономическая дипломатия также использует такие традиционные дипломатические формы, как сбор информации, её обработка и доведение до тех, кому она необходима. Так, ряд крупных российских компаний регулярно информируют МИД о своих стратегических планах во внешнеэкономической сфере (ОАО «РЖД», «Северстальгрупп», «Норильский никель», «Роснефть» и др.). На основе сообщений своих загранпредставительств, МИД регулярно направляет деловым кругам актуальную информацию о тендерах по перспективным проектам, а также о выставочно-ярмарочных мероприятиях за рубежом, предоставляет отечественным компаниям правовую, экономическую и коммерческую информацию о состоянии зарубежных рынков и фирм. Опробованной формой экономической дипломатии является противодействие введению антидемпинговых процедур против российских производителей. МИД России и диппредставительства активно содействуют организации стажировок менеджеров российских компаний за рубежом, участвуя в реализации «Президентской программы подготовки управленческих кадров» [6].

Конечно же, институциональное обеспечение экономической дипломатии не ограничивается МИД РФ и представляет собой целую систему тесно взаимодействующим между собой организаций, уполномоченных представлять и продвигать национальные интересы государства, что вписывается в современные концепции развития неофициальной дипломатии. И всё же консолидирующую и координирующую роль в данных процессах выполняет главное внешнеполитическое ведомство страны.

В «Положении о Министерстве иностранных дел Российской Федерации» прописано право МИД РФ образовывать координационные и совещательные органы (советы, комиссии), в том числе межведомственные, в установленной сфере деятельности. В порядке реализации данного права, в 2006 году при МИД РФ был создан Деловой совет, основными задачами которого, как указано в специальной справке МИД РФ [6], являются развитие тесных взаимоотношений с российским бизнесом для защиты политических и экономических интересов России за рубежом, использование потенциала МИД России и российских зарубежных представительств в целях содействия внешнеэкономической деятельности отечественных предпринимательских кругов, обеспечения благоприятных условий их участия в инвестиционных проектах в других странах, а также противодействие дискриминации отечественного бизнеса на зарубежных рынках. Функции секретариата Делового совета выполняет Департамент экономического сотрудничества МИД России, заседания Совета проводятся, как правило, под председательством Министра иностранных дел РФ с приглашением руководителей основных предпринимательских структур России (РСПП, ТПП России, Ассоциация российских банков), а также крупнейших российских предприятий. Очевидно, что Деловой Совет при МИД РФ играет роль совещательного, координирующего, мотивирующего органа для российского бизнеса, выходящего на международную арену. Если проанализировать тематику заседаний Делового Совета, то становится очевидной тенденция к смене ориентиров в экономической дипломатии от решения вопросов конкретной помощи российскому бизнесу до обсуждения вопросов участия России в мировой социально-экономической политике. Это является свидетельством смены парадигм в экономической дипломатии, превращающейся от вспомогательного направления дипломатической деятельности в самостоятельную силу, способную определять стратегию внешнеэкономического развития страны. Показательным в этом отношении является заседание Делового совета МИД РФ 1 апреля 2014 года, прошедшее под председательством министра иностранных дел РФ С.В.Лаврова, на тему «Взаимодействие органов государственной власти Российской Федерации и российского бизнеса в сфере содействия международному развитию (СМР)». Актуальность темы СМР в повестке дня обусловлена тем, что содействие международному развитию становится неотъемлемой частью международной жизни. Всё чаще эта тема стала широко использоваться в качестве инструмента «мягкой силы» в конкурентной борьбе. В 2007 году была принята «Концепция участия Российской Федерации в содействии международному развитию»[8], нацеленная на то, чтобы вклад нашей страны в оказание содействия менее развитым государствам был бы более виден и воспринимался как реальная помощь со стороны России в решении проблем, стоящих перед нашими партнерами.

Мотивы, побуждающие Россию к участию в СМР, весьма разнообразны. Подобно многим «традиционным» донорам, Россия преследует одновременно несколько целей: создание благоприятных условий для решения глобальных и региональных геополитических задач, обеспечение устойчивости внутреннего экономического и социального развития стран-получателей помощи, укрепление связей со странами постсоветского пространства. Имеют немаловажное значение политические и имиджевые соображения. В современных условиях создание позитивного имиджа государства в глазах общественности – как внутри страны, так и за её пределами – становится одним из важнейших средств реализации его задач, необходимым условием успешной внутренней и внешней политики [9].

В упомянутой «Концепции» об этом говорится следующее: «В эпоху глобализации мировой экономики, проявляющейся, в том числе, в усилении интеграции товарных и финансовых рынков, динамичное и устойчивое развитие любой страны не может не зависеть от положения в экономике как ее ближайших соседей, так и многих государств дальнего зарубежья... Более активная и целенаправленная политика России в сфере содействия международному развитию на основе настоящей Концепции отвечает национальным экономическим и политическим интересам, так как будет способствовать: укреплению международных позиций и авторитета России; стабилизации социально-экономической и политической ситуации в странах-партнерах России, формированию пояса добрососедства; противодействию возникновению потенциальных очагов напряженности и конфликтов, прежде всего, в прилегающих к Российской Федерации регионах; и, в конечном счете, созданию благоприятных внешних условий для развития самой Российской Федерации» [8].

Библиографический список

1. Концепция внешней политики Российской Федерации: Утверждена Президентом Российской Федерации В.В. Путиным 12 февраля 2013 г. – URL: <http://www.mid.ru/bdomp/ns-osndoc.nsf/>.
2. Указ Президента РФ от 8 ноября 2011 г. N 1478 «О координирующей роли Министерства иностранных дел Российской Федерации в проведении единой внешнеполитической линии Российской Федерации». – URL: <http://base.garant.ru/>.
3. Положение о Министерстве иностранных дел Российской Федерации: Утверждено Указом Президента Российской Федерации от 11 июля 2004 г. N 865. – URL: <http://base.garant.ru/>.
4. Дегтерев, Д.А. Экономическая дипломатия: экономика, политика, право / Д.А. Дегтерев. – М.: Навона, 2010. – 176 с.
5. Лихачев, А.Е. Экономическая дипломатия России. Новые вызовы и возможности в условиях глобализации / А.Е. Лихачев. – М.: Экономика, 2006. – 461 с.

6. Дипломатическое содействие российскому бизнесу: справка. – URL: <http://www.mid.ru/bdomp/ns-dipecon.nsf/>.

7. Савойский, А.Г. Экономическая дипломатия как феномен международной жизни / А.Г. Савойский // Международная жизнь. – 2013. – № 1. – URL: <https://interaffairs.ru/>.

8. Концепция участия Российской Федерации в содействии международному развитию: Утверждена Президентом Российской Федерации 14 июня 2007 г. – URL: <http://www.mid.ru/ns-osndoc.nsf/>.

9. Содействие международному развитию / под ред. В.И. Бартенева, Е.Н. Глазуновой; Всемирный банк. – М., 2012. – 408 с.

[К содержанию](#)

УДК 338.48(470) + 338.486.1:659

БРЕНДИНГ ТУРИСТИЧЕСКИХ ДЕСТИНАЦИЙ В РОССИИ

В.В. Лихолетов

Обсуждаются проблемы создания и продвижения брендов регионов страны. Туристская дестинация рассматривается в динамике социального конструирования, определяющей привлекательность и конкурентоспособность территорий.

Ключевые слова: туристская дестинация; брендинг; общие законы развития систем.

В сложной системе туризма основными элементами являются субъект (турист) и объект (центр туристского притяжения). Без них данное явление существовать не может. Термин «дестинация» изначально означал «место назначения» и вошел в тезаурус туризма в 1840 г., когда единомышленники Т. Кука – организатора экскурсий за здоровый образ жизни – прочитали в его программе, что «destination» их поездки – Ламфборо, где пройдет съезд Ассоциации трезвенников южных графств центральной Англии.

В конце XX века термин дестинация стал официальным термином Всемирной туристской организации (UNWTO), которая дала следующее официальное определение: «дестинация – физическое пространство, в котором посетитель проводит время, по крайней мере, с одной ночевкой. Оно включает туристские продукты, такие как услуги и аттракции и туристские ресурсы в пределах одного дня путешествия. Это пространство имеет физические и административные границы, определяющие способ его управления, образы и перцепции, определяющие его рыночную конкурентоспособность». В определении UNWTO нетрудно увидеть существенный ком-

плекс аргументов: физическое пространство; посетитель; ночевка; туристский продукт; туристская услуга; аттракция; туристские ресурсы; доступность; образ; восприятие; рынок; конкурентоспособность. Таким образом, туристская дестинация – это целостность, включающая перечисленное, но обладающая рядом свойств, которых нет ни у одной из её подсистем. В отличие от отдельных объектов, туристская дестинация проявляет себя как территориальная рекреационная система, целевая функция которой – быть ареной рекреационной деятельности людей [1].

Большинство зарубежных ученых рассматривают дестинацию в качестве самостоятельного туристского продукта, однако ряд специалистов, в т.ч. и российских, настаивают на том, что дестинация – это географическая территория, в пределах которой возможно познание и приобретение различной туристской продукции. В настоящее время существует ряд систем классификации дестинаций: 1) по целенаправленности её формирования; 2) по полноте удовлетворения потребностей конкретного туриста; 3) по характеру расположения основных достопримечательностей на территории дестинации; 4) по количеству расположенных на территории дестинации достопримечательностей; 5) по удаленности дестинации от центра спроса и размеру её пространства, где турист осуществляет потребление.

Дестинация – ключевой концепт туристики. Если понятие дестинация означает место, куда кто-либо (что-либо) направляется (посылается), то концепт дестинация несет в себе смыслы не только места назначения, куда туристы прибывают с целью отдыха, развлечений, рекреации (специализированными целями), но прежде всего фрагмента универсального пространственно-временного континуума, специально организованной (объективной, сконструированной) действительности, образно и ценностно заряженного локального фрагмента из общей мозаики многообразной культуры человечества, фрагмента индивидуально-коллективной туристской картины мира, элективного центра, куда индивид в модусе путешествия «убегает», спасаясь от рутины повседневности [2].

Под брендом (от англ. brand, – клеймо, торговая марка, марка товара) понимают термин в маркетинге, символизирующий новый инновационный продукт (услугу); популярную, легко узнаваемую и юридически защищенную символику какого-либо производителя или продукта. Брендинг трактуется как «процесс формирования имиджа бренда в течение длительного периода через образование добавочной ценности, эмоционального либо рационального «обещания» торговой марки либо немарочного продукта, делающего его более привлекательным для конечного потребителя, а также продвижение торговой марки на рынке» [3]. Наличие развитого бренда туристской дестинации является сегодня одним из важнейших факторов, влияющих на её конкурентоспособность и увеличение туристских потоков.

Россия уникальна как с точки зрения географического расположения на карте мира, так и смешения культурных компонентов. Территория страны так обширна, а национально-культурный потенциал столь уникален, что спектр туристских услуг и идентичного национального туристского продукта может быть чрезвычайно широким. Однако в отличие от многих стран, Россия пока ещё не успела накопить опыта бренд-технологий продвижения своих туристских дестинаций. Это было связано с закрытостью страны и слабым развитием туризма (особенно международного) в советский период, а также с тем, что в 90-е годы XX века и нулевые годы XXI века наша экономика крепко «подсела» на экспорт сырья и углеводородов, что неизбежно привело к деформациям в социально-культурной сфере страны, росту уровня социальной напряженности в стране и нарушению основных принципов социальной справедливости.

Брендинг – один из эффективных инструментов неценовой конкуренции территорий. Впервые понятие «брендинга мест» (англ. – «place branding») было использовано С. Анхольтом в 2002 г. Цель бренда – вызывать доверие жителей, инвесторов, бизнеса, туристов. С. Анхольт разработал комплексный подход к брендингу территорий противоположный специализированному на одном аспекте (например, туризме) – концепцию конкурентной идентичности в виде шестиугольника, включающего элементы современного бренда территории: культурное наследие, людей, инвестиции, политику (управление), экспорт и туризм. Продвижение бренда сегодня повсеместно рассматривается как часть региональной стратегии, направленной на создание условий для реализации потенциала муниципальных образований, бизнеса и внешнеэкономической деятельности.

В начале 2008 г. в России была принята «Концепция продвижения национального и региональных брендов товаров и услуг отечественного производства на 2007–2008 годы» [4]. Её цель – избавиться от негативных стереотипов восприятия товаров и услуг российского происхождения, а также страны в целом. Повышать неценовую конкурентоспособность товаров и услуг отечественного производства на внутреннем и внешнем рынках планируется по направлениям: 1) индивидуальных брендов (брендов предприятий); 2) коллективных брендов (брендов продуктовых групп); 3) региональных брендов (городов и регионов); 4) национального бренда («сделано в России»). Со времени принятия Концепции прошло уже более шесть лет, но примеров успешных бренд-проектов, немного. Яркий пример являет Великий Устюг. Приобретя свой бренд как резиденции Деда Мороза, он за последнее десятилетие стал лидером по туристической привлекательности на всем российском СевероЗападе, показав шестикратный рост туристического потока и далеко оставив позади Новгород, Псков и Ярославль.

Причинами неудач является многомерность интеллектуальной работы по творению бренда, требующая: 1) согласованной работы профессионалов различных областей науки и искусств; 2) опоры в разработках на системный подход и общие законы развития систем любой природы; 3) глубокой инвентаризации промышленного, культурно-исторического и духовного наследия территорий, а также их рекреационных объектов.

Бренд территории многогранен в единстве символической, культурно-исторической и коммуникативной сторон. Наличие бренда предполагает наличие не только элементов его идентичности (ценностей, ассоциаций, индивидуальности, преимуществ и т.п.), но и его атрибутов – физических и функциональных характеристик бренда, включающих его символ (торговую марку или логотип). Бренд не существует без символа, поэтому территория только тогда может стать настоящим брендом, если имеет свой символ, известный большинству потенциальных потребителей. Теория символического обмена впервые была предложена Ж. Бодрийяром. По ней, символический обмен становится основополагающей универсалией (базовым понятием, атрибутом) современного потребительского общества [5].

Символом бренда может быть все, что угодно. Например, поздравляя М.Т. Калашникова с 90-летием, Президент России В.В. Путин подчеркнул, что интеллектуальный вклад знаменитого оружейного конструктора в развитие экономической мощи нашей страны столь велик, что превратил «российское оружие в один из наших лучших национальных брендов».

Безусловно, мощные мировые бренды (типа легендарных логотипов «I Love New York», «I Am Sterdam»), естественно, задают мощную психологическую инерцию, которую неопытным разработчикам новых брендов преодолеть трудно. В результате, де-факто практически четверть всех новых логотипов стран и регионов содержат в себе сердце, другая четверть – восклицательный знак, а третья – солнце, нарисованное как бы детской рукой. Региональная практика разработки брендов в России от Байкала до Волги сегодня иллюстрирует подобные шаблонные решения. Примеры: логотип «Кострома – душа России» (символ сердца в цветах российского триколора), разработка бренда Югры (ХМАО) – «Я! Семья! Югра! Россия!» (опять сердце), логотипы Самары (сплошные сердца) и т.д.

Концептуальности и оригинальности в разработках мало. Неслучайно «буксуют» региональные конкурсы и продлеваются сроки подачи заявок. Зачастую, видимо, из-за невозможности «объять необъятное» ряд регионов уходят под зонтичные стратегии (бренд «Курорты Краснодарского края», бренд «Карелия» как объединение ансамблей знаменитых туристских брендов «озерного края» (водопада «Кивач», Соловецких островов, о. Валаам, курорта «Марциальные воды», музея-заповедника Кижи, Карельских петроглифов, эпоса «Калевала», международной парусной регаты «Голубое Онего» и многого другого). Аналогичным образом возникает мысль о ряде существующих предложений относительно брендового слогана великой Арктики: «Арктика объединяет!».

В настоящей работе предпринята попытка рассмотреть ряд символов-брендов с позиций инструментов законов развития систем, разработанных и обобщенных в теории решения изобретательских задач (ТРИЗ) [6].

Так, во-первых, бренд должен быть «живым» (единство противоположных сторон) и развивающимся. Понимание этого встречаем в оппозиции «свой – чужой» как семантической универсалии. По мнению И.В. Зорина [1], образ России как туристской дестинации вдвойне субъективен. Он всегда и «свой», и «чужой». Для граждан России он – «свой», но для граждан других стран образ России – «чужой». Однако «чужой» образ может быть позитивным и негативным. «Чужой» негативный образ России – образ врага, тогда как позитивный – образ друга. Задача туроператоров заключается в формировании «другого» образа на основе «чужого» образа, ведь одна из главных задач туризма – продвижение позитивного образа России.

Единство отсутствия и наличия специального бренда города (как результат действия законов неравномерного развития частей системы (противоречия) и одновременно закона идеализации) проиллюстрируем на примере Санкт-Петербурга. Для идентификации образа этого великого города вполне достаточно Эрмитажа или Петропавловского собора, вознесшегося над Невой. В этом аспекте симптоматично появление в городе в 2013 г. пятизвездочной гостиницы «Эрмитаж» класса deluxe – первого в мире отеля, работающего на основании лицензионного соглашения под брендом музея «Эрмитаж» (он удобно разместился в успешно реконструированном советском здании в стиле ампира постройки 1937 года).

Аналогичным образом Париж хорошо идентифицируется по подсистеме – Эйфелевой башне, Москва – по Московскому Кремлю, храму Василия Блаженного или Мавзолею В.И. Ленина на Красной площади. Это отражение свертывания систем и повышение «пустотности». Неслучайна «живучесть» выражений «Париж есть Париж» и «Увидеть Париж – и умереть!».

Такую же роль «свертывания» – перехода в подсистему в брендинге туристских дестинаций играют гораздо менее известные достопримечательности, например, музей одной книги В. Каверина «Два капитана» в Пскове, многие занимательные памятники (Зайцу на Неве у Иоанновского моста и Чижик-Пыжик на Фонтанке в Санкт-Петербурге, компьютерной клавиатуре (лэнд-арт скульптура) на берегу Исети в Екатеринбурге, Коту Казанскому на пешеходной улице Баумана в Казани, Пермю солёные уши у гостиницы «Урал» в Перми, букве «Ё» у областной научной библиотеки, а также Колобку на улице Урицкого в Ульяновске).

«Исчезновение» («пустотность») как проявление идеальности вполне «читается» в разработках центра развития дизайна под руководством А. Лебедева по бренду «Пермь – культурная столица России». Пермский бренд выглядит в виде большой буквы-портала «П» красного цвета. Так, Пермь оказалась первым городом, у которого появился собственный

шрифт, и он активно используется в инфраструктуре города, на транспортных картах, вывесках, афишах и т.д. В 2011 г. даже был проведён конкурс любительских работ «Я люблю П», его победители участвовали в одноименной выставке, которая проходила в Москве и в Таллинне, что повысило уровень узнаваемости бренда. Эксперты считают, что бренд Перми не эксплуатирует историческую «ренту», а заново формирует амбициозный и модный образ города. Впервые в России бренд территории основан на современном искусстве и дизайне, которые приобрели постоянный, а не разовый характер и получили поддержку местной власти [7].

Созданный также А. Лебедевым логотип Калужской области продолжил традицию «буквенного» тренда, начатый логотипом Перми. Калужская область, как известно – активно развивающийся регион, где базируются заводы крупных зарубежных компаний и создаются привлекательные инвестиционные условия. Создание и внедрение бренда здесь носит «символический» характер. Созданный логотип (буква «К», вписанная в окружность) хорошо шифрует Калужскую область (КО) и одновременно обыгрывает позитивную аббревиатуру ОК как международное слово, обозначающее «да», «хорошо», а также многие другие позитивные аспекты (например, через домен ok.ru или www.odnoklassniki.ru, огромное число людей регулярно «ходят» в социальную сеть «Одноклассники» в рунете).

Линия развертывания закона идеализации четко угадывается в известном бренде «Курорты Краснодарского края», синергетическом эффекте взаимодействия туристских дестинаций «раскрученного» «Золотого кольца России» (города Владимиро-Суздальской Руси), формирующегося сегодня «Серебряного кольца России» (города Новгородской земли, опоясывающие ныне Санкт-Петербург), а также в других перспективных кластерных образованиях туристско-рекреационного типа.

Закон s-образного развития отражается в жизненном цикле бренда. Создавая бренд, надо понимать, что он (как всё живое) имеет жизненный цикл и надо делать грамотные шаги по его обновлению. Известно, что в 2002 г. компания по производству предметов роскоши – LVMH подала в суд на статусную консалтинговую группу Morgan Stanley за то, что её эксперты высказали мнение, что бренд Louis Vuitton (созданный в 1854 г.) на сегодня – «зрелый». Суждение стало причиной появления скрытых (и открытых) выводов со стороны финансовых аналитиков, клиентов и инвесторов компании. Ведь описание бренда, как вступившего в пору зрелости, предполагает, что он приблизился к упадку. Таким образом, подобное заявление могло нанести вред репутации группы LVMH и оценке её акций.

Как правило, бренды-герои «привязаны» к своей эпохе. Так, Ульяновск занимал в СССР третье место по численности туристов. Летом в этот город только по Волге приходили 3–5 теплоходов с туристами. В музеи стояли очереди. Сегодня интерес туристов к родине В.И. Ленина упал и стал акту-

альным поиск новых брендов. Неслучайно в 2007 г. краевед С.Б. Петров отыскал у В.И. Даля слово «колебятка» – колобком в Симбирской губернии называли круглый хлебец из остатков квашни. Так определилась родина Колобка, а на ней – в с. Большая Беденьга в 2013 г. открыта его персональная усадьба с музеем, аттракционами и колобковой мастерской.

Это лишь один пример из сферы реализации интересного проекта «Сказочная карта России», предложенного журналистом А. Козловским. Его смысл – обоснование мест «расселения» сказочных героев по культурно-исторически значимым территориям России (Илья Муромец – г. Муром, Снегурочка – г. Кострома, Мышка-Норушка – г. Мышкин и т.д.). «Привязка» этого межрегионального проекта к глубинным архетипам коллективного бессознательного народов России идет в фарватере современного брендинга. Цель проекта – систематизация информации о музеях, усадьбах и резиденциях героев волшебных русских сказок и былин. По нашему мнению, у проекта есть все шансы «низовой» народной поддержки, начиная от детско-юношеских коллективов и общественных организаций до сообществ предпринимателей. Высокая наукоемкость проекта предполагает рост потока междисциплинарных исследований – от истории, археологии, филологии, краеведения и биологии до сферы культуры и искусств.

В 2012 г. стартовал другой проект – «Вкусная карта России», хорошо иллюстрирующий действие закона s-образного развития систем (как линии преемственности «прошлое – настоящее – будущее»). Цель проекта – выявить самые «аппетитные» места. Основу карты должны составить уникальные блюда (рецепты), родившиеся (придуманные) на территории страны. На неё уже «нанесены» уральские пельмени, тульские пряники, пошехонский сыр, алтайский мед, ярославский хрен, вологодские «шти», архангельские козули, псковский снеток, муромские калачи, вятские рыжики, истобенский огурец и другие знаменитые российские угощения.

В деле обновления брендов всегда важна гармонизация прошлого, настоящего и будущего, включенность старого в новое (вспомним В. Шекспира: «Экономична мудрость бытия – все новое в нём шьется из старья»).

ЮНЕСКО сегодня развивает принцип устойчивого развития через концепт «наследие», формируя Список объектов всемирного природного и культурного наследия. В нем на 2012 г. значилось 962 наименования, из них в России лишь 25 (ещё 25 наименований поставлены в лист ожидания). Таким образом, доля России как туристской дестинации оценена в 2,6 %, что ничтожно мало для составления объективного образа наследия, которым обладает страна. Можно сказать, что полный список ЮНЕСКО сегодня передает искаженную картину распределения наследия в мире.

Закон динамизации, согласно ТРИЗ, отражает неизбежный переход от систем, устойчивых статически к системам, устойчивым динамически. Вся история становления и развития современных брендов убедительно

иллюстрирует эту тенденцию. Это противоречие всегда хорошо понималось великими мыслителями. Так, по аналогии с фразой Симонида Кеосского «Живопись – немая музыка, а поэзия – говорящая живопись», И. Гёте назвал в свое время архитектуру «онемевшей музыкой», а позже у Ф. Шеллинга появился афоризм «архитектура – застывшая музыка».

На языке ТРИЗ закон перехода систем на микроуровень в сфере брендинга туристских дестинаций четко проявляется в нарастающем внимании к тонким психическим структурам человека, его личности [8]. Трудно здесь не вспомнить мысль Протагора: «Человек есть мера всех вещей существующих». Известно, что люди «очеловечивают» неживые предметы и явления. Мифы и волшебные сказки не только отражают жизнь, но и творят её. Привыкая с детства получать информацию о мире через притчи и сказки, люди в солидном возрасте часто переносят полученные модели восприятия мира на настоящее окружение. Аналогично идет восприятие бренда. Ведь он (как ментальный конструкт и особая форма существования предельной полезности в воспринимаемом мире) гораздо больше совокупности логотипа, слогана и названия. Бренд апеллирует к личности потребителя, а потому воспринимается потребителем как «личность». Бренд как живая система, невозможная без коммуникации, эволюционирует. В 80-е годы прошлого века он «заговорил», с 90-х – «повел диалог», а с начала нового тысячелетия – стал помогать людям общаться между собой [9].

Бренд, переходящий в своем развитии на микроуровень, должен быть одновременно противоречиво-дополнительным – личностным и общественным (индивидуально и коллективно притягательным). Успешная реализация этих требований случилась в удачном слогане «Жаркие. Зимние. Твои» успешных для России Зимних Олимпийских игр 2014 года.

Библиографический список

1. Зорин, И.В. Образ России как туристской дестинации / И.В. Зорин // Вестник РМАТ. – 2013. – № 1(7). – С. 5–10.
2. Мошняга, Е.В. Концепт «дестинация» в системе концептов международного туризма / Е.В. Мошняга // Знание. Понимание. Умение. – 2011. – № 4. – С. 172–177.
3. Маркетинг: большой толковый словарь / А.П. Панкрухин и др.; под ред. А.П. Панкрухина. – М.: Издательство «Омега-Л», 2010. – С. 29.
4. Официальный сайт Минэкономразвития Российской Федерации. – URL: <http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/brends/doc201001081527>.
5. Baudrillard, J. L'echange symbolique et la mort / J. Baudrillard. – Paris: Pion, 1976. – 347 p.
6. Захаров, А.Н. О единстве инструментов ТРИЗ / А.Н. Захаров // Технологии творчества. – 1999. – № 1. – С. 19–38.

7. Зинкевич, О. Модель личности бренда / О. Зинкевич // Top Manager. – 2008. – Декабрь. – URL: <http://purebrand.ru/brandmag/model-lichnosti-brenda/>.

8. Шилина, Ю. Секреты современного брендинга / Ю. Шилина // Продвижение Продовольствия. Prod&Prod. – 2010. – № 02. – URL: <http://habeas.ru/prod/2010/2/globalnoe-nastuplenie>.

9. Родькин, П. Культурная оттепель России. Пермь – лучший территориальный бренд. Что дальше? / П. Родькин. – URL: <http://www.prdesign.ru/text/2011/perm.html>.

К содержанию

УДК 338.485 + 338.48-6:65

ДЕЛОВОЙ ТУРИЗМ В РОССИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

В.В. Лихолетов (мл.)

Обсуждаются ключевые проблемы индустрии служебных поездок и перспективы развития сферы делового туризма в стране.

Ключевые слова: туризм, корпоративные деловые поездки, индустрия встреч, индустрия МІСЕ

Размышляя о происхождении, корнях современного делового туризма, не надо забывать, что Марко Поло и Афанасий Никитин, Васко да Гама, Христофор Колумб и тысячи других энергичных представителей человеческого рода отправлялись в путь для достижения своих конкретных целей, совершая, на современном языке, самые настоящие деловые поездки.

С началом трансформации социально-экономической жизни в России происходит её активное вовлечение в сферу мирового делового туризма, который очень многогранен. Свыше 73 % его объема – это корпоративные поездки (corporate travel) – как индивидуальные, так и коллективные для участия в мероприятиях промышленных и торговых корпораций. Сюда же относятся и инсентив-туры (от англ. incentive – стимул) – поездки, организуемые компаниями в целях мотивации сотрудников, занятых в основном продвижением и продажей производимых компанией товаров. Поездки, связанные с участием в съездах, конференциях, семинарах под эгидой политических, экономических, научных, культурных, религиозных и других организаций, составляют сегодня до 16 % рынка делового туризма. Остальные 11 % объема делового туризма занимают поездки с целью посещения торгово-промышленных выставок, ярмарок и участия в их работе.

Здесь следует отметить, что в английском языке, международном не только для сферы бизнеса, но и туризма, термин tourism в сфере делового туризма не применяется. Для этого имеется свое понятие – business travel.

При характеристике этой индустрии поездок в нашей стране чаще всего используются три термина: деловой туризм (business travel), индустрия встреч (meeting industry) и индустрия MICE (MICE industry). Аббревиатуры (акроним) MICE образуют первые буквы английских слов: M – Meetings (встречи), I – Incentives (поощрительные поездки), C – Conferences (конференции, конгрессы), E – Exhibitions (выставки, события).

Деловой туризм – специализированное направление туристской индустрии, обладающее рядом позитивных отличий. В первую очередь, отметим, что этот вид путешествий лишен серьезного дефекта многих видов туризма – сезонности. Во-вторых, он менее других страдает от изменяющейся политической обстановки в мире. В-третьих, он отличается высокой прогнозируемостью результатов (планирование всех деловых мероприятий происходит заранее, со смещением во времени до срока их проведения).

В-четвертых, деловой туризм характеризуется массовостью. Например, доля конгрессного туризма в валовом национальном продукте США составила в 2004 г. 122,31 млрд долл. (это 29 место среди отраслей промышленности и сферы услуг, внесших наибольший вклад в ВВП). Число непосредственно занятых в данном виде делового туризма в США на 2004 г. уже тогда оценивалось в 1,7 млн человек, т.е. каждый 86 гражданин США прямо или косвенно был занят в сфере конгрессного туризма [1].

В-пятых, деловой туризм ориентирован на потребление услуг среднего и высокого качества, а также широким спектром дополнительных услуг. Так, по статистике деловой путешественник тратит на поездку в 10 раз больше, чем турист с рюкзаком и в 3 раза больше, чем путешествующий турист, хотя сам деловой турист тур не оплачивает (ведь это компетенция отправляющей организации). Именно поэтому, например, по данным World Tourism Organization, расход на среднестатистического участника конгресса составляет весьма солидную сумму – 1540 евро в день [2].

Помимо этого, в-шестых, современный деловой туризм ориентирован как на развитие бизнеса, так и на развитие личности работника компании. Так, например, инсентив-туризм – это направление делового туризма, способствующего развитию членов коллектива. К нему относят тим-билдинг (от англ. team building – командообразование), событийно-корпоративный и поощрительный туризм. Тим-билдинг – это формирование командного духа коллектива, мероприятия в нём осуществляются в виде тренингов, деловых игр (достаточно часто их проводят на природе).

Событийно-корпоративный туризм – это особый вид туризма с целью празднования корпоративного мероприятия. Такие путешествия становятся хорошей традицией для компании, способствующей развитию неформальных отношений и выявлению скрытых лидеров – кадрового резерва фирмы. Наконец, поощрительный туризм – это, своего рода, своеобразная премия, реализующая удовлетворение потребности человека в уважении.

В ходе перестройки экономической жизни [деловой туризм России](#) развивался хаотично, но с высокой динамикой. Уже в 2005 г. Росстат зарегистри-

стрировал 3,2 млн прибытий иностранных туристов со служебными целями (14,4 % общего въездного потока) и 2,4 млн деловых поездок российских граждан за границу (8,4 % общего выездного потока). Доминировали внутрирегиональные (внутриевропейские) потоки международных деловых туристов с высокой долей прибытий из стран бывшего СССР. Объем рынка делового туризма в России в денежном выражении уже в 2005 г. составил 60–80 млн долл., в 2006 г. он вырос до 75–100 млн долл.

В сфере делового туризма России наблюдается резкое деление на центр и периферию – его львиная доля (по разным оценкам 70–80 %) приходится на Москву. По данным исследований ИССА (Международная Ассоциация конгрессов и съездов) по итогам 2006 г. Россия среди стран мира по количеству проводимых конгрессов занимала лишь 42 место. Среди городов мира у Москвы было 63 место, а у Санкт-Петербурга – 100 место. За последнее десятилетие доля России на мировом рынке международных конгрессных мероприятий снизилась почти в 2 раза и составляет сегодня менее 1 %. Первая пятерка стран-лидеров по проведению конгрессов и конференций: США, Германия, Испания, Италия, Великобритания. Ведущие города – Вена, Барселона, Париж и Берлин. В 2011 г. Москва находилась в этом списке лишь на 100 месте, а Санкт-Петербург – на 119 месте [3].

В настоящее время Москва играет гипертрофированную роль в развитии российского делового туризма. Здесь расположены представительства крупных иностранных компаний и филиалы региональных фирм, среди туроператоров столицы получили распространение передовые технологии, создана современная инфраструктура: специальные конвеншн-бюро, выставочные залы, бизнес-центры мирового класса, конгресс-залы и др. Все это позволяет позиционировать Москву как туристский центр мирового уровня с выраженной деловой ориентацией.

Другими крупными центрами делового туризма федерального значения, являются: Санкт-Петербург, индустриально развитые районы Поволжья, Урала, Западной Сибири, а также Дальний Восток. Они ориентируются на организацию выставок и конференций, специализированных на соответствующих отраслях промышленности и на индивидуальных, преимущественно внутренних классических деловых поездках (КДП). Традиции в организации научных форумов и партийных съездов, общепризнанный научный потенциал во многом предопределили специализацию России на конгрессно-выставочном туризме наряду с индивидуальными КДП.

Тенденцией развития делового туризма является возрастание интеллектуальной составляющей, устойчивый спрос на отраслевые выставки, сокращение средней продолжительности встреч. Возрастные категории путешественников в рамках делового туризма: мужчины 41–65 лет, женщины 30–50 лет. В последние годы в мире растет средний возраст участников деловых мероприятий и количество женщин – участников. Для России характерны более молодой возраст участников деловых мероприятий (25–45 лет) и меньшее количество женщин среди участников [2].

Основные заказчики корпоративных мероприятий – фармацевтические, компьютерные, страховые и финансовые компании. Важная тенденция развития индустрии MICE является рост интереса и объемов инсентив-туров – поощрительно-премиальных поездок, организуемых компаниями для своих сотрудников и оплачиваемые из корпоративного бюджета. Ежегодно на них в мире расходуется около 300 млрд долларов. На сегодня признано, что инсентив-поездки – важнейший инструмент управления персоналом и серьезный фактор мотивации сотрудников к эффективной работе. Известно, что 70 % инсентив-туров проводятся в Европе, а крупнейшим поставщиком клиентов является США.

Сегодня в России 2/3 рынка делового туризма удерживают несколько крупных западных и российских компаний: American Express, Carlson Wagonlit Travel, HRG, BCD Travel, ATH-Business Travel Solutions, UniFest Travel, Nicko Travel Group, Zelenski Corporate Travel Solutions, Jenico Travel, «Аэро Клуб Тур» и др. (табл.). Они предоставляют полный спектр услуг: от индивидуальных деловых поездок до выездных корпоративных мероприятий на 1,5 тыс. участников. Кроме того, программами делового туризма занимается ряд крупных туроператоров («Интурист», «Капитал Тур», «Инна Тур», Sodis Travel Company), совмещая это направление с обслуживанием отдыхающих [4].

Рассматривая перспективы на 2013 г., руководители ряда российских MICE-компаний отмечали приоритет массовых празднований 20-летних юбилеев многих российских компаний, созданных в 1993 г. [5].

Об укреплении и стабилизации рынка MICE в России свидетельствует появление весной 2012 г. Ассоциации агентств делового туризма (ВТАА).

Ранее, в 2010 году, Торгово-промышленная палата России, журнал «Business Travel» и портал conference.ru учредили награду Russian Business Travel & MICE Award, где есть 20 номинаций: 1) «Лучшая конгрессная гостиница Москвы категории 5*»; 2) «Лучшая конгрессная гостиница Москвы категории 4*»; 3) «Лучшая конгрессная гостиница Москвы категории 3*»; 4) «Лучшая конгрессная гостиница Санкт-Петербурга»; 5) «Лучшая региональная конгрессная гостиница»; 6) «Лучшая гостиничная сеть для деловых мероприятий»; 7) «Лучший конгрессный центр России»; 8) «Лучший организатор конференций в России»; 9) «Лучший организатор конференций за рубежом»; 10) «Лучший организатор инсентив программ в России»; 11) «Лучший организатор инсентив программ за рубежом»; 12) «Лучшее business travel-агентство»; 13) «Лучшая региональная MICE-компания»; 14) «Самое динамичное business travel-агентство»; 15) «За инновации и лучшие креативные концепции в деловых мероприятиях»; 16) «Лучшая российская авиакомпания для бизнес-путешественников»; 17) «Лучшая зарубежная авиакомпания для бизнес-путешественников»; 18) «Лучший национальный офис по туризму в сфере продвижения MICE»; 19) «Лучшая интернет-система бронирования для бизнес-путешественников»; 20) «За выдающийся вклад в развитие конгресс-услуг в России».

Таблица

Ведущие игроки российского рынка MICE

Компания	Директор	Краткое описание	Кол-во сотрудников	Кол-во мероприятий в 2011 г.*
ATH-American Express Business Solutions	Николай Стрижов		–	576/56
CITY TRAVEL	Юлия Мануйлова	Центр в Москве, филиалы в Казани и Самаре	180	180/150
Carlson Wagonlit Travel ООО «КВТ РУСС»	Андрей Сафрыгин	CWT – мировой лидер по деловым поездкам (ДП)	225	800/500
FCm Travel Solutions	Ольга Белоусенко	Весь спектр услуг по ДП. Консалтинг	200	600/500
Hogg Robinson Group Russia	Филипп Лукьяненко		–	100/150
JTB Russia	Светлана Безродная	Поездки для корпоративных клиентов	50	253/175
KUONI-Мега-полюс-турс	Виктория Кизимова	Российское представительство концерна KUONI	150	70/200
MaxiMICE	Елена Мельникова	Полный комплекс услуг	120	1790/730
VSC GROUP	Эльмар Маликов		–	300/100
Nicko Travel Group	Роман Горохов		–	–
RCS – Russian Corporate Services	Сергей Шаньгин	Организация корпоративов, производство уникальных сувениров	32	300/150
UTS (United Travel Solutions)	Алексей Крылов	Многопрофильный холдинг	320	680/339
ООО «Агентство АВИАЦЕНТР»	Сергей Богачев		–	150/100
ООО «Академ-сервис»	Леонид Исакович		250	50/–
«Бизнес Ивент»	Ирина Травкина	Основана в 2010 г.	12	160/30
ООО «ВИП Корпорейт Тревел»	Анна Кузнецова		–	150/250
«Демлинк»	Олег Шабуцкий	Полный комплекс услуг	250	2500/400
ЗАО «Интерсити Сервис» (холдинг «КМП Групп»)	Юрий Шумило	Организация ДП: гостиницы, авиа- и ж/д билеты, визы и пр.	180	316/458
Группа компаний «Конкорд»	Наталья Евневич	Организация выставок, конференций, фестивалей	70	20/30
ЗАО «Континент Экспресс»	Станислав Костяшкин		–	3000/500
«Русские просторы»	Ула Кстенссон		–	–
ООО «ТРАНС АЭРО ТУРС ЦЕНТР»	Элеонора Красовская	Международ. оператор с развитой сетью филиалов	500	30/20

Примечание: * в числителе – российские, знаменателе – зарубежные

По итогам 2012 г. победителями и лауреатами Russian Business Travel & MICE Award-2012 в номинации «Лучшее business travel-агентство», например, стали CITY TRAVEL, FCm Travel Solutions и Zelenski Corporate Travel Solutions, а в номинации самых динамичных business travel-агентств – UTS, IBC Corporate Travel и Nicko Travel Group [5].

В ушедшем 2013 г. победителями и лауреатами этой награды в номинации «Лучшее business travel-агентство» снова стали CITY TRAVEL, IBC Corporate Travel и компания Zelenski Corporate Travel Solutions.

В мире более 40 глобальных отраслевых ассоциаций делового туризма. Крупнейшие из них: Международная ассоциация конгрессов и собраний (ICCA), Международное объединение профессионалов встреч (MPI), Ассоциация работников корпоративных поездок (ACTE), Международная ассоциация менеджмента дестинаций (DMAI), Международная ассоциация профессиональных организаторов конгрессов (IAPCO), Общество работников ин센сив и туристических поездок (SITE). Сегодня они – главные игроки в сфере создания и распространения мирового потенциала профессиональных знаний. Ими формируются правила игры на рынке.

Интересы российского рынка делового туризма в настоящее время продвигает и защищает Российская ассоциация агентств делового туризма (ВТАА). Проблемы России в сфере делового туризма, по мнению исполнительного директора ВТАА Ю.А. Сарапкина, состоят в следующем [7]:

1) в стране нет отраслевого федерального ведомства по управлению, контролю и стимулированию туризма в целом и департамента по деловому туризму при этом ведомстве, при этом деловой туризм пока никак не «прописан» в законодательстве;

2) отсутствует сотрудничество на федеральном и региональном уровнях органов власти и профессионалов отрасли, надо создавать профессиональные городские или региональные структуры, которые возьмут на себя всю практическую сторону организации встреч, т.е. речь идет о Конвеншн и Визит Бюро (convention & visit bureau – CVB);

3) отсутствие грамотного продвижения и PR по формированию достоверного положительного образа России для развития въездного туризма, нужна профессиональная имиджелогия в деловом туризме (здесь одна из самых ключевых проблем – кросс-культурная компетенция бизнесменов и профессионалов делового туризма, включая работников PR, их знание национальных и языковых различий, умение общаться и вести переговоры с представителями разных культур);

4) отсутствие продуманной на государственном и межведомственном уровнях подготовки кадров (наши институты туризма выпускают «работников широкого профиля», хотя на Западе давно поняли, что деловой туризм – это специфическая работа с предпринимателями, в отрасли должны работать специалисты-профессионалы, хорошо разбирающиеся не только в тонкостях организации деловых поездок, но и в специфике ведения бизнеса, потребностях бизнес-путешественников, множестве нюансов организации деловых мероприятий, протоколе и др.);

5) отсутствие должного внимания к участию в международных выставках индустрии MICE (в России пока существует недооценка роли выставок делового туризма с точки зрения российской государственной политики и предпринимательства, хотя стоимость достижения бизнес-контактов и результатов на таких выставках порой в 4–5 раз ниже, чем при использовании, например, рекламы).

Согласно проекту Концепции формирования в субъектах России выставочно-ярмарочной и конгрессной инфраструктуры [3], в стране в 2010 г. было проведено около 1800 выставочных проектов, площадь которых составила свыше 3 млн кв.м., а число посетителей – более 10 млн человек.

По количеству выставочных площадей сегодня лидирует Москва – 62 %, на втором месте – Санкт-Петербург с 11 % площадей, на долю остальных регионов России приходится всего около 27 %. Весьма слаба вовлеченность России в международное сообщество (в ИССА зарегистрировано всего 12 российских компаний, хотя число компаний – организаторов в сотни раз больше), в стране пока официально функционируют лишь три Конгресс-бюро – в Екатеринбурге, Сочи и Санкт-Петербурге, однако их деятельность носит формальный характер.

Одним из критичных моментов развития страны в сфере MICE является «кадровый голод». Директор Института туризма и развития рынка ГУУ А.Д. Чудновский считает, что за последние годы внимание к деловому туризму значительно возросло. Однако лишь отдельные его аспекты освещаются в курсах «Менеджмент туризма», «Менеджмент гостеприимства».

Многие дают мастер-классы, посвященные разным направлениям делового туризма. Как правило, их проводят практики с опытом работы. Для снятия проблем подготовки квалифицированных кадров студенты должны проходить практику в компаниях, занимающихся деловым туризмом и активно работать в них. Сегодня работодатели и представители вузов ведут спор о целесообразности получения пятилетнего высшего образования для карьеры в сфере делового туризма.

С одной стороны, потребность в специализированном образовании очевидна, а с другой – существующие специальности (например, «Экономика и управление на предприятиях туризма и гостиничного хозяйства») дают подготовку с избытком теории и явным недостатком практики. К тому же профильные вузы ориентированы на подготовку сотрудников для сферы туризма в целом, но вовсе не для индустрии business travel. По-прежнему ключевой причиной, мешающей готовить качественные кадры для индустрии делового туризма, является недостаточное количество преподавателей с богатым практическим опытом [4]. Однако процесс накопления отечественного опыта в этом направлении идет.

Библиографический список

1. Серегина, В.В. Развитие делового туризма в России / В.В. Серегина // Российское предпринимательство. – 2006. – № 8 (80). – С. 153–158.

2. Сердюкова, Н.К. Рынок делового туризма в России: современные тенденции / Н.К. Сердюкова // Профессия Директор (Санкт-Петербург). – 2007. – № 8. – URL: <http://mice.rsochi.com/press>.

3. Проект Концепции формирования в субъектах Российской Федерации выставочно-ярмарочной и конгрессной инфраструктуры на принципах частно-государственного партнерства. – URL: http://www.tpprf.ru/common/upload/News230512_koncepcia.doc.

4. Беловицкая, Ю. Менеджер делового туризма: новая профессия для новой России / Ю. Беловицкая. – URL: http://www.turizm.ru/business/articles/menedzher_delovogo_turizma_novaya_professiya_dlya_novoj_rossii.htm.

5. Загер, А. Рынок MICE – курс на креатив / А. Загер // Business Travel. – 2012. – № 9–10. – С. 5–17.

6. Победители Russian Business Travel & MICE Award-2012 // Business Travel. – 2012. – № 9–10. – С. 4–5.

7. Сарапкин, Ю.А. Мировой и российский рынок делового туризма: проблемы, тенденции и перспективы развития / Ю.А. Сарапкин. – URL: <http://federalbook.ru/news/analitics/8.06.2010.html>.

К содержанию

УДК 658.11 + 336.56

МИКРОФИНАНСИРОВАНИЕ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Д.С. Лысенко

В статье рассмотрены аспекты развития малого и среднего предпринимательства через инструмент микрофинансирования, как элемента финансовой поддержки, проанализирован Федеральный Закон № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях», отражены основные направления развития микрофинансирования, как инструмента поддержки и развития субъектов малого и среднего предпринимательства.

Ключевые слова: Субъекты малого и среднего предпринимательства, микрофинансирование, муниципальное образование, нормативно-правовая база микрофинансовой деятельности, микрофинансовые организации.

Развитие малого и среднего предпринимательства является одним из приоритетных направлений социально-экономического развития любого муниципального образования Челябинской области. Так как это способствует увеличению темпов развития экономики, наращиванию налогового потенциала территории, созданию новых рабочих высокопроизводительных рабочих мест, улучшению инвестиционного климата. Поэтому, госу-

дарственная и муниципальная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства имеет доминирующее значение в актуализированной стратегии социально – экономического Челябинской области до 2020 года. В рамках государственной и муниципальной поддержки, в соответствии с Федеральным законом от 24.07.2007 г. № 209 – ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» возможны четыре вида государственной поддержки: имущественная, консультационная, информационная и финансовая.

Именно финансовая поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, по нашему мнению, является наиболее действенной в муниципальном образовании с численностью менее 100 тыс. человек. Так как это дает возможность бизнесу получить субсидии на возмещение затрат на осуществление капитальных вложений в основные средства.

В последние годы, наиболее эффективной и востребованной формой финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства является предоставление займов микрофинансовыми организациями. Термин «микрофинансирование» используется на западе несколько десятилетий и представляет собой розничные финансовые услуги на небольшие суммы. Логика услуг микрокредитования обращена к потребностям малых и средних предприятий, индивидуальных предпринимателей, постоянно нуждающихся в финансовых ресурсах, но не имеющих возможности пользоваться услугами банков и других кредитных организаций, не заинтересованных в работе с мелкими заемщиками.

Цель микрокредитования состоит в создании высоко динамичной и эффективной системы финансирования малых предприятий для дополнительного стимулирования производства и распределения товаров и услуг, а также для оказания помощи начинающим предпринимателям в приобретении опыта получения прибыли и накопления капитала.

Микрокредит представляет собой гибкую форму классического банковского кредита, позволяющий беспрепятственно начать бизнес предпринимателю без наличия стартового капитала и кредитной истории.

Микрокредитование способствует решению следующих задач:

- увеличение количества предпринимателей без образования юридического лица;
- рост налоговых поступлений;
- наличие кредитной истории для дальнейшего развития субъектов МП через банковский сектор.

В России в настоящее время насчитывается более 2100 микрофинансовых организаций. Изначально в нашей стране микрофинансирование малого бизнеса осуществлялось только некоммерческими организациями, но в последние годы наиболее актуальной формой государственной и муниципальной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства является создание региональных и муниципальных фондов микрофинансирования.

На октябрь 2010 г. в 65 регионах России созданы государственные фонды и центры микрофинансирования с портфелем микрозаймов в сумме около 7 млрд руб. По данным Российского микрофинансового центра, на 1 октября 2010 г. рынок микрофинансовых услуг в части предоставления займов оценивался в 27 млрд руб. Количество заемщиков, получивших займы в микрофинансовых организациях, составляло 200 тыс. При этом спрос на микрозаймы превышал 250 млрд руб. [1, с. 271–274].

В течение нескольких лет основной проблемой развития микрофинансирования в России являлось отсутствие нормативно-правовой базы деятельности микрофинансовых организаций. Только в 2010 году появился Федеральный Закон № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях», предусматривающий создание правовых основ деятельности микрофинансовых организаций (МФО), порядок и условия предоставления микрозаймов, а также прав и обязанностей федерального органа исполнительной власти, к компетенции которого относится осуществление функций по контролю в сфере микрофинансирования [2]. Это послужило толчком органам местного самоуправления для создания муниципальных микрофинансовых организаций для оказания финансовой поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства [5].

Однако, по нашему мнению, необходимо отметить, что для обеспечения полноценной реализации принятого закона требуется внесение целого ряда поправок в действующее законодательство, устанавливающих:

- порядок формирования микрофинансовыми организациями резервов на возможные потери по микрозаймам;
- особенности финансового оздоровления и порядок банкротства микрофинансовых организаций;
- меры государственной поддержки самих микрофинансовых организаций [3].

В целом в качестве основных направлений развития микрофинансирования, как инструмента поддержки и развития субъектов малого и среднего предпринимательства следует назвать:

- создание благоприятных условий для эффективного взаимодействия муниципальных микрофинансовых институтов с коммерческими банками страны [3];
- дальнейшее совершенствование законодательной базы функционирования микрофинансовых организаций в России;
- подготовку квалифицированных кадров в области микрофинансовой деятельности;
- выработку эффективных схем, моделей, инструментов организации микрофинансирования, уточнения и обоснования нового экономического механизма, учитывающего специфику деятельности отечественного малого предпринимательства;

- организация микрофинансовой и микрокредитной деятельности в каждом регионе страны для решения проблемы территориальной удаленности отдельных представителей малого бизнеса от центров получения финансовой поддержки;

- увеличение объемов финансовой помощи малому бизнесу, оказываемой микрофинансовыми организациями [5].

Таким образом, создание муниципальных микрофинансовых организаций даст возможность субъектам малого и среднего предпринимательства обеспечить доступ к дополнительным финансовым ресурсам и тем самым способствовать их развитию. Потенциал муниципального микрофинансирования достаточно существенен и, поэтому, должен быть использован в качестве действенного инструмента развития малого бизнеса в небольших муниципальных образованиях.

Библиографический список

1. Ковалева, Е.А. Микрофинансирование – новый инструмент развития малого бизнеса / Е.А. Ковалева // Финансы, денежное обращение и кредит. – 2011. – № 1. – С. 271–274.

2. «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях». Федеральный закон от 2 июля 2010 г. № 151-ФЗ // Рос. газ. – 2010. – 7 июля.

3. Мохов, В.Г. Моделирование деятельности микрофинансовых организаций / В.Г. Мохов, Л.П. Матвеева // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия «Экономика и менеджмент». – 2013. – Т. 7. – № 2. – С. 50–55.

4. Королев, Д.А. Перспективы развития микрофинансирования малого бизнеса в России / Д.А. Королев // Общество: политика, экономика, право. – 2013. – № 2. – С. 54–58.

[К содержанию](#)

УДК 624.1:330.131.7 + 368.172

ОБОСНОВАНИЕ СТРАХОВАНИЯ РИСКОВ В СИСТЕМЕ ЗАЩИТЫ ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ

И.Ю. Максимов, О.Р. Миниханова

Рассматриваются особенности управления рисками при подземном строительстве в крупных городах. Обоснована необходимость их страхования. Дана методика определения эффективности страхования рисков при строительстве метрополитена в системе защиты городской среды.

Ключевые слова: аварии; управление риском; подземное строительство; страхование.

В настоящее время объемы подземного строительства в крупных городах увеличиваются. Комплексное освоение подземного пространства в условиях плотной городской застройки выдвигает целый ряд требований, которые необходимо учитывать при планировании, проектировании и строительстве сооружений, т.к. строящиеся и эксплуатируемые подземные сооружения являются зонами повышенного риска и, в случае возникновения аварии, представляют серьезную опасность для находящихся в них людей. Кроме того, городское подземное строительство характеризуется высокой степенью риска невыполнения требований проекта по срокам и качеству строительства. Обусловлено это скрытыми условиями строительства и большим количеством факторов риска. Поэтому особенно важно своевременно выявлять их ещё на стадии принятия управленческих решений, определять вероятность их наступления и возможный ущерб. Но, в настоящее время не существует единственно верного и четкого определения риска. Это объясняется недостаточной изученностью, а так же сложностью и многогранностью данного явления [1, с. 15–18].

Например, с точки зрения экономики, под риском понимают угрозу частичной или полной потери эффективности производственно-хозяйственной деятельности фирмы в результате наступления той или иной неблагоприятной ситуации. А согласно «Экономической энциклопедии» РАН, риск – это неопределенность, связанная с принятием решений, реализация которых происходит только с течением времени. Согласно государственным стандартам Российской Федерации, риск может быть классифицирован как сочетание вероятности события и его последствий.

Международный комитет по терминологическим вопросам в области общей безопасности классифицирует риск следующим образом: «риск есть неопределенность или недостаток информации об исходе события». Таким образом, в общем понимании риск это возможная опасность потерь, вытекающая из специфики тех или иных явлений природы и вида деятельности

человеческого общества. То есть, в большинстве случаев, термин «риск» обычно используют только тогда, когда существует возможность негативных последствий, то есть опасности, неудачи. Хотя в реальной управленческой жизни, риск может привести и к удачам, но это тема уже другого исследования.

В физико-математических науках термин риск определяется декартовым произведением вероятности некоторого события и его последствий. То есть риск, есть вероятностная категория и характеризовать и измерять его следует как вероятность возникновения определенного уровня потерь. Следовательно, оценка риска предполагает измерение возможного уровня потерь, с одной стороны, и вероятности их возникновения – с другой.

Риск в городском подземном строительстве представляет собой количественную оценку опасности в результате осуществления процессов строительства, эксплуатации, ремонта и реконструкции подземного сооружения. Подверженность риску представляет собой характеристику ситуации, чреватой возникновением ущерба или другой формы реализации риска.

Управление рисками при строительстве метрополитена включает три этапа: анализ риска, защита от риска и обеспечение компенсации ущерба. Важнейшим этапом в процессе управления рисками при строительстве метрополитена является детальный анализ рисков. Анализ должен содержать информацию, требуемую для количественного определения риска, что позволяет наиболее точно оценивать безопасность природно-технической геосистемы «массив – технология – подземное сооружение – окружающая среда» и выявлять источники опасностей и оценки последствий их воздействий на другие элементы системы и систему в целом. Выявление источников опасностей является ключевым моментом и заключается в определении рискованных случаев, свойственных данному подземному сооружению, и их возможных причин. Оценка последствий воздействия опасностей предусматривает определение величины возможного ущерба для каждой категории рискованных случаев. В связи с этим особое внимание при анализе риска должно быть направлено на выбор метода анализа риска.

Выбору метода анализа риска при строительстве городских подземных сооружений должен предшествовать анализ его пригодности в конкретной ситуации. Данное обстоятельство говорит о том, что для эффективного анализа всего многообразия рисков в деятельности строительной организации необходимо применять совокупность методов, обеспечивающую разработку комплексного механизма управления рисками.

Как только принято решение о проведении анализа риска, определены цели и область применения, выбирается метод или методы анализа.

Схема для выбора анализа риска и характера исследований в городском подземном строительстве представлена на рисунке.

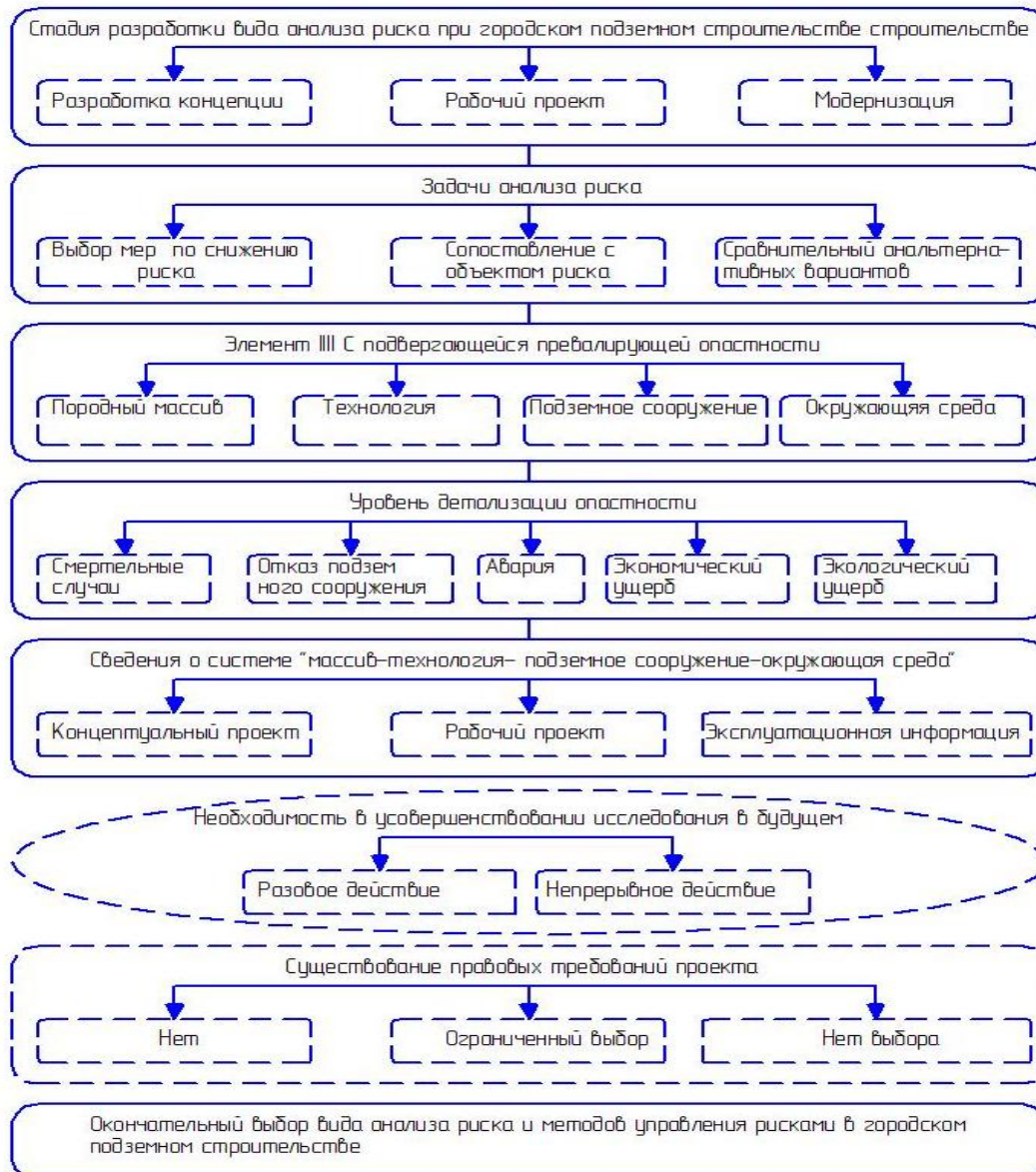


Схема для выбора анализа риска и характера исследований
в городском подземном строительстве

Целью такой системы управления является обеспечение успешного функционирования городских систем в условиях риска и неопределенности. В случае возникновения аварийной ситуации реализация мероприятий по управлению рисками должна обеспечить возможность сведения к минимуму неблагоприятного влияния, вызванного случайными событиями. Для этого необходимо производить общую оценку совокупности рисков, оценивать негативные последствия их реализации и страховать риски.

Страхование было и остается самым популярным методом управления рисками. Страхование – отношения по защите интересов физических и юридических лиц, Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований при наступлении определенных страховых случаев за счет денежных фондов, формируемых страховщиками их упла-

ченных страховых премий (страховых взносов), а также за счет иных средств страховщиков [2]. Метрополитен является технически сложным и опасным объектом. В связи с этим, деятельность по страхованию метрополитена регулируется Федеральным законом Российской Федерации от 27 июля 2010 г. №225-ФЗ [3].

Преимущество страхования как метода управления рисками заключается в следующем:

- страхование включает в себя детальный анализ рисков, выявление источников опасности и оценку последствий их, что приводит к сокращению затрат на управление риском;
- привлечение страхового капитала для компенсации убытков, высвобождает денежные средства предприятия для более эффективного их использования;
- страховые компании внимательно следят за соблюдением превентивных мер инженерной защиты, соблюдением технологии строительства;
- страхование обеспечивает финансовое покрытие ущерба в результате аварийных случаев и отказов городских подземных сооружений.
- страхование снижает неопределенности в финансовом планировании деятельности предприятия.

Привлечение страхового капитала является очень важной задачей. Страховые фонды представляют собой гарантированный источник денежных средств для компенсации убытков страхователя в случае возникновения неблагоприятных событий. Это также актуально, если ограничена способность предприятия привлекать внешние кредиты для компенсации убытков. Кроме того, страхование рисков предприятия снижает неопределенность в планировании финансовой деятельности. Предприятие заменяет неизвестные ему затраты на компенсацию убытков в будущем определенными затратами на уплату страховой премии. Происходит это благодаря эффекту интегрирования отдельных рисков индивидуальных страхователей в общем массиве страхового фонда страховщика.

Снижение неопределенности в финансовом планировании дает существенную экономическую выгоду – высвобождение денежных средств, которые должны были бы резервироваться в фонде риска для покрытия непредвиденных убытков, а теперь могут быть использованы для получения дохода при инвестировании в производство. Таким образом происходит сокращение затрат на управление риском.

Для страхователя очень важно то обстоятельство, что страховые компании располагают опытом и статистическими данными в отношении разнообразных рисков. Страховщик, таким образом, выполняет за страхователя часть работы по сбору статистических данных о вероятности наступления и ожидаемых потерях при наступлении страховых событий.

Однако довольно часто статистические данные, имеющиеся в распоряжении страховщика, не в состоянии обеспечить желаемый уровень индивидуальности подхода к формированию страхового тарифа для конкретного риска, интересующего страхователя. Это может быть связано, например, с уникальностью объекта страхования. В этом случае страхователь должен сам организовать сбор информации для оценки риска и внести свои предложения по корректировке величины страхового тарифа.

Рост интереса к страхованию строительно-монтажных рисков страховщики связывают с бумом на строительство технически сложных объектов. Наиболее опытные российские страховщики предлагают страхование строительно-монтажных работ от всех непредвиденных событий, которые могут произойти на стройплощадке.

Тщательное изучение рисков необходимо как строителям, так и страховщикам, потому что выплаты могут составить сотни тысяч. Так, например, за повреждение тоннелепроходческого механизированного комплекса при строительстве тоннелей метрополитена в Санкт-Петербурге страховая компания «Ингосстрах» заплатила 630 тысяч рублей [4].

Страховое общество «ГЕФЕСТ» заключило договор страхования строительно-монтажных работ по сооружению наклонного хода (эскалаторного тоннеля) станции метро «Адмиралтейская» в Санкт-Петербурге. Страховая сумма составила 770 млн руб. Затем САО «ГЕФЕСТ» выплатило ОАО «Метрострой» 3,9 млн руб. страхового возмещения за повреждение тоннелепроходческого механизированного комплекса фирмы Herrenknecht AG. Позже, САО «ГЕФЕСТ» неоднократно выплачивало страховые возмещения за повреждение тоннелепроходческих комплексов. В частности, 30 млн руб. за поломку тоннелепроходческого механизированного комплекса в результате пожара и 8,7 млн руб. за повреждение его элементов [5].

Одна из самых крупных аварий произошла при строительстве третьей линии метрополитена в Сингапуре. Инвестиций составили 6,7 млрд долларов. Строительство началось в 2001 году и планировалось завершить в 2010 году. Но 20 апреля 2004 года произошел обвал двух стен готовой подземной дороги. В результате была повреждена дорога, высоковольтные кабели, газовые трубы и трубы водоснабжения и многое другое. Общий ущерб составил 40 миллионов сингапурских долларов. Причем, ответственность подрядчика была недостаточно застрахована (только на 10 миллионов сингапурских долларов) [6].

По данным Международной ассоциации страховщиков технических рисков, Россия занимает 13-е место в мире по объемам страхования строительно-монтажных рисков. В сравнении с западными странами Россия значительно отстает в этом виде страхования, причем как по величине страховых сумм, так и по количеству реально застрахованных объектов. И это несмотря на активную строительную деятельность.

В промышленно развитых государствах не строится ни один объект без подобной страховки. Страховая же защита в российском строительстве составляет не более 7–8 % от общего объема работ, т.е. страхование строительно-монтажных рисков осуществляется в недостаточных объемах. Хотя страхование имеет важные достоинства: предприятие получает возможность планировать свои будущие расходы, распределять средства согласно финансовому плану, а так же предотвращать непредсказуемого высокие потери, которые могут возникнуть из-за ущерба. Это способствует защите частных предприятий от банкротства и обеспечивает их конкурентоспособность.

На основании выше сказанного, можно сформулировать аргументы в пользу необходимости страхования рисков при строительстве подземных городских сооружений:

- получение застройщиком быстрой финансовой компенсации убытков при повреждении или разрушении объекта позволит продолжать строительство объекта по возможности без больших задержек;
- финансовая компенсация позволит эффективно устранять последствия аварийной ситуации в системе городской среды;
- снижение неопределенности в финансовом планировании деятельности предприятия;
- сокращение затрат на управление риском, путем использования опыта страховых экспертов для оценки и управления риском;
- создание дополнительной материальной заинтересованности в осуществлении бесперебойного и качественного строительства. Страховщики имеют возможность осуществлять контроль над процессом строительства и требовать соблюдения определенных правил требований к нему.

Целесообразность страхования строительных и эксплуатационных рисков городских подземных сооружений можно пояснить соотношением:

$$Z - (K + V_c + V_э) \rightarrow \max, \quad (1)$$

где: Z – суммарные поступления от эксплуатации или продажи построенного объекта с учетом расходов на эксплуатацию и налогов;

K – суммарные затраты на строительство;

V_c – страхования премия при страховании рисков в стадии строительства;

$V_э$ – страховая премия при страховании эксплуатационных рисков.

Размеры страховой премии определяются страховой суммой по данному риску умноженной на плату за страхование, исчисляемой на основании системы коэффициентов, называемых страховыми тарифами.

Недостаточный опыт строительных организаций в страховании рисков приводит к просчетам в области управления рисками, основными из которых являются недострахование или перестрахование. В первом случае смысл страхования практически утрачивается, так как формальный полис не покрывает серьезный ущерб, а перестрахование – вторая весьма серьезная

ошибка строительных организаций, которую широко используют недобросовестные страховщики, завышая страховые тарифы в 2–3 раза. Вот почему строители не должны полагаться на данные предстрахового аудита, выполняемого со стороны страховщика, и должны проводить собственный анализ эффективности страхования.

Следует отметить, что отечественная наука занималась проблемами страхования рисков. Одно из серьезных исследований оценки рисков в системе защиты городской среды при строительстве Екатеринбургского и Челябинского метрополитенов, проводилось в 2005–08 гг. Запрудиним А.Г., в результате чего были сформированы модели и алгоритмы для обоснования инженерных мероприятий. Эти исследования позволяют совершенствовать методику анализа страхования строительных и эксплуатационных рисков, с учетом особенностей освоения подземного пространства.

В качестве основного показателя, определяющего влияние страхования, следует использовать чистый дисконтированный доход, который позволяет учесть в расчетах влияние фактора времени:

$$ЧДД = [D_t(1-\beta)(1+E)^{-t_p} - \sum_{t=0}^{t=t_{кс}} K_t(1+E)^{-t}](1-\alpha) - \sum_{t=0}^{t=t_{ц}} S_{ct}(1+E)^{-t}, \quad (2)$$

где: ЧДД – чистый дисконтированный доход строительной организации после продажи объекта по договорной цене;

D – договорная цена продажи объекта после завершения строительства;

β – налог на добавленную стоимость;

E – норма дисконта;

α – налог на прибыль;

K_t – годовые инвестиции в строительство;

S_{ct} – страховая премия при страховании строительных рисков;

S_3 – страховая премия на стадии эксплуатации подъемного объекта при комплексном страховании рисков;

t – индекс суммирования во времени;

$t_{нд}$, $t_{кс}$, $t_{вк}$ – сроки: начала получения доходов, окончания строительства, вскрытия котлована на проектную глубину;

t_p – время реализации объекта;

t_n – планируемый срок продажи завершенного объекта.

Особенности страхования по отдельным видам строительных и эксплуатационных рисков поясняет модель:

$$\begin{aligned} ЧДД = [D_t(1-\beta)(1+E)^{-t_p} - \sum_{t=0} K_t(1+E)^{-t}](1-\alpha) - \sum_{t=t_{вк}} S_{c1t}(1+E)^{-t} - \\ - \sum_{t=t_{вк}} S_{c2t}(1+E)^{-t} - \sum_{t=1} S_{тс}(1+E)^{-t}, \end{aligned} \quad (3)$$

где: S_{c1t} , S_{c2t} , S_{ct} , S_{3t} , $S_{тэ}$ – страховые премии при страховании аварийности по факторам устойчивости вмещающего массива, деформаций окружаю-

щих зданий и сооружений в процессе строительства, строительных технологических рисков, деформаций окружающих зданий и сооружений в процессе эксплуатации построенного объекта и при страховании износа; t_{c1} , t_{c2} , t_3 , t_4 – сроки страхования относительно начальных периодов.

Завершающая процедура обоснования решений состоит в сравнении показателей исходных вариантов, использующих вероятностные оценки рисков, варианта с мониторингом и варианта страхования рисков с варьируемыми страховыми тарифами. За оптимальный принимается вариант с максимальным значением чистого дисконтированного дохода, причем в варианте страхования, если он окажется наилучшим, будет установлен рациональный уровень страхового тарифа [7].

Библиографический список

1. Куликова, Б.Ю. Стратегическое управление рисками в городском подземном строительстве: учебное пособие / Б.Ю. Куликова, А.В. Корчак, А.Н. Левченко. – М.: МГГУ, 2008. – 207 с.
2. Федеральный закон Российской Федерации от 27 июля 2010 г. № 226-ФЗ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» // Рос. газ. – 2010. – 2 авг.
3. Федеральный закон Российской Федерации от 27 июля 2010 г. №225-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте» // Рос. газ. – 2010. – 2 авг.
4. URL: <http://prosmibank.ru/newsinsurance-9.html>.
5. URL: <http://www.gefest.ru/>.
6. URL: http://www.dedal.ua/insurance/engineering_insurance/.
7. Запрудин, А.Г. Технико-экономические модели оценки рисков в системе защиты городской среды при строительстве метрополитена: автореф. дис. ... канд. техн. наук / А.Г. Запрудин. – Екатеринбург: УГГУ, 2008. – 22 с.

[К содержанию](#)

УДК 336.221.4

СПАСЕНИЕ УТОПАЮЩИХ В РОСКОШИ – ДЕЛО РУК НАЛОГОВЫХ ИНСПЕКТОРОВ

Т.В. Максимова, А.Е. Катайцева

Введение налога на роскошь актуально и своевременно, так как очень остро стоит проблема социального расслоения общества.

Ключевые слова: сверхпотребление, налоговая база, социальное неравенство, транспортный налог, налог на имущество физических лиц, налог на имущество организаций, налоговые льготы.

Вопрос по поводу введения налога на роскошь обсуждается госчиновниками уже не один год. Введение подобного налога актуально и своевременно, так как очень остро стоит проблема социального расслоения общества.

Новую волну для активации действий власти данный вопрос получил в феврале прошлого года на съезде Российского союза промышленников и предпринимателей, на котором премьер-министр, а теперь избранный президент России Владимир Путин заявил о необходимости введения в России налога на роскошь, который затронет только предметы личного сверхпотребления [1].

По сути, российские власти решили последовать европейскому опыту. Самый яркий пример последнего времени – это Франция, где социалисты, придя к власти, увеличили налог на роскошь почти вдвое. Правительство страны объявило, что мера введена лишь на два года, но несмотря на это состоятельные французы все равно начали покидать страну.

В принципе французы не изобрели ноу-хау, поскольку налог на роскошь в том или ином виде есть во многих странах. В частности, в Испании есть налог на имущество стоимостью более 700 тыс. евро. Так, в Литве владельцы недвижимости премиум-класса дороже 1 млн литов (около 290 тыс. евро) ежегодно платят по 1 % налога. В Англии при покупке жилья дороже 125 тыс. фунтов стерлингов также надо платить налог от 1 до 5 % в зависимости от стоимости недвижимости [5].

Говоря в целом об эффективности налога на роскошь, на примере зарубежных государств, следует сказать, что больше всего поступлений, связанных с этим налогом, приносит обложение налогом на роскошь дорогой недвижимостью. Но там эта система работает уже давно, и она хорошо отлажена. В России же:

- не до конца проработан перечень предметов роскоши;
- нет четкого понятия самого определения понятия «роскоши»;
- не ясен механизм расчета налоговой базы [2].

Различные исследования, в том числе социологические опросы, показали, что большинство россиян, не относящих себя к богатому сословию, одобряют введение сбора за сверхпотребление. Россия – страна огромная и расслоение общества на бедных и богатых воспринимается неоднозначно в разных регионах страны [4]. Поэтому очень сложно прийти к единому мнению, что такое роскошь и не допустить дополнительного налогообложения, а также не вызвать отрицательного воздействия на инвестиционную активность граждан и не спровоцировать вывоз капиталов за рубеж.

Обсуждая эффективность и целесообразность введения данной меры, можно предположить, что налог на роскошь:

- станет серьезной мерой в борьбе с социальным неравенством;
- может значительно пополнить бюджет страны.

Представители ФНС считают, что правильнее было бы вместо введения налога на роскошь пересмотреть налоги на транспорт и недвижимость. Мы также считаем, что нужно внести изменение в существующие налоги, установление НК РФ. На наш взгляд, такие изменения должны коснуться таких налогов, как транспортный, налог на имущество физических лиц, налог на имущество юридических лиц, земельный налог.

У налоговых органов уже имеется опыт администрирования этих налогов, более или менее налажен обмен информацией между государственными регистрационными органами и налоговыми органами в части регистрации и учета объектов налогообложения (органы ГИБДД, регистрационная палата, кадастровые комитеты). На сегодняшний день у большинства перечисленных налогов уже установлены прогрессивные ставки налогообложения, и мы считаем, что прогрессивную шкалу можно было бы ещё усилить.

Что касается транспортного налога, можно установить максимально высокую ставку для автомобилей, превышающих определенным размер налоговой базы (свыше 400 лошадиных сил). Кроме качественного критерия в транспортный налог можно внести дополнительный критерий – стоимостной. Ещё мы считаем, что очень аккуратно следует подходить к вопросу льгот по транспортному налогу для пенсионеров.

Предоставление таких льгот может привести к тому, что состоятельные дети и иные родственники будут регистрировать транспортные средства на своих престарелых близких, что приведет к снижению налоговой базы и уклонению от уплаты налога истинными пользователями данных транспортных средств.

В части налога на имущество организаций особое внимание со стороны законодателей и соответственно налоговых органов должны привлекать активы непроизводственного характера, дабы избежать регистрации таких актов на юридическое лицо с целью ухода от налогообложения физическими лицами, имеющими несколько дорогостоящих квартир, дач, домов и иных строений.

Что касается налога на имущество физических лиц, то на наш взгляд целесообразно было бы в дополнение к налоговой базе, измеряемой в стоимостном выражении, добавить другие количественные характеристики. Например, количество квартир, имеющих у одного физического лица. Ещё может быть предусмотрена прогрессивная шкала, чтобы обладатели наиболее просторного жилья платили максимальные суммы.

Именно в этом случае налог на недвижимость будет, по сути, выполнять ещё и функции налога на роскошь. Нужно учитывать налог на недвижимость и особенности рынка жилья в сельской местности, где дома традиционно просторнее, чем квартиры, а значит, и социальные нормы могут быть больше.

Однако это не должно касаться строений, которые используются как запасной, второй дом или дом отдыха, то есть тех, что находятся на дачных участках или в которых никто не прописан. «Второе» жилье должно облагаться в большей степени, чем основное.

Основная функция налога на роскошь с точки зрения инициатора его введения Владимира Путина – социально-психологическая. Специальное обложение, став платой за сверхпотребление, должно восстановить социальную справедливость.

Сложно говорить об эффективности и целесообразности введения данной меры. При разработке законопроекта и расчете размера налога правительству стоит обратить особое внимание, чтобы под налогообложение попали именно предметы роскоши, а не единственная, пусть и большая, квартира, в которой живет семья из 6 человек, или наследство, предусмотреть все возможности ухода от уплаты налога, организовать надлежащее государственное администрирование.

Также необходимо четкое понимание того, что собранные средства пойдут на реализацию специальных программ. Велика вероятность того, что состоятельные граждане с большой охотой будут оплачивать налог, понимая, что они способствуют поддержке незащищенных слоев населения, а не спонсируют очередную олимпиаду. Тогда возможно создание действительно эффективного и полезного инструмента [3].

Очевидно, что к законопроекту о налоге на роскошь будут возвращаться еще не раз, но будет ли он принят в России и как скоро вопрос пока остается открытым.

Таким образом, налогообложение сверхпотребления, безусловно, могло бы решить задачи в сфере социальной политики, дать толчок для уменьшения социального расслоения в обществе, повысить социальную ответственность состоятельных людей перед обществом.

Библиографический список

1. Зубченко, Е. Богатые, плачьте. В России налог на роскошь будет введен не для пополнения бюджета, а для воспитания нуворишей / Е. Зубченко // Ежедневная общероссийская газета «Новые известия». – 2012. – № 27.

2. Ибрагимова, Л. Будет ли в России налог на роскошь? / Л. Ибрагимов. – URL: <http://damoney.ru/dengi/nalog-na-roskosh.php>.
3. Никитина, Е. Налог на роскошь или кабала для среднего класса / Е. Никитина // «Рисковик». – 2012. – № 5.
4. Сигида, А. От налога на роскошь взвоят простые люди / А. Сигида // Ежедневная электронная газета «Утро.ru». – URL: <http://www.utro.ru/articles/2012/03/14/1034411.shtml>.
5. Суханова, В. «Налог на роскошь»: выгодно ли быть богатым в России? / В. Суханова // RealtyPress.ru. – 2012.

К содержанию

УДК 378.018

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОБЛЕМЫ ВОСПИТАНИЯ СТУДЕНТОВ ВУЗОВ

В.А. Мамаев

В статье рассматриваются теоретические аспекты проблемы лично-ориентированного подхода воспитания студентов в вузе при переходе на новые стандарты образования в двадцать первом веке.

Ключевые слова: личность, лично-ориентированный подход, лично-ориентированное образование, интерсоциальные ценности.

Во все времена система образования выполняла социальный заказ общества на гармонично развитую личность, соответствующую той или иной социально-экономической конъюнктуре. После изменения принципов государственной политики в области образования (Закон РФ «Об образовании», 1996, 2013 г.), которые имеют гуманистический характер, приоритет общечеловеческих ценностей, жизни и здоровья человека, свободного развития личности, система высшего образования должна реализовывать социальную функцию интеллектуального, общекультурного и собственно профессионального развития личности, способного достойно осуществлять свои непосредственные функции.

Это актуализирует проблему не только профессиональной подготовки будущего специалиста, но и проблему его личностного становления, а значит и проблему целостного воспитания студентов.

Попытка разрешения данной проблемы требует анализа современных научных подходов.

Прежде всего, остановимся на личностно-ориентированном подходе к личности, как самосознательному субъекту собственного развития.

Анализ многих педагогических источников показывает, что в большинстве случаев гуманистическом личностно-ориентированном подходе понятие «личности» и «индивидуальности» определяется близкими характеристиками по своей сущности; результат развития как конкретный этап не детализируется; педагогическое воздействие сводится лишь как к оказанию содействия человеку в определении и совершенствовании его отношения к самому себе, другим людям, окружающему миру и к своей деятельности, а целенаправленное воздействие в традиционной педагогике трактуется как «насильственное» воздействие на человека.

Под личностью понимается единство качеств субъекта и индивидуальности. Субъекта характеризует способность к целеполаганию с учетом общечеловеческих потребностей, а индивидуальность – способность принимать решения по реализации поставленных целей в конкретных социально-исторических условиях. Новым качеством для человека, определяющим личность, следует считать, на мой взгляд, приобретение новых потребностей и ценностей, входящих в системы более высокого уровня (общества и природы), а также развитие когнитивных новообразований и формирование творческого мышления. Цель педагогической деятельности при этом определяется как преобразование человека из самоорганизованной системы в саморазвивающуюся, способную понижать энтропию своего состояния.

В современных условиях реформирования высшего образования несомненную важность приобретает и проблема воспитания личности будущего профессионала. В этих условиях на первый план выступает задача формирования базовой культуры личности студента – будущего педагога. Осуществление этой задачи, по мнению А.П. Беляевой, предполагает формирование культуры самоопределения личности, понимание самоценности человеческой жизни, ее индивидуальности и неповторимости [2, с. 72].

Эту идею подтверждает Е.В. Бондаревская, формулируя парадигму, теоретическую модель личностно-ориентированного образования, где в центре модели оказывается развитие и воспитание ребенка как человека культуры [4, с. 27].

Вторым моментом парадигмы личностного-ориентированного образования, по мнению Е.В. Бондаревской, является цель образования, которая формируется как воспитание целостного человека культуры, имеющего взаимосвязанные природную, социальную и культурную сущности.

Третье – нельзя забывать, как пишет автор, что между природными и социальными началами в человеке всегда существуют противоречия, и единственно правильным способом их разрешения является развитие способности организовать свою жизнь в формах культурного бытия. Соответственно этому, в качестве основных принципов личностно-ориентированного образования выступают природосообразность, личностный подход и культуросообразность [4, с. 23].

По определению М.В. Кларина, личностная ориентация в непрерывном образовании – это ориентация на актуальные потребности личности в процессе ее конструктивного саморазвития, самоопределения и самореализации. Автор подчеркивает, что психолого-педагогический подход к реализации личностной ориентации в непрерывном образовании основан на концепции рефлексивной психологии и педагогики. Рефлексивно-творческая методология позволяет выстраивать комплекс психолого-практических техник, обеспечивающих личный рост в ходе образовательной деятельности – в частности, инновационные образовательные технологии освоения профессионального опыта на предметном, групповом и социально-культурном уровне [9, с.16].

М.Г. Громкова подчеркивает ведущую роль образования в саморазвитии личности. В своей статье «Образование – стимул саморазвития личности» она выделяет такие его факторы, как квалификация профессионала (творческие, мыслетехнические, коммуникативные, рефлексивные способности), и содержание обучения, которое структурируется не только программой, но и преподавателем. Причем таким образом, что каждая доза была представлена как проблемная ситуация, то есть, осуществлялось взаимодействие на потребности, способности, нормы. В результате обогащается сфера потребностей, норм, способностей, обеспечивается целостный педагогический процесс, происходит становление личности, возрастает познавательная активность, усиливаются творческие поиски, формируются убеждения [5, с. 24].

В.В. Сериковым представлена идея личностно-ориентированного образования на двух условиях: обыденном и научном. С точки зрения первого, личностный подход – это утверждение, уважение личности субъекта образования, партнерства, сотрудничества, диалога, индивидуализации образовательного процесса. Что касается научного представления о личностно-ориентированном образовании, то оно имеет разную концептуальную структуру – в зависимости от того, в рамках предмета какой науки эта концепция рассматривается.

На основе исследований отечественных педагогов и психологов конкретизируются механизмы воспитания, «первоклетка» личностного развития: переживание и сопереживание. Они обосновываются в качестве условий, необходимых для социокультурного (по существу – нравственного) развития молодого человека такие, как гедонистическое подкрепление (Д.В. Колесов), альтруистическое общение (Е.В. Субботский), ситуация неопределенности действия (В.С. Мерлин), возможность выбора определенного типа поведения и деятельности для воспитанника (А.В. Кирьянова).

В философии и психологии обосновано положение, согласно которому отражение окружающего мира осуществляется в человеческой психике как в форме знания, так и значения. Наряду с традиционной познавательной и

практической деятельностью выделяется деятельность переживания, результатом которой является смыслообразование, смыслотворчество. Оценка, наряду с познанием и трудом, выдвигается в ряд ведущих факторов, формирующих человеческую личность. Более того, само появление психического связывается в работах последних лет и с возникновением способности оценивать окружающую среду в связи с имеющимися у живых существ потребностями.

Если понимать сущность воспитания как расширение сферы значимого для развивающегося человека, которое происходит в ситуации столкновения мотивов и ценностей, необходимости выбрать одно из оснований, переживания (и сопереживания) в процессе такого выбора, то становится понятной направленность и сущность оценочной деятельности воспитателя, помогающего через систему собственных отношений определить критерии для выбора того или иного мотива, утвердить те или иные ценности, соответствующие выбору поступков и решений. По сути, воспитание с этой точки зрения является процессом присвоения оценочных критериев, на основе которых строятся оценки и самооценки воспитанников, оценки способностей и средств самоутверждения и самовыражения в социуме.

Педагогических исследований, посвященных оценочной деятельности преподавателя немного, хотя ее роль в современных условиях высока. Важно и то, что оценочная деятельность педагога должна быть стимулирующей, гедонической, поддерживающей молодого человека в стремлении самореализоваться и самоутвердиться, но при этом предлагающая множество альтернативных вариантов с оценкой их во времени и в пространстве. Организация, соотношение оценочных критериев воспитателя и воспитанника именно данной модальности будет означать реализацию следующего принципа, которому подчиняется развитие методов личностно-ориентированного воспитания – принципа аксиологичности.

Еще один принципиальный момент – это ориентация педагога не на отдельные свойства личности и индивидуальности, а на целостную педагогическую ситуацию. В.Б. Ежеленко в своей докторской диссертации, специально посвященной теории методов воспитания, делает попытку отказаться от формальной классификации методов воспитания, и утверждает, в частности, что природа педагогического метода заключена в обстоятельствах, в природном и общественном мире, в котором протекает процесс воспитания. Средства в педагогике – это предметы, действия, явления в природе и обществе, в мышлении. Весь мир рассматривается как обстоятельство для формирования личности. Добавим от себя, что мощнейшим средством воспитания мы считаем педагогическое общение [6, с. 12].

С вышеприведенными выводами можно согласиться, если учесть, что воспитание является одним из тех «обстоятельств», при этом обладающим активностью и волей в изменении окружающих воспитанника обстоя-

тельств. Именно поэтому, в частности, оценочная (аксиологическая) деятельность педагога может быть рассмотрена не как метод, а как специфически воспитательная деятельность, в отличие от обучения, передающего знания о мире обстоятельств и развивающего операционную сферу субъекта деятельности. Но такой же интеграционный подход позволяет по-иному взглянуть на взаимодействие воспитателя и воспитанника, разных субъектов воспитания. Все они действительно находятся в определенных обстоятельствах, на каждом отрезке времени, на каждом этапе становления учащегося, студента. Такой подход позволил сформулировать исследователям проблем личностно ориентированного воспитания еще один принцип – принцип целостности.

В целом, как показал проведенный анализ, работ, посвященных воспитанию студенческой молодежи, явно недостаточно. Во второй половине девяностых годов двадцатого века к проблеме личностно-ориентированного профессионального воспитания студентов в вузе обращались Э.Ф. Зеер, Л.М. Митина, А.М. Кузьмин [7, 12, 10]. Ими отмечается, что такое воспитание предполагает организацию взаимодействия субъектов образования, в максимальной степени ориентированное на профессиональное развитие личности в специфику будущей профессиональной деятельности. А.М. Кузьмин, исследовавший проблемы профессионального воспитания будущих специалистов физической культуры, пишет: «Профессиональное воспитание в широком смысле мы рассматриваем как управление процессом социально значимой системы профессиональных отношений, ценностно-ориентированных и адаптированных к целям жизнедеятельности будущего профессионала» [10, с. 13]. В таком понимании воспитание должно рассматриваться, прежде всего, как создание условий для личностного самовыражения и саморазвития как построение отношений между субъектами образовательного процесса.

В своей обстоятельной статье «Методологические стратегии личностно-ориентированного воспитания» профессор Е.В. Бондаревская ставит вопрос: «Что же такое воспитание, каково его назначение и возможно ли средствами воспитания вывести страну из кризиса?» [3, с. 28]. Остановившись на более существенных моментах, изложенных в данной работе, попытаемся экстраполировать их на проблему вузовского воспитания.

Реалии для сегодняшнего дня таковы, что весьма остро возникла необходимость защиты человека не только от разрушающих внешних воздействий (экологических, социальных, экономических, военных, политических и др.), но и защиты человека от саморазрушения здоровья, психики, нравственности и т.д. В этом убеждают резко возросшие проявления суицидов, социального одиночества, внутренней опустошенности, наркомании, агрессии и т.д. Поэтому двадцать первый век, по мнению Е.В. Бондаревской, должен стать веком человека, его воспитания для самоосуществления себя как человека [3, с. 24].

Безусловно, нельзя недооценивать социальную роль овладения студентами знаниями. Понятно, что без специальных знаний не может быть высококвалифицированного специалиста. Крайне важны социальные знания, особенно из области гуманитарных наук, которые всегда служили делу воспитания просвещенного человека, гражданина, профессионала. Вместе с тем, обеспечение влияния знаний на образ жизни, социальные выборы, отношения, поведение и поступки человека всегда было педагогической проблемой. Именно поэтому сегодня высшая школа не должна игнорировать воспитание студента, а должна сочетать процессы обучения, воспитания и развития личности студента.

Более того, многие российские педагоги утверждали приоритет воспитания над обучением, подчеркивая следующие его особенности:

- воспитание призвано ответить на сущностные вопросы жизни человека – о ее смысле и цели (Н.И. Пригоров);
- воспитание помогает перестроить жизнь в целом, организует социальный опыт личности, учит, как организовать среду своей жизни (С.Т. Шацкий);
- воспитание помогает обрести идеалы, убеждения, формирует духовный мир личности (В.А. Сухомлинский).

Все эти положения подчеркивают гуманистическую природу и личностную ориентацию настоящего (в том числе и вузовского) воспитания.

Нельзя не согласиться с утверждением выдающегося русского мыслителя И.А. Ильина, который писал: «Образование без воспитания не формирует человека, а разнуздывает и портит его, ибо оно дает в его распоряжение жизненно выгодные возможности, техническое умение, которым он, бездуховный, бессовестный, безверный и безхарактерный, и начинает злоупотреблять» [8, с.74].

Сегодня среди представителей вузовской науки, руководителей и преподавателей широко распространено мнение, что воспитательная деятельность должна проводиться только в рамках учебного процесса, а во внеурочное время заниматься воспитательной работой нет необходимости. В качестве аргументов приводятся следующие.

1. Прежние традиции вузовского воспитания о многом утрачены, поскольку дискредитирован и отброшен опыт жизни предыдущих поколений.
2. Отсутствуют и мировоззренческие установки, отвечающие времени, и методологические разработки по теории и практики воспитания в вузах.
3. Изменился социальный облик современного студента. Усиление социальной дифференцированности в студенческой среде привело к возникновению пассивных, потребительски настроенных студентов из состоятельных семей и появление студентов с так называемой вторичной занятостью.
4. Финансовые трудности вузов, низкая оплата труда преподавателей и сотрудников, необходимость дополнительного приработка приводит к сокращению числа педагогов – энтузиастов.

Эти доводы достаточно серьезны, имеют вполне объективный характер, их нельзя игнорировать. Однако они ни в коей мере не дают оснований для отказа воспитательной деятельности, и прежде всего, во внеучебное время. В противном случае высшая школа будет готовить «цивилизованных варваров».

Проверенный анализ свидетельствует, что процесс воспитания студентов предполагает:

- формирование мировоззрения, связанного с отношением индивида к окружающему миру;
- передачу знаний, умений и навыков, необходимых в практической деятельности;
- развитие интеллектуальных сил и способностей, а также морально-волевых и эмоциональных сторон характера;
- сознательное усвоение нравственных принципов и способов поведения в обществе;
- формирование эстетического отношения к действительности;
- укрепление здоровья, развитие физических сил и способностей, профилактику вредных привычек;
- формирование общей культуры гуманистической направленности личности.

В советский период система воспитания в вузах строилась по принципам коммунистического воспитания, ныне себя изжившим. Но если отбросить идеологическую направленность, то мы не можем отрицать и многие положительные моменты. Организацией воспитания активно занимались ректораты, деканаты, парткомы, профкомы, комитеты комсомола, преподаватели и, наконец, сами студенты. Последнее особенно важно, поскольку студенты из объектов воспитательной деятельности превращались в ее субъектов (это и студенческие дружины, работа в строительных отрядах, участие в художественной самодеятельности и др.). Молодые люди быстро взрослели, приучались нести ответственность за свои действия.

Смена парадигмы воспитания повлекла за собой изменения в понимании сущности, содержания, методов гуманистического личностно ориентированного воспитания. На первое место выходит проблема развития индивидуальности субъекта воспитания, формирование у него гуманистического мировоззрения.

Основными тенденциями в развитии теории и практики вузовского воспитания становится ориентация педагога на внутренние противоречия в мотивах, ценностях, самооценке, на помощь общему специалисту в переживании, преодолении этих противоречий. Принципиальным становится ориентация на создание возможности выбора решений, на создание целостной проблемной ситуации в педагогическом процессе.

Таким образом, в современной высшей школе в рамках нового образовательного стандарта создаются условия становления новой эффективной системы воспитания студентов, отвечающей реальным политическим, экономическим, социальным, экологическим и т.д., и направленной на общекультурное, гуманистическое становление будущего профессионала.

Библиографический список

1. Алексеев, Н.А. Личностно ориентированное обучение: вопросы теории и практики / Н.А. Алексеев. – Тюмень: Изд-во Тюмен. гос. ун-та, 1997. – 216 с.
2. Беляева, А.П. Региональная система профессионального образования / А.П. Беляева // Педагогика. – 1996. – № 5. – С. 72–82.
3. Бондаревская, Е.В. Методологические стратегии личностно ориентированного воспитания / Е.В. Бондаревская // Педагогика. – 1999. – № 4. – С. 24–31.
4. Бондаревская, Е.В. Теория и практика личностно ориентированного образования / Е. В. Бондаревская // Педагогика. – 1997. – № 6. – С. 22–28.
5. Громкова, М.Т. Образование-стимул развития личности / М.Т. Громкова // Высшее образование в России. – 1997. – № 2. – С. 21–26.
6. Ежеленко, В.Б. Теория методов воспитания в педагогическом процессе: автореф. дис. ... д-ра пед. наук / В.Б. Ежеленко. – СПб: Изд-во Российский гос. пед.ун-т, 1993. – 35 с.
7. Зеер, Э.Ф. Личностно ориентированное профессиональное образование / Э.Ф. Зеер. – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. проф.-пед. ун-та, 1998. – 126 с.
8. Ильин, И.А. О грядущей России // И.А. Ильин. – М.: Изд-во МГУ, 1993. – 160 с.
9. Кларин, М.В. Личностная ориентация в непрерывном образовании / М.В. Кларин // Педагогика. – 1996. – № 2. – С. 14–22.
10. Кузьмин, А.М. Теоретические основы профессионального воспитания будущих специалистов физической культуры: автореф. дис. ... д-ра пед. наук / А.М. Кузьмин. – Челябинск: Изд-во ЧГПУ, 1999. – 37 с.
11. Митина, Л.М. Психология профессионализма / Л.М. Митина. – М.: Междунар. фонд «Знание», 1996. – 171 с.
12. Сериков, В.В. Личностно-ориентированное образование / В.В. Сериков // Педагогика. – 1994. – № 5. – С. 16–19.

[К содержанию](#)

УДК 330.322.013 + 658.11

ВЛИЯНИЕ ТЕНЕВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Л.М. Михалина, Е.Б. Голованов

Сегодня проявление коррупции как элемента теневой деятельности малых предприятий следует рассматривать не только с правовых и административных точек зрения, но и в аспекте экономических последствий. Показано, что снижение эффективности инвестиций субъектов малого бизнеса происходит вследствие высокого уровня теневизации российского экономического пространства. Это может привести в целом как к снижению стоимости бизнеса так и к потере деловой стабильности малого предприятия.

Ключевые слова: малое предприятие; экономическая среда; теневая деятельность; коррупция; экономика «отката»; инвестиционная деятельность; эффективность инвестиций; конкурентоспособность продукции.

Снижение уровня теневизации и коррупциогенности как его проявления – одно из приоритетных направлений государственного строительства на современном этапе развития большинства стран мира, в том числе и России [2]. Уже действует ряд нормативно-законодательных актов, исполнение которых призвано оздоровить политический и экономический климат [1, 3], а теневая составляющая и порождаемые ею проблемы – предмет неослабного внимания со стороны Государственной Думы. Однако если внимательно проанализировать как текст правовых документов, так и публикации в СМИ, становится заметно, что экономическим последствиям проявления коррупции уделяется неоправданно мало внимания, не смотря на тот очевидный факт, что любое коррупционное деяние в отношении субъектов предпринимательства приводит к серьёзному ущербу для бизнеса последних.

Поэтому, полагаем, возникла необходимость рассмотрения данного вопроса с точки зрения снижения эффективности инвестиций субъектов малого бизнеса вследствие высокого уровня теневизации и коррупциогенности российского экономического пространства. Ведь в 2013 году, несмотря на проводимые антикоррупционные кампании, Россия занимает положение между 127–135 местами рейтинга самых коррумпированных стран мира [7], а одним из наиболее частых проявлений коррупции в отношении предпринимателей является принуждение последних к даче взятки.

По действующему законодательству взятка – это принимаемые должностным лицом материальные ценности (предметы или [деньги](#)) или какая-либо имущественная выгода или услуги за действие (или наоборот бездей-

ствие), в интересах взяткодателя, которое это лицо могло или должно было совершить в силу своего служебного положения [6]. Разновидностью взятки является так называемый откат, заключающийся в том, что должностное лицо при выборе поставщика товаров или услуг выбирает определённое предложение, и за это получает от поставщика вознаграждение в виде фиксированной суммы или процента от суммы сделки.

Известно, что в соответствии с действующими методиками, эффективными считаются те инвестиционные вложения, которые начинают приносить чистую прибыль инвестору в достаточно короткий период, не превышающий, как правило:

а) сроков сохранения у нового продукта (новой технологии) высокого уровня конкурентоспособности, что позволяет продолжать получать прибыль в проектом объеме после завершения сроков окупаемости;

б) стандартных сроков окупаемости инвестиций, сложившихся на соответствующем товарном рынке к моменту начала инвестиционного проектирования.

Исходя из этого, в настоящее время в сфере инвестиционных интересов малого бизнеса в первую очередь оказываются товарные рынки, на которых срок окупаемости капиталовложений не превышает трех, максимум пяти лет. Однако принятие инвестором решения о начале инвестирования в новое производство должно приниматься и с учетом вероятности появления на рынке конкурирующего товара-субститута, увеличивающейся во времени прямо пропорционально товарной привлекательности соответствующей бизнес-идеи и обратно пропорционально объёму требуемых капиталовложений. Поскольку сфера малого предпринимательства, как правило, черпает товарные идеи в особенностях фактического спроса на товарных рынках, вероятность опережающего появления на соответствующем сегменте рынка, в случае медленного инвестирования в новое производство, товара-субститута является чрезвычайно высокой.

Если принять, что наивысшая вероятность успешного завоевания рынка новым продуктом соответствует моменту возникновения бизнес-идеи, то к периоду окончания разработки и внедрения соответствующего инвестиционного проекта (создание нового производства) «в дело» вероятность успешного вхождения новинки в рынок уже начнет снижаться, в том числе — за счет соответствующих контрдействий ближайших конкурентов.

Это обусловлено, в частности, тем, что как только бизнес-идея становится предметом обсуждения в соответствующих разрешающих и согласующих инстанциях, конфиденциальность ее содержания нарушается. Должностные лица «делятся» появившимися интересными задумками с подконтрольными себе предпринимателями, как правило, либо за право собственного участия в бизнесе, либо (что бывает чаще) за взятку. С этого момента актуальным становится вопрос о затягивании заинтересованным

чиновником для инвестора, первым разработавшим соответствующую товарную идею, сроков получения соответствующих разрешительных документов (например, разрешение на строительство, землеотвод, соответствие экологическим стандартам и т.п.). Времени создаваемых «проволочек» должно быть достаточно для подготовки конкурентного бизнес-проекта и прохождения им соответствующих инстанций.

Конечным результатом отсрочки даты начала инвестирования для первого инвестора в этом случае может оказаться потеря эксклюзивных качеств у планируемой им к выводу на рынок новинки, что сократит вероятность успешного завоевания последней этого рынка как минимум в два раза (при условии одновременного начала продаж товара-субститута не более чем одним альтернативным производителем). Вследствие этого, к моменту старта продаж вероятность признания вновь выводимого на рынок товара первого инвестора может составить не более 30–40 % от первоначально прогнозируемой. В этой ситуации, получение запланированной бизнес-проектом прибыли, скорее всего, окажется невозможным.

Следовательно, затягивание прединвестиционного периода на срок, сопоставимый со сроком инвестиционного проектирования в малом бизнесе, приводит к потере бизнес-идеи своей коммерческой привлекательности. Данные обстоятельства понуждают потенциального инвестора к упреждающему предложению должностным лицам из соответствующих ведомств некоторого «отката», который гарантировал бы сокращение для проекта периода прохождения им необходимых согласующих инстанций. По результатам исследований его величина может колебаться от 5 до 50 % существующего оборота предпринимателя или до 200 % годовой чистой прибыли от вложенных инвестиций после реализации бизнес-проекта [4, 9]. Средним на сегодняшний день можно считать размер «отката» в диапазоне 10–15 % величины капиталовложений.

Поэтому, такие авторы как А. Дегтярев, Р. Маликов, В. Арапов предлагают при определении соответствующих показателей эффективности инвестиционных проектов увеличивать стоимость инвестиций на величину неизбежной взятки [4]. Однако, по мнению Холта Н., у предпринимателя обычно имеется возможность найти «безоткатный» вариант инвестирования [8]. Данное предположение, по мнению авторов, представляется излишне оптимистичным, поскольку не учитывает, как правило, имеющегося в наличии у заинтересованного должностного лица возможности получения денег от конкурента первого инвестора, как было показано выше.

Как показали расчеты, простой факт привлечения заемного капитала увеличивает срок окупаемости инвестиций на 30–60 % в сравнении с оптимистичным вариантом привлечения инвестиций (собственное финансирование проекта предпринимателем). При наличии 10 % «отката», реальный срок окупаемости дополнительно увеличится еще на 10–20 %.

За это время процесс падения рыночной привлекательности товара снизит годовой остаток чистой прибыли не менее чем в 1,5–2 раза, что в свою очередь приведет к снижению эффективности капиталовложений в сравнении с проектными величинами.

Следовательно, в условиях безальтернативности передачи «отката» чиновнику за право реализации своей бизнес-идеи, предприниматель рискует не окупить вложенный капитал причем, не столько из-за общего удорожания проекта, сколько из-за почти неизбежного попадания новой продукции в зону потери потребительского интереса к товару в срок, превышающий проектный период окупаемости первоначально запланированной суммы капиталовложений. В этом случае фактическое снижение остатка чистой прибыли за счет сокращения объемов реализации не окупившейся, но уже устаревающей продукции может, в частности, не только не позволить инвестору получить экономический эффект от произведенных инвестиций, но и привести к невозможности погашения результатами новой деятельности взятого на её создание банковского кредита.

Поэтому, для сохранения собственного бизнеса предпринимателю необходимо проводить работу по модернизации выпускаемых товаров с целью перманентного повышения их конкурентоспособности, в том числе – во вновь созданном производстве путем дополнительного инвестирования. При этом дополнительные финансовые вливания во вновь созданную бизнес-единицу могут потребоваться до окончания срока окупаемости первоначальных инвестиций. В этой связи предприятия малого бизнеса вынуждены не просто увеличивать стоимость инвестиций из-за вынужденного «откатного» платежа, а изымать средства и на этот платеж, и на последующую внутреннюю модернизацию производства из уже функционирующего бизнеса путем перевода в тень части соответствующих издержек («обналичка», создание фирм-«однодневок» и т.д.) [5].

Можно констатировать, что в условиях вынужденной теневизации хозяйственной деятельности, поставленная предпринимателем задача повышения эффективности собственного капитала путем инвестирования средств в новое производство, на первоначальном этапе своей реализации почти неминуемо приводит к снижению эффективности уже действующего бизнеса. Проявлением могут служить: снижение рентабельности реализуемой продукции из-за технологически нецелесообразного увеличения затрат на ее производство, а также резкое повышение цены на выпускаемые товары с последующей неизбежной потерей их рыночной конкурентоспособности.

Несмотря на наметившуюся в последнее время в органах государственной власти всех уровней тенденцию ужесточения борьбы с проявлениями теневой составляющей, в частности – коррупционного поведения, эффект от данной работы пока чрезвычайно низок. В международных рейтингах

Россия по-прежнему находится в числе государств не только с высоким уровнем коррупции, но и с низким уровнем своей инвестиционной привлекательности [7]. И пока реально не снизился уровень коррупционности в стране, скорее всего, следует предложить субъектам малого бизнеса принимать к реализации только те бизнес-идеи, которые наряду с малым сроком окупаемости предполагают инвестирование в создание гибких технологических процессов с пролонгированным во времени применением.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» // Рос. газ. – 2008. – 30 дек.
2. Указ Президента РФ от 13 марта 2012 г. № 297 «О Национальном плане противодействия коррупции на 2012–2013 годы и внесении изменений в некоторые акты Президента Российской Федерации по вопросам противодействия коррупции».
3. Приказ Минюста России от 28 июня 2012 г. № 121 «Об утверждении Плана Минюста России по противодействию коррупции».
4. Дегтярев, А. Российский бизнес в условиях «экономики отката» / А. Дегтярев, Р. Маликов, В. Арапов // Общество и экономика. – 2009. – № 3. – С. 53–62.
5. Буров, В.Ю. Теневая деятельность субъектов малого предпринимательства / В.Ю. Буров // LAP LAMBERT Academic Publishing. Germany, 2011.
6. Министерство юстиции Российской Федерации, департамент государственной службы и кадров НИИ Российской правовой академии // Памятка по недопущению должностными лицами поведения, которое может восприниматься окружающими как обещание дачи взятки или предложение дачи взятки либо как согласие принять взятку или как просьба о даче взятки. – М.: 2013. – URL: <http://to44.minjust.ru/>.
7. РБК Рейтинг. Самые коррумпированные страны в 2013 году. Самые инвестиционно привлекательные страны в 2013 году. – URL: <http://rating.rbc.ru/article.shtml>.
8. Система принятия инвестиционных проектов // Инструменты финансового и инвестиционного анализ. – URL: <http://investment-analysis.ru/methodIA2/system-investment-projects.html>.
9. Филина, Ф.Н. Неизбежность откатов в сфере продаж – смириться или бороться / Ф.Н. Филина // Российский бухгалтер. – URL: www.rosbuh.ru.

[К содержанию](#)

УДК 81'27 + 159.955:81'27

К ВОПРОСУ О ЛИНГВОКРЕАТИВНОМ МЫШЛЕНИИ

А.Е. Можеевская

В статье рассматриваются различные проявления лингвокреативного мышления. Анализируются факторы, влияющие на создание языковых единиц у разных народов. Раскрывается многообразие лингвокреативного процесса и его роль в развитии языка.

Ключевые слова: лингвокреативное мышление, особенности, язык, слово, формы слова, явление, понятие.

Современный язык – это живое, постоянно развивающееся явление, отражающее изменение реалий нашей жизни. При всем многообразии способов обогащения его лексико-семантической системы лингвокреативный подход базируется на тесной взаимосвязи языка и общества, что делает его наиболее перспективным и многогранным.

Лингвокреативное мышление – это тип ментальной деятельности, мышление, направленное на порождение новых языковых сущностей путём трансформации уже имеющихся единиц; это мышление в своей основе оперирует ассоциациями на общезакрепленных в языке понятиях [2].

В отличие от других типов мышления, лингвокреативное мышление имеет двоякую направленность. Оно, с одной стороны, отражает окружающую человека действительность, с другой, самым тесным образом связано с наличными ресурсами языка. При создании новой языковой единицы человек всегда что-то использует уже наличествующее в данном языке. Было бы неправильно предполагать, что для обозначения новых понятий или каких-либо отношений между понятиями язык прибегает к каким-то новым композициям фонем, к поискам еще не использованных словосочетаний. Обычно для этих целей используются уже существующие. При этом каждое новое понятие оказывается в той иной мере связанным с каким-то другим.

Создание слов на базе лексического материала собственного языка уже с самого начала предполагает какую-то связь вновь создаваемого слова с каким-то другим, уже существующем в данном языке словом. Этот тезис очень хорошо подтверждают этимологические исследования.

Создание нового слова почти всегда связано с наличием в языке какого-то другого слова, в чем легко убедиться при анализе приводимых ниже примеров.

Немецкое *Hase* «заяц» связано с названием цвета, например, древне-немецкое *hasan* «серый», древне-английское *hasu* «серо-коричневый»; русское слово *заяц* образовано от корня *ghei/ghoi* «скакать, летать». В венгерских диалектах встречается слово *filtes* «заяц» от /и/ «ухо».

Нетрудно заметить, что создание слов и форм в различных языках мира обнаруживает зависимость двоякого рода. С одной стороны, это создание зависит от наличия в окружающем нас мире соответствующих предметов и явлений, с другой стороны, оно зависит от наличия слов и форм в данном языке, которые могли бы послужить базой для образования новых слов и их форм.

Результаты проявления лингвокреативного мышления во многом зависят от наличия конкретного языкового материала. Отличительная особенность создания языка состоит в том, что практически язык никогда не создается на пустом месте. Он создается всегда при наличии некоторого количества слов и форм, оставшихся от предыдущего состояния. Этот остаток обладает двумя характерными особенностями: с одной стороны, он играет роль материальной базы для создания в языке нового, с другой стороны, он в известной степени ограничивает сам процесс лингвосозидательного мышления, ставя его в определенные условия. Наличный языковой материал может в известной степени накладывать известное ограничение при создании новых слов и грамматических формул. Например, в русском языке невозможно создание настоящего времени типа английского Present Continuous Tense, например; *I am working* «Я работаю в данный момент». Этому мешает, во-первых, отсутствие в русском языке форм настоящего времени глагола *быть*. Во-вторых, употребление причастия настоящего времени в предикативной позиции для русского языка не типично [3].

Другая особенность лингвокреативного мышления состоит в том, что оно заново членит мир. Первое членение мира осуществляется еще до возникновения языка. Рецепторы человека воспринимают различные раздражения, идущие от различных предметов материального мира, и представление о предметах и явлениях окружающего мира у человека возникает еще в доречевой стадии.

При создании слов языка человек начинает членить окружающий мир заново. Сказанное легко уяснить при анализе приводимых ниже примеров. Слово *занят* в русском языке означает, что в данном случае отсутствует понятие пустоты или бездеятельности, например: *Комната занята; Я сегодня занят на работе* и т.д. Английский язык не довольствуется этим общим понятием занятости и допускает более дробное членение этого понятия, например: *I am busy today* «Я сегодня занят»; *Are you engaged?* «Вы заняты?» – Так можно спросить у шофера такси. *The place is occupied* «Место занято» и т.д. Такое деление имеет известное фактическое оправдание, поскольку занятость шофера это несколько иная занятость по сравнению с занятостью чиновника в учреждении. Один язык довольствовался более общим пониманием занятости, а другой пошел по пути обозначения более конкретных особенностей занятости.

Лингвосозидательный процесс отличается необычайным разнообразием звуковых оболочек слов в различных языках мира[1]. Это разнообразие в значительной степени зависит от особенностей ассоциации. Ассоциация в некотором отношении случайна и произвольна. Мы не можем заранее определенно сказать, какую ассоциацию использует человек при создании слова. Сравним такие слова, как русское *окно*, сербо-хорватское *прозор*, испанское *ventana*, греческое *пара фира*. Значение у всех этих слов одно и то же «окно». Однако в основе их лежат совершенно разные ассоциации. Русское слово *окно* связано со словами *око* «глаз», сербо-хорватское *прозор* этимологически связано с русским глаголом *взирать* (*смотреть*), тогда как испанское *ventana* связано с латинским *Ventus* «ветер», греческое *пара фира* «окно» буквально означает «то, что находится около двери».

Это явление имеет свои причины. Каждое слово и каждая форма в любом языке создаются вначале каким-либо отдельным индивидом. Это происходит оттого, что создание определенного слова или формы требует определенной инициативы, которая в силу целого ряда психологических причин не может одновременно возникнуть у многих людей сразу.

Кроме того, у разных индивидов, находящихся в различных точках земного шара, ассоциации не могут быть одинаковы, хотя возможность случайных конвергенции не исключена. Этим объясняется такое интересное явление, как отсутствие единой внутренней формы в различных языках мира [3].

Лингвокреативное мышление принимает участие также в процессах изменения языка. Интересно отметить, что оно может при этом подвергаться влиянию законов языкового знака и разного рода чисто психологических процессов, способствующих изменению языка, что ведет к известной алогичности.

Лингвокреативное мышление создает элементы языка стихийно и могут быть случаи, когда оно что-либо пропускает, т.е. оставляет невыраженным. Возникает вопрос, чем могут быть компенсированы недостатки лингвокреативного мышления.

В сознании разных народов, находящихся на одинаковой ступени развития, нет резких различий в количестве понятий. Для них характерны лишь различия в некоторых понятиях, которые выражаются одним словом на том или другом языке.

Так, например, в русском языке производится четкое различие между такими делениями суток, как вечер и ночь. Английский язык, в особенности его американский вариант, такого различия не делает. Слово *night* может обозначать и «вечер», и «ночь». Во французском языке русское слово и соответствующее ему понятие *сутки* не имеет однословного эквивалента, но это вовсе не значит, что французы также и не могут иметь в своем мышлении понятия суток. Французы могут иметь и имеют понятие *сутки*,

но словесно оно у них выражается не словом, а словосочетанием *vingt quatre heures* (двадцать четыре часа). Следовательно, общечеловеческие понятия являются идентичными у всех народов земного шара, независимо от того, выражаются ли одним словом или несколькими словами [4].

В сознании любого народа естественно представление о разделении человеческой руки на части: кисть руки и то, что следует за ней. Не будет большой беды, если в данном языке естественное деление руки будет выражено разными словами, например, немецкие *Hand, Arm*, а в другом оно выражено не будет: русское *рука*. Естественное деление руки было усвоено и русским, и немцем на ступени восприятия. Поэтому не выраженность в языке фактически не означает какой-либо пустоты в сознании. Наше сознание поэтому состоит не только из понятий, выраженных отдельными словами, их формами и отдельными словосочетаниями, но оно включает целостные образы предметов, совершенно независимо от того, как они членятся в отдельных языках.

В основе речепорождения лежит непрерывная ассоциативная цепь, откуда бессознательно формируется картина мира. Язык не безразличен к природным материалам реальных, поскольку язык это компонент сознания человека. Логические и семантические формы существуют в неразрывном единстве, как две стороны единого процесса организации мысли, протекающего в одной сфере языкового мышления [1].

Таким образом, путем описания в любом языке может быть создано любое понятие, хотя оно до сих пор не было выражено отдельным словом или специальной формой.

Лингвокреативное мышление создает образ мира, в каждом языке отраженный по-своему. Поэтому язык позволяет выйти за рамки эмпирического опыта на основе ассоциативного характера мышления.

Библиографический список

1. Зимняя, И.А. Лингвопсихология речевой деятельности: учебное пособие / И.А. Зимняя. – М.: Московский психолого-социальный институт, Воронеж: НПО «МОДЭК», 2001. – 432 с.
2. Серебренников, Б.А. О лингвокреативном мышлении / Б.А. Серебренников. – URL: <http://podelise.ru/docs/index-342701-1.html>.
3. Серебренников, Б.А. Роль человеческого фактора в языке. Язык и мышление / Б.А. Серебренников. – URL: http://www.classes.ru/grammar/119.Serebrennikov/html/unnamed_32.html.
4. Томахин, Г.Д. Реалии в языке и культуре / Г.Д. Томахин // Иностранные языки в школе. – 1997. – № 5. – С. 64–69.

[К содержанию](#)

УДК 004.2.072.4 + 004.4

ПРОГРАММНО-АППАРАТНЫЙ КОМПЛЕКС УДАЛЁННОГО МОНИТОРИНГА СОСТОЯНИЯ НЕПОДВИЖНЫХ ОБЪЕКТОВ

А.В. Мокеев

Рассматриваются некоторые возможности миникомпьютера Raspberry Pi, с помощью которого можно создать экономичную систему удалённого мониторинга состояния объекта. Основное внимание уделяется архитектуре предлагаемого решения. Функционал такого решения всегда может быть модифицирован, например, можно добавить датчик задымления для предотвращения возникновения пожара.

Ключевые слова: мониторинг, удаленный доступ, миникомпьютер Raspberry Pi.

На сегодняшний день существует множество различных систем, реализующих возможность удалённого мониторинга состояния неподвижных объектов. Это различные охранные системы, системы контроля температуры, влажности, системы визуального мониторинга и т.д. Однако большинство этих систем – это дорогостоящие промышленные решения, покупка которых не всегда бывает оправдана. Другой недостаток – невозможность расширения готовых решений, добавления новых датчиков. В большинстве случаев отсутствует возможность интеграции с внешними устройствами. В тех случаях, когда расширение функционала/интеграция с внешними устройствами возможна, это выливается в существенные затраты, т.к. идёт разработка штучного решения под заказ. И наконец, готовые решения, как правило, являются закрытыми системами, и их самостоятельная модификация существенно затруднена.

В настоящее время появилась возможность создания систем, не уступающих по функционалу дорогостоящим коммерческим решением, на основе микрокомпьютера Raspberry Pi. Этот одноплатный компьютер на базе процессора ARM 11 потребляет незначительное количество электроэнергии и пригоден для использования в режиме 24/7/. Кроме того, его стоимость составляет всего 35\$, средняя стоимость датчиков от 3 до 10\$ (на момент написания статьи). Существуют множество различных применений Raspberry Pi. Он может быть домашним медиацентром, роутером, устройством для беспроводной передачи аудио, контроллером «умного дома», а так же многим другим. Благодаря достаточному числу GPIO-портов и компактному размеру (чуть больше кредитной карты) он хорошо подходит для взаимодействия с множеством других устройств и идеален для разработки в домашних условиях. Raspberry Pi поддерживает установку практически любого дистрибутива Linux (установка Windows невозможна

на процессоре ARM 11). Таким образом, для управления устройством и подключенными датчиками, достаточно написания программы на языке высокого уровня. Распространены решения на C++, Python и даже PHP.

В настоящей статье рассмотрено решение для удалённого мониторинга текущей температуры окружающей среды. Это решение может успешно применяться как на даче, так и складе.

Для реализации понадобятся следующие компоненты:

- Raspberry Pi.
- Датчик температуры (USB Temper или GPIO DHT11).
- USB модем.
- SD-карта (объёмом от 4 Гб).
- Зарядное устройство для сотовых телефонов с mini-usb выходом (5V, 700–1000 mA).

На SD-карту необходимо предварительно установить один из дистрибутивов Linux (с официального сайта Raspberry Pi [3]). Для установки дополнительных программ потребуется монитор с интерфейсом HDMI и USB клавиатура. В случае, когда это невозможно (например, все USB-порты заняты), потребуется настроить удалённый ssh-доступ к Raspberry Pi. Общая схема взаимодействия устройств показана на рис. 1.

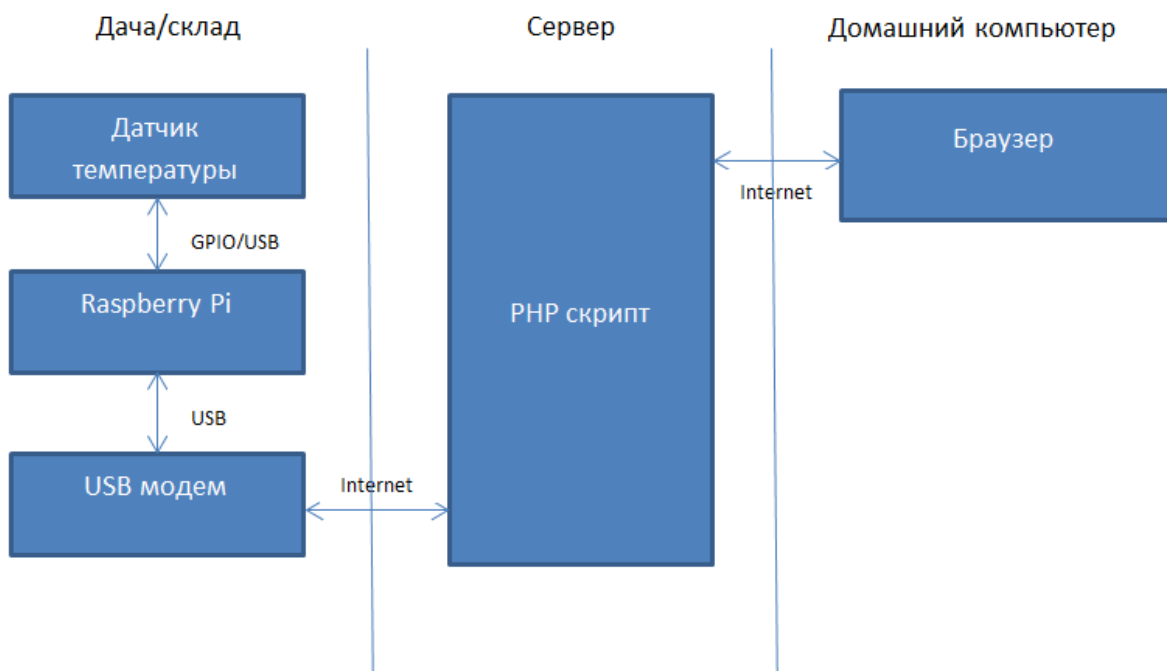


Рис. 1. Схема взаимодействия основных компонентов

Программная часть системы будет состоять из одного исполняемого файла или bash-скрипта (аналог .bat скриптов в Windows), который будет запускаться по cron-у каждые полчаса (интервал может быть любым). При запуске программа считывает данные с датчика и отправляет их на сервер, после чего завершает свою работу до следующего запуска по расписанию cron.

Для считывания температуры с GPIO-датчика можно воспользоваться инструментом WiringPi. Это проект с открытым исходным кодом, который предоставляет набор функций для доступа и управления портами GPIO. Так же имеется консольная утилита для чтения/записи портов GPIO. В случае, если используется USB датчик Tempreg потребуется скачать исходники pcsensor [4].

Для передачи данных на сервер проще всего воспользоваться утилитой curl (или библиотекой Libcurl). Данные будут передаваться как простой HTTP запрос. Через параметры запроса можно с лёгкостью передать всю необходимую информацию.

На сервере должен быть запущен HTTP-сервер (как правило, это Apache) и установлен интерпретатор PHP. Для тестирования подойдёт любой бесплатный хостинг с возможностью исполнения PHP скриптов.

Серверная часть программного кода будет представлять собой как минимум два PHP-скрипта: первый будет принимать данные от USB-модема и сохранять их в файл или базу данных, второй – считывать данные из файла/базы данных и отображать их пользователю. На рис. 2 изображен существующий web-интерфейс такой системы. Кроме PHP дополнительно использовались библиотеки jQuery, Bootstrap, NVD3 charts.

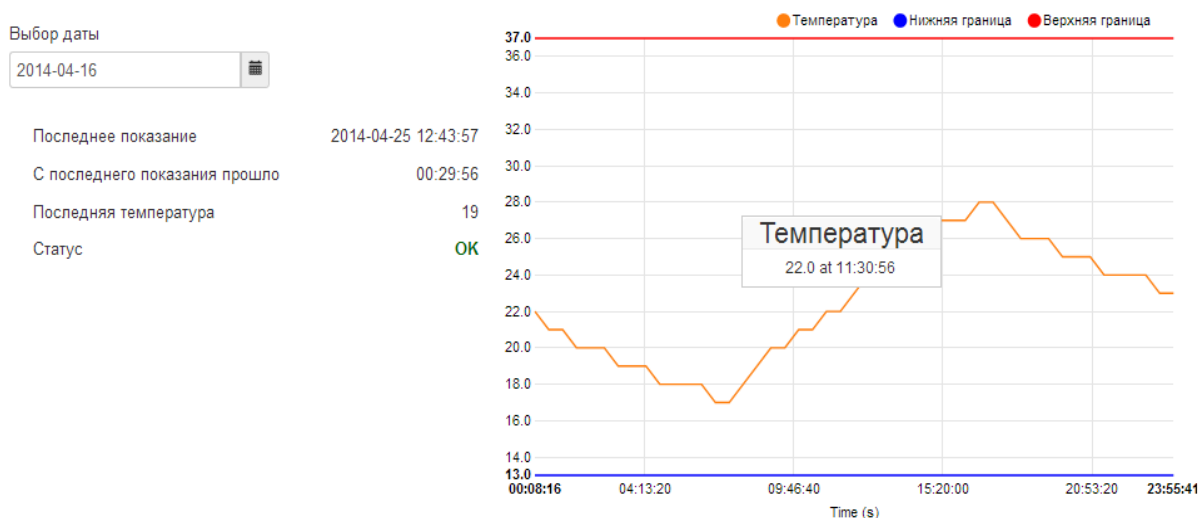


Рис. 2. Web-интерфейс системы удалённого мониторинга температуры

Таким образом, используя Raspberry Pi можно создать недорогую систему удалённого мониторинга температуры, функционирующую в режиме 24/7. Такая система позволяет не только отслеживать текущую температуру через сайт, но и мгновенно оповещать пользователя в случае выхода температуры за критические отметки посредством SMS-сообщений или звонков (при использовании услуг SMS агрегаторов). Функционал такого решения всегда может быть модифицирован, например, можно добавить датчик задымления для предотвращения возникновения пожара. Использо-

вание управляемых реле позволит удалённо выключать приборы из электросети. Низкая стоимость датчиков позволяет создать на основе одного устройства Raspberry Pi целую систему «умного дома», а недостаточное количество GPIO-портов всегда может быть устранено с помощью подключения плат расширения.

Библиографический список

1. Шахнович, И. Современные технологии беспроводной связи / И. Шахнович. - М.: Техносфера, 2011. – 288 с.
2. Григорьев, В.А. Сети и системы радиодоступа / В.А. Григорьев, О.И. Лагутенко, Ю.А. Распаев. - М.: Эко-Трендз, 2007. – 384 с.
3. URL: <http://www.raspberrypi.org>.
4. URL: <https://github.com/bitplane/temper>.

[К содержанию](#)

УДК 005.932 + 658.783 + 339.188.4

ОПТИМИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ ПРИ РЕИНЖИНИРИНГЕ БИЗНЕСА

В.Г. Мохов, Т.Т. Насибов

В статье рассмотрена технология оптимизации управления материальными запасами на основе методики процессно-стоимостного управления.

Ключевые слова: оптимизация; процесс; управление; запасы.

Оптимизацией бизнес-процесса называется сочетание реинжиниринга и улучшения бизнес-процесса. Под улучшением бизнес-процессов понимается внесение эволюционных изменений в бизнес-процесс для повышения стоимости процесса, создаваемого в бизнес-процессе. Под реинжинирингом бизнес-процессов понимается внесение радикальных изменений в реализацию бизнес-процесса для существенного повышения стоимости процесса, создаваемого в бизнес-процессе.

Таким образом, оптимизация управления запасами при реинжиниринге бизнеса – это долговременное эволюционное изменение процесса управления запасами на основе радикальных изменений собственно процесса управления запасами. Речь идёт не обо всей, а о части логистической системы предприятия: запасах материальных ресурсов и управлении материальными потоками.

Улучшение управления запасами реализуется в рамках процессно-стоимостного подхода. Стартовым этапом является ABC-анализ состояния материальных запасов.

На основе Принципа 80/20, названного по автору Принципом Парето, установлено, что 20 % от номенклатуры запасов составляют 80 % от стоимости всех запасов. Подход Парето использован в ABC-анализе, при проведении которого выделяют небольшое число наиболее значимых бизнес-процессов, которым, прежде всего, необходимо уделять основное внимание. При этом все бизнес-процессы делят на три группы – А, В и С.

К группе А относятся процессы, требующие наибольших затрат. Как правило, это 5–10 % от всех процессов, происходящих на предприятии, на долю которых приходится 75–80 % всех затрат. В группу В входят примерно 20 % бизнес-процессов, на которые приходится порядка 10–20 % затрат и, наконец, к группе С относят остальные 60–75 % процессов, на долю которых остаётся 5–10 % затрат предприятия.

Одновременно с ABC-анализом проводится анализ состояния наиболее ликвидных активов. Анализ ликвидных активов начинают с проверки банковских и кассовых операций. При этом особое внимание уделяют состоянию расчетов с поставщиками и покупателями и на управление складскими запасами.

Кроме названных этапов анализу подлежат:

- достоверность информационных потоков;
- обоснованность бизнес-процессов;
- стандартизация и автоматизация бизнес-процессов;
- современность технологии бизнес-процессов;
- нормативы затрат времени;
- эффективность мотивации персонала;
- соответствие менеджмента элементам бизнес-процессов.

На основе проведённых этапов анализа бизнес-процессов управления запасами устраняются выявленные недочёты в организации управления запасами, разрабатывается система управленческого учёта за состоянием запасов, с контролем бизнес-процессов, связанных с закупкой и производством, автоматизируются процессы: «учет заказов», «учет взаиморасчетов», «выпуск готовой продукции», «банк», «касса», «склад», например, на базе платформы «1С». Уже на этапе улучшения достигается существенное повышение эффективности управления запасами.

После проведенного анализа приступают к оптимизации бизнес-процессов групп А, В и оптимизации взаиморасчетов с контрагентами (основная проблема управления ликвидными активами).

Для оптимизации наиболее затратных групп бизнес-процессов могут быть рекомендованы известные из математической теории управления запасами следующие модели.

1. Детерминированные модели

1.1. Простейшая модель оптимального размера заказа

При постоянном спросе, мгновенной реакции на заказ, независимой от величины заказа цене и отсутствии дефицита модель позволяет определить оптимальный размер заказа, время между заказами, количество заказов за фиксированный период времени, совокупные издержки [2].

1.2. Модель оптимального размера заказа с фиксированным временем выполнения

При постоянном размере заказа, известных темпе спроса, издержках заказа и хранения, времени выполнения заказа, независимой от величины заказа цене и отсутствии дефицита модель позволяет определить оптимальный размер заказа, время между заказами, точку восстановления запаса, количество заказов за фиксированный период времени и совокупные издержки [2].

1.3. Модель оптимального размера заказа с производством

При постоянном темпе спроса и темпе производства, известных издержках заказа и хранения, времени выполнения заказа, независимой от величины заказа цене и отсутствии дефицита модель позволяет определить оптимальный размер заказа, время между заказами и точку восстановления запаса [2].

1.4. Модель оптимального размера заказа с дефицитом

При постоянном темпе спроса, известных издержках заказа, хранения и дефицита, постоянном времени выполнения заказа, независимой от величины заказа цене модель позволяет определить оптимальный размер заказа, время между заказами, точку восстановления запаса и совокупные издержки [2].

1.5. Модель оптимального размера заказа с количественными скидками

При постоянных темпе спроса и времени выполнения заказа, известных издержках заказа и хранения, цене товара и скидках при закупке крупных партий товара модель позволяет определить оптимальный размер заказа, время между заказами, точку восстановления запаса, количество заказов за фиксированный период времени и совокупные издержки [2].

При отсутствии детерминированного спроса на товар и известном распределении величины спроса для оптимизации управления запасами может быть предложена стохастическая модель [2].

2. Стохастическая модель

2.1. Дискретная стохастическая модель оптимизации начального запаса

Пусть S – размер запаса на начало периода планирования;

D – величина спроса за период планирования (целое число);

H – удельные издержки хранения за период;

B – удельные издержки дефицита за период;

$P(D)$ – вероятность того, что величина спроса за период планирования составит D .

Функция распределения величины спроса $F(X)=P(D<x)=\sum_{D=0}^{x-1} p(D)$.

В случае, когда величина спроса за период планирования превышает размер запаса ($D > S$), возникает дефицит и соответствующие им издержки дефицита. Если запас больше, чем величина спроса ($S > D$), то возникают издержки хранения. Математическое ожидание $C_1(S)$ величины издержек хранения за период планирования для размера начального запаса S можно оценить следующим образом:

$$C_1(S) = H \sum_{D=0}^S (S - D) \cdot p(D).$$

Математическое ожидание $C_2(S)$ величины издержек дефицита за период планирования для размера начального запаса S можно оценить следующим образом:

$$C_2(S) = B \cdot \sum_{D=S+1}^{\infty} (D - S) \cdot p(D).$$

Математическое ожидание $C(S)$ совокупных издержек в этом случае имеет вид:

$$C(S) = C_1(S) + C_2(S).$$

В стохастической модели оптимальным является такой размер начального запаса S^* , при котором математическое ожидание совокупных издержек $C(S^*)$ имеет минимальное значение, т. е. такой размер запаса S^* , который удовлетворяет условию:

$$F(S^*) < \frac{B}{H+B} < F(S^* + 1).$$

Если $F(S^*) = \frac{B}{H+B}$, то $C(S^*) = C(S^* + 1)$ и оптимальными являются как размер запаса S^* , так и размер запаса $S^* + 1$.

В результате улучшения бизнес-процессов и их реинжиниринга в процессе оптимизации достигается снижение длительности производственного цикла, повышение эффективности и, в конечном счёте, стоимости бизнеса.

Библиографический список

1. Чернявский, Д.И. Моделирование и реинжиниринг бизнес-процессов: учеб. пособие / Д.И.Чернявский, Д.В.Рудаков. – Омск: Изд-во ОмГТУ, 2010. – 84 с.
2. Афанасьев, М.Ю. Исследование операций в экономике: модели, задачи, решения / М.Ю. Афанасьев, Б.П. Суворов. – М.: ИНФРА–М, 2003. – 444 с.

[К содержанию](#)

УДК 378.11.01

ББК Ч448.041

РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ

О.А. Николаевская

Статья посвящена анализу эффективного применения инструментов развития управленческого потенциала высшего учебного заведения в современных условиях. Рассмотрены особенности реализации управленческого потенциала в процессе развития, эволюция экономической категории «управленческий потенциал», представлена структурная модель управленческого потенциала вуза и рекомендации разработке типологии оценочных средств.

Ключевые слова: управление; потенциал; образовательная система; вуз; развитие; репутация; эффективность.

Современная российская действительность, которая определяет необходимость инновационного развития системы образования, а также вектор эффективной интеграции отечественных вузов в мировое сообщество, ставят перед всеми участниками образовательного процесса вполне определенные задачи. Все они сводятся к достижению рыночной устойчивости в долгосрочной перспективе и развитию способности повышать конкурентоспособность высших учебных заведений, в том числе в мировом масштабе.

Важнейшим условием выполнения этих требований является выявление и умелое использование управленческих резервов, которыми обязан располагать любой современный вуз, реализующий стратегию инновационного развития. Решение этой непростой задачи связано с возможностью устранения тех насущных трудностей и проблем, которые сложились сегодня в системе образования на всех функциональных уровнях управления. Наличие этого факта дает нам все основания констатировать актуальность процессов управления развитием.

Следует отметить, что при позитивном характере влияния окружающей среды на качество образовательного процесса важность рассмотрения процессов активизации и развития управленческого потенциала вуза отходит на второй план, поскольку в краткосрочном периоде, налицо все признаки эффективной результативности процесса управления, при которых ориентация на долгосрочные показатели роста задается сама собой. Однако в условиях повышенной неопределенности, или высокой изменчивости рыночной среды, а также в свете не только необходимости применения образовательных инноваций, а также эффективного их последующего развития – акцент смещается в сторону реализации именно незадействованных (потенциальных) источников, возможностей и перспектив роста, что и определяет область настоящего исследования.

Как известно, уровень соответствия качества образовательного процесса требованиям новой экономики определяется множеством факторов. Он характеризуется и ценностным отношением к процессу образования и воспитания вообще, и профессиональной компетентностью и умением вовлекать как студентов, так и преподавателей в совместную творческую деятельность в частности, а также развитием потребности к сотрудничеству в образовательном процессе с коллегами и партнерами, которые и определяют в результате само стремление к непрерывному личностному и профессиональному росту в научной, педагогической и учебно-методической областях деятельности.

Не секрет, что на многих современных кафедрах наблюдается некоторый дисбаланс между потенциалом профессорско-преподавательского состава и его требуемым уровнем. Это объясняется в первую очередь глубокими изменениями, происходящими в современной образовательной системе России и необходимостью овладения более широким спектром научно-исследовательских данных во взаимосвязи с практикой их развития в условиях конкретного рынка. Для того, чтобы быть активными, компетентными, открытыми и легко восприимчивыми к нововведениям в какой-либо сфере деятельности, преподавателям требуется высокий уровень квалификации, который соответствует рыночным условиям и достигается посредством непрерывного, целенаправленного обучения и постоянного развития, как своего потенциала, так и потенциала выпускников вуза. Данный процесс во многом определяет, в том числе и профессиональная позиция педагога, призвание которого состоит в том, чтобы привить студентам любовь и стремление к самому процессу познания, радости открытия и освоения нового. Это то, что всегда будет востребовано на протяжении жизни еще ни одного поколения.

Эффективность применения любого рода знаний зависит от прозрачности и возможности использования научно-обоснованного подхода в рамках той или иной специфики, технологии, среды. Проблема развития персонала на протяжении многих лет исследуется широким кругом ученых, практиков и специалистов.

Вопросы развития персонала высших учебных заведений отражены в работах: Блинова А.О., Мельникова О.Н., Королькова В.Т., Багаутдиновой Н.Г., Егоршина А.П., Малаховой Т.Ю., Богдан Н.Н., Сазыкиной О.А., Резника С.Д., Гребенниковой Е.В., Жилиной А.И., Афанасьева В.Я., Короткова Э.М., Кондратьев Э.В. и других исследователей.

Проблемам организации внутрифирменного профессионального обучения и исследованию современных методов непрерывного образования посвящены труды Курбатовой М.Б., Магуры М.И., Смирнова Е.А., Дятлова В.А., Мясоедова С.А. и ряда других авторов.

Специфика развития карьеры персонала вузов рассматривается в работах Сазоновой З.С., Сазыкиной О.А., Резника В.С., Жураковского В.М., Лазарева Г.И., а также в исследованиях других современных ученых.

Следует отметить, что сейчас достаточно много работ посвящено задачам формирования и развития управленческого потенциала вузов и данная тема весьма популярна на конференциях и круглых столах, которые активно обсуждают эволюцию научно обоснованных концепций. Целью данной работы является анализ инструментов развития управленческого потенциала преподавателей, активно использующих современные образовательные технологии с позиции возможности их применения в научно-педагогической практике и предпринимательстве.

Для достижения поставленной цели необходимо решение трех основных задач:

- во-первых, определение экономического содержания категории «управленческий потенциал высшего учебного заведения» во взаимосвязи с принятыми нормами образовательного процесса;
- во-вторых, хотя бы в первом приближении – определение области исследования развития управленческого потенциала с точки зрения факторов формирования и необходимых условий для его эффективного развития;
- в-третьих, описание необходимых составляющих гарантий обеспечения развития управленческого потенциала высшего учебного заведения, которые отвечают современному этапу.

Особенности управленческого потенциала высшего учебного заведения

Понятие «управленческий потенциал высшего учебного заведения» характеризуется следующими особенностями теоретического содержания и практической полезности его применения:

1. Не существует единообразного подхода к толкованию контура его выявления и раскрытию экономического содержания. Часть определений даны с позиции источников, возможностей и способностей по его использованию (С.В. Шекшня, А.П. Егоршин, И.П. Марченко), а ряд трактовок представлены в результате попытки сравнительного анализа и разработки типологии потенциалов, факторов их развития, а также составных компонентов (В.П. Пугачев, А.О. Блинов [1]). Чаще всего под таким термином подразумевают совокупность существующих или неиспользуемых возможностей руководителей высшего учебного заведения (С.Д. Резник [8]).

2. В результате большинства работ исследователи приходят к мнению о том, что в структуре управленческого потенциала можно выделить некоторую его часть достаточно универсальных знаний, которые имеют широкую область применения и могут быть с легкостью перенесены из одной сферы деятельности в другую. Кроме того, динамическая характеристика потенциала развития зависит главным образом от специального его компонента, который имеет свое практическое приложение только в опреде-

ленной сфере, и определяется соответственно присущими именно ей факторами развития. Такие, уникальные преимущества связаны с методиками развития человеческого потенциала и возможностями его интеграции в управленческий потенциал эффективных коллективов и команд. Такое представление делает возможным применение ресурсного и факторного подхода, при которых человеческий потенциал характеризуется как форма социально-личностного и человеческого фактора. При этом сделан вывод о том, что ресурсное представление о человеческом потенциале расширяется за счет оценки возможностей работодателя по использованию способностей работников в качестве активного субъекта производства [8, с. 77; 10, с. 129]. Факторный подход наделяет менеджера образовательного процесса всеми необходимыми для процесса развития инструментами.

3. Исследования роли социально-трудовых отношений в развитии управленческого потенциала подтверждают тезис о том, что реализация возможностей человека осуществлять какие-либо действия зависит от степени инициативности личности. Проявлять свою активность в деятельности работник может по-разному. Как отмечено в диссертационной работе Резника В.С. «... это может быть простой физический труд, интеллектуальная деятельность, связанная с принятием решений, творческая деятельность, результатом которой могут быть новые идеи, рационализаторские предложения и инновации, а также другие возможные формы реализации человеческой активности в процессе продуктивной деятельности в организации».

Процесс развития управленческого потенциала

На индивидуальном уровне проблема развития управленческого потенциала рассматривается многими авторами, представляющими разные научные направления [2, 4, 5, 6, 7, 9]. Как показано в цикле работ, посвященных оценке опыта и перспектив высших учебных заведений России под руководством С.Д. Резника (серия «Научная мысль»), это обстоятельство привело к широкому использованию в теории и практике менеджмента неоднозначных трактовок и понятий, характеризующих одни и те же функциональные области или направления деятельности [8, с. 78].

Управленческий потенциал работника вуза – это все возможные потенциальные сущностные силы работника, которые могут быть им использованы в процессе продуктивной деятельности в организации. Продуктивная деятельность высших учебных заведений реализуется по следующим направлениям: стратегическое развитие, информатизационные технологии, экономическая деятельность, совершенствование материально-технической базы. Развитие управления функционированием вуза реализуется в следующих областях: управление учебной работой, управление научной работой, управление внешними связями (международная деятельность) и управление социально-воспитательной работой.

В дальнейшем категории потенциала организации стали использоваться для различных типов и масштабов управления и решения задач, связанных с повышением эффективности использования ресурсов. По мнению Кокаревой Е.Ю. потенциал любой организации может быть представлен в виде двух подсистем: потенциала ресурсов и организационного потенциала, причем второй выступает средой для появления другого [3].

Основу организационного потенциала составляет организационный ресурс ее руководителей или, по мнению автора диссертационной работы, совокупность управленческих потенциалов руководителей. Совокупный управленческий потенциал в этом случае может представлять интегрированную сумму ресурсов руководства.

Во всех приведенных выше определениях выделены важнейшие качественные характеристики управленческого потенциала. Однако не стоит забывать, что управленческий потенциал высшего учебного заведения имеет свои особенности, связанные, прежде всего с «интеллектуальной составляющей» по роду деятельности, которая определяется совокупностью научных, технических, социальных и культурных знаний, а также «педагогической дисциплинированностью» по призванию, которая из покоя веков несет в себе следующие характеристики: квалификация, перспективность, элитарность и общественное признание, а значит, и умение пронести способность каждого из нас к знаниям через всю жизнь.

Критический анализ подходов различных ученых к понятию управленческий потенциал вуза позволил предложить следующее определение.

Управленческий потенциал высшего учебного заведения как экономическая категория является совокупностью стратегического видения управленческих кадров высших учебных заведений, опирающихся на современную кадровую политику вуза, которая реализуется через повышение качества образовательного процесса и его развитие, в целях обеспечения гарантий эффективной реализации управленческих решений на базе единства корпоративной культуры, направленных на повышение конкурентоспособности в новых социально-экономических условиях.

Модель управленческого потенциала высшего учебного заведения опирается на четыре взаимосвязанных элемента (рис. 1), каждый из которых отражает свой вклад в формирование и развитие качества образовательного процесса вуза: механизм реализации управленческих решений и развития управленческого потенциала; инструменты воспроизводства кадровой политики; единство культуры корпоративного окружения и креативность в значимых видах деятельности.

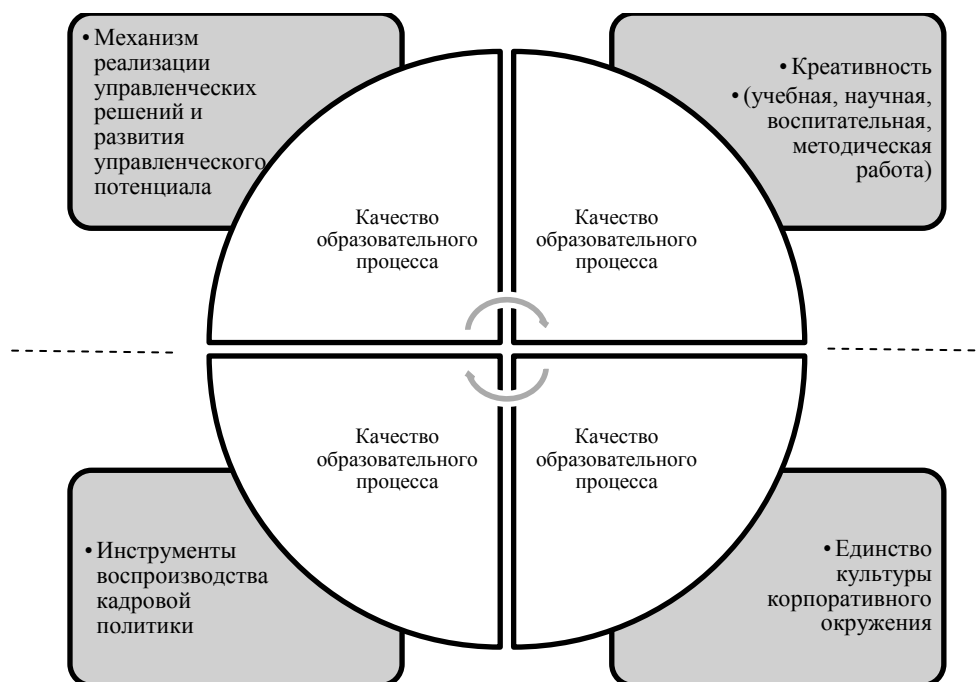


Рис. 1. Модель управленческого потенциала высшего учебного заведения

Предлагаемая модель представляется полезной для ее применения на практике, поскольку отражает процессы перехода вузов к новым условиям работы. Определяющую роль здесь играют господствующие в вузе и зачастую неосознаваемые представления о роли руководителя. Первостепенное значение здесь имеют миссия высшего учебного заведения, место и роль управленческого состава в условиях развития, а также создаваемое качество новой образовательной среды.

Инструменты управления потенциалом развития вуза

Инструменты развития управленческого потенциала можно определить различным образом, акцентируя внимание на те или иные аспекты их проявления и роли в процессе образования. Под инструментом понимается любое средство управления и один из рычагов воздействия на деятельность человека и коллектива в целом, путем ограничения общностью интересов и ценностей, а также необходимостью учета существующих условий применения (рис. 2).

Типология инструментов это их упорядочивание по функциональному содержанию, распределению в пространстве и времени, ориентации на достижение приоритетных целей и результатов. Сущность практического применения того или иного инструмента управления потенциалом развития вуза состоит в том, что каждый из них представляет собой анализ понимание, оценку и учет последствий результатов деятельности по критериям необходимости и эффективности, возможности формирования и развития. В таком представлении развитие представляет собой ограничение или направление деятельности по совершенствованию (раскрытию) потен-

циала. В самом худшем случае процесс развития управленческого потенциала может быть результатом внутренней и внешней оценки характера и результатов работы человека и проявляться собственной неудовлетворенностью работой, или отрицательным отношением к ней со стороны других людей, поэтому необходимость развития управления потенциалом связана также с мотивационными факторами деятельности, а также с успешностью преодоления возникающих ограничений.



Рис. 2. Условия применения инструментов развития потенциала вуза

Выявление степени управленческого потенциала влияет на выбор инструментов его последующего развития и учета различных факторов его реализации, а также интенсивности стремления к определенному результату. Выбирая определенный тип инструментов управления важно анализировать три основные характеристики его использования: мотивы, ограничения и риски в процессе организационного создания образовательной среды и максимально эффективного отношения человека к своим обязанностям и деятельности в целом.

Таким образом, развитие управленческого потенциала вуза происходит на всех уровнях управления. Эффективность реализации процесса совершенствования управления и организации связана с функциями и полномочиями, объемные характеристики которых в значительной мере определяют развитие каждого члена коллектива, в том числе деятельности самого менеджера образовательного процесса и определенным образом характеризуют его качество, статус и роль в процесс менеджмента.

Библиографический список

1. Блинов, А.О. Модернизация образования и безопасность государства / А.О. Блинов, О.С. Рудакова // Экономист. – 2013. – № 1. – С. 70–75.
2. Кибанов, А.Я. Концепция компетентностного подхода в управлении персоналом: монография / А.Я. Кибанов, Е.А. Митрофанова, В.Г. Конова-лова, О.Л. Чуланова. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 156 с.
3. Кокарева, Е.Ю. Формирование и использование организационного потенциала в антикризисном управлении предприятием: автореф. дис. ... канд. экон. наук / Е.Ю. Кокарева. – Тюмень: Тюменский государственный университет, 2002. – 24 с.
4. Кондратьев, Э.В. Компетентностный профиль эффективного руководителя / Э.В. Кондратьев // Проблемы теории и практики управления. – 2013. – № 2. – С. 31–38.
5. Коротков, Э.М. Деловая репутация промышленного предприятия в системе рыночной экономики / Э.М. Коротков // Вестник ЮРГТУ (НПИ). – 2012. – № 6. – С. 123–130.
6. Минаев, Д.В. Стратегический анализ и планирование деятельности образовательных учреждений крупного региона: автореф. дис. ... канд. экон. наук / Д.В. Минаев. – СПб.: Санкт-петербургский государственный инженерно-экономический университет, 1998. – 36 с.
7. Могилевкин, Е.А. Профессионально важные качества руководителя в системе образования. Управление персоналом в условиях рынка / Е.А. Могилевкин // Материалы Всероссийского научно-практического семинара. – Пенза, 2001.
8. Резник, С.Д. Управленческий потенциал высших учебных заведений России: оценка, опыт, перспективы / С.Д. Резник, О.А. Сазыкина, Г.Б. Фомин. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 288 с.
9. Самсонов, Ю.А. Аттестация руководителя образовательного учреждения. Научно-методическое пособие для работников органов управления в образовании и образовательных учреждений. – М.: АПК и ПРО, 2000. – 210 с.
10. Сушкина, А.А. Развитие управления трудом на предприятии на основе рационального использования человеческого потенциала: автореф. дис. ... д-ра. экон. наук / А.А. Сушкина. – М.: Изд-во ГУУ, 2008. – 52 с.

[К содержанию](#)

УДК 340.111.55

ББК Х404.0

ФАКТЫ-СОСТОЯНИЯ В МЕХАНИЗМЕ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Ю.С. Новикова

В статье исследуется место и роль юридических фактов-состояний в механизме правового регулирования общественных отношений, делается вывод о необходимости более глубокого теоретического исследования данного правового явления.

Ключевые слова: юридический факт; факт-состояние; правовое состояние; механизм правового регулирования.

Правовые отношения – динамичные явления. Они возникают, изменяются и прекращаются при наличии определенных жизненных явлений, которые в правовой литературе получили название «юридические факты». Анализ юридических фактов в механизме правового регулирования имеет глубокое теоретическое практическое значение.

В теоретическом плане юридические факты представляют собой ту область действия права, в которой нормы права непосредственно связываются в реальной жизни, деятельностью людей, с конкретными проявлениями действительности. Юридический факт тем самым играет роль связующего звена между абстрактными положениями правовой нормы и возникающими на их основе правовыми отношениями, в рамках которых стороны приобретают конкретизированные субъективные права и юридические обязанности.

Практическое значение проблемы юридических фактов вытекает из того, что реализация права сопряжена с установлением юридических фактов. Более того, одной из основных стадий правоприменительной деятельности является установление фактических обстоятельств дела, их тщательный анализ, проверка их достоверности. А это является одним из существенных условий эффективного и законного правоприменения.

В теории права под юридическими фактами понимают конкретные жизненные обстоятельства, которые в соответствии с нормами права вызывают наступление тех или иных правовых последствий в виде возникновения, изменения или прекращения правоотношений.

Исследование функций и роли юридических фактов в механизме правового регулирования является одной из активно исследуемых тем в современной юриспруденции. Юридические факты представляют собой активно «работающие» элементы механизма правового регулирования, без использования которых практически не обходится ни один участок правотворческого и правореализационного процесса. Поэтому при исследовании юридических фактов весьма важен анализ их в динамическом, функциональном аспекте.

В.Н. Синюков указал, что основная функция состоит в том, чтобы служить основаниями возникновения, изменения или прекращения правоотношений. В этом смысле юридический факт является элементом связи нормы права и правоотношения (субъективных прав и юридических обязанностей его участников) [1]. Кроме того, выделяют дополнительные функции юридических фактов: познавательную, прогностическую, функцию юридической квалификации, психологическую, стимулирующую, функцию социального контроля, функцию гарантии законности [2]. О.В. Баринов указал, что в трудовом праве юридические факты, кроме правообразующей, правоизменяющей и правопрекращающей функций, выполняют также функцию обеспечения существования длящихся правоотношений, функцию приостановления и восстановления прав и обязанностей [3].

Известно, что механизм правового регулирования общественных отношений представляет собой совокупность (систему) юридических средств, при помощи которых осуществляется правовое воздействие.

Правовое регулирование есть длящийся во времени процесс и как любой другой процесс распадается на стадии: регламентация общественных отношений, действие норм права через их воплощение в правоотношениях и реализация субъективных прав и юридических обязанностей субъектов.

Относительно функциональной характеристики фактов-состояний в механизме правового регулирования необходимо пояснить следующее:

- как любое другое правовое явление, правовое состояние выполняет функции права в целом – регулятивную (статическую и динамическую) и охранительную;

- говоря о специфических функциях правового состояния, следует заметить, что правовое состояние не является самостоятельным элементом механизма правового регулирования. Таковыми являются нормы права, юридические факты, правовые отношения и акты реализации субъективных прав и юридических обязанностей. Состояние является разновидностью юридических фактов и правоотношений и поэтому его функции в механизме правового регулирования совпадают с функциями юридических фактов и правовых отношений.

Правовое состояние может быть исследовано с различных позиций, каждая из которых по-своему отражает его место и роль в механизме правового регулирования. Правовое состояние, закрепленное в нормах права, может играть роль абстрактной модели, к которой должны стремиться и которой должны придерживаться его возможные носители. В этом случае можно говорить о регулятивно-организационной роли правового состояния. Например, благоприятное состояние окружающей природной среды.

Правовое состояние может являться также фактором, оказывающим влияние на формирование правового статуса личности. Здесь правовое состояние в первую очередь будет выполнять правоустанавливающую функцию. Например, правоспособность, дееспособность лица и т.п.

Кроме того, правовое состояние в механизме правового регулирования может выступать в качестве «рычага» или «ступеньки» для перехода от абстрактных требований и установлений норм права к конкретным отношениям между людьми, т.е. юридическим фактом. Тут факт-состояние является самостоятельным основанием возникновения, изменения и прекращения правовых отношений и выполняет правопорождающую, правоизменяющую и правопрекращающую роль. Например, состояние гражданства является основанием возникновения избирательного права.

Юридические факты-состояния могут быть не только положительными, но и отрицательными. В таком случае правовое состояние выполняет правоисключающую или препятствующую роль. Например, состояние в зарегистрированном браке, состояние в близком родстве исключают возможность вступить в другой брак, состояние невменяемости исключает возможность применения мер юридической ответственности, неисправное состояние транспортного средства исключает возможность его эксплуатации.

Более того, правовое состояние может представлять собой и саму правовую связь между субъектами, то есть выступать в виде правового отношения, содержанием которого являются взаимные субъективные права и юридические обязанности их участников. Здесь правовое состояние исполняет роль конкретизатора, способа реализации норм права. Например, состояние в браке, состояние в трудовых правоотношениях, нахождение на должности и т.п.

Важное значение имеет правовое состояние и на заключительных стадиях механизма правового регулирования, поскольку нередко реализация прав и обязанностей субъектов приводит к возникновению длительных связей между ними, выражающихся во вне в виде стойких правовых состояний. В данном случае правовое состояние выполняет функцию стабилизации общественных отношений.

И, наконец, правовое состояние может выполнять также охранительную роль, которая, например, воплощается в институте судимости, которая влечет ряд ограничений для ее носителя.

Таким образом, правовое состояние в механизме правового регулирования выступает в качестве правового средства, при помощи которого осуществляется правовое регулирование и выполняет в нем следующие функции: регулятивно-организационную, правоустановительную, правопорождающую, правоизменяющую, правопрекращающую, правоисключающую, правореализационную, стабилизирующую, охранительную.

Наличие указанных функций позволяет сделать вывод о том, что правовое состояние может быть более глубоко исследовано применительно к его отдельным стадиям механизма правового регулирования.

Библиографический список

1. Синюков, В.Н. Функции юридических фактов / В.Н. Синюков // Вопросы теории государства и права: Личность. Право. Правовая система: Межвузовский научный сборник. Вып. 8. – Саратов: Изд-во Саратовского ун-та, 1998. – С. 144–151.
2. Исаков, В.Б. Юридические факты / В.Б. Исаков // Общая теория государства и права: Академический курс: в 2 т. / под ред. М.Н. Марченко. – Т. 2. Теория права. – М.: Изд-во «Зерцало», 2000. – С. 292.
3. Баринов, О.В. Понятие и функции юридических фактов в трудовом праве / О.В. Баринов // Правоведение. – 1986. – № 5. – С. 77–78.

[К содержанию](#)

УДК 336.221

ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ВИДЕ ЕДИНОГО НАЛОГА НА ВМЕНЕННЫЙ ДОХОД

Е.В. Пестерева

Проведено исследование порядка применения системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход. На основании анализа арбитражной практики установлены случаи неверной интерпретации норм налогового законодательства. Обобщены современные проблемы применения системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход.

Ключевые слова: налогообложение; специальный режим; единый налог; вмененный доход

Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход (ЕНВД) – это одна из систем, которые требуют рассмотрения касающихся ее норм законодательства особенно тщательно. С 1 января 2013 года применение данной системы стало добровольным, что для ряда налогоплательщиков позволило более свободно управлять уровнем налоговой нагрузки. Однако данная проблема не являлась единственной.

Согласно пункту 1 статьи 346.29 объектом налогообложения для применения единого налога признается вмененный доход налогоплательщика.

Вмененный доход – потенциально возможный доход налогоплательщика единого налога, рассчитываемый с учетом совокупности условий, непосредственно влияющих на получение указанного дохода. Таким образом, чтобы применять данную систему налогообложения, необходимо составить обоснованный и как можно более точный прогноз предполагаемых к получению доходов и расходов. Это связано с тем, что налог не будет зависеть от фактических результатов деятельности, что вызывает необходи-

мость у предпринимателя поддерживать фактические доходы и расходы как минимум на том уровне, который вменяется для определенного вида деятельности налоговым законодательством.

Другая проблема связана с определением наличия или отсутствия объекта налогообложения. В данном вопросе важно правильно определить налоговую базу, которая согласно пункту 2 статьи 346.29 НК РФ равна произведению базовой доходности по определенному виду предпринимательской деятельности, исчисленной за налоговый период, и величины физического показателя, характеризующего данный вид деятельности. Базовая доходность установлена на единицу физического показателя и является величиной известной, поскольку зафиксирована в пункте 3 статьи 346.29 НК РФ, и корректировке подлежит только с учетом соответствующих коэффициентов: K1 – устанавливаемый на календарный год коэффициент-дефлятор; K2 – корректирующий коэффициент базовой доходности, учитывающий совокупность особенностей ведения предпринимательской деятельности [1].

В соответствии с пунктом 2 распоряжения Правительства РФ от 25.12.2002 №1834-р размер коэффициента K1 устанавливается на календарный год Министерством экономического развития и торговли РФ.

Значения коэффициента базовой доходности K2 определяются представительными органами муниципальных районов, городских округов, законодательными (представительными) органами государственной власти городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга на период не менее чем календарный год и могут быть установлены в пределах от 0,005 до 1 включительно. В Челябинске порядок определения данного коэффициента установлен Решением Челябинской городской Думы третьего созыва [2].

Так или иначе, эти показатели в расчете налога являются фиксированными, и повлиять на их размер предприниматель не может. Остается только один показатель, который определяет и указывает в налоговой декларации сам налогоплательщик – это физический показатель. Для правильной оценки величины физического показателя необходимо уяснить, что сущность данного налогового режима предполагает учет при определении величины физического показателя только того имущества, которое способно приносить налогоплательщику доход и непосредственно участвовать в облагаемой ЕНВД предпринимательской деятельности [3].

Ряд положений, позволяющих идентифицировать объект налогообложения и определить физический показатель, приведен в таблице.

Однако следует учитывать тот факт, что правомерность применения данных положений должна быть подтверждена соответствующими документами. К ним, в частности, относятся договоры о передаче транспортных средств в аренду третьим лицам, договоры на выполнение ремонтных работ в отношении соответствующих помещений или транспортных средств, акт выполненных работ, правоустанавливающие и инвентаризационные документы (для подтверждения площади участка или помещения).

В целях применения ЕНВД к правоустанавливающим и инвентаризационным документам относятся любые имеющиеся у налогоплательщика на соответствующий объект, содержащие необходимую информацию о назначении, конструктивных особенностях и планировке помещений такого объекта, а также информацию, подтверждающую право на пользование данным объектом (договор передачи либо договор купли-продажи нежилого помещения, технический паспорт на нежилое помещение, планы, схемы, договор аренды (субаренды) нежилого помещения или его части, разрешение на право осуществления соответствующей деятельности на данной площади и т.п.).

Данные документы должны быть выданы либо заверены официальными регистрирующими органами (например, технический паспорт на нежилое помещение) либо приложены в виде схем, экспликаций и планов к договорам аренды (субаренды) для установления площади объекта, сданного либо полученного в аренду.

Таблица

Разъяснения Президиума ВАС РФ

Наименование физического показателя	Пояснение	Обоснование
Общая площадь стоянки	Правомерно не учитывать площадь земельного участка, которая используется для осуществления иной предпринимательской деятельности, чем указанной в пп. 4 п. 2 ст. 346.26 НК РФ	п. 11 Информационного письма Президиума ВАС РФ от 5 марта 2013 г. №157
Количество автотранспортных средств, используемых для перевозки грузов, количество посадочных мест	Правомерно не учитывать: – имущество, которое объективно не могло быть использовано для целей предпринимательской деятельности соответствующего вида; – транспортные средства, которые предоставлены в аренду другим лицам	п. 9–10 Информационного письма Президиума ВАС РФ от 5 марта 2013 г. №157
Площадь торгового зала	Правомерно не учитывать площадь проходов, ведущих к торговому залу, за исключением тех случаев, когда налогоплательщик фактически использует (приспособил) данную площадь для целей розничной торговли	п. 13 Информационного письма Президиума ВАС РФ от 5 марта 2013 г. №157
Площадь зала обслуживания посетителей	Правомерно не учитывать площади подсобных помещений (кухни, места раздачи и подогрева готовой продукции и т.п.)	п. 14 Информационного письма Президиума ВАС РФ от 5 марта 2013 г. №157
Площадь, предназначенная для нанесения изображения	Правомерно не учитывать площадь, занятую рекламой самого плательщика ЕНВД – рекламодателя	п. 8 Информационного письма Президиума ВАС РФ от 5 марта 2013 г. №157

Кроме того, предпринимателям, планирующим применять данный режим налогообложения, необходимо помнить о том, что неосуществление в течение определенного налогового периода предпринимательской деятельности соответствующего вида не является основанием для освобождения плательщика ЕНВД от обязанностей представлять налоговую декларацию и уплачивать ЕНВД. В силу п. 3 ст. 346.28 НК РФ плательщик ЕНВД, прекративший соответствующую предпринимательскую деятельность, снимается с учета в качестве плательщика ЕНВД на основании заявления, поданного им в налоговый орган в течение пяти дней со дня прекращения этой предпринимательской деятельности. Таким образом, даже при временном прекращении предпринимательской деятельности, облагаемой ЕНВД, необходимо представить в налоговую инспекцию соответствующее заявление по форме, утвержденной Приказом ФНС России [4].

Таким образом, предпринимателю, изъявившему желание применять систему налогообложения в виде ЕНВД, следует уделить особое внимание вопросам, рассмотренным в данной статье, чтобы избежать доначислений налогов, пени и штрафов со стороны налоговой инспекции в случае проведения налоговой проверки.

Библиографический список

1 Российская Федерация. Законы. О введении в действие части второй Налогового кодекса Российской Федерации и внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации о налогах от 05.08.2000 № 118-ФЗ. – СПС «Гарант».

2 Российская Федерация. Решения Челябинской городской Думы третьего созыва. О введении системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности на территории города Челябинска от 28 ноября 2006 г. № 17/3. – СПС «Гарант».

3 Российская Федерация. Информационные письма Президиума ВАС РФ. Обзор практики рассмотрения арбитражными судами дел, связанных с применением положений главы 26.3 Налогового кодекса от 5 марта 2013 г. № 157. – СПС «Гарант».

4 Российская Федерация. Приказы Минфина. Об утверждении форм и форматов представления заявлений о постановке на учет и снятии с учета в налоговых органах организаций и индивидуальных предпринимателей в качестве налогоплательщиков единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности, а также порядка заполнения этих форм от 11.12.2012 № ММВ-7-6/941@. – СПС «Гарант».

[К содержанию](#)

УДК 612.17 + 612.6:612.17

ВОЗРАСТНЫЕ ОСОБЕННОСТИ УТОМЛЕНИЯ ПРИ ЛОКАЛЬНОЙ РАБОТЕ МЫШЦ

Т.В. Попова, О.Г. Коурова, Ю.И. Корюкалов

Обследовали взрослых лиц четырех возрастных групп. Изучали реакции сердца на локальные нагрузки, выполняемые до утомления. Показано, что у лиц старшего возраста статическая выносливость сохраняется на высоком уровне. Результаты выявили общие признаки адаптационных реакций: повышение ЧСС, АД, статистических показателей сердечного ритма, свидетельствующих о напряжении симпатических регуляторных механизмов сердца. Наиболее выраженная хронотропная реакция отмечена у испытуемых 18–20 лет, прессорная реакция была выражена у юношей и лиц зрелого возраста. Сделан вывод о функциональном напряжении симпатической нервной системы при локальных нагрузках, предложен способ коррекции утомления – релаксационные психофизические упражнения.

Ключевые слова: локальная работа, возраст, регуляция сердца, реакции сердца.

В последнее время на производстве большое распространение получили нагрузки локального характера, что было отмечено на Всесоюзной конференции по физиологии труда еще в 1982 году. Локальная работа мышц широко распространена на производстве и в бытовой деятельности у лиц всех возрастных групп. Многими авторами даже отмечено развитие гипертонической болезни у лиц, выполняющих длительную локальную производственную деятельность (Донская Л.В., 1979; Гамбашидзе Г.М., 1985). Поэтому важно изучение возрастных особенностей психофизиологических функций и разработка рекомендаций по оптимальным режимам трудовой деятельности у лиц, характер труда которых связан с длительными локальными нагрузками.

Цель исследований заключалась в изучении особенностей адаптационных реакций сердца на локальную мышечную деятельность, производимую до утомления, у лиц четырех возрастных периодов: 18–20, 30–35, 60–74 и 75–90 лет.

Применялся комплекс методов исследований, включающий в себя: пульсографию; электрокардиографию; кардио-интервалографию; измерение артериального давления (АД) по Короткову до и после локальной работы, производимой до утомления (отказ от работы). В качестве локальной испытуемые выполняли работу на эргографе по подъему груза в 1/3 от среднего в темпе 60–70 уд/мин, а в качестве статических усилий – удерживали груз в 1/3 от максимального на заданном уровне. При оценке

функций сердечно-сосудистой системы применялся системный подход с применением кибернетических методов анализа сердечного ритма (Баевский Р.М., 1984). Рассчитывали произведение ЧСС на АДс (двойное произведение, ДП, в процентах). Учитывали также типы адаптационных реакций по Алферовой (1988).

Результаты проведенных исследований показали, что мощность выполняемой со средней нагрузкой динамической работы постепенно снижается вплоть до старческого возраста, в котором она в 4,6 раза ниже, по сравнению с юношеским. Отмечена также большая вариабельность показателей выносливости и появления усталости (от 60 до 300 сек.) во всех возрастных группах, причем наименьшей она была у испытуемых 30–35 лет.

При средних нагрузках самыми работоспособными являются группы юношей и лиц зрелого возраста, однако, и в этих группах имеются свои особенности развития утомления. Так наиболее работоспособными по объему выполняемой работы можно считать юношей, а наименее утомляемыми – лиц зрелого возраста. Чем ближе возраст к максимуму работоспособности (18–20) лет, тем больше количество работы может выполнить организм за короткий отрезок времени, тем быстрее и глубже развивается утомление, а возможность преодолевать его возрастает. По мере старения организма снижается количество выполняемой работы, утомление развивается медленней, но глубина его, определяемая степенью снижения функциональных показателей двигательного аппарата, остается такой же, как у юношей.

У лиц старшего возраста статическая выносливость сохраняется на высоком уровне, хотя и несколько ниже, чем у пожилых. Эти явления подтверждают мнение Фролькиса В.В. (1987) о том, что в старшем возрасте происходит компенсаторная перестройка регуляторных механизмов двигательного аппарата, позволяющая поддерживать высокую работоспособность.

Характерные различия были выявлены в реакции сердечно-сосудистой системы на локальную динамическую и статическую работу у представителей различных возрастных групп. Так, у всех испытуемых отмечалась определенная реакция ЧСС во время работы. У мужчин эта реакция была достоверной в 18–20 лет, у женщин интенсивность роста ЧСС почти во всех возрастных периодах была ниже, чем у мужчин. Локальная динамическая работа вызывала также реакцию АД, особенно диастолического. Реакция диастолического АД была более заметной, чем систолического. После 18 лет увеличение диастолического, как и систолического АД, было более заметным к концу работы.

Различия в реакциях на локальные статические усилия заключались в том, что они вызывали большую, чем при динамической работе, реакцию ЧСС и АДд, особенно у юношей и лиц зрелого возраста, а также рост ДП почти во всех группах испытуемых.

Наши данные свидетельствуют, что как в состоянии покоя, так и при локальной работе мышц, наиболее благоприятные условия функционирования сердца складываются у испытуемых зрелого возраста (30–35 лет). Функциональное напряжение сердца, очевидно обусловленное центральными механизмами, выявлено у испытуемых 18–20 и 60–74 лет. Эти механизмы несколько различаются у молодых и пожилых испытуемых. Например, после статических усилий пульсовое АД (АДп) имеет тенденцию у юношей к повышению, у пожилых мужчин – к снижению. У юношей при работе достоверно увеличивается ЧСС, а у пожилых – величина ДП, у юношей больше выражен рост АДд.

Наименее выраженные реакции кровообращения наблюдались у лиц старшей возрастной группы. Это согласуется с данными об ослаблении рефлекторных реакций в старости, сочетающееся с сужением диапазона реакций на внешние раздражители, которое впервые было обнаружено еще в лаборатории И.П. Павлова.

Анализ статистических показателей структуры сердечного ритма (СР) показал, что у всех испытуемых при локальной работе отмечено повышение напряжения центральных механизмов регуляции сердца. Так, во время динамической работы во всех группах отмечалось снижение моды (M_0), особенно выраженное у лиц зрелого возраста, уменьшение вариационного размаха (ΔX), более выраженное в женских группах, а также у юношей. У мужчин зрелого возраста отмечалось небольшое увеличение этого показателя. Во время работы как правило было выражено увеличение амплитуды моды (AM_0) и индекса напряжения (ИН), характеризующих степень напряжения центральных механизмов регуляции СР, особенно у лиц старше 60 лет. У лиц зрелого возраста выявлено небольшое снижение этих показателей и у девушек – снижение AM_0 , что рассматривается как реакция перерегулирования (М.М. Безруких, 2000).

Общими признаками реакций на локальные нагрузки являются следующие изменения: у всех испытуемых в той или иной степени при локальной работе выявлен хронотропный эффект, в пределах 15–25 уд. мин. Такой прирост ЧСС вполне обеспечивает увеличение МО. Он происходит достаточно быстро, за 3–4 цикла и может быть объяснён проприоцептивными рефлексам. Наиболее выраженная хронотропная реакция отмечена нами у испытуемых 18–20 лет. Прессорная реакция была выражена у юношей и лиц зрелого возраста. Показатель же ДП, свидетельствующий об ухудшении экономической функции сердца, повышался при работе у большинства испытуемых всех возрастных групп.

Механизм прессорных реакций очевидно связан с рефлекторными влияниями с метаболических рецепторов активных мышц. Преобладание быстрых двигательных единиц в мышцах рук так же оказывает влияние на характер реакций сердца при их сокращении, возможно, за счёт эргорецепторов. Franendorf Н. (1992) и др. реакцию АД на нагрузку у пожилых рассматривают как важную в прогностическом отношении развития заболеваний.

Полученные нами данные подтверждают, что существуют как возрастные, так и индивидуальные различия адаптационных реакций на локальную работу. У наших испытуемых выявлено: усиление симпатических влияний у юношей 18–20 и пожилых лиц 60–74 лет, преобладание ваготонических механизмов у лиц зрелого возраста; усиление напряжения обоих отделов нервной системы у лиц старческого возраста 75–90 лет.

Эти факты свидетельствуют о необходимости строго дозировать нагрузки не только общего, но и локального характера. Мы согласны с точкой зрения Алферовой Т.В. (1988), что механизмы, обеспечивающие адаптацию к локальной работе на каждом возрастном этапе, являются, по видимому, оптимальным для данного морфофункционального статуса каждого испытуемого и связаны с компенсаторными процессами.

Распространение локальных нагрузок на мышцы произошло на поздних этапах эволюции человека; организм выработал единые приспособительные механизмы к физическим нагрузкам разного характера, включающие сосудистые перераспределительные реакции. При нагрузках общего характера эти реакции обеспечивают адекватный кровоток в мышцах, а при локальных – приводят к неадекватным для организма реакциям повышения диастолического АД.

Ранее мы показали, что у юношей, регулярно выполняющих релаксационные упражнения, центральные влияния на сердце были выражены меньше, чем у контрольной группы, а устойчивость к локальному утомлению – выше.

Общеизвестно, что существуют многочисленные средства, способные изменять функциональное состояние центральной нервной и других систем организма. К таким средствам относят не только химиопрепараты, но и природные средства – музыку, ароматы, цветовую гамму, питательные вещества, массаж и многие другие. Применение этих средств на производстве будет способствовать профилактике неблагоприятных последствий длительных локальных нагрузок.

Библиографический список

1. Гамбашидзе, Г.М. Функциональное состояние человека при монотонной деятельности с различной физической нагрузкой / Г.М. Гамбашидзе, В.И. Тхоревский, Е.Г. Ямпольская // Гигиена труда и профзаболевания. – 1985. – № 6. – С. 5–9.
2. Донская, Л.В. Локальные мышечные нагрузки как проблема физиологии труда / Л. В.Донская // Успехи физиол. наук. – 1979. – Т. 10. – № 1. – С. 85–106.
3. Алферова, Т.В. Возрастные особенности реакции кровообращения на локальную работу мышц статического и динамического характера / Т.В. Алферова // Успехи физиологических наук. – 1988. – Т. 19. – № 4. – С. 54–74.

4. Баевский, Р.М. Математический анализ изменений сердечного ритма при стрессе / Р.М. Баевский, О.И. Кириллов, С.З. Клецкин. – М.: Наука, 1984. – 221 с.

5. Franendorf, H., Kardiovaskuldre reaktionen bei aktivierung unterschiedlicher muskelmassen / H. Franendorf, U. Kobryn, W. Gelbrich, W. Pfister, B. Hartmann // Wiss. Z. Humboldt – Univ. Berlin, R. Med. – 1992. – 41, N 3. – Pp. 135–137.

К содержанию

УДК 658.81: 330.131.7 + 339.137.2 + 339.138

МАРКЕТИНГ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БИЗНЕСА

Н.В. Пушкарева

Маркетинговая деятельность предприятия может быть оценена рядом финансовых и нефинансовых показателей, которые могут быть использованы и при оценке по некоторым составляющим его экономической безопасности. Показана взаимосвязь экономической безопасности с маркетинговой деятельностью предприятия, в частности, деятельностью по формированию конкурентного преимущества. Это позволяет создавать единую службу маркетинга и экономической безопасности, ориентированную на достижение общих целей, что особенно актуально для предприятий малого и среднего бизнеса в условиях нестабильного рынка.

Ключевые слова: экономическая безопасность; маркетинг; бизнес; предприятие; конкурентные преимущества.

В рыночной экономике все хозяйствующие субъекты организуют свою деятельность в условиях высокой степени неопределенности и непредсказуемости. Многие непредвиденные изменения как внешней, так и внутренней среды, оказывают существенное негативное влияние на результаты работы предприятий, стабильно функционирующих на рынке, и ставят под угрозу сам факт существования бизнеса, находящегося на стадии развития. Недобросовестная конкуренция, процветающая в условиях нестабильной экономической ситуации и низкой степени защищенности технологического и кадрового потенциала, резко обострила проблему обеспечения экономической безопасности предпринимательской деятельности хозяйствующих субъектов.

Проблема обеспечения экономической безопасности проникает во все сферы деятельности современного бизнеса и приобретает особую актуальность, становясь все более сложной и многоаспектной. Предприятия, не сумевшие обеспечить высокий уровень защиты собственных экономических интересов, могут существенно ухудшить свое экономическое состояние, а при более неблагоприятном исходе прекратить деятельность. Руководители предприятий, пытаясь выжить в сложных экономических условиях, концентрируют свое внимание на решении маркетинговых задач, таких как обеспечение конкурентоспособности продукции, увеличение доли рынка, усиление рыночных позиций.

В целях обеспечения экономической безопасности предприятия целесообразно использовать комплексный маркетинг, в основе которого лежит обеспечение целей предприятия во взаимосвязи с условиями рынка, обеспечивая, таким образом, связь экономической безопасности бизнеса и современных методов управления. Маркетинг позволяет не только функционировать в постоянно меняющихся рыночных условиях, но и предотвращать угрозы, обеспечивая длительное выживание и устойчивое развитие предприятия на рынке. Экономическая безопасность выше на тех предприятиях, которые знают специфику и потребности рынка и могут рационально организовать и защитить свой бизнес, чтобы достичь поставленных целей с наименьшими издержками и потерями.

Экономическая безопасность бизнеса это комплексное понятие, характеризующее состояние защищенности экономических интересов предприятия от внешних и внутренних угроз, а также наличие конкурентных преимуществ, обеспечивающее реализацию миссии предприятия, целей его создания и устойчивость развития [1]. В исследованиях, осуществляемых в рамках теории формирования и управления экономической безопасностью, преимущественно фигурируют макро и мезо уровни: международный, национальный или региональный, в то время как в условиях рынка требуется обеспечение экономической безопасности на микроуровне – уровне предприятия.

В научных трудах таких авторов, как С.Н. Ильяшенко, П.Н. Должикова, Н.М. Величко, А.П. Должиковой, С.Ф. Покропивного уделено внимание как самой системе, защищающей экономические интересы предприятия, так и анализу субъектов, с которыми предприятие вступает во взаимодействие [3, 4, 5]. В традиционном понимании экономическая безопасность предприятия включает в себя финансовую, интеллектуальную, кадровую, технологическую, правовую, экологическую, информационную, силовую составляющие. Ильяшенко С.Н. добавляет рыночную составляющую, отражающую степень соответствия внутренних возможностей развития предприятия внешним, которые складываются в рыночной среде, а также интерфейсную составляющую, характеризующую надежность взаимодей-

ствия с экономическими контрагентами предприятия [5]. Из всех перечисленных, только добавленные составляющие являются внепроизводственными, однако их индикаторы, такие как уменьшение доли рынка, ослабление конкурентных позиций, снижение способности противодействовать конкурентному давлению, изменение условий взаимодействия с поставщиками, торговыми и сбытовыми посредниками, в первую очередь будут свидетельствовать о снижении уровня экономической безопасности и достаточно быстро отразятся на результатах финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Важнейшей маркетинговой задачей предприятия является повышение конкурентоспособности, так как в ней отражаются основные производственные, коммерческие, социально-экономические и финансовые результаты деятельности предприятия. Высокий уровень конкуренции заставляет производителя постоянно совершенствовать систему качества своих товаров, а рынок объективно и строго оценивает результаты данной деятельности. Осуществляя маркетинговую деятельность на рынке, производитель должен помнить, что для потребителей становится все более значимым не только качество и конкурентоспособность самого товара, но и конкурентоспособность предприятия в целом. В этой связи наибольший интерес представляет система сбалансированных показателей (Balanced Scorecard), позволяющая наиболее полно оценить конкурентоспособность предприятия по различным сферам функционирования [6].

Данная система позволяет перевести миссию и стратегию бизнеса в комплекс интегрированных рабочих показателей. По мнению создателей системы BSC Роберта Каплана и Дэвида Нортон для успеха в конкурентной борьбе в условиях быстро изменяющихся рыночных условий нужны новые навыки, такие как отношения с клиентами, инновации и индивидуализация продуктов, повышение квалификации и мотивация работников, информационные технологии. BSC добавляет к традиционным финансовым аспектам нефинансовые (удовлетворенность клиентов, внутренние бизнес-процессы, обучение и рост), с учетом которых авторами Гладилович М.В. и Несиоловской Т.Н. предложена общая схема процесса разработки системы адаптированного управления конкурентоспособностью [2]. Цели в области обеспечения конкурентоспособности, в рамках данной схемы, рассматриваются в контексте целей функционирования предприятия и разбиты на такие блоки как: цели в области финансов, цели в области клиентов и рынков, цели в области бизнес-процессов, цели в области обучения и развития персонала. Сопоставление данных целей с индикаторами снижения уровня экономической безопасности обосновывает особую тесную взаимосвязь маркетинговой деятельности, направленной на обеспечение конкурентоспособности, и деятельности по обеспечению экономической безопасности бизнеса (табл.)

Так как конкурентоспособность не может определяться в отрыве от целей деятельности предприятия, рассмотрены цели, наиболее широко применяющиеся, и опирающиеся на традиционно существующие финансовые или нефинансовые показатели. Достижение целей по обеспечению конкурентоспособности будет свидетельствовать о повышении уровня экономической безопасности предприятия, так как единичные показатели, характеризующие в цифрах степень выполнения каждой стратегической задачи и показатели, характеризующие экономическую безопасность, в основном совпадают.

Таблица

Соотношение элементов групп конкурентоспособности с показателями, характеризующими экономическую безопасность предприятия

Группа	Цели в области обеспечения конкурентоспособности предприятия	Индикаторы снижения уровня экономической безопасности	Составляющая ЭБ
В области финансов	Повышение стоимости предприятия, увеличение ликвидности, увеличение финансовой устойчивости, повышение рентабельности, увеличение чистого денежного потока	Снижение стоимости предприятия, снижение ликвидности, повышение кредиторской и дебиторской задолженности, снижение финансовой устойчивости	Финансовая составляющая
В области клиентов и рынков	Расширение ассортимента, увеличение объемов продаж, увеличение доли рынка, снижение количества жалоб клиентов, повышение качества обработки заказов, повышение качества продукции	Уменьшение доли рынка, ослабление конкурентных позиций, снижение способности противодействовать конкурентному давлению, отставание от требований рынка, снижение качества продукции	Рыночная составляющая
В области бизнес-процессов	Оптимизация обслуживания клиента, оптимизация структуры ассортимента, оптимизация размеров складских запасов, оптимизация системы планирования	Изменения условий взаимодействия с поставщиками, увеличение складских запасов, разрыв отношений с торговыми и сбытовыми посредниками, инвесторами, потребителями	Интерфейсная
В области обучения и развития персонала	Повышение эффективности работы сотрудников, повышение удовлетворенности сотрудников, повышение квалификации	Уход высококвалифицированных работников, ослабление интеллектуального потенциала предприятия; снижение образовательного уровня работников	Интеллектуальная
		Текучность кадров, физическое старение кадров, низкая квалификация кадров, низкая отдача работника, возможный выход конфиденциальной информации за пределы предприятия	Кадровая

Из восьми составляющих экономической безопасности предприятия оказались не задействованы следующие три:

– технологическая, проявляющаяся в действиях, направленных на подрыв технологического потенциала предприятия; нарушении технологической дисциплины; моральном старении используемых технологий;

– правовая, проявляющаяся в недостаточной правовой защищенности интересов предприятия в договорной и прочей деловой документации; нарушении юридических прав предприятия и его работников;

– силовая отражающаяся в физических и моральных влияниях, направленных на конкретных личностей; негативных влияниях, причиняющих вред имуществу предприятия; угрозе снижения стоимости его активов и потери экономической независимости.

Индикаторы снижения уровня экономической безопасности по данным составляющим не находят отражения в целях обеспечения конкурентоспособности предприятия, но их влияние так же является значимым и требует постоянного контроля. При этом многие предприятия малого и среднего бизнеса в условиях сложной экономической ситуации часто не имеют возможности включения в структуру управления двух дополнительных служб: службы безопасности и маркетинговой службы. Выходом в данной ситуации могла бы послужить единая служба маркетинга и экономической безопасности, ориентированная на достижение общих целей. Разработка и реализация данной службой (при активном участии технологической, кадровой, юридической и прочих), программы развития бизнеса, ориентированной на обеспечение конкурентных преимуществ с учетом всех составляющих экономической безопасности, позволит предприятиям организовать систему обеспечения экономической безопасности не только для существующего состояния предприятия, но и для потенциальной возможности его перспективного развития и устойчивости. Маркетинг, ориентированный на обеспечение конкурентных преимуществ предприятия, в данном случае, будет ориентирован на стратегическое развитие и, наряду с другими рыночными инструментами, может эффективно использоваться для достижения успеха на рынке и гарантированного его сохранения.

Библиографический список

1. Абуова, А.Н. Экономическая безопасность предприятия в условиях рыночной экономики / А.Н. Абуова. – URL: <http://www.pandia.ru/text/77/195/39892.php/>.

2. Гладилович, М.В. Повышение эффективности управления конкурентоспособностью промышленного предприятия / М.В. Гладилович, Т.Н. Несиоловская // Ярославль, 10-я Международная научно-практическая конференция Эффективность современного маркетинга. – URL: <http://lib.mesi-yar.ru/books/yf-mesi/2008/SovrMarketing1.pdf/>.

3. Должиков, П.Н. Основы экономики и управления горным предприятием: учебное пособие / П.Н. Должиков, Н.М. Величко, А.П. Должикова. – Донецк. – URL: <http://economuch.com/gornoy-promyishlennosti-ekonomika/151-ponyatie-ekonomicheskoy-bezopasnosti-5639.html/>.

К содержанию

УДК 519.86 + 658.1:519.816

ПРИМЕНЕНИЕ ЭКСПЕРТНЫХ ОЦЕНОК ПРИ ПОДГОТОВКЕ ИСХОДНЫХ ДАННЫХ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАДАЧ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

М.И. Раскатова

В статье показан способ подготовки исходных данных на основе алгоритма вычисления групповых оценок и коэффициентов компетентности экспертов. Каждый из экспертов выражает свое мнение об ожидаемых величинах исследуемых количественных показателей, далее осуществляется обработка результатов с целью получения обобщенных данных для их дальнейшего использования при решении экономических задач в условиях неопределенности.

Ключевые слова: эксперт; экспертная оценка; исходные данные; согласованность мнений экспертов; неопределенность.

При решении экономических задач, возникающих на предприятиях в условиях неопределенности и возможного надвигающегося кризиса, остро встает вопрос о создании различных экономико-математических моделей, способствующих принятию решений в условиях неопределенности. Принятию таких решений способствует использование в моделях большого объема ценной информации, которой обладают эксперты. Однако возникает проблема: как преобразовать зачастую вербальную, расплывчатую информацию, полученную от экспертов, в такую форму, которую можно было бы применять в расчетных экономико-математических моделях.

Экспертные оценки – количественные или качественные характеристики объектов, неподдающихся непосредственному измерению [2]. Так, например, из-за неопределенности внешней среды предприятия, нельзя точно измерить ожидаемый спрос на продукцию и точно определить необходимое количество сырья и материалов для производства. В такой ситуации нам видится целесообразным использование знаний и опыта экспертов для получения требуемой исходной информации.

Метод экспертных оценок представляет собой комплекс логических и математических процедур получения от специалистов (экспертов) информации, ее анализа и обобщения для подготовки и выбора рационального решения.

В решаемой нами задаче от экспертов требуется предоставить информацию в виде непосредственных оценок и определить числовые значения параметров. Однако не все так просто, как кажется на первый взгляд. В связи с тем, предприятие находится в динамическом состоянии и функционирует в условиях неопределенности, нельзя точно указать ожидаемые значения параметров, поэтому каждый из требуемых параметров задается экспертом в виде нечеткого треугольного числа с границами интервалов изменения и наиболее ожидаемым значением. Каждый из экспертов выражает свое мнение об ожидаемых величинах исследуемых количественных показателей.

После проведения опроса экспертов осуществляется обработка результатов с целью получения обобщенных данных для их дальнейшего использования при решении задачи управления запасами сырья и материалов [3, 4].

Построение обобщенной оценки параметров на основе индивидуальных оценок проводится с учетом компетентности экспертов [1].

Пусть m экспертов произвели оценку требуемого параметра за n временных интервалов. Результаты оценки представлены в виде x_{ij} , где j – номер эксперта, i – номер временного интервала.

В качестве обобщенной оценки для каждого параметра можно принять среднее взвешенное значение его оценки:

$$x_i = \sum_{j=1}^m x_{ij} \lambda_j, \quad i = \overline{1, n}, \quad (1)$$

где λ_j – коэффициенты компетентности экспертов.

Коэффициенты компетентности экспертов показывают относительную важность каждого эксперта в группе. Сумма коэффициентов компетентности всех экспертов группы должна равняться единице, т.е.:

$$\sum_{j=1}^m \lambda_j = 1 \quad (2)$$

Определение компетентности экспертов основано на оценке «близости» мнения каждого эксперта к групповой оценке параметра.

Алгоритм вычисления групповых оценок и коэффициентов компетентности экспертов имеет следующий вид:

а) задаем начальные условия при $t=0$:

$$\lambda_j^{(0)} = \frac{1}{m}, \quad j = \overline{1, m}, \quad (3)$$

т.е. начальные значения коэффициентов компетентности принимаются одинаковыми для всех экспертов;

б) определяем рекуррентные соотношения для $t = 1, 2, 3, \dots$

– групповая оценка для i -го периода времени на t -ом шаге (при t -ом приближении) на основе индивидуальных оценок x_{ij} :

$$x_i^{(t)} = \sum_{j=1}^m x_{ij} \lambda_j^{t-1}, \quad i = \overline{1, n}, \quad (4)$$

– нормировочный коэффициент на t -ом шаге:

$$y^{(t)} = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m x_{ij} x_i^{(t)}, \quad (5)$$

– коэффициент компетентности j -го эксперта на t -ом шаге:

$$\lambda_j^{(t)} = \frac{1}{y^{(t)}} \sum_{i=1}^n x_{ij} x_i^{(t)}, \quad j = \overline{1, m-1}, \quad (6)$$

– коэффициент компетентности m -го эксперта из условия нормировки:

$$\lambda_m^{(t)} = 1 - \sum_{j=1}^{m-1} \lambda_j^{(t)} \quad (7)$$

в) признаком окончания итерационного процесса является:

$$\max (|x_i^{(t)} - x_i^{(t-1)}|) < \varepsilon \quad (8)$$

Сходимость данной итерационной процедуры доказана в работе [1] для случая, когда индивидуальные оценки неотрицательны, а эксперты не распадаются на отдельные группы. Эти условия выполняются для решаемой нами задачи управления запасами, что доказывает сходимость алгоритма.

Результаты расчета по приведенному алгоритму в дальнейшем можно использовать в качестве исходных параметров модели управления запасами сырья и материалов для расчета оптимального плана поставок.

Можно рассчитать показатели согласованности мнений экспертов относительно средней оценки количественных характеристик: дисперсию оценок и среднеквадратическое отклонение.

Дисперсия показывает средний квадрат отклонений индивидуальных экспертных оценок от обобщенной оценки и вычисляется по формуле:

$$D_i = \frac{1}{m} \left(\sum_{j=1}^m (x_{ij} - x_i^t)^2 \right), \quad i = \overline{1, n}, \quad (9)$$

где x_{ij} – индивидуальная оценка j -го эксперта в i -ый интервал времени;

x_i^t – итоговая обобщенная экспертная оценка в i -ый интервал времени.

При определении согласованности мнений экспертов более показательной характеристикой является среднеквадратическое отклонение, показывающее абсолютную меру вариации признака и рассчитывающееся по формуле:

$$\sigma_i = \sqrt{D_i}, \quad i = \overline{1, n}, \quad (10)$$

где D_i – дисперсия оценок в i -ый интервал времени.

Итак, нами разработана методика подготовки нечетких исходных данных для решения оптимизационной задачи управления запасами в условиях неопределенности. Данная методика построена на основе алгоритма вычисления групповых оценок и коэффициентов компетентности экспертов и опирается на следующие допущения:

– эксперт обладает большим опытом и является хранилищем большого объема рационально обработанной информации, и поэтому может рассматриваться как измеритель со случайными погрешностями;

– групповое мнение может быть получено осреднением мнений отдельных экспертов;

– осредненное мнение достаточно близко к «истинному».

Получение информации в виде экспертных оценок для задания нечетких чисел является универсальным способом получения данных при принятии управленческих решений в условиях неопределенности внешней среды, в которой функционируют предприятия рыночной экономики.

Библиографический список

1. Евланов, Л.Г. Экспертные оценки в управлении / Л.Г. Евланов, В.А. Кутузов. – М.: Изд-во «Экономика», 1978. – 136 с.
2. Попов, Э.В. Статические и динамические экспертные системы / Э.В. Попов. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 211 с.
3. Чернов, В.Г. Модели поддержки принятия решений в инвестиционной деятельности на основе аппарата нечетких множеств / В.Г. Чернов. – М.: Горячая Линия – Телеком, 2007. – 312 с.
4. Хомякова, Т.С. Обобщенная (интегральная) оценка экономического состояния и деятельности предприятий жилищно–коммунальной сферы / Т.С. Хомякова // Аудит и финансовый анализ. – 2012. – № 6. – С. 162–168.

[К содержанию](#)

УДК 347.254
ББК Х404.212.47

СПОСОБЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРАВА ГРАЖДАН НА ЖИЛИЩЕ: УЧАСТИЕ ГОСУДАРСТВА

Л.В. Сотникова

В статье исследуется содержание конституционных положений в части реализации права граждан на жилище, делается вывод об определяющей роли государства в обеспечении реализации данного права.

Ключевые слова: право граждан на жилище; принципы реализации права на жилище; роль органов государственной власти и органов местного самоуправления.

Удовлетворение жилищных потребностей за счет собственных сил и средств, на сегодняшний день, стало основной формой решения жилищной проблемы в Российской Федерации. Для этого, государство в лице органов государственной власти и органов местного самоуправления в силу положений ст. 40 Конституции РФ поощряют жилищное строительство и создают условия для осуществления права на жилище. Представляется, что конституционная формулировка о поощрении жилищного строительства требует содержательного наполнения. Поощрять, дословно означает «содействием, сочувствием, наградой одобрить что-либо, возбудить желание делать что-нибудь» [1]. Таким образом, государство сначала должно возбудить при помощи награды желание осуществлять жилищное строительство, заранее одобрив любые его результаты.

Для реализации одного из основных конституционных прав человека, исходя из принципа приоритета данных прав и объявления человека высшей ценностью РФ действий государства в форме поощрения явно недостаточно, тем более, что государство приняло на себя обязанность не поощрять, а признать, соблюдать и защищать человека, его права и свободы.

Понятие «поощрение» в российском законодательстве раскрывается исключительно с точки зрения награды за общественно-положительное, социально-активное поведение. Это, например поощрения за добросовестный труд (объявление благодарности, выдача премии, награждение ценным подарком, почетной грамотой, представление к званию лучшего по профессии (ст. 191 Трудового кодекса РФ[2]), за безупречную и эффективную гражданскую службу (объявление благодарности с выплатой единовременного поощрения; награждение почетной грамотой государственного органа с выплатой единовременного поощрения или с вручением ценного подарка; выплата единовременного поощрения в связи с выходом на государственную пенсию за выслугу лет; поощрение Правительства Россий-

ской Федерации; поощрение Президента Российской Федерации; присвоение почетных званий Российской Федерации; награждение знаками отличия Российской Федерации; награждение орденами и медалями Российской Федерации (ст. 55 Федерального закона № 79-ФЗ от 27 июля 2004 г. «О государственной гражданской службе РФ»[3]) и т.д.

Содержание же действий государства по поощрению жилищного строительства», несмотря на активное применение данной формулировки и в нормативных актах и в судебных решениях, практически не раскрывается.

Важную роль для уяснения смысла и содержания юридических понятий, особенно, если это связано с конституционными правами, свободами и обязанностями играют акты Конституционного Суда РФ. В соответствии со ст. 106 Федерального Конституционного закона от 21 июля 1994 г. № 1-ФКЗ «О Конституционном Суде РФ»[4], толкование Конституции РФ, данное Конституционным Судом РФ, является официальным и обязательным для всех представительных, исполнительных и судебных органов государственной власти, органов местного самоуправления, предприятий, учреждений, организаций, должностных лиц, граждан и их объединений.

Косвенным образом действия органов государства и местного самоуправления по поощрению жилищного строительства раскрываются в Определении Конституционного Суда РФ от 1 марта 2012 г. № 389-О-О «Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы администрации города Омска на нарушение конституционных прав и свобод статьей 16 Закона Российской Федерации «О приватизации жилищного фонда в Российской Федерации» (п. 2.1) Конституционный Суд РФ отметил, что гарантируя каждому право на жилище, Конституция РФ предусматривает как для органов государственной власти, так и для органов местного самоуправления корреспондирующие этому праву обязанности поощрять жилищное строительство и создавать условия для осуществления права на жилище, при этом малоимущим, иным указанным в законе гражданам, нуждающимся в жилище, Конституция Российской Федерации гарантирует его предоставление бесплатно или за доступную плату из государственных, муниципальных и других жилищных фондов в соответствии с установленными законом нормами. Тем самым Конституция РФ прямо обязывает органы местного самоуправления совместно с органами государственной власти обеспечивать реализацию права каждого на жилище...» [5].

Отсюда действия государства по поощрению жилищного строительства заключаются в принятии на себя обязанности содействия в его осуществлении. Данное в полной мере согласуется с положениями отраслевого законодательства. Так, ст. 2 ЖК РФ[6] закрепила, что органы государственной власти и местного самоуправления в пределах своих полномочий обеспечивают условия для осуществления гражданами права на жилище, в частности: 1) содействуют развитию рынка недвижимости в жилищной

сфере в целях создания необходимых условий для удовлетворения потребностей граждан в жилье; 2) используют бюджетные средства и иные не запрещенные законом источники денежных средств для улучшения жилищных условий граждан. В том числе путем предоставления в установленном порядке субсидий для приобретения или строительства жилых помещений; 3) в установленном порядке предоставляют гражданам жилые помещения по договорам социального найма или договорам найма жилых помещений государственного или муниципального жилищного фондов; 4) стимулируют жилищное строительство; 5) обеспечивают защиту прав и законных интересов граждан, приобретающих жилые помещения и пользующихся ими на законных основаниях, потребителей коммунальных услуг, а также услуг, касающихся обслуживания жилищного фонда; 6) обеспечивают контроль за исполнением жилищного законодательства, использованием и сохранностью жилищного фонда, соответствием жилых помещений установленным санитарным и техническим правилам и нормам, иным требованиям законодательства; 6) обеспечивают контроль за соблюдением установленных законодательством требований при осуществлении жилищного строительства.

Данная позиция разделяется и Конституционным Судом РФ, который в Постановлении № 9-П от 30 марта 2012 г. (п.2) определил, что Конституция РФ гарантирует каждому право на жилище, которым наряду с другими правами и свободами человека и гражданина определяются деятельность законодательной и исполнительной власти, местного самоуправления и для осуществления которого органы государственной власти и органы местного самоуправления обязаны создавать условия реализации данного права.

Исполнение данной конституционной обязанности РФ должно выражаться, в том числе в совершенствовании нормативной правовой базы; в разработке финансовых рычагов управления рынком жилья, при которых приобретение жилых помещений станет действительно доступным (например, снижение процентных ставок по ипотечным кредитам; компенсация из бюджета части процентной ставки при рождении детей; возможность шире использовать средства «материнского (семейного)» капитала, решение жилищной проблемы путем бесплатного предоставления земельных участков с необходимой инфраструктурой всем желающим и т.д.); в активном участии государства в жилищном строительстве и не только на уровне решения вопросов землеотведения (объективно, стоимость аренды земельного участка, уплаченная при аукционе (конкурсе), включается в стоимость 1 кв. метра готового жилья, что ведет к итоговому удорожанию объекта). Государственные и муниципальные жилищные организации могут и должны составить реальную конкуренцию частному застройщику. Объектами строительства данных компаний могут стать так называемые

«доходные дома», в которых жилье является государственной или муниципальной собственностью и предоставляется гражданину на условиях найма. Полагаем, это особенно актуально в части реализации права на жилье не только малоимущих граждан, в отношении которых государство все же обязано решить жилищный вопрос положительно. Самой многочисленной социальной группой из граждан, нуждающихся в жилье или его улучшении являются граждане, которые, с одной стороны, не относятся к категории малоимущих, а с другой стороны, они не имеют достаточного уровня доходов, чтобы приобрести жилье в собственность. Как справедливо отмечается в периодической литературе, в современном жилищном законодательстве не обозначены пути решения жилищной проблемы указанных семей и граждане оказались в тяжелом положении: и на государство рассчитывать не могут, и не могут самостоятельно решить проблему.

Библиографический список

1. Ожегов, С.И. Словарь русского языка / С.И. Ожегов. – Екатеринбург, «Урал-Советы» («Весть»), 1994. – С. 485.
2. Трудовой кодекс РФ от 30 января 2001 г. // Рос. газ. – 2001. – 31 дек.
3. О государственной гражданской службе в РФ: Федеральный закон от 27 июля 2004 г. № 79-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2004. – № 31. – Ст. 3215.
4. О Конституционном Суде РФ: Федеральный Конституционный закон от 21 июля 1994 г. № 1-ФКЗ // Рос. газ. – 1994. – 23 июля.
5. Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы администрации города Омска на нарушение конституционных прав и свобод статьей 16 Закона РФ «О приватизации жилищного фонда в РФ»: Определение Конституционного Суда РФ от 1 марта 2012 г. № 389-О-О // Текст Определения официально опубликован не был; СПС, ГАРАНТ, 2013.
6. Жилищный кодекс РФ от 28 декабря 2004 г. // Рос. газ. – 2005. – 12 янв.

[К содержанию](#)

УДК 336.221.4

К ВОПРОСУ О ВВЕДЕНИИ ПАТЕНТНОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ С 2013 ГОДА

Л.Б. Тетеркина

Приведена сравнительная характеристика действующей патентной системы налогообложения и отмененной упрощенной системы налогообложения на основе патента. Выделены сходства и различия данных систем.

Ключевые слова: патентная система налогообложения, упрощённая систем налогообложения, индивидуальный предприниматель.

В налоговом законодательстве происходят постоянные изменения, направленные на его совершенствование. Одним из них явилось введение отдельной главы 26.5 Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ), посвященной патентной системе налогообложения, которая введена в действие Федеральным [законом](#) от 25.06.2012 № 94-ФЗ и заменяет утратившую силу ст. 346.25.1 НК РФ.

Ранее налогообложение на основе патента рассматривалось как особенность упрощенной системы налогообложения, хотя ее признаков в налогообложении на основе патента мало. Гораздо большее сходство патентное налогообложение имеет с единым налогом на вмененный доход.

Сравнительная характеристика некоторых положений ранее действовавшего и нового варианта налогообложения на основе патента приведена в таблице.

Так же, как и ранее патентная система предусматривает ее использование в отношении отдельных видов предпринимательской деятельности. В действующей системе налогообложения их количество уменьшилось с 69 до 47 за счет укрупнения некоторых видов деятельности, притом что появились и новые позиции.

Ранее действовали ограничения на использование патента в отношении среднесписочной численности работников, а в настоящее время в расчет берется средняя численность работников.

Таблица

Сравнительная характеристика патентной системы налогообложения
и упрощенной системы налогообложения на основе патента

Патентная система налогообложения (глава 26.5 НК РФ)	Упрощенная система налогообложения на основе патента (ст.346.25.1 НК РФ утратившая силу)
Количество видов предпринимательской деятельности	
47 (ст. 346.43 п. 2)	69 (п. 2)
Возможность совмещения с другими налоговыми режимами	
запреты на совмещение с другими налоговыми режимами отсутствуют	запреты на совмещение с другими налоговыми режимами отсутствуют
Срок действия патента	
по выбору индивидуального предпринимателя на период от одного до двенадцати месяцев включительно в пределах календарного года (ст. 346.45 п.5)	по выбору налогоплательщика на период от одного до 12 месяцев (п. 4)
Ограничение применения по численности работников	
средняя численность наемных работников, определяемая в порядке, устанавливаемом федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным в области статистики, не должна превышать за налоговый период 15 человек по всем видам предпринимательской деятельности, осуществляемым индивидуальным предпринимателем (ст. 346.43 п. 5)	индивидуальный предприниматель вправе привлекать наемных работников, в том числе по договорам гражданско-правового характера, среднесписочная численность которых, определяемая в порядке, устанавливаемом федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным в области статистики, не должна превышать за налоговый период пять человек (п. 2.1)
Освобождение от обязанности уплаты налогов	
1) <u>налога на доходы физических лиц</u> (в части доходов, полученных при осуществлении видов предпринимательской деятельности, в отношении которых применяется патентная система налогообложения); 2) <u>налога на имущество физических лиц</u> (в части имущества, используемого при осуществлении видов предпринимательской деятельности, в отношении которых применяется патентная система налогообложения) (ст. 346.43 п.10); 3) индивидуальные предприниматели не признаются налогоплательщиками налога на добавленную стоимость, за исключением налога на добавленную стоимость, подлежащего уплате в соответствии с НК РФ (ст. 346.43 п.11)	1) налога на доходы физических лиц (в отношении доходов, полученных от предпринимательской деятельности); 2) налога на имущество физических лиц (в отношении имущества, используемого для предпринимательской деятельности); 3) индивидуальные предприниматели, не признаются налогоплательщиками налога на добавленную стоимость, за исключением налога на добавленную стоимость, подлежащего уплате при ввозе товаров на территорию Российской Федерации (ст. 346.11 п. 3)
Случаи утраты права на применение системы налогообложения	
1) если с начала календарного года доходы налогоплательщика от реализации по всем видам предпринимательской деятельности, в отношении которых применяется патентная система налогообложения, превысили 60 млн рублей; 2) если в течение налогового периода налогоплательщиком было допущено несоответствие требованиям ограничения количества наемных работников; 3) если налогоплательщиком не был уплачен налог в сроки, установленные НК РФ (ст. 346.45 п.6)	1) если в календарном году доходы превысили 60 млн руб. независимо от количества полученных патентов; 2) если в течение налогового периода допущено несоответствие требованиям, ограничения количества наемных работников (п. 2.2); 3) при неоплате (неполной оплате) одной трети стоимости патента в срок, установленный НК РФ (п. 9)

Окончание таблицы

Патентная система налогообложения (глава 26.5 НК РФ)	Упрощенная система налогообложения на основе патента (ст.346.25.1 НК РФ утратившая силу)
Налогоплательщики	
индивидуальные предприниматели, перешедшие на патентную систему налогообложения (ст. 346.44 п.1)	индивидуальные предприниматели, перешедшие на упрощенную систему налогообложения на основе патента (ст. 346.12 п.1, ст. 346.25.1 п.1)
Налоговый период	
1) календарный год (ст. 346.49 п.1); 2) срок, на который выдан патент (ст. 346.49 п. 2); 3) если индивидуальный предприниматель прекратил предпринимательскую деятельность, в отношении которой применялась патентная система налогообложения, до истечения срока действия патента, налоговым периодом признается период с начала действия патента до даты прекращения такой деятельности, указанной в заявлении, представленном в налоговый орган (ст. 346.49 п.3)	срок, на который выдан патент (п. 4)
Налоговая ставка	
6% (ст. 346.50)	6% (ст.346.20 п.1)
Размер и сроки уплаты налога	
1) если патент получен на срок до шести месяцев оплата производится в размере полной суммы налога в срок не позднее двадцати пяти календарных дней после начала действия патента; 2) если патент получен на срок от шести месяцев до календарного года, то налог уплачивается: - в размере одной трети суммы налога в срок не позднее двадцати пяти календарных дней после начала действия патента; - в размере двух третей суммы налога в срок не позднее тридцати календарных дней до дня окончания налогового периода (ст. 346.51 п. 2)	одна треть стоимости патента оплачивается в срок не позднее 25 календарных дней после начала осуществления предпринимательской деятельности на основе патента (п. 8). Оплата оставшейся части стоимости патента производится налогоплательщиком не позднее 25 календарных дней со дня окончания периода, на который был получен патент (п. 10)
Необходимость предоставления налоговой декларации	
налоговая декларация по налогу, уплачиваемому в связи с применением патентной системы налогообложения, в налоговые органы не представляется (ст. 346.52)	налоговая декларация налогоплательщиками упрощенной системы налогообложения на основе патента в налоговые органы не представляется (п. 11)

При использовании патентной системы налогообложения с 2013 года НК РФ введен допустимый диапазон значений потенциального годового дохода. Минимальный размер потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода не может быть меньше 100 тыс. рублей, а его максимальный размер не может превышать 1 млн рублей, если иное не установлено субъектами Федерации в рамках ст. 8. (ст. 346.43 п. 7). Данные размеры потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода подлежат индексации на коэффициент-дефлятор, установленный на соответствующий календарный год (ст. 346.43 п. 9). Несмотря на некоторые выделенные различия между ранее действующим и новым «патентным режимом», сравниваемые варианты имеют много схожего. Тем не менее, с введением гл. 26.5 НК РФ в отношении патентного налогообложения введены новые понятия объекта налогообложения, налоговой базы и налоговой ставки. Объектом налогообложения является потенциально возможный к получению годовой доход индивидуального предпринимателя по соответствующему виду предпринимательской деятельности (ст. 346.47 НК РФ). Налоговая база определяется как денежное выражение потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода.

Таким образом, патентная система налогообложения имеет и различия, и общие черты с ранее действующей соответствующей ей разновидностью упрощенной системой налогообложения. С учетом появления всех необходимых элементов налогообложения для патентной системы налогообложения выделение ее в отдельный налоговый режим целесообразно.

Библиографический список

1. Российская Федерация. Законы. О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации от 25.06.2012 №94-ФЗ. – СПС «КонсультантПлюс».
2. Практический комментарий основных изменений налогового законодательства с 2013 года. – СПС «КонсультантПлюс».
3. Чистякова, Л. УСН на основе патента и патентная система налогообложения / Л. Чистякова // Налоговый вестник. – 2013. – № 2. – СПС «КонсультантПлюс».

[К содержанию](#)

УДК 004.9 + 004.738.5

О МЕТОДАХ АВТОМАТИЗИРОВАННОГО ПОИСКА ИЗМЕНЕНИЯ СЦЕН В ВИДЕО

С.В. Томилов

Рассматривается задача автоматизированного поиска изменений в видео и разделения его на смысловые сцены. Описываются существующие методы поиска изменения сцен. Приведены основные признаки, используемые для описания кадров анализируемой видеопоследовательности.

Ключевые слова: изменение сцен видео, сегментация видео, Scene Change Detection, SDC, адаптивный порог, гистограмма яркости, анализ видео.

Сегодня в эпоху бурного развития глобальной сети Интернет и медиа индустрии спонтанно формируются и разрастаются базы видеоматериалов (которому требуется автоматизированная обработка).

Одной из актуальных задач в автоматизированной обработке видео является, поиск изменений сцены (*англ. Scene Change Detection, SCD*). В данной задаче решается проблема разделения единого видео материала видеофайла или видеопотока (зачастую весьма продолжительного) на смысловые части, с последующей их фильтрацией и отдельной обработкой.

Как правило любая техника *SCD* строится на сравнении некоторых признаков, описывающих кадры или их отдельные части – области интереса (*англ. region of interest, ROI*) анализируемой видеопоследовательности. Появление сильных изменений в значениях рассматриваемых признаков может свидетельствовать о наступлении *изменения*. Особую трудность здесь представляет выбор устойчивых инвариантных признаков и значения порога, достижение которого будет считаться проявлением *изменения*. В *SCD*-алгоритмах используются следующие группы признаков [1]:

1. *Яркость/цвет*: Является самым простым признаком для описания интересующего кадра. Используется среднее значение яркости в градациях серого, что делает его чувствительным к изменениям освещенности.

2. *Яркость/цветовые гистограммы*: Обладает большей разделяющей способностью при сравнении кадров чем предыдущий признак, легко вычисляется и по большей части нечувствительна к поступательным, вращательным движениям камеры и масштабированию. По указанным выше причинам данный признак нашел широкое применение.

3. *Контур*: В качестве признаков выступает информация о границах/контурах объектов на изображении, получаемых после применения к изображению таких операторов как Кэнни (*Canny*), Собель (*Sobel*), Прюитт (*Prewitt*) и пр. Использование изображений контуров инвариантно к

изменениям освещенности и сильному движению камеры. Их основным недостатком является вычислительные затраты, чувствительность к шуму и высокая размерность получаемых признаков.

4. *Коэффициенты преобразования (DFT, DCT, вейвлеты)*: Это классический способ описать изображение кадра. Коэффициенты Дискретного Косинусоидального преобразования (DCT) также присутствуют в MPEG-закодированных видео-потоках и видео-файлах. Их основная проблема в том, что они, как правило, не инвариантны к зуммированию камеры.

5. *Другие признаки*: в литературе используется ряд других признаков, например, цветовые ангиограммы (*англ. color anglograms*)[2]. Также во многих работах используется комбинация разных признаков, что при правильном подходе позволяет повысить эффективность анализа видео-последовательности.

Большую роль в выполнении обнаружения изменений сцены играет выбор *области сканирования*, из которой извлекаются индивидуальные особенности. Анализ небольшого региона ведет к снижению инвариантность обнаружения относительно движения, в то время как большой регион имеет тенденцию упускать переходы между подобными кадрами.

1. Попиксельные области. Используется по одному признаку на пиксель или на небольшую последовательность пикселей кадра. Это может быть яркость, границы и др. Такой подход приводит к появлению очень больших векторов признаков, и он очень чувствителен к движению.

2. Прямоугольный блок. Другой метод состоит в сегментировании каждого кадра на одинаковые по размеру блоки, и извлечении из них ряда признаков. Этот подход инвариантен к низкому разрешению видео и движению объектов в кадре.

3. Область произвольной формы. Выделение признаков также может быть применено к специфическим областям произвольной формы и размера. В эту категорию так же включены *Объектно-ориентированные признаки*. Основным недостатком является высокие вычислительные затраты, нестабильность, сложности применяемых алгоритмов.

4. Весь кадр: Алгоритмы, которые извлекают признаки из всего кадра устойчивы к движению, но, как правило, имеют низкую производительность при обнаружении изменений между двумя аналогичными кадрами.

Еще одним важным аспектом *SCD*-алгоритмов, является *временная область*, которая используются для определения изменений сцены:

1. Два кадра. Производится поиск наибольших различий выбранной метрики между двумя последовательными кадрами [3]. Такой подход терпит неудачу, когда существует значительное отличие в активности различных частей видео или, когда сцены содержат события, с кратковременными изменениями (например, фотографические вспышки).

2. N-кадров в окне. Избавиться от вышеуказанных проблем позволяет техника *скользящего окна* [4]. Кадр за кадром значение выбранной метрики для текущего кадра сравнивается с прочими окружающими (*предшествующими и последующими*) $2W - 1$ кадрами, при $1 \leq W < N$, где N – количество кадров видеопоследовательности.

3. Все видео. Самый тщательный метод при обнаружении сцен – взять во внимание характеристики всего видео. Проблема состоит в том, что видео может иметь большую изменчивость внутри и между соседними сценами.

Одна из основных проблем любого *SCD*-алгоритма использующего некоторую метрику – это выбор значения порога, превышение которого засчитывается как обнаруженное изменение сцены в рассматриваемом кадре. Существует несколько подходов для ее решения:

1) порог. Вычисленное значение изменчивости кадров сравнивается с постоянным значением порога. Методика работает хорошо, только если видео содержит статичные объекты, или если порог регулируется вручную;

2) адаптивный порог. Очевидным решение проблем простого порога является изменение порога в зависимости от средней изменчивости в выбранной временной области;

3) вероятностное обнаружение. Точный способ обнаружить изменения сцены – моделировать структуру конкретных видов переходов сцен, выполняя оптимальную апостериорную оценку изменений сцен, предполагающую конкретные вероятностные распределения для сцен;

4) обучение классификатора. Радикальный метод для обнаружения изменений сцены – это сформулировать данную задачу как задачу классификации, с классами «*есть изменение сцены*» и «*нет изменения сцены*»;

5) эвристика. Ряд авторов используют различные предметно-ориентированные эвристики для обнаружения различных типов переходов;

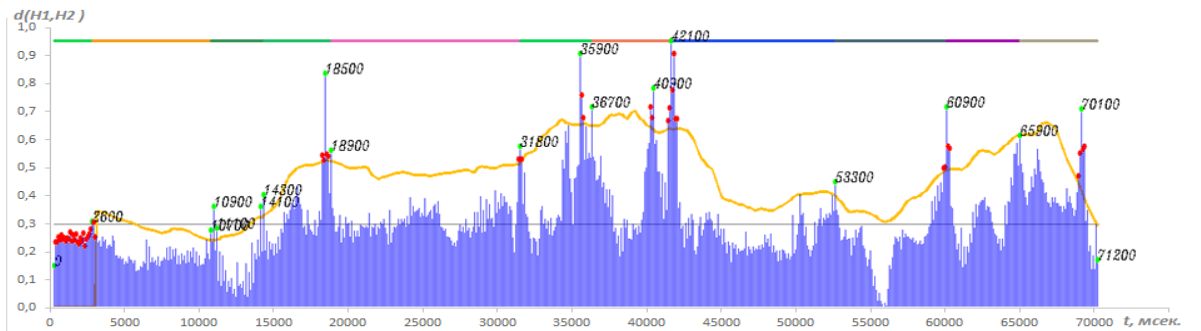
б) взаимодействие с пользователем. Если автоматическая обработка потерпит неудачу, в некоторых случаях данную неоднозначность, можно будет решить путем ввода некоторых данных пользователем.

Существующие на сегодняшний день техники *SCD* можно разделить на две основные категории [5,6]. Алгоритмам первой группы (*англ. pixel domain*), для работы необходим доступ к пиксельным данным кадров видеоизображения, алгоритмы второй группы (*англ. compressed domain*) работают напрямую со сжатыми видео данными.

В [7] было предложено несколько метрик по выявлению изменений в сцене. Простейшая метрика – взять сумму абсолютных попиксельных различий яркости между двумя соседними кадрами. Этот подход может быть расширен до расчета суммы абсолютной попиксельной разницы цвета (рассчитываются все три RGB компоненты). Такую технику принято на-

зывать *сравнение шаблонов* (англ. *template matching*). Позднее появились подходы использующие цветовые гистограммы сравниваемых кадров. Цветовая гистограмма изображения может быть вычислена путем деления цветового пространства, например, RGB или HSV, на отдельные цветовые сегменты и подсчета количества пикселей, попавших в каждый сегмент.

Практически все существующие методы основываются на покадровом сравнении видео и построении кривой различий (рис.). Далее каждое различие кадр за кадром сравнивается с определённой пороговой величиной.



Пример разделения видео на сцены (прямая линия сверху) при помощи сравнения цветовых гистограмм и техники адаптивного порога (показано кривой линией). Цифрами обозначены смещения кадров признанных границами сцен

Недостаток техник требующих пиксельного представления кадров видеопоследовательности – это, в первую очередь, необходимость декомпрессии ранее сжатого видеопотока или файла. Для стандарта MPEG, чтобы восстановить кадр в пиксельную форму, потребуется большой объем вычислений: декодирование Хаффмана, обратное DPCM, обратное квантование, обратное дискретное косинус-преобразование (IDCT) и компенсация движения.

Lock Yeo, Bede Liu и др. в [8] была предложена техника временной сегментации видео сжатых при помощи motion JPEG или MPEG. Следует оговориться, что подобные алгоритмы могут работать только со сжатым видео.

Эти алгоритмы работают на основе статистических характеристик значений DCT DC и векторов движения в битовом потоке MPEG. Алгоритм обнаруживает предполагаемое изменение сцены в I,P,B-кадрах, так называемой GoP-последовательности по отдельности, а затем принимается окончательное решение, чтобы выбрать истинные изменения сцены [9].

На сегодняшний день перспективными методиками для поиска изменения сцен является техники, основанные на использовании дескрипторов, например, описывающих оптический поток (англ. *optical flow*) [10].

Библиографический список

1. Mittalkod, P.S. Shot Boundary Detection Algorithms and Techniques: A Review / P.S.Mittalkod, G.N.Srinivasan // Research Journal of Computer Systems Engineering-An International Journal, Vol. 2, Issue 2. – 2011. – pp. 115–121.
2. Zhao, R. Video shot detection using color anglogram and latent semantic indexing: From contents to semantics / R. Zhao, W.I. Grosky // Handbook of Video Databases Design and Applications // CRC Press. – 2003.
3. Hanjalic, A. Shot-boundary detection: Unraveled and resolved? / A. Hanjalic // IEEE Transition on Circuits and Systems for Video Technology. – 2002. – Vol. 12(2). – Pp. 90–105.
4. Robles, O.D. Automatic video cut detection using adaptive thresholds / O.D. Robles, P. Toharia. – 2004.
5. Shukla, D. Overview of Scene Change Detection - Application to Watermarking / D. Shukla, M. Sharma // International Journal of Computer Applications. – 2012. – Vol. 47. – № 19. – Pp. 1–5.
6. Li, Z. An Effective and Fast Scene Change Detection Algorithm for MPEG Compressed Videos / Z. Li, J. Jiang, G. Xiao, H. Fang // ICIAR. – 2006. – Pp. 206–214.
7. Nagasaka, A. Automatic Video Indexing and Full-Video Search for Object Appearances / A. Nagasaka, Y. Tanaka // Video Database Systems. – 1992. – Pp. 113–127.
8. Yeo, B.L. Rapid Scene Analysis on Compressed Video / B.L. Yeo, B. Liu // IEEE Transactions on Circuits & Systems for VideoTechnology. – 1995. – Vol. 5. – № 6.
9. Meng, J. Scene Change Detection in a MPEG Compressed Video Sequence / J. Meng, J. Yujen, S.F. Chang // IS&T/SPIE Symposium Proceedings. – 1995. – Vol. 2419. – Pp. 1–12.
10. Nourani-Vatani, N. On the Use of Optical Flow for Scene Change Detection and Description / N. Nourani-Vatani, P.V.K. Borges, J.M. Roberts, M.V. Srinivasan // Journal of Intelligent & Robotic Systems. – 2013.

К содержанию

УДК 332.1: 001.895 + 336.1: 001.895

ВЛИЯНИЕ ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Ю.А. Узких

Системное взаимодействие и партнерство государства, науки, промышленного и финансового капитала может стать условием перехода экономики региона на рельсы расширенного инновационного воспроизводства. Особую роль в развитии инновационного предпринимательства региона могут играть инновационная инфраструктура и венчурный капитал.

Ключевые слова: регион, венчурный капитал, инвестиции, инновации, региональная экономика

Постановка задачи определения влияния венчурного капитала на инновационное развитие региональной экономики, прежде всего, требует уточнить содержание понятий «инновационный» и «венчурный», употребляемых зачастую в качестве синонимов. Между тем между ними имеется значительное юридическое отличие. Венчурная деятельность – это деятельность финансовая, связанная с инвестированием в высоко рисковые проекты, чаще всего на этапе Start-up, результатом инвестирования является получение сверх прибыли, при этом инвестор не планирует длительное участие в проекте, переводя капитал в новые «старт-апы». Инновационная деятельность – это творческая деятельность по коммерциализации инноваций – доведению инновационной идеи (новации) в конкретный продукт (инновацию). В соответствии с законодательством Челябинской области, инновационная деятельность – деятельность по созданию результатов научных исследований и экспериментальных разработок, получивших реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности [1].

Практически на всех этапах венчурного проекта от зарождения идеи до массового производства инновационного продукта в финансировании инновационного бизнеса участвует государство (табл.). Данная практика особенно широко распространена в большинстве экономических стран, признающих индустрию прямого и венчурного финансирования. Венчурная индустрия содействует созданию малых инновационных предприятий с высоким потенциалом роста; формированию отраслей с высокой добавленной стоимостью, созданию рабочих мест в инновационной сфере, требующей высококвалифицированного персонала; перераспределению финансовых ресурсов в масштабах экономики от мезо- до глобального уровня [2]. На начальных этапах инновационного цикла преобладает бизнес-ангельский венчурный капитал, средства Российского фонда фундаментальных исследований, Российского фонда технологического развития и др.; на более поздних – средства фондов поздних стадий и фондов прямых инвестиций, средства институтов развития и банков [3].

Таблица

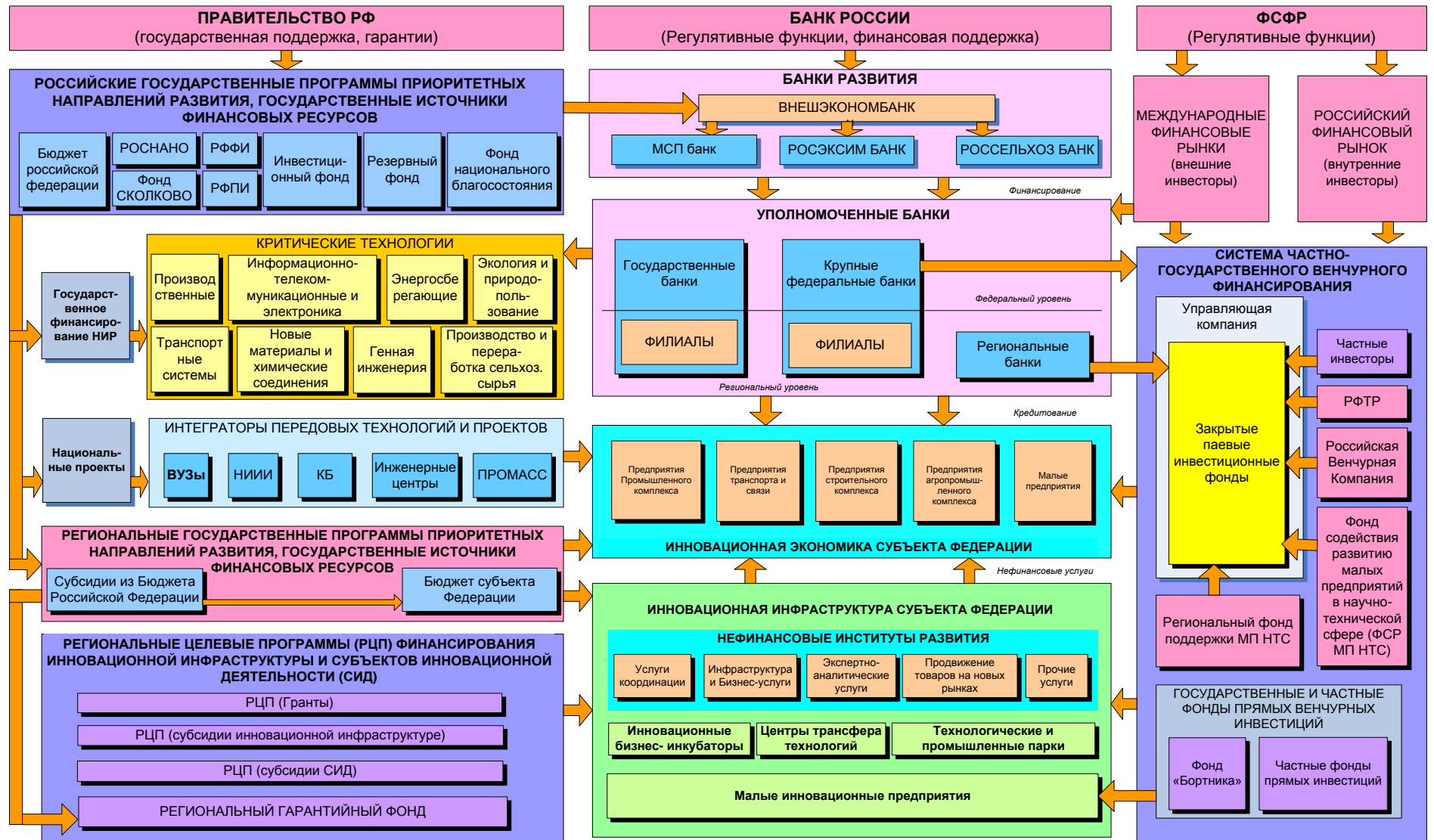
Характеристика этапов инновационного процесса: содержание, риски, источники финансирования

Характеристики этапов	Этапы развития инновационного бизнеса									
	Научные знания.	Бизнес-идея	Бизнес-план	Созданная компания	Защита ИС.	Прототип.	Лицензии, конструкторская документация	Производство и первые продажи	Увеличение объема продаж.	Котировки и выход на рынок
Методы поэтапного финансирования	Предпосевная стадия – финансирование инновационной идеи (собственные средства инноватора)		«Seed Capital» – Посевное финансирование – первоначальный капитал, вносимый на самой ранней стадии развития инновационных проектов		«Start-up Capital» – Стартовое финансирование – Финансирование разработки бизнес-концепции, первоначальных исследований и разработок		«Later Stage Capital» – финансирование поздних стадий	«Expansion Capital» – финансирование внедрения и расширения	«Mezzanine Capital» – финансирование в форме заемных средств, акционерного капитала	«IPO» – первое публичное размещение – публичная продажа акций
Стоимость работ	Определить невозможно				\$2–3 тыс.	\$5–10 тыс.	\$10–30 тыс.	\$20–50 тыс.	\$20–100 тыс.	Св. \$100 тыс.
Окупаемость	До 20 лет		До 10 лет			В среднем 5–7 лет		В ср. 2–5 лет	До 1 года	
Государственные источники финансирования	Российский фонд фундаментальных исследований, Российский фонд технологического развития и др.				Российская венчурная компания. Внешэкономбанк.			Внешэкономбанк, Российский банк реконструкции и развития. ГК «Роснано-тех». Региональные венчурные фонды. Инвестиционное кредитование. Проектное финансирование.		
	Региональные (государственные) венчурные фонды.									
Негосударственные источники финансирования	Собственные средства инициаторов проектов (семья, друзья)		Собственные средства инициаторов проектов (семья, друзья). Индивидуальные и венчурные инвесторы (Бизнес-ангелы). Частные венчурные фонды			Венчурные фонды.				
						Фонды поздних стадий.	Фонды поздних стадий	Фонды прямых инвестиций.	Фонды прямых инвестиций.	Фонды прямых инвестиций.
						Банки (проектное финансирование).	Банки.	Банки.	Банки.	Банки.
Рынок инноваций и инвестиций. Инновационные инвесторы.						Эмиссия акций		Эмиссия акций		Эмиссия акций. Крупные предприятия.

В инвестиционный процесс, характеризующийся повышенными рисками, вовлечено значительное число участников, обладающих различными инновационными интересами [4, 5]. Последние могут складываться различными способами:

- как общий интерес большинства участников инновационной деятельности;
- как комплементарная композиция частных интересов инновационных субъектов;
- как суперпозиция конфликтных (конфликтогенных) интересов элементов инновационного комплекса;
- как проявление системных эффектов в развитии инновационной сферы;
- как результат активной инновационной политики;
- как следствие сложившегося международного «разделения труда» в научно-инновационной области;
- как отражение динамики международных инновационных отношений;
- как производная от национальных интересов в других сферах и пр.

Перевод региональной экономики на рельсы расширенного инновационного воспроизводства требует системного взаимодействия государства, бизнеса, науки, финансовой системы в процессе инновационного развития (рис.). Взаимодействие должно быть основано на сочетании рыночного и бюджетного подходов в развитии инновационного финансирования при системном взаимодействии бизнеса, власти и науки в форме партнерства. Предоставление долгосрочных инвестиций для развития инфраструктуры экономики предполагает делегирование особых полномочий банкам развития, а также банкам, привлекаемым в рамках ГЧП при жестких гарантиях со стороны бюджета, государства, федеральных и региональных властей. Это в большей части касается высококапитализированных крупных банков, обладающих длинными ресурсами (бюджетными и внебюджетными), т.е. банков с государственным участием. Венчурный капитал представлен государственными и частными фондами прямых венчурных инвестиций, закрытыми паевыми инвестиционными фондами и прочими формами венчурного инвестирования. Адекватность инфраструктуры экономики требованиям инновационного развития определяет перспективы ее развития. Региональные экономические подсистемы являются сложными самоорганизующимися хозяйствующими системами, для запуска механизма сбалансированного инновационного развития, самофинансирования и самоорганизации которых необходимо использовать адекватные подходы к формированию и развитию институциональной структуры экономики региона, обеспечению эффективного взаимодействия власти, науки и бизнеса, различных форм партнерства реального и финансового секторов экономики, достижению инновационных интересов всех участников. Однако именно это остается трудно достижимой задачей. Важным фактором, повлиявшим на современную структуру регионального рынка венчурных инвестиций стало усиление вертикали власти, которое шло параллельно процессу усиления рыночной власти государства в период 2000–2007 годов.



Модель инновационного взаимодействия государства, бизнеса, науки, финансовой системы

Центральная власть РФ значительно повысила свое влияние и контроль над регионами. Это, с одной стороны, облегчало возможность проведения единой государственной политики, но, с другой, привело к монополизации власти, снижению ее эффективности и усилению возможности лоббирования интересов отдельных групп влияния на регионы. В связи с исторически сложившимися тенденциями во власти и экономике, совсем не удивительно, что формирование рынка венчурных инвестиций в регионах шло в соответствии с политикой государственного капитализма, по схеме жесткого контроля исполнительной власти – Минэкономразвития РФ за процессом, который определял, в чьи руки попадут бюджетные деньги.

Вероятнее всего, так родилась схема перевода бюджетных средств в управление избранным крупным Управляющим Компаниям (УК), аффилированным с монополистами в банковском секторе, приближенными к исполнительной власти РФ. Суть этой схемы заключалась в том, что после «выигрыша» в конкурсе, при активном лоббировании из центра, Управляющие Компании ЗПИФ ВИ открывали расчетные счета региональных ЗПИФ ВИ в банках пайщиках, аффилированных с этими УК. Банки сами себе перечисляли денежные средства в оплату паев ЗПИФ ВИ. То есть, банки перекладывали свои деньги, говоря образно, из одного «кармана» в другой, присоединяя к ним бюджетные деньги. Конечно, банки несли потери, связанные с формированием резервов под рискованные активы, но приобретали значительные долгосрочные бюджетные ресурсы с гарантированным 7 летним сроком их размещения у себя. Такая схема устраивала всех и государство, и крупный банковский бизнес. Сегодня она недопустима. Необходимы изменения структуры регионального рынка венчурных инвестиций, создание большого количества независимых друг от друга агентов рынка. Изменение структуры должно идти через создание новых форм институциональных венчурных инвесторов, не связанных с банками и аффилированными с ними управляющими компаниями.

Библиографический список

1. Закон Челябинской области от 26 мая 2005 года № 383-ЗО «О стимулировании инновационной деятельности в Челябинской области» // Южноуральская панорама.
2. Белоусов, Д. Проблемы управления центрами превосходства-2 / Д. Белоусова. – URL: www.forecast.ru/ARCHIVE/Presentations/2013-04-05DBelousov.pdf.
3. Довбий, И.П. Методологические принципы и механизм кредитного обеспечения инвестиционно-инновационных процессов: дис. ... д-ра экон. наук / И.П. Довбий. – М., 2012. – С. 33–34.
4. Мохов, В.Г. Моделирование деятельности микрофинансовых организаций / В.Г. Мохов, Л.П. Матвеева // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия «Экономика и менеджмент». – 2013. – Т. 7. – № 2. – С. 50–55.

5. Мохов, В.Г. Учет рисков и неопределенности при формировании инвестиционного портфеля предпринимателя / В.Г. Мохов, Я.Д. Гельруд // Управление инвестициями и инновациями. – 2011. – № 4. – С. 34–44.

К содержанию

УДК 336.02 + 338.314:336

К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОГО ЛЕВЕРИДЖА

Е.С. Федяй

Приведены недостатки и ограничения связанные с количественной оценкой уровня операционного и финансового риска. Для этого указаны допущения модели безубыточности, рассмотрены расхождения в показателях, используемых в оценке леввериджа, в российской и зарубежной практике учета.

Ключевые слова: предпринимательский риск, точка безубыточности, финансовый левверидж, производственный левверидж, рентабельность собственного капитала.

Левверидж – это особая область финансового менеджмента, связанная с управлением прибылью. Дословно – это «рычаг для подъема тяжестей», т.е. некий «механизм», с помощью которого можно существенно изменить финансовое состояние, дать эффект рычага. В контексте финансового менеджмента под «механизмом» понимают действия топ-менеджеров, эффективные управленческие решения. Категории леввериджа используются менеджерами для управления риском в решениях о том, в какой степени необходимо наращивать объемы продаж (операционный рычаг), о целесообразности использования заемных средств и о структуре источников финансирования (финансовый рычаг) [1]. Но, оценка предпринимательского риска имеет ряд ограничений, которые в комплексе позволяют усомниться в рациональности устоявшегося в науке подхода.

Во-первых, применение модели безубыточности связано с множеством ограничений и допущений:

- затраты делятся на переменные и постоянные;
- объем выпуска меняется в релевантном диапазоне, и является единственным фактором, вызывающим изменение всех остальных;
- структура выпуска не меняется;
- объемы производства и реализации равны;
- калькулирование ведется по переменным затратам;
- переменные затраты на единицу продукции и цены остаются неизменными в течение всего планового периода.

Во-вторых, показатели, применяемые в моделях леввериджа, не используются в российской практике учета, таким образом, каждый термин должен быть приведен в соответствие с российскими нормативными документами.

Термин «Прибыль до вычета процентов и налогов» в российской практике бухгалтерского и налогового учета отсутствует, таким образом, можно говорить об отсутствии информационной базы анализа финансового риска.

В соответствие с [1] показатель «Прибыль до вычета процентов и налогов» формируется как прибыль до налогообложения за минусом всех финансовых расходов, однако в источнике [1] четко прописано, что в формировании уровня финансового риска участвуют только два вида источников финансирования, а именно, собственный капитал и долгосрочный заемный капитал (следует оговориться, что не все авторы придерживаются данного мнения, однако во всех изученных публикациях исключается из оценки финансового леввериджа кредиторская задолженность). Однако, практика показывает, что процесс формирования имущества организации чаще связан с привлечением краткосрочных финансовых ресурсов и в значительной мере кредиторской задолженности, однако проценты к уплате, отражаемые в Отчете о прибылях и убытках, не делятся на проценты по долгосрочным обязательствам и проценты по краткосрочным обязательствам, то есть при использовании только соответствующего отчета невозможно сформировать показатель «Прибыль до вычета процентов и налогов».

Возникает проблема оценки уровня риска по текущим обязательствам. Если исключить финансовые затраты из всех категорий расходов (постоянных и переменных), как предлагается авторами, то искажается сущность операционного леввериджа, который характеризует достаточность средств на текущие расходы. В этом случае можно говорить о нерациональности определения операционного рычага. Кроме этого, в соответствии с ПБУ 5/01 «Материально-производственные запасы» [5] часть процентов по кредитам, предоставленных поставщиками, начисленных до принятия материально-производственных запасов к учету включаются в их стоимость, согласно ПБУ 15/01 «Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию» [6] затраты по займам и кредитам признаются расходами того периода в котором они произведены (т.е. текущими расходами) за исключением той их части, которая подлежит включению в стоимость инвестиционного актива. Таким образом, часть затрат по кредитам и займам может быть включена в стоимость основных средств и списана на себестоимость продукции в результате процесса амортизации. Все остальные затраты принимаются к бухгалтерскому учету в виде прочих затрат согласно Положению по бухгалтерскому учету 10/99 «Расходы организации» [4]. Следовательно не все затраты связанные с обслуживанием кредитов и займов отражены в виде процентов.

В-третьих, замечания Д.К. Шима и Д.Г. Сигела [3] очевидны, ведь согласно концепции финансового менеджмента каждый источник финансирования имеет стоимость, но включив в расчет затрат по финансированию дивиденды по привилегированным акциям, авторы исключили затраты по обыкновенным акциям, не учли затраты на обеспечение кредиторской задолженности.

Ссылку на возможность учета затрат по привилегированным акциям дает так же Е.С. Стоянова [2], однако ее позиция в данном вопросе сводится к фразе «если вы расцениваете средства, мобилизованные выпуском привилегированных акций, как заемные, то не забудьте, пожалуйста, включить в финансовые издержки суммы дивидендов, а так же расходы по эмиссии и размещению этих акций» [2]. Но почему-то никто не предлагал включать в сумму финансовых расходов затраты по получению кредитов и займов, а они порой не ограничиваются только суммой процентов.

В-четвертых, считаем необоснованной взаимосвязь эффекта финансового рычага и показателя рентабельности собственного капитала, освещенную во многих источниках. Так, Е.С. Стоянова утверждает, что эффект финансового рычага – приращение рентабельности собственных средств, получаемое благодаря использованию кредита, несмотря на платность последнего [2]. Аналогичное мнение можно встретить у В.В. Ковалева [1].

Разберем пример. Рассмотрим результаты деятельности двух экономических субъектов с одинаковыми финансовым результатом в 200 тыс. руб., т.е. прибылью до вычета процентов и налогов, одинаковой суммой имущества в 1000 тыс. руб. и разной структурой источников финансирования. У организации А: пассив – 500 тыс. руб. собственных средств, 500 тыс. руб. заемных средств (как предполагает классический подход – кредитов и займов), проценты за использование кредитных источников 15 % годовых; у организации В: пассив – 1000 тыс. руб. собственных средств. Рассчитаем рентабельность собственного капитала по формуле (1), расчеты сведем в таблицу.

$$ROE = NI / СК, \quad (1)$$

где ROE – рентабельность собственного капитала.

Таблица

Расчет показателей рентабельности собственного капитала

Показатель	Компания А	Компания В
Прибыль до вычета процентов и налогов, тыс. руб.	200	200
Финансовые издержки по заемным средствам, тыс. руб.	$500 \times 0,15 = 75$	–
Прибыль, подлежащая налогообложению, тыс. руб.	125	200
Налог на прибыль (ставка 20 % с 1 января 2009 г), тыс. руб.	25	40
Чистая прибыль, тыс. руб.	100	160
Рентабельность собственного капитала, %	20	16

В результате наблюдаем странность: чем ниже величина собственного капитала и, соответственно, выше величина заемных средств – тем выше уровень его рентабельности, при этом, очевидно, что значительно снижается финансовая устойчивость компании, растет ее зависимость. Данный странный результат заставляет усомниться в обоснованности показателя рентабельность собственного капитала (ROE).

Важно отметить и такой момент, что часто привлечение заемных средств авторы характеризуют как возможность минимизации налогового бремени. Но между тем следует оценить уровень затрат на содержание данного финансового источника.

Итак, можно сделать вывод о том, что существующие методы оценки леввериджа имеют противоречивый характер, и требуют корректировки.

Библиографический список

1. Ковалев, В.В. Ведение в финансовый менеджмент / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 767 с.
2. Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент / Е.С. Стоянова. – М.: Издательство «Перспектива», 2007. – 657 с.
3. Шим, Д.К. Финансовый менеджмент / Д.К. Сим, Д.Г. Сигел. – М.: Изд. дом «Филинь», 1997. – 400 с.
4. Российская Федерация. Приказы Минфина. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации ПБУ 10/99» № 33н от 06.05.1999 [с последними изм. и доп.]. – СПС «Гарант».
5. Российская Федерация. Приказы Минфина. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01» № 44н от 09.06.2001 [с последними изм. и доп.]. – СПС «Гарант».
6. Российская Федерация. Приказы Минфина. Положение по бухгалтерскому учету «Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию» ПБУ 15/01» № 60н от 02.08.2001 [с последними изм. и доп.]. – СПС «Гарант».

[К содержанию](#)

УДК 338.49

ОЦЕНКА МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ СУБЪЕКТОВ РФ ПО УРОВНЮ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Т.С. Хомякова, В.Г. Гурлев

На основе компаративного анализа системы математических регрессионных уравнений, как частных расчётных величин, так и обобщённых показателей произведена оценка развития региональной территориальной локализации социальной инфраструктуры. Авторами предложено решение методом обобщения оценочных коэффициентов на основе системы полученных уравнений регрессии.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, устойчивое развитие, социальная инфраструктура, экономическое состояние, обобщенная (интегральная) оценка.

Методы обобщённой (интегрированной) оценки эффективности деятельности предприятий и компаний представлены в различных работах на уровне анализа зарубежных разработок. Очевидно, что метод, позволяющий получить некоторую обобщённую оценку экономического состояния предприятия должен соответствовать определенным требованиям, которые максимально характеризуют качество объекта и функционально связаны с исследуемыми факторами [1].

При изучении влияния этих исследуемых факторов на показатели, очевидны различия в направленности их закономерностей в виде регрессионных уравнений. Например, оценка оборачиваемости операционных активов производится по двум коэффициентам, один из которых должен стремиться к максимуму (оборотность операционных активов), другой – к минимуму (период оборота операционных активов). В этом случае выразить влияние факторов на показатели оценки экономического состояния предприятий одним общим показателем (индикатором) не представляется возможным, так как он не будет иметь физического смысла. Учитывая вышеизложенное, в работе автором предложено решение методом обобщения оценочных коэффициентов (ООК) на основе системы полученных уравнений регрессии.

Целесообразность применения метода ООК по выбранным показателям объясняется тем, что экономическое состояние объекта характеризуется коэффициентами, которые даже при одинаковой размерности оцениваются в большом числовом диапазоне – от сотых долей единицы до целых десятков единиц. Поэтому все показатели приведены к единой системе измерения, в которой они сопоставимы друг с другом.

По соответствующей системе ООК показателей с использованием результатов динамического анализа регионов по индексу ВВП и ВРП на душу населения предоставляется возможность произвести оценку развития социальной инфраструктуры, как территориально локализованной подсистемы региона по коэффициентам $ООК_{i(ВВП)}$.

Степень изменения показателей оценки экономического состояния предприятий, выражены $ООК_{i(ВВП)}$ – обобщенными оценочными коэффициентами, учитывающими региональный аспект развития:

$$ООК_{i(ВВП)} = \frac{Y_i}{Y_{i(\max)}} * 10 * \lg \frac{ВРП}{[ВВП_{(\minРФ)}]} \text{ или}$$
$$ООК_{i(ВВП)} = \frac{Y_{i(\min)}}{Y_i} * 10 * \lg \frac{ВРП}{[ВВП_{(\minРФ)}]},$$

где Y_i – оцениваемая (исследуемая) величина i -го коэффициента (индикатора) $Y_{i(\max)}$ – максимальная величина i -го коэффициента (при стремлении коэффициента к максимуму или $Y_{i(\min)}$ – к минимуму); $10 * \lg \frac{ВРП}{[ВВП_{(\minРФ)}]}$ – логарифмический показатель учитывающий уровень валового регионального продукта УрФО на душу населения на период оценки; $ВВП_{(\minРФ)}$ – величина ВВП РФ за 2000 год [2].

Обобщенный показатель $\frac{Y_i}{Y_{i(\max)}}$ или $\frac{Y_{i(\min)}}{Y_i}$, характеризующий экономическое состояние предприятий ЖКХ при идеальных условиях стабильной работы предприятия должен удовлетворять условиям $\frac{Y_i}{Y_{i(\max)}} \leq 1$ или $ООК_i = \frac{Y_{i(\min)}}{Y_i} \leq 1$. Значение $ООК_{i(ВВП)}$ должно быть больше нуля ($ООК_{i(ВВП)} > 0,0$). В этом случае, чем больше величина логарифмического показателя $10 * \lg \frac{ВРП}{[ВВП_{(\minРФ)}]}$, тем больше предоставляется возможность стабильного функционирования предприятий соответствующего региона.

По полученным моделям, при заданных граничных условиях исследуемых факторов, предоставляется возможность определения оптимальных решений по выбранным критериям оценки оптимизации. Оптимальный порог «Optim Порог $ООК_{i(ВВП)}$ » есть минимальная граница значений ООК, ниже которых предприятия характеризуются как нестабильно функционирующие.

Анализ и оценка развития региональной территориальной локализации социальной инфраструктуры, произведена на основе компаративного анализа полученной системы математических регрессионных уравнений (отдельных индикаторов) как частных расчётных величин, так и обобщенных показателей.

При условии соблюдения адекватности моделей, определяющих экономическое состояние предприятий ЖКХ, варианты аналитической и графической интерпретаций системы оценочных критериев (показатели оптимизации) УрФО приведены в таблице и на рисунке.

Применение метода оценки экономического состояния как условия, влияющего на развитие социальной инфраструктуры регионов, позволило произвести их дифференциацию. Определение показателя, по отношению к которому производится выбор ОП_{ВРП}, основано на выборе наименьшего значения из всех величин оцениваемых показателей, характеризующих экономическое состояние предприятий ЖКХ.

На основе расчётных «пороговых значений» показателей оценки экономического состояния предприятий (при неблагоприятных сочетаниях значениях факторов, определяющих экономические показатели) определены регионы РФ с относительно стабильным функционированием, «стагнирующей» и «депрессивной» деятельностью. Определение показателя, по которому производится выбор величины ОП_{ВРП} основано на поиске наименьшего его значения ниже которого экономическое состояние предприятия соответствующего региона, будет функционировать нестабильно.

Если произвести ранжирование по «порогу ОП», то к возможности стабильно функционирующим можно отнести предприятия ЖКХ (региона лидера) Тюменской области, где расчётный показатель «min-Порог ОП_{у_i}» составил 0,076 (табл.1). Соответствующие величины для ХМАО и ЯМАО составили 0,086 и 0,049.

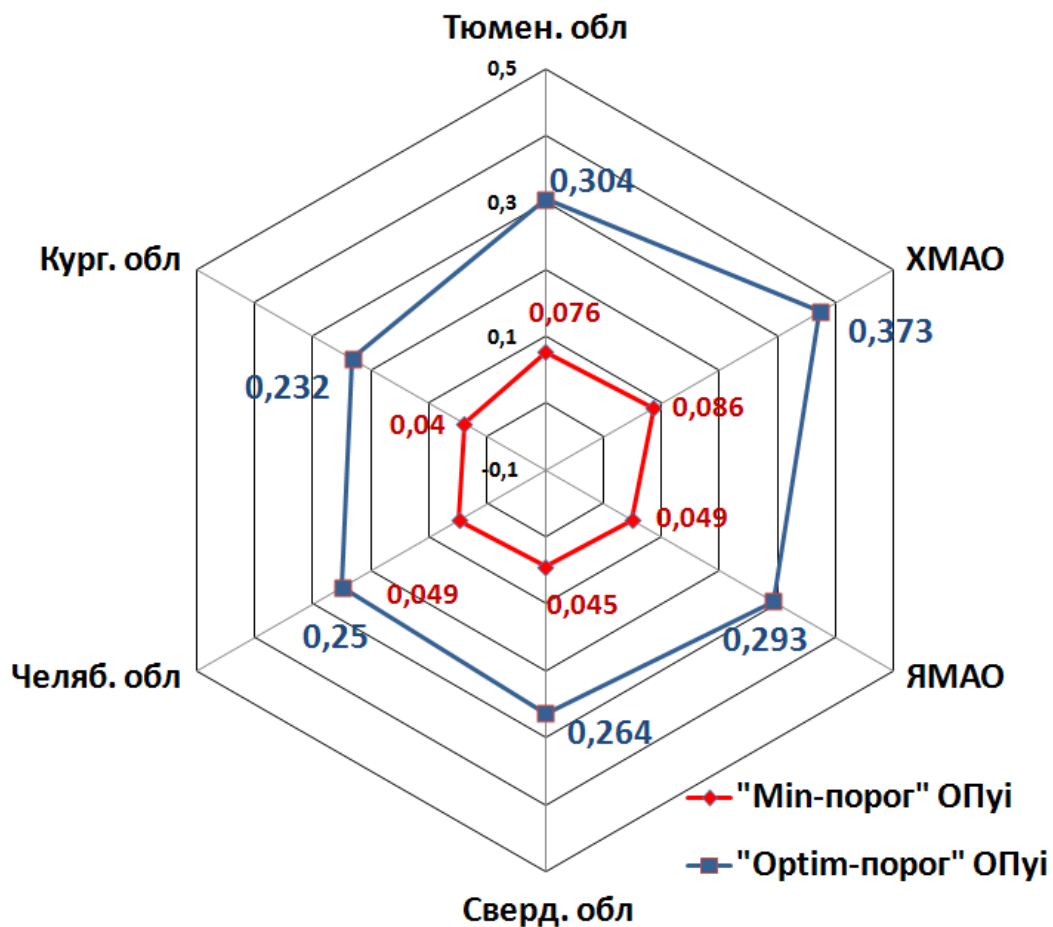
Таблица

Обобщённый оценочный коэффициент ООК_{ВВП}
экономического состояния предприятий ЖКХ регионов Уральского ФО
(обобщённая оценка по отношению к ВВП РФ 2000 год)

Наименование регионов УрФО	Обобщённые интегрированные относительные показатели					
	$ООК_{i(ВВП)} = ОП_{у_i} * 10 * \lg \frac{ВРП}{[ВВП_{(minРФ)}}$				ОП _{у_i}	
	«Min-Порог ООК _{i(ВВП)} »		«Optim-Порог ООК _{i(ВВП)} »		Min Порог ОП _{у_i}	Optim Порог ОП _{у_i}
	Оцениваемый период	Прогноз 2020 г	Оцениваемый период	Прогноз 2020 г		
Тюменская обл. (в т.ч. ЯМАО и ХМАО)	1,120	1,198	4,505	4,820	0,076	0,304
ХМАО	1,342	1,276	5,832	5,546	0,086	0,373
ЯМАО	0,802	0,917	4,774	5,457	0,049	0,293
Свердловская обл.	0,395	0,605	2,301	3,523	0,045	0,264
Челябинская обл.	0,371	0,628	1,879	3,185	0,049	0,250
Курганская обл.	0,235	0,289	1,357	1,665	0,040	0,232

Величины «оптимизации» соответствующих показателей имеют наибольшие (наилучшие) значения: расчётный показатель «Optim Порог ОП_У» составил 0,304; 0,373 и 0,293, соответственно для Тюменской области, ХМАО и ЯНАО.

Лепестковая диаграмма (рис.), отражающая сравнительную оценку по обобщённым показателям экономического состояния 6-ти регионов представляет это графически. Показатели свидетельствуют, о том, что в Тюменской области экономические условия для развития социальной инфраструктуры наиболее благоприятные.



Оценка экономического состояния регионов УрФО по обобщённым относительным ОП_У показателям минимального и оптимального порога на оцениваемый период

В то же время худшие экономические условия по УрФО (регионы с депрессионной деятельностью) определены в Курганской области, где показатели «min-Порог ОП_У» равен 0,049, то есть в 2 раза меньше соответствующего показателя Тюменской области. Аналогичное заключение можно сделать и по «Optim-Порог ОП_У», где соответствующие величины равны 0,304 для Тюменской области и 0,232 для Курганской области – в 1,3 раза хуже.

Анализируя экономическое состояние предприятий Свердловской и Челябинской областей можно отнести их к стагнирующим. Отмечено, что показатели «Min-Порог ОПу_i» практически одинаковые (0,045 и 0,049 соответственно), что подтверждено оптимальными величинами: «Optim Порог ОПу_i» – 0,264 для Свердловской области, а для Челябинской область – 0,250.

Данное утверждение обусловлено ещё и тем, что логарифмический показатель учитывающий уровень валового регионального продукта (ВРП) на душу населения – $10 * \lg \frac{\text{ВРП}}{[\text{ВВП}_{(\text{minРФ})}]}$, влияющий на «Optim Порог ООК_{i(ВВП)}» (с учётом ВВП РФ 2000 г) отражает различие величин ВРП на душу населения Челябинской и Свердловской областей. На момент оценки ВРП Челябинская область составляло 223105 руб/чел, ВРП Свердловской область – 294180 руб/чел. Соответствующие величины «Optim-Порог ООК_{iВВП}» оцениваемого периода для Тюменской области, ХМАО и ЯМАО соответственно составили 4,505; 5,832 и 4,774.

Таким образом, разработанный метод, во-первых, позволяет оценить экономическое развития социальной инфраструктуры в разрезе регионов УрФО с учетом территориальной локализации объектно-отраслевой структуры, во-вторых, произвести ранжирование регионов по экономическому состоянию предприятий и осуществить прогнозирование экономического развития одной из социальных инфраструктур (предприятий ЖКХ). С учётом увеличения ВВП России к 2020 году, оценка экономического состояния предприятий ЖКХ регионов РФ позволяет утверждать, что чем больше величина ООК_{iВВП}, которая характеризует ВРП по отношению к ВВП РФ, тем более возможно успешное развитие соответствующего региона. В свою очередь, улучшение экономических условий в регионе способствует развитию социальной инфраструктуры.

Библиографический список

1. Раскатова, М.И. Оценка риска инвестиционных проектов с применением теории нечетких множеств / М.И. Раскатова // Проблемы экономики и менеджмента. – 2013. – № 4 (20). – С. 63–67.
2. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#.

[К содержанию](#)

УДК 330.3:001.895 + 658.1:001.895

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В.А. Шереметьев

Приводится анализ развития методологии управления инновационной деятельностью предприятий. Вскрываются основные проблемы современного управления инновационной деятельностью промышленных предприятий и факторы, сдерживающие инновационную активность предприятий. Показана необходимость разработки эффективных методик по анализу и внедрения инновационных проектов.

Ключевые слова: технологии, методики, инновации, предприятия, методология, концепция.

Для повышения эффективности вовлечения новых технологий в хозяйственный оборот в современных условиях необходима разработка методологии управления инновационной деятельностью предприятий.

В настоящее время управление научно-технологическими инновациями находится в кризисной ситуации. В современной инновационной сфере есть немало противоречий. С одной стороны, Россия выступает на мировом рынке как государство с высоким научно-техническим потенциалом и одновременно, с другой стороны, характеризуется как технологически отсталая страна.

Разработку и освоение инноваций сегодня осуществляют только 5 % промышленных предприятий, для сравнения в США в среднем – около 30 %. Структура затрат на инновационную деятельность также носит специфичный характер и свидетельствует о том, что наибольшая доля средств направляется скорее на увеличение основного капитала, а не на инновации. Наибольшую долю здесь составляет покупка машин и оборудования – 48,1 %, в то время как на приобретение технологий расходуется – 2,4 %, на получение прав на патенты, лицензии и промышленные образцы – 0,5 % всех затрат на инновации [3].

Отсюда можно сделать вывод о том, что предприятия решают, прежде всего, проблемы замены изношенной техники, а не стремятся перейти на качественно иной технологический уровень выпуска продукции и предоставления услуг.

Среди основных факторов, сдерживающих инновационную деятельность, руководители предприятий называют в первую очередь нехватку собственных средств, неприемлемые условия кредитования, а также отсутствие эффективных методик вовлечения новых технологий в хозяйственный оборот.

Проблемам развития методологии инновационного менеджмента посвящены работы многих зарубежных и отечественных ученых:

- теоретические и практические вопросы внедрения инноваций (работы П. Завлина [5], Н. Ильенковой [6], С. Валдайцева [2]);
- использование методов менеджмента и маркетинга в инновационной деятельности (работы В. Безрукова [1], П. Стребела, Ю. Морозова [9]);
- стратегическое планирование и пути повышения эффективности инновационной деятельности (работы П. Коробейникова [8], А. Калининко [7], Р. Искендерова [4]).

Отдавая должное этим и другим ученым, следует подчеркнуть, что их труды посвящены фундаментальным проблемам научно-технологического управления инновациями. Но еще многие прикладные вопросы требуют теоретического разрешения и дальнейшего совершенствования. Не в полной мере в настоящее время исследованы проблемы совершенствования инновационной деятельности отрасли или региона, теоретические и прикладные вопросы анализа инновационной деятельности предприятий, методология управления инновационной деятельности предприятий, особенно в условиях возрастания влияния новых технологий на конкурентоспособность предприятий.

В современной литературе внедрение инноваций продолжает отождествляться с функциональным управлением отдельными производствами, а не с корпоративным развитием предприятия в целом. В результате на практике на освоение инноваций выделяется недостаточно ресурсов, а потенциал новых технологий используется неполноценно.

До настоящего времени неразрешенной остается проблема поиска путей установления соответствия между инновационной и стратегической деятельностью по развитию предприятий. Реализация стратегии инноваций в числе корпоративных будет способствовать тому, что технологическое развитие сделается общей стратегической целью всего хозяйствующего субъекта и перестанет быть частной функциональной задачей отдельного производственно-хозяйственного подразделения, входящего в состав предприятия.

Следующей проблемой современного управления инновационной деятельностью является установление взаимосвязи типа и масштаба внедряемых технологий. Процесс разработки базисной инновации, как известно, является более сложным, чем процесс создания улучшающей технологии. Однако в теории инновационного менеджмента исследователи не рассматривают методологические подходы в непосредственной связи с природой нововведений и не расставляют акценты в пользу той или иной технологии.

Другая существенная проблема инновационной пассивности отечественной промышленности, требующая методологического разрешения – это сложности одновременного финансово-экономического обеспечения те-

кущей производственной и перспективной инновационной деятельности. В этой связи в погоне за перспективными возможностями, через повышение текущих инвестиционных вложений, предприятия сокращают свои финансовые резервы ниже разумного предела и оказываются в положении банкротов.

Для прогноза ситуаций, связанных с потерей текущей платежеспособности во имя стратегических целей, необходимо рассмотрение инновационных проектов исходя из будущих инвестиционных возможностей предприятий по одновременному обеспечению оперативного производственного и стратегического инновационного процессов.

В настоящее время для анализа инноваций в экономике применяются «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования». Однако при этом не учитываются некоторые весьма существенные особенности разработки и реализации новых технологий. Речь идет о риске запоздалого выхода на рынок, низкого инновационного потенциала предприятий, недостаточной рыночной перспективности проектов. Решение перечисленных задач возможно на основе методики, учитывающей такие особенности. Повышение эффективности инновационных проектов достигается за счет анализа возможностей максимизации результатов, перспективности нововведений, их реализуемости и диффузии технологий.

Важнейшим фактором, обеспечивающим обоснованность и качество управления инновационной деятельностью предприятия, является методологический подход, при котором из экономического анализа деятельности предприятия выделяется его новый вид – управленческий инновационный анализ и инновационное управление выводится с функционального на стратегический уровень руководства предприятием.

Исходным моментом разработки стратегии инновационного развития может служить анализ инновационной активности предприятия. Он предусматривает определение современных инвестиционных возможностей предприятия в инновационной сфере с использованием экономических критериев. В зависимости от степени текущей обеспеченности предприятия производственно экономическими ресурсами и наличия опыта внедрения новых технологий в хозяйственный оборот осуществляется планирование того или иного направления дальнейшего развития.

Наиболее рациональной формой управления инновационным развитием предприятия в настоящее время является Концепция развития и совершенствования управления инновационной деятельностью предприятия – документ, объединяющий результаты разработки изыскательских стратегий и инновационных проектов. Разработка Концепции призвана обеспечить высокую эффективность финансово – хозяйственной деятельности предприятия инновационными средствами. В систему аналитических показателей,

комплексно характеризующих инновационное развитие предприятия, включаются показатели научно-технического уровня инноваций, показатели инновационного процесса и показатели эффективности инновационной деятельности предприятия.

Концепция инновационного развития предприятия формируется на следующих принципах: инновационная деятельность представляет собой комплексную сферу хозяйственной деятельности предприятия; инновационная деятельность является специфическим видом деятельности, поскольку ей присущи высокий риск и высокая степень неопределённости конечного результата; управление инновационной деятельностью основывается на широком использовании методов стратегического маркетинга и менеджмента.

Разработка Концепции инновационного развития предполагает диагностику состояния инновационного потенциала предприятия, который определяет способности фирмы выполнить все производственные и управленческие функции по объему, качеству, своевременности и экономичности. Наиболее приемлемым методом оценки инновационного потенциала является диагностический. Инновационная среда при этом складывается из инновационного потенциала, дающего оценку состояния ее внутренней среды, и инновационного климата, дающего оценку состояния ее внешней среды.

Оценка инновационного потенциала организации позволяет оценить финансово-экономические возможности предприятия по обеспечению ресурсов, связанных с вовлечением новых технологий в хозяйственный оборот, снижает риск негативных последствий в развитии предприятия и является основой для реализации Концепции развития инновационной деятельности (ИД) предприятия.

В качестве механизма реализации Концепции развития ИД предлагается использовать такие экономические методы управления инновационным развитием предприятия как нормативный метод управления, адаптированный к условиям трансформационного периода.

В систему рекомендуемых нормативов включаются экономические, научно-технические, производственные и инвестиционные нормативы.

Важнейшим элементом в обеспечении реализации Концепции развития ИД предприятия является эффективная система стимулирования труда работников инновационной сферы. Анализ факторов, сдерживающих инновационную деятельность предприятий, показывает, что проблема низкого показателя внедрения новых технологий в промышленности во многом связана не с отсутствием финансовых ресурсов, а с качеством инновационного менеджмента на предприятиях.

Изучение современных принципов управления научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими работами на предприятиях, а также исследование основных методологических аспектов внедрения новых тех-

нологий позволяет сделать вывод, что их целесообразнее рассматривать в их эволюционном становлении. Здесь необходимо проанализировать то, как изменяются условия ведения бизнеса и какое влияние трансформация внешней экономической среды оказывает на развитие методов принятия внутренних управленческих решений в сфере разработки и внедрения новых технологий. Выявленные тенденции могут служить основой для формирования методологии инновационного развития предприятий в современных условиях хозяйствования.

Современная экономическая система характеризуется сменой основных конкурентных преимуществ, позволяющих хозяйствующим субъектам выживать и развиваться во внешней среде. Это проявляется, прежде всего, в усилении роли нематериальных активов, расширенном инвестировании в интеллектуальный капитал. В современной конкурентной борьбе идет состязание не столько за обладание капитальными ресурсами, материальными ценностями, сколько за способность к разработке и внедрению инноваций.

Усиление роли научных знаний как стратегического ресурса и возрастающее влияние технологических инноваций как ключевых факторов успеха привели к тому, что сегодня во всем мире экономический рост предприятий определяется той долей продукции и оборудования, которая содержит прогрессивные знания и современные решения.

Скорость замены оборудования, разработки и внедрения новых технологий в производство принимает в настоящее время непрерывный характер и обостряет экономическую, а также технологическую конкуренцию.

Вновь появляющиеся инновации несут в себе огромные возможности для сферы образования, здоровья, бизнеса, средств коммуникации и общества в целом.

Практика свидетельствует, что традиционные методы управления и регулирования экономикой больше не эффективны и возникает необходимость выработки новых методов управления как на уровне государства в целом, так и отдельных предприятий.

Среди основных факторов, сдерживающих в настоящее время инновационную деятельность, руководители предприятий называют в первую очередь нехватку собственных средств, неприемлемые условия кредитования, а также отсутствие эффективных методик вовлечения новых технологий в хозяйственный оборот.

Усиление роли новых технологий на экономический рост и развитие предприятий все больше и больше требуют их непрерывного внедрения в производство. Трансформация экономической среды приводит к тому, что существующие методы управления предприятиями не позволяют им так же эффективно, как и раньше, вовлекать технологические новации в хозяйственный оборот. До тех пор, пока не будут выработаны новые методы управления, адекватные изменившимся экономическим условиям, предприятия не смогут преодолеть свое технологическое отставание.

Таким образом, продвижение инноваций на рынок сдерживается отсутствием эффективных методик по анализу и внедрению инновационных проектов. Их разработка продолжает осуществляться в основном без учета типа и масштаба внедряемых технологий. Отсутствие соответствующей методологии приводит к тому, что предприятия отказываются от реализации инноваций ввиду неопределенности их конечных экономических результатов. Это сдерживает решение задач по ускорению внедрения новейших технологических достижений и, как следствие, по улучшению качества продукции, удовлетворению растущих потребностей покупателей и повышению конкурентоспособности предприятий.

Библиографический список

1. Безруков, В. Оценка инновационной деятельности промышленных предприятий / В. Безруков // Экономист. – 2001. – № 5. – С. 37–41.
2. Валдайцев, С.В. Оценка бизнеса и инновации / С.В. Валдайцев. – М.: «ИИД «ФИЛИНЪ», 1997. – 336 с.
3. Глисин, Ф.Ф., Инновационная деятельность промышленных предприятий России в I полугодии 2001 г. / Ф.Ф. Глисин, Г.В. Остапкович // Наука и промышленность России. – 2001. – № 9. – С. 8–13.
4. Искендеров, Р.К. Формирование стратегии инновационной деятельности предприятия / Р.К. Искендеров // Труд и социальные отношения. – 2002. – № 1. – С. 77–80.
5. Завлин, П.Н. Инновационный менеджмент. Основы теории и практики: учеб. пособие // П.Н. Завлин, А.К. Казанцев, Л.Э. Миндели. – М.: Экономика, 2000. – 560 с.
6. Ильенкова, Н.Д. Спрос: анализ и управление / Н.Д. Ильенкова. – М.: «Финансы и статистика», 2000. – 265 с.
7. Калинин, А.А. Организация внедрения наступательной инновационной стратегии / А.А. Калинин // Управление инвестиционными проектами в экономике на современном этапе: Материалы конференции. – Челябинск: ЦНТИ-ЧГТУ, 1997. – С. 106–107.
8. Коробейников, О.П. Формирование стратегии инновационного развития промышленных предприятий / О.П. Коробейников, А.А. Трифилова // Наука и промышленность России. – 2002. – № 10. – С. 88–129.
9. Морозов, Ю.П. Технологические инновации и их роль в современных условиях России / Ю.П. Морозов // Инновации. – 2000. – № 2. – С. 59–62.

[К содержанию](#)

УДК 005.94 + 378.048.2 + 378.02

КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ ОСНОВА И ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЕМ В ВУЗЕ

Б.В. Шмаков, Д. Девятковская

По результатам проведенных теоретических исследований выявлена концептуальная основа управления знанием в вузе. Таковой является логистический подход к управлению знанием, позволяющий охватить все стороны управления. Показана необходимость учёта в нормативных документах конструктивных особенностей распределительных устройств, где вероятны опасные зоны для персонала.

Ключевые слова: знания; управление; принципы; человек.

Знания, по выражению М.К. Румизена, «(knowledge) – это информация в контексте, способная произвести побуждающее к действиям понимание» и далее «... Действия или способность предпринять действия – вот что делает знания ценными. Это самый важный критерий знаний внутри организации. Какие знания нужны вам для тех или иных определенных действий? Как вы будете использовать знания для своих действий? Будут ли действия верными? Короче говоря, какую именно способность принимать решения дает вам знание?» [1].

Полностью соглашаясь с данной формулировкой знания для организации, заметим, что такой подход выделяет знаниевый контент организации, соединяя её информационные входы с зоной компетенции и деятельностью как информационным выходом, в котором знания превращаются в продукт организации.

Анализируя опыт многих организаций, М.К. Румизен делает вывод, что «управление знаниями (Knowledge Management, КМ, УЗ) фокусируется на том, как организация определяет, создает, сохраняет, приобретает, распределяет и применяет знания».

Его вывод перекликается с определением цели менеджмента знаний «сохранение, воспроизводство, наращивание, организация использования знаний» приведенной группой авторов в статье «Экономика знаний» [1]. При этом авторы рассматривают знание как «своеобразный объект», который включает «... весь комплекс знаний, распределенный между персоналом и информационными базами» понимая при этом «... не только отдельные результаты, но и налаженные механизмы внутреннего взаимодействия подразделений и персонала, внешнего взаимодействия с партнерами, опыт ранее выполненных работ». Авторы под УЗ подразумевают стратегию ориентированную «на развитие и максимальное использование своего интеллектуального потенциала» и «...организацию управленческих действий на базе всей совокупности интеллектуальных, информационных и программных ресурсов» [1].

Содержанием понятия «Интеллектуальный капитал (intellectual capital)» включает в себя все, что знает организация, это идеи, различные типы знаний, инновации всё, что организация может превратить в прибыль.

Таким образом, управление знанием это не только управление интеллектуальной собственностью организации, но в первую очередь управление знанием потоком с целью получения максимальной эффективности за счет использования имеющихся и вновь приобретаемых знаний.

Высказываются мнения что понятие «управление знаниями» не соответствует сущности и предлагаются понятия «распределение знаний» (knowledge sharing), «фокусирование знаний» (knowledge focus) и «создание знаний» (knowledge creation).

Если обратить внимание на действия заменившие понятие «управление», то мы сразу обнаруживаем тот факт, что авторы под «управлением знаниями» понимают локальные процессы, производимые с информацией в организации.

Развивая концепцию «Логистическая концепция управления знаниями коллектива предприятия Е. Жаворонков отмечает, что обычно в них имеется особая инфраструктура, способствующая обучению, помогающая сохранять и управлять распространением знаний для создания конкурентных преимуществ. Преобразование знаний в конкурентные преимущества зависит от того, как осуществляется обмен и управление знаниями в рамках отдельной организации и в рамках логистической системы в целом [2].

Как отмечает В.В. Герасимов: «...организации, сотрудничающие в рамках логистической системы, сосредоточены на создании знаний с отличительными особенностями, которые могут быть распространены среди всех участников УЧП. Кроме того, имеется возможность получения синергетического эффекта от соединения баз знаний фирм, сотрудничающих в рамках логистической системы и развивающихся как интеллектуальные организации» [3].

Следует обратить внимание и на тот факт, что в логистике понятие управление информационным потоком включает в себя все действия, производимые над информацией от момента её вхождения в логистическую систему до момента использования с целью воздействия на материальный поток.

Следовательно, здесь мы имеем управления знаниями для повышения эффективности управления материальным потоком, и как следствие повышения прибыли.

Можно выделить два сформировавшихся подхода к управлению знаниями, существенно отличающихся друг от друга.

Первый подход исходит из того, что ценные знания в организации уже существуют, то есть они уже созданы и все, что требуется сделать, – это должным образом зафиксировать их, закодировать и распространить. В соответствии с этой системой взглядов, деятельность по УЗ начинается после того, как знание произведено, а целью УЗ в этом случае является не совершенствование процесса производства (создания) знаний, а лишь его использование (применение в практической деятельности).

Сторонники второго подхода придерживаются мнения, что знания не существуют в готовом виде. Фактически, они непрерывно производятся в процессе обработки информации (knowledge processing). Использование знаний в бизнес-процессах проверяет знания и выявляет новые проблемы, формируя спрос на новые знания и его удовлетворение.

В подходе случае авторы не рассматривают жизненный цикл знаний. Основное внимание уделялось тому, как лучше зафиксировать, закодировать и распространить организационные знания, в том числе путем максимизации перевода неявных знаний в явные. По сути, речь в нем идет об эффективной системе доставки имеющихся знаний потребителю (лицу, группе лиц), то есть об их оперативном информировании относительно существующих в организации знаний – это мало чем отличается от традиционных действий по управлению информационными ресурсами компании.

Суть второго подхода заключается в том, что «нужные знания в нужное время станут доступны нужным людям, способным их эффективно использовать, для выполнения нужных задач».

По мнению Билла Гейтса «Управление знаниями — это не что иное, как управление информационными потоками; оно должно гарантировать, что нужные известия, достигнут нужных людей в нужное время, чтобы эти люди могли своевременно предпринять необходимые действия» [4].

Таким образом, управление знаниями является средством повышения эффективности функционирования организации, а не конечной целью.

Обобщая результаты проведенного анализа, в соответствии со вторым подходом сформулируем системное определение понятия УЗ.

Управление знаниями в организации – процесс включающий совокупность организованных систематических операций, благодаря которым создаются, сохраняются, распределяются и эффективно применяются основные элементы интеллектуального капитала организации, необходимые для её успеха, реализующие принципы «нужные знания, нужного количества, нужного качества, в нужный момент времени доставляются нужному работнику способному их эффективно использовать» [4].

Это стратегия, трансформирующая все виды интеллектуальных активов в более высокую производительность, эффективность и новую стоимость.

Как отмечает Билл Гейтс, конечная цель управления знаниями состоит в том, «...чтобы группа сотрудников организации могла совместно вырабатывать идеи и воплощать их в жизнь столь же эффективно и целенаправленно, как это мог бы делать один человек, направивший все свои силы на решение проблемы. Побочный положительный эффект использования электронных информационных потоков заключается в повышении сплоченности трудовых коллективов». По его мнению УЗ способно принести наибольшую пользу в следующих четырех областях: «... планирование, обслуживание клиентов, обучение персонала и сотрудничество в рамках конкретных проектов».

Таким образом, для предприятий, реализующих процессный подход и управление посредством управление проектами, концепция управления знаниями является важнейшим стратегическим вызовом, отвечая на который можно либо успеть «вскочить в последний вагон», либо отстать от общего движения научной теории и управленческой практики.

Сформулируем суть концепции управления знанием в организации при условии, что концепция – это комплекс положений, связанных общей исходной идеей, определяющих деятельность человека (исследовательскую, управленческую, проектную, функциональную и пр.) и направленных на достижение определенной цели. В области практической деятельности человека концепция отражает исходные посылки и установки, цель и средства ее достижения. А в области управления – подходы к управлению, системе ценностей, по которым выбираются варианты решений, отбор факторов практического анализа ситуаций и пр.

В качестве главной функции здесь выступает общая функция концепции управления – создавать дополнительные ценности для потребителя.

Поскольку объектом деятельности вуза являются обучающиеся, а потребителями являются работодатели, то главная функция управления знаниями может быть преобразована следующим образом – создавать дополнительные знаниевые ценности у выпускников нужного уровня в нужной работодателю области. Управление знаниями должно выполнять основные функции в практической деятельности организации: посредничество, интернализация, экспортирование и познание [5].

Выделяют три основных компонента управления знаниями [6]:

- люди как обладатели знаний, им передается опыт для создания новых идей, совершения конкретной деятельности по их реализации;
- процессы, нужные для совместного использования и распространения информации;
- технологии, необходимые для быстрой и эффективной работы людей и процессов.

Процесс управления знаниями должен идти одновременно по трем основным объектам.

Компонент люди (это установление контактов и взаимодействия между людьми, носителями знаний).

Компонент «процессы» связан с разработкой процедур обмена знаниями, механизмов мотивации и привлечения людей к участию в обмене знаниями (образовательные программы, организация образовательного процесса, научные исследования преподавателей и студентов, мониторинг качества образования и т.д.).

Компонент «технологии» ориентирован на развитие технологической инфраструктуры для сохранения опыта и коммуникации (базы данных библиотек и электронные ресурсы и другие IT-решения в вузе, применение новейших образовательных технологий в учебном процессе).

Управление знаниями в отношении этих трех объектов предоставит реальную возможность выстраивать личностную модель образования для каждого студента, когда в условиях предложения одних и тех же источников информации обучающийся будет учиться выбирать то, что ему нужно для решения конкретной задачи в конкретных условиях.

Каждая образовательная организация находит собственный путь аккумуляции знаний, исходя из своих активов и стратегических целей, вырабатывает некоторые общие принципы, которые целесообразно использовать для достижения соответствующих целей. Рассмотрим основные принципы управления знаниями в вузе.

Принцип интеграции

Эффективность управления знаниями в вузе зависит от успешной интеграции квалификации, знаний, опыта, научного потенциала профессорско-преподавательского состава, обеспечения учебного процесса современными педагогическими технологиями, организации использования и развития научных достижений как в учебном процессе, так и в различных предметных областях и объектах экономики, производства высокотехнологичных продуктов и др. Недостаточный уровень развития одного из этих факторов может ограничить развитие, распространение и использование знаний.

Важность такого подхода к работе со знаниями трудно переоценить. Работа со знаниями одновременно относится к человеку, процессам и технологиям, которые рассматриваются как единая система, а не только как отдельные элементы. Только корпоративные лидеры высшего уровня могут принимать решения об инвестировании капитала во все сферы, от которых зависит компетентное управление знаниями. Знание по своей природе обладает интеграционной способностью. Оно помогает понять смысл сложной и иногда противоречивой информации. Управление знаниями предполагает объединение, коммуникацию и сотрудничество.

Принцип развития условий и возможностей

Этот принцип заключается в том, что необходимо создать такие условия в вузе, при которых участники управления знаниями обладают всей полнотой информации, анализируют и учитывают организационную культуру, знают все фундаментальные положения. Важно им предоставить возможность высказывать свое мнение, быть услышанными, особенно, когда они имеют точку зрения, которая расходится с принятыми представлениями.

Принцип обеспечения новизны знаний

Знания, отвечающие стратегическим целям организации, со временем меняются, устаревают. У знаний есть естественный жизненный цикл, поэтому некоторые элементы знаний постоянно должны обновляться.

Принцип вознаграждения за знания

Необходимы мониторинг и анализ результатов деятельности по созданию, применению и развитию знаний. Все сотрудники вуза должны осознавать (через систему мотивации и стимулов), что обмен знаниями и их использование – это одна из главных ценностей в вузе. Необходимо четко обозначить, что знания и опыт вознаграждаются, только когда они доведены до сведения других и используются в образовательной деятельности.

Структурная гибкость и простота

Распространение знания, требует создания соответствующей структуры. При этом структуры должны быть достаточно гибкими, чтобы приспособиться к индивидуальным особенностям людей. Сложные процедуры и технологии, увеличивающие нагрузку на сотрудников, могут существенно затруднить управление знаниями. Важно стремиться к простой и понятной интерпретации креативных и коммуникативных знаний.

Для вуза – гибкости системы знаний, способствует реализации индивидуальных образовательных потребностей (траекторий движения) и своевременному обновлению знаний по новым достижениям науки и новым потребностям практики.

Центр внимания

Знание не является ценным, пока не используется. Более того, оно должно быть использовано там, где оно будет обладать наивысшим экономическим потенциалом. Важно использовать управление знаниями в тех процессах, которые принесут существенную отдачу от инвестиций благодаря введенным усовершенствованиям.

По мнению Э.М. Короткова ряд принципов управления знаниями отражают совместное действие системы, механизма и процесса управления [7]:

- 1) принцип достаточной гибкости системы знаний, что способствует реализации индивидуальных образовательных потребностей и личностных траекторий движения в образовательном пространстве, своевременному обновлению знаний по новым достижениям науки и новым потребностям практики;
- 2) принцип элективности, т.е. возможности свободного выбора вузом и студентом (слушателем) состава изучаемых дисциплин в части вне стандартного их набора;
- 3) принцип нормативного регулирования временных параметров освоения знаний;
- 4) принцип сочетания научно-методологической и конкретно-практической частей в системе знаний их сбалансированности и гармоничности;
- 5) принцип достаточности знаний для определенного вида профессиональной деятельности;
- 6) принцип структурирования знаний по факторам формирования человеческого капитала;
- 7) принцип эффективного контроля компетентности;
- 8) принцип актуализации знаний;

9) принцип научности знаний;

10) принцип концептуальности знаний означает требования целостности и законченности, логической строгости построения учебных курсов, необходимой полноты ключевых положений менеджмента;

11) принцип практичности знаний требует учета практической направленности знаний.

12) принцип сопряжения знаний одного курса со знаниями в области других курсов учебного плана;

13) принцип проблемности знаний отражает ориентирование не на получение готовых положений и рецептов, а на понимание содержания проблем, умение их распознавать и решать. Это освоение управления через проблемы, а не готовые рецепты, через поиск альтернатив и выбор вариантов;

14) принцип перспективности знаний;

15) принцип согласованности системы, механизма и технологии управления знаниями.

Эти принципы реализуются в своей совокупности и взаимосвязи. Это определяет эффективность управления знаниями и в конечном итоге качество образования.

Однако в данной системе принципов присутствуют принципы вступающие в противоречие друг с другом при их реализации, например принципы 2 и 3. А если под проблемностью знаний (принцип 13) понимать не методологическую проблемность, а научную, то возникает противоречие между ним и принципами 9 и 10.

И хотя здесь существует некоторое смещение от управления к качеству знаний, такая интерпретация принципов позволяет четко представить требования и технологию управления знаниями в учебном заведении.

Умение управлять знаниями обеспечит ряд преимуществ:

- появление большего числа идей и сокращение их «жизненного цикла»;
- снижение затрат, вызванных дублированием усилий и повторением прошлых ошибок;
- более быстрое превращение служащего в квалифицированного специалиста;
- оперативность при реализации изменений в бизнесе;
- повышение эффективности за счет возможности получить своевременный доступ к информации;
- выработка новых решений на основе уже существующих и за счет применения коллективных идей.

Если на предприятии определена мотивация управления знаниями и присутствует понимание важности и необходимости этого; созданы: технология управления ключевыми процессами управления знаниями и методика освоения нового знания; сформированы: культура взаимодействия, процессы генерации и передачи знаний; функционируют процессы интеграции необходимых информационных ресурсов, нет страха перед появлением нового знания, то предприятие готово управлять знаниями.

Библиографический список

1. Павлековская, И.В. Хрестоматия для изучения дисциплины: Управление знаниями в организации (УЗвО) / И.В. Павлековская, А.Е. Печенкин, А.И. Уринцов. – М., 2009. – 214 с.
2. Жаваронков, Е. Логистическая концепция управления знаниями коллектива предприятия / Е. Жаваронков // Логистика. – 2010. – № 3. – С. 33–35.
3. Герасимов, В.В. Управление знаниями экономических объектов: учебное пособие / В.В. Герасимов, А.К. Исаков, Е.А. Вахрушева. – НГА-СУ (Сибстрин). – Новосибирск. 2010. – 132 с.
4. Гейтс, Б. Бизнес со скоростью мысли / Б. Гейтс. – М.: ЭКСМО-Пресс, 2001. – 480 с. (С. 135).
5. Коулопоулос, Т.Т.М., Фраппало К. Управление знаниями / Т.Т.М. Коулопоулос, К. Фраппало; пер. с англ. – М.: 2008. – 224 с.
6. Мариничева, М.К. Управление знаниями на 100 %: Путеводитель для практиков / М.К. Мариничева. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 320 с.
7. Коротков, Э.М. Управление знаниями в обеспечении качества образования / Э.М. Коротков // Управление качеством: методология и социально-экономические проблемы: сб. науч. ст. I междунар. науч.-практ. конф. Тамбов, 11–13 мая, 2005. – Тамбов: Тамб. гос. техн. ун-т, 2005. – 284 с.

[К содержанию](#)

УДК 347.922

ББК Х410.103

ИСКОВОЕ ЗАЯВЛЕНИЕ: ФОРМА И СОДЕРЖАНИЕ

В.А. Яценко

Исследовано понятие иска, форма и содержание искового заявления. Выявлены типичные ошибки при составлении и подаче искового заявления. Показана необходимость неукоснительного соблюдения требований норм ГПК РФ. Предложены способы устранения недостатков по форме и содержанию искового заявления.

Ключевые слова: иск; исковое заявление; суд; истец; ответчик.

Согласно ст.46 Конституции Российской Федерации каждому гарантируется судебная защита его прав и свобод. Обращение в суд первой инстанции за защитой нарушенного или оспариваемого права осуществляется в установленной законом форме. Путем предъявления иска реализуется право, которое осуществляется по правилам искового производства. ГПК РФ не дает понятия «иска». В научной литературе под иском понимается процессуальное средство защиты истца нарушенного или оспариваемого права или интереса.

Иск является структурно сложным правовым образованием, в связи с чем законодательство позволяет выделить в нем ряд элементов. Под элементами иска следует понимать его внутренние части, отражающие структуру иска.

Принято выделять два элемента иска: предмета и основания иска. Под предметом иска понимается определенное материально-правовое требование истца к ответчику. Материально-правовые требования, как правило, располагаются в конце искового заявления после слов «прошу суд».

Предмет иска – это санкция той правовой нормы, на основании которой истец убеждает суд в правомерности своих требований.

Под основанием иска понимаются обстоятельства, из которых вытекает право требования истца.

Часто встречающейся ошибкой при подаче искового заявления является неверное формулирование искового требования. Требование должно быть изложено четко и ясно. Неверно писать в исковом заявлении, например, такое требование, как «прошу принять меры к ответчику», «прошу суд разобраться с ответчиком» и т.п.

Исковое заявление носит строго формальный характер. Общие требования к форме и содержанию иска содержатся в ст.131 и 132 ГПК РФ. Исковое заявление подается в суд в письменной форме. Содержание искового заявления можно выделить реквизита обязательные (которые должны быть указаны) и факультативные (те, которые могут быть указаны). Отсутствие необходимых реквизитов, является типичной ошибкой при подаче искового заявления.

В соответствии с ч.2 ст.131 ГПК РФ в исковом заявлении должны быть указаны:

1) наименование суда, в который подается заявление. Следует понимать, что наименование суда состоит из двух составляющих – это положение суда в системе судов общей юрисдикции и территориальное (например, Советский районный суд г.Челябинска, мировой судья судебного участка № 2 Калининского района г.Челябинска);

2) наименование истца, его место жительства или, если истцом является организация, ее местонахождения, а также наименование представителя и его адрес, если заявление подается представителем. Для физических лиц под наименованием понимается фамилия, имя и отчество. Под местом жительства понимается место, где гражданин постоянно или преимущественно проживает в качестве собственника, по договору найма (поднайма), социального найма либо на иных основаниях, предусмотренных законодательством Российской Федерации – жилой дом, квартира, служебное помещение, специализированные дома (общежитие, приют, дом маневренного фонда, специализированные дом для одиноких и престарелых, дом-интернат для инвалидов, ветеранов и другие), а также иное жилое помещение. Местом жительства несовершеннолетних, не достигших четырнадцати лет, или граждан, находящихся под опекой, признается место жительства их законных представителей – родителей, усыновителей или опекунов;

3) наименование ответчика, его место жительства. Юридическому лицу необходимо указать в исковом заявлении его полное наименование и указание на организационно-правовую форму. Местонахождения юридического лица определяется местом его государственной регистрации;

4) в чем заключается нарушение либо угроза нарушения прав, свобод или законных интересов истца и его требования. Поскольку спор всегда связан с требованием истца к ответчику, то закон требует, чтобы в своем исковом заявлении истец указал суть своего требования;

5) обстоятельства, на которых истец основывает свои требования, и доказательства, подтверждающие эти обстоятельства. Обстоятельства, на которых истец основывает свои требования, называется основанием иска;

б) цена иска. Цена иска определяется и указывается истцом. Неверное определение цены иска, является типичной ошибкой при подаче искового заявления. В случае несоответствия цены иска указанной в исковом заявлении с действительной ценой, судья определит цену иска при принятии искового заявления;

7) сведения о соблюдении досудебного порядка урегулирования спора. Досудебное урегулирование спора может быть предусмотрено законом или договором. Суть досудебного урегулирования спора заключается в том, что прежде чем обратиться с иском в суд за защитой нарушенного или оспариваемого права, будущий истец должен обратиться к будущему ответчику для урегулирования спора между ними и который в будущем предстоит разрешить суду. Несоблюдение этого порядка, является довольно частой причиной оставления искового заявления без движения.

8) перечень прилагаемых к заявлению документов.

К исковому заявлению должны быть приложены:

– Копии искового заявления в соответствии с количеством лиц участвующих в деле и один экземпляр для суда

Пожалуй, самой распространенной ошибкой при подаче искового заявления является то, что к исковому заявлению не приложены необходимые для рассмотрения дела документы. Кроме того, истец часто самостоятельно направляет копии искового заявления с приложенными к нему документами ответчику, в то время как закон обязывает суд направлять копии искового заявления ответчику, третьим лицам.

– Документ, подтверждающий уплату государственной пошлины

Понятие государственной пошлины и порядок ее взимания определены в НК РФ. Государственная пошлина – это установленный законом денежный сбор, взимаемый в федеральный бюджет за совершаемые судом действия. Обязанность уплаты государственной пошлины обеспечивает возможность возмещения государству части расходов, необходимых для осуществления правосудия и предупреждает предъявление необоснованных исков. Государственная пошлина уплачивается в наличной или безналичной форме. Факт уплаты государственной пошлины подтверждается квитанцией, установленной формы и выдаваемой банком плательщику (если оплата госпошлины происходит в наличной форме), либо платежным поручением с отметкой банка и его исполнении (если оплата госпошлины происходит в безналичной форме).

Довольно часто, граждане приобщают к исковому заявлению копию квитанции об уплате госпошлины, в то время как к иску должен быть приложен подлинник документа об уплате госпошлины.

– Доверенность или иной документ, удостоверяющие полномочия представителя истца. В соответствии со ст.48 ГПК РФ граждане вправе вести свои дела в суде лично или через представителей. Личное участие в деле гражданина не лишает его права иметь по этому делу представителя.

Представителями в суде могут быть дееспособные лица, имеющие надлежащим образом оформленные полномочия на ведение дела в суде.

Полномочия органов, ведущих дела организаций, подтверждаются документами, удостоверяющими служебное положение их представителей, а при необходимости – учредительными документами.

Полномочия адвоката на ведение дела в суде удостоверяются ордером и доверенностью. Полномочия других представителей должны быть выражены в доверенности, выданной и оформленной в соответствии с законом. Доверенности, выдаваемые гражданами удостоверяются либо нотариусом, либо организацией, в которой работает или учится доверитель, ТСЖ, ЖСК, управляющей организацией по месту жительства доверителя, администрацией учреждения социальной защиты населения, в котором находится доверитель, а также специализированного лечебного учреждения, в котором доверитель находится на излечении, командиром воинских частей, если доверенности выдаются военнослужащими, работниками этих воинских частей, соединения, военно-учебного заведения или членами их семей.

Доверенности лиц, находящихся в местах лишения свободы удостоверяются начальником соответствующего места лишения свободы.

Доверенность от имени организаций выдается за подписью ее руководителя или иного уполномоченного на это ее учредительными документами лица, скрепленной печатью этой организации.

Законные представители действуют на основании документов, удостоверяющих их статус и полномочия.

– Документы, подтверждающие обстоятельства, на которых истец основывает свои требования, копии этих документов для ответчиков и третьих лиц, если эти копии у них отсутствуют.

Подготовив, таким образом, исковое заявление, истец должен подать его в суд. Но в какой? Распространенной ошибкой в этих случаях является неверное определение суда, в который необходимо подать заявление. Определившись с подведомственностью, необходимо определиться с подсудностью. Подсудность делится на родовую и территориальную. Родовая подсудность подразделяется на: дела, подсудные мировым судьям; дела подсудные районным/городским судам; дела, подсудные военным и специальным судам; дела, подсудные верховному суду республики, краевому, областному суду, суду города федерального значения, суду автономной области, суду автономного округа; Дела, подсудные Верховному суд Российской Федерации.

[К содержанию](#)

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФАКУЛЬТЕТ

УДК 338.242 + 330.322

МОДЕЛИ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЯМИ ПО ФАКТОРАМ ИННОВАЦИОННОГО РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЯ

А.А. Алабугин, Л.Г. Кочегарова, Р.А. Алабугина

В статье определена актуальность управления региональным инвестиционным процессом по факторам ресурсосбережения в оценках инвестиционной привлекательности, степени концентрации инвестиций и дисбаланса целей, выражающих конфликт экономических и социальных интересов участников этого процесса. Предложены комплексная и циклическая модели системы управления региональными инвестициями по факторам ресурсосбережения, для оценки инвестиционных проектов, использованы матричные подходы. На их основе разработаны методы управления, позволяющие выбирать проекты регионального развития по факторам инновационного ресурсосбережения.

Ключевые слова: региональные инвестиции; ресурсосбережение; инвестиционная привлекательность; концентрация инвестиций; дисбаланс интересов.

Актуальность совершенствования управления региональными инвестициями определяется низкой эффективностью применяемых методов. Она следует из запаздывания инвестиционных решений в условиях возрастания динамичности и неопределенности внешней среды. Устойчивость и целостность региона как системы сохраняются в долгосрочном периоде при достаточной инновационности управления и ресурсосберегающей нацеленности стратегий его развития по факторам инвестиционной привлекательности, учета степени концентрации инвестиций и дисбаланса интересов [1].

В то же время существующий инструментарий управления инвестициями не обеспечивает необходимой инновационности и эффективности регионального инвестиционного процесса вследствие несвоевременности и неполноты учета ресурсосберегающей составляющей факторов инвестиционной привлекательности, степени концентрации инвестиций и дисбаланса целей, выражающих конфликт экономических и социальных интересов участников регионального инвестиционного процесса.

Степень разработанности проблемы недостаточна. Действительно, проблемами развития региона как пространственно локализованной социально-экономической подсистемы национального хозяйства занимались такие авторы, как В.С. Антонюк, Р.А. Попов, А.И. Татаркин, А.Г. Гранберг, И.О. Калининкова, И.В. Арженовский, В.В. Криворотов, Н.И. Ляхова,

С.С. Артоболевский, А.А. Алабугин, И.В. Данилова. Существенный вклад в изучение факторов инвестиционного обеспечения экономического роста внесли А.Ф. Блюденов, Е.В. Крестовских, Л.А. Юнусов, М.Ю. Маковецкий, Е.И. Лавров, Т.Н. Полякова.

Однако во всех вышеперечисленных работах отсутствует интегральная оценка факторов инвестиционной привлекательности и учета их влияния на объем региональных инвестиций, уровня концентрации инвестиций и степени дисбаланса интересов участников регионального инвестиционного процесса (РИП) по показателям ресурсосбережения.

Для повышения качества и эффективности управления инвестициями в регионе необходимо комплексно-системное применение факторов в моделях и методах управления развитием региона, обеспечивающих достижение синергетического положительного эффекта. Актуальность проблем и недостаточная их научная разработанность определяют выбор темы и цели исследования. Цель исследования – разработать модели и методы управления региональным инвестиционным процессом, учитывающие ресурсосберегающее системное воздействие факторов инвестиционной привлекательности, уровня концентрации и баланса интересов для повышения качества и эффективности управления.

Поставленная цель обосновывает структуру комплексной модели регионального инвестиционного процесса (рис. 1). Он представляет собой взаимосвязанную деятельность участников воспроизводственного процесса на уровне субъектов Российской Федерации, направленную на достижение полезного эффекта. Для формирования структуры РИП необходимо учесть характеристики инвестиционного процесса: типы и структуру инвестиций, приоритетные направления инвестирования, факторы, оказывающие влияние на инвестиционную привлекательность (инструментарий регулирования), принципы и ограничения эффективности процесса.

Учет комплекса факторов ресурсосбережения в модели повышает эффективность управления по показателям улучшения инвестиционного климата, инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности. Инвестиционный климат инновационного типа должен целенаправленно изменять статичность и инерционность низкоэффективных условий инвестирования. Инвестиционная привлекательность обосновывает выбор конкретным инвестором ресурсосберегающего объекта и проекта инвестирования. Инвестиционную активность следует направлять на инновационность ресурсосберегающей инвестиционной деятельности. В исследовании предложено оценивать инвестиционную активность с помощью объема инвестиций, привлекаемых в регион извне и определяемых уровнем инвестиционной привлекательности региона по факторам энерго- и ресурсосбережения [2, 3].

На основе комплексной модели представления содержания РИП разработана циклическая модель системы управления инвестициями в регионе (рис. 2). Ее состав определяется подсистемами учета факторов и целей входа системы, регулирования процесса и оценки результатов на выходе модели.



Рис. 1. Комплексная модель регионального инвестиционного процесса ресурсосберегающей направленности

Оценка факторов инвестиционной привлекательности осуществляется с учетом ресурсосберегающей составляющей. При оценке уровня дисбаланса интересов участников нами выделены стороны региональных инвестиционных проектов с антагонистическими интересами. Конфликт заключается в достижении желаемого результата от инвестиций по критерию положи-

тельности энерго- и ресурсосберегающего экономического либо социального эффекта. Матрица метода качественной оценки инвестиционных проектов по показателям дисбаланса интересов и ресурсосбережения приведена на рис. 3.

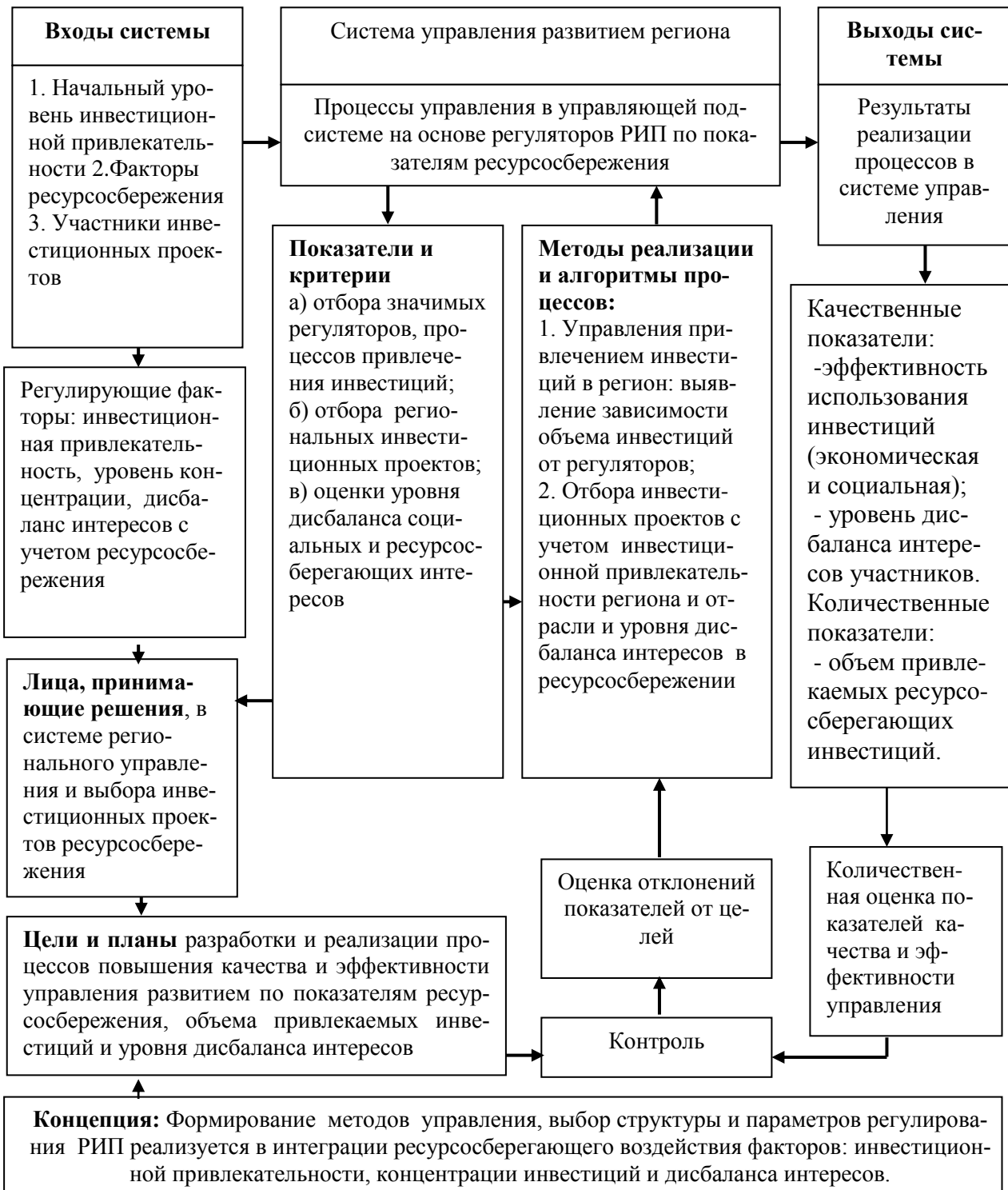


Рис. 2. Циклическая модель системы управления региональными инвестициями по показателям ресурсосбережения

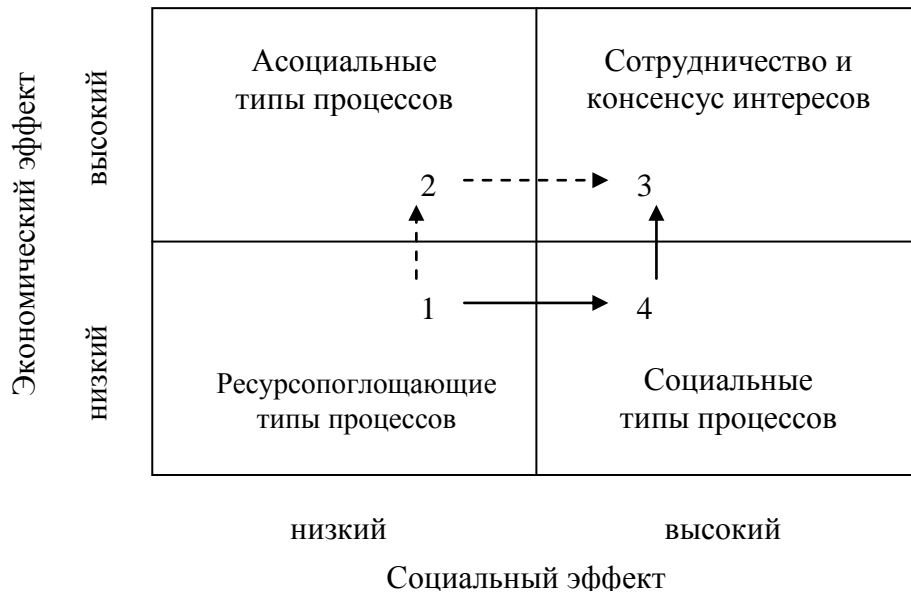


Рис. 3. Матрица метода качественной оценки инвестиционных проектов по показателям дисбаланса интересов и ресурсосбережения

Поле 1 матрицы характеризуется низким социальным и экономическим эффектом, что говорит о невыгодности проектов ресурсосбережения. Данная ситуация допустима на начальных стадиях их реализации, когда отдача от проекта минимальна. Поля 2 и 4 показывают высокую степень дисбаланса интересов инвестора и реципиента. Для достижения положительного синергетического эффекта дисбаланс их интересов должен быть минимальным, что соответствует полю 3 в матрице качественной оценки.

Метод формирования рейтинга привлекательности проекта позволяет выделить инвестиционные проекты по степени их привлекательности для инвестора. Двухмерная матрица с параметрами «привлекательность региона/ привлекательность отрасли» представлена на рисунке 4 [4].

Привлекательность отрасли и региона оценивается по параметрам матрицы. Таким образом, любой инвестиционный проект попадает в одну из трех зон: выше диагонали 0–1 в зоне 1 проекты имеют приоритетное значение для инвестора; в зоне 3 они характеризуются пониженной доходностью и высокими рисками. Зона 2 является промежуточной и позволяет инвестору осуществлять вложения в среднерыночных условиях компромисса интересов социальной и экономической эффективности.

Отбор проектов с учетом дисбаланса целей, выражающих интересы участников по критерию наличия экономического ресурсосберегающего и/или социального эффекта. Показатель «уровень дисбаланса» (Y_i) дополняет качественную оценку проектов и позволяет формализовать критерии, служащие основой для принятия решения. Расчет данного показателя осуществляется по формуле:

$$Y_i = \frac{\ddot{I} \tilde{n}_i - \ddot{I} \acute{y}_i}{\ddot{I} \max - \ddot{I} \min},$$

где $\check{I} \check{n}_i$ – значение оценки показателя социального эффекта i -ого проекта (в баллах);

$\check{I} \check{y}_i$ – значение оценки показателя экономического эффекта i -ого проекта (в баллах);

$\check{I} \max$ – максимальное значение оценки показателей;

$\check{I} \min$ – минимальное значение оценки показателя.

		Привлекательность отрасли		
		Высокая	Средняя	Низкая
		$M_i > 1$	$M_i \approx 1$	$M_i < 1$
Привлекательность региона	высокая ($\Pi > P$)	Зона 1 (приоритетные проекты)	Зона 1 (приоритетные проекты)	Зона 2 (средний уровень привлекательности)
	средняя ($\Pi \approx P$)	Зона 1 (приоритетные проекты)	Зона 2 (средний уровень привлекательности)	Зона 3 (низкая доходность/Высокий риск)
	низкая ($\Pi < P$)	Зона 2 (средний уровень привлекательности)	Зона 3 (низкая доходность/высокий риск)	Зона 3 (низкая доходность/Высокий риск)

Рис. 4. Метод формирования рейтинга привлекательности проектов по показателям инновационности ресурсосбережения

В соответствии со значением показателя в долях единицы выделяются три группы проектов: 0–0,3 – проекты, принимаемые к реализации (минимальный дисбаланс интересов участников); 0,4–0,7 – проекты, подлежащие согласованию (средний уровень дисбаланса); 0,8–1 – проекты, неприемлемые в силу нейтрального (или отрицательного) социального эффекта (высокий уровень дисбаланса).

Возможные меры воздействия на основе конкретных регуляторов ресурсосбережения, приведены в таблице. Список может дополняться в зависимости от особенностей и целей регионального развития.

Таким образом, разработанный теоретико-методический и прикладной инструментальный, связанный с управлением региональным инвестиционным процессом, содействует повышению качества и эффективности этого процесса.

Таблица

Меры воздействия региональных властей на ресурсосберегающие
потенциалы инвестиционной привлекательности

Регуляторы инвестиционного потенциала	Возможные меры воздействия при реализации приоритетных ресурсосберегающих проектов
Ресурсный потенциал	Поиск дополнительных источников минерального сырья (в том числе разработка техногенных месторождений), разведка новых месторождений, освоение альтернативных источников энергии, сохранение и воспроизводство земельных ресурсов
Инновационный потенциал	Развитие венчурного финансирования; стимулирование инноваций, ориентированных на потребности бизнеса; создание условий для сотрудничества
Производственный потенциал	Региональная поддержка высокотехнологичных предприятий, содействие модернизации оборудования и технологий, наращивание инвестиций в основной капитал
Трудовой потенциал	Повышение образовательного уровня населения региона, привлечение в регион высококвалифицированной рабочей силы, привлечение рабочей силы в те сектора экономики, где наблюдается нехватка трудовых ресурсов, развитие социальной инфраструктуры
Потребительский потенциал	Увеличение минимального размера оплаты труда, создание дополнительных рабочих мест
Институциональный потенциал	Совершенствование правовых институтов (в том числе связанных с вопросами, касающимися инвестиционной сферы); повышение уровня регулирования банковской сферы в соответствии с международными требованиями, принятие мер по ограничению уровня рисков и повышению качества банковских активов, повышение кооперативности и транспарентности финансово-кредитных учреждений, применение дифференцированного дистанционного банковского надзора
Финансовый потенциал	Усиление контроля налоговых поступлений в региональный бюджет, разработка эффективной налоговой политики

Библиографический список

1. Алабугин, А.А. Функциональная модель метода управления региональными инвестициями [Электронный ресурс] / А.А. Алабугин, Л.Г. Кочегарова // Управление экономическими системами. Электронный журнал. – 2013. – № 6 (54). – URL: <http://www.uecs.ru/>.

2. Алабугин, А.А. Методика отбора инвестиционных проектов на региональном уровне с использованием интеграционной модели оценки / А.А. Алабугин, Л.Г. Кочегарова // Теория и практика общественного развития. Электронный журнал. – 2013. – № 8. – С. 289–293.

3. Кочегарова, Л.Г. Формирование статистической модели оценки привлечения иностранных инвестиций на территорию субъектов РФ / Л.Г. Кочегарова // Управленец. – 2013. – № 4. – С. 48–53.

4. Алабугин, А.А. Концепция и принципы управления инвестициями в регионе / А.А. Алабугин, Л.Г. Кочегарова // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2013. – № 5. – С. 87–91

[К содержанию](#)

УДК 658.141 + 658.1:001.895

ВЗАИМНОЕ ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И СТОИМОСТИ ЕГО АКТИВОВ

Ю.В. Бабанова

В деятельности российских предприятий существует разрыв между осознанием их руководством потребности в инновационном развитии и осуществлением действий в этом направлении. С целью изменения вектора развития российских предприятий предлагается обосновать прямую связь между капитализацией предприятия и ростом его инновационного состояния на основе пространственного подхода к предприятию как системы ментального, когнитивного и ресурсного полей.

Ключевые слова: инновационное состояние предприятия, ментальное поле, когнитивное поле, ресурсное поле, капитализация предприятия.

Формирование инновационной экономики в России является неоспоримой тенденцией экономического развития страны. При этом инновации в современном мире служат не только основным источником социально-экономического прогресса, но и основой конкурентного преимущества предприятий. Управление процессом инновационного развития предприятия требует оценки уровня его инновационного состояния и выявления влияния данного уровня на капитализацию предприятия.

Инновационное состояние предприятия, согласно интеграционно-векторной концепции, предложенной нами в диссертационном исследовании [1], – это характеристика качественного и количественного проявления ментального, когнитивного и ресурсного полей предприятия и их использование на этапах инновационного процесса. В свою очередь, каждое поле предприятия представляет собой совокупность факторов, имеющих общее функциональное назначение, и характеризуемых силой проявления и направленностью.

В таблице представлено влияние изменения ментального, когнитивного и ресурсного полей на динамику экономических результатов деятельности предприятия, а именно стоимость его активов.

Комплексная стоимость активов предприятия отражается в его капитализации. Капитализация является экономическим явлением, которое до настоящего времени недостаточно исследовано в отечественной науке, но к которым проявляется высокий интерес на практике.

Существуют различные трактовки капитализации. Например, в исследовании Е.В. Гальцевой [2] представлены три формы проявления капитализации: реальная; маркетинговая или субъективная; рыночная или фиктивная.

Таблица

Соотношение полей предприятия и его активов

Вид поля	Инструмент управления	Объект управления	Вид активов
Ментальное поле	Институциональный менеджмент	Корпоративная культура; Стиль руководства (лидерство); Система мотивации; Система обучения; Система целеполагания; Система стратегических ориентиров; Система коммуникаций	Неосязаемые активы: деловая репутация (источник – расчетный показатель, экспертная оценка)
Когнитивное поле	Управление знаниями	Система генерации знаний; Система формализации знаний; Система сохранения знаний; Система использования знаний; Система диффузии знаний; Система контроля знаний; Система компетенций	Нематериальные активы: патенты, авторские права, ноу-хау (источник – бухгалтерский баланс, экспертная оценка)
Ресурсное поле	Ресурсное управление	Финансовые ресурсы; Материально-технические ресурсы; Технологические ресурсы; Информационные ресурсы; Человеческие ресурсы; Временные ресурсы	Материальные активы и человеческие ресурсы (источник – бухгалтерский баланс, экспертная оценка)

Реальная капитализация создается в результате реинвестирования части прибыли в собственный капитал, что приводит к росту стоимости предприятия. Данный вид капитализации представляет собой экономически объективное явление. Маркетинговая (субъективная) капитализация достигается за счет инструментов маркетинговой политики, обеспечивающей продвижение бренда предприятия. Рыночная капитализация представляет собой отражение «настроения» рынка через стоимость акций и других ценных бумаг предприятия, которые котируются на рынке.

Для данного исследования наиболее значимым видится рассмотрение реальной капитализации, которая характеризуется приращением активов предприятия.

В настоящее время в экономической литературе наблюдается значительное расхождение в понимании сущности активов. Существующие точки зрения можно разделить на четыре группы.

К первой группе можно отнести представление активов как имущества предприятия. Вторая группа определений рассматривает активы как часть бухгалтерского баланса. Третья группа характеризует активы как факторы производства, используемые для получения прибыли. Четвертая группа определений трактует активы как экономический потенциал предприятия, представленный в стоимостной форме, способный приносить ее владельцу экономические выгоды.

Обобщение указанных подходов, а также специфика анализа сущности активов, характерная для данного исследования, могут быть положены в основу рабочего определения. Активы представляют собой экономические блага, принадлежащие предприятию в форме осязаемых и неосязаемых ценностей, имеющие стоимостное выражение, способные приносить экономические и неэкономические выгоды.

Существует множество классификационных признаков, по которым подразделяются активы. Основным признаком с позиций пространственного подхода к предприятию является форма функционирования активов. По этому признаку выделяют следующие виды активов.

Материальные активы – это материально-вещественные элементы, которыми владеет предприятие. Они включают в себя основные средства, доходные финансовые вложения, оборудование, материально-производственные запасы, готовую продукцию и пр.

Следующие два вида – неосязаемые и нематериальные активы, предлагается разграничить, несмотря на то, что большинство экономистов в своих исследованиях их объединяют. Однако существует мнение, что интеллектуальный капитал, а также патенты, товарные знаки и иная закрепленная правом интеллектуальная собственность не совпадают по форме функционирования с имиджем, особенностями корпоративной культуры предприятия, гудвиллом и иными активами, которые принадлежат предприятию, могут приносить будущую ценность, но является не формализованными и часто являются рассеянными (принадлежат коллективному сознанию).

В связи с эти неосязаемые активы – это активы предприятия, которые нельзя увидеть или потрогать. Они включают «гудвилл» (условную стоимость репутации и деловых связей фирмы), репутацию, бренд, отношения в коллективе, основанные на взаимно разделяемых нормах и принципах, общие ценности и устоявшиеся модели поведения. Они напрямую не связаны со знаниями и интеллектуальным потенциалом предприятия и формируются в ментальном поле предприятия. Неосязаемые активы близки по содержанию с организационным капиталом предприятия [3].

Нематериальными активами являются фирменные знаки, торговые марки, программное обеспечение, авторские права, лицензии, франшизы, патенты и иные права на обслуживание и эксплуатацию, формулы, рецепты, макеты и другие элементы интеллектуального капитала.

Международные стандарты финансовой отчетности 38 устанавливают, что нематериальный актив представляет собой идентифицируемый неденежный актив (ресурс, принадлежащий предприятию, от которого ожидается поступление экономических выгод), не имеющий материально-вещественной формы. В данном определении подчеркнуты как внутренние, характерные только для нематериальных активов, свойства, так и общие для любого актива характеристики, такие как возможность получения будущих экономических выгод, доступность для контроля и идентифицируемость.

Данные виды активов, являющиеся составными элементами реальной капитализации, не имеют прямой аналогии с выделяемыми в интеграционно-векторной концепции полями, но взаимосвязь все же присутствует. Так, неосязаемые активы формируются в ментальном поле предприятия, и механизмом к их формированию и развитию является институциональный менеджмент. Нематериальные активы составляют основу когнитивного поля и развиваются с помощью управления знаниями (knowledge management).

Ресурсное поле кроме материальных активов включает человеческие, информационные и технологические ресурсы. Причем в настоящее время прослеживается тенденция снижения ценности владения ресурсами и повышения ценности доступа к ним, что также отражается на принятии решений при выборе сценария повышения уровня инновационного развития предприятия. Инструментом управления в данной сфере является широко известная ресурсная теория [4].

В данном случае капитализация представляет собой естественный результат финансово-хозяйственной деятельности предприятия, который ведет к укреплению его финансовой устойчивости, повышению кредитного рейтинга, росту маркетинговой привлекательности и увеличению его рыночной стоимости.

Применительно к данному исследованию влияние управления инновационным развитием предприятия будет отражаться на капитализации следующим образом. При изменении ментального поля преобразуются неосязаемые активы: гудвил, бренд, имидж. Нарращивание когнитивного поля будет оказывать воздействие на рост нематериальных активов: интеллектуального капитала предприятия, патентов и авторских прав. Ресурсная составляющая так же оказывает прямое влияние на рост капитализации через наращивание материальных активов.

Для оценки инновационного развития было исследован ряд промышленных предприятий Челябинской области различной формы собственности, масштабности и сферы деятельности. Инновационное состояние определено экспертно (экспертами выступили представители Минэкономразвития Челябинской области, руководители предприятий, ученые-экономисты Южно-Уральского государственного университета) по ситуации в целом и разграничено на укрупненные уровни: низкий; уровень ниже среднего; средний; уровень выше среднего; высокий уровень инновационного состояния. Оценка капитализации представлена в качественных параметрах: высокий, средний, низкий уровни, – рассчитанных относительно отрасли функционирования рассматриваемого предприятия. Графическая интерпретация экспертной оценки соотношения уровней инновационного состояния и капитализации предприятия представлена на рис. 1.

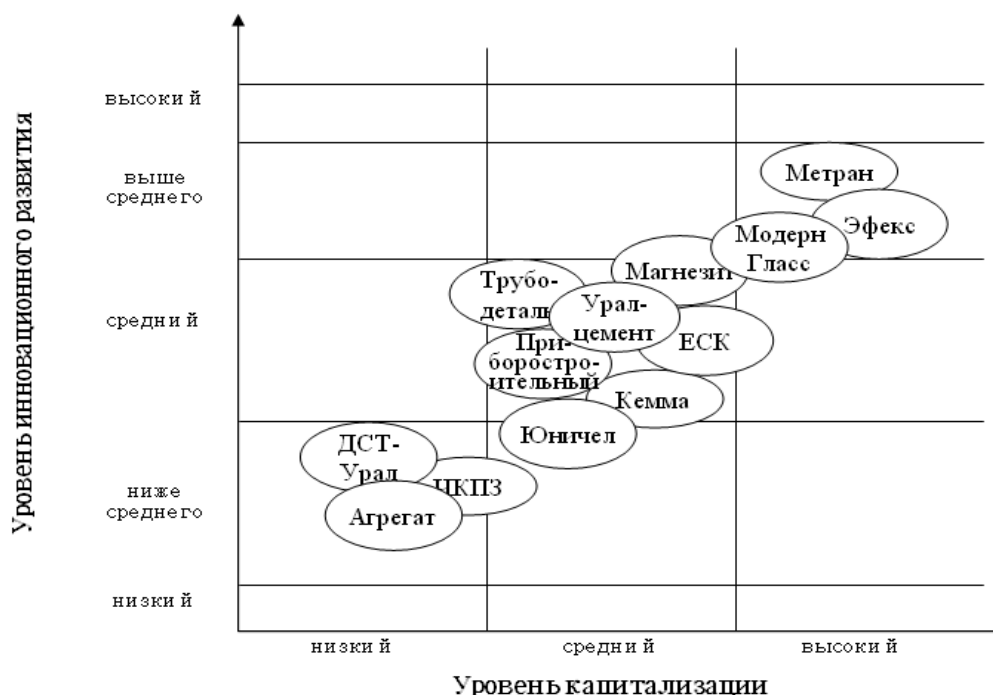


Рис. 1. Соотношение капитализации и уровня инновационного развития промышленных предприятий Челябинской области

Рассмотрим соотношение оценки капитализации предприятия и его уровня инновационного развития на примере филиала ОАО «Лафарж Цемент» («Уралцемент»), г. Коркино.

Компания «Лафарж» – это мировой лидер по производству строительных материалов, занимающий высокие позиции во всех сферах деятельности: цемент, нерудные материалы и бетон. Штат компании насчитывает 68 000 сотрудников в 64 странах мира. Компания Лафарж осуществляет свою деятельность в России с 1996 года. Коркинский цементный завод ОАО «Уралцемент» вошел в состав международной компании 11 ноября 2003 года. В настоящее время по объему производства завод находится в десятке крупнейших цементных заводов России. В настоящее время филиал ОАО «Лафарж Цемент» («Уралцемент») эффективное предприятие с отработанной технологией производства цемента и с низкой себестоимостью за счет наличия собственных карьеров.

Капитализация филиала ОАО «Лафарж Цемент» («Уралцемент») в 2012 году являлась средней, согласно ситуации по отрасли в целом. Оценка осуществлялась методом анализа стоимости чистых активов, так как акции эмитента не допущены к обращению на рынке ценных бумаг и иная оценка не возможна.

Оценка уровня инновационного развития (рис. 2) показала, что потенциал предприятия, полностью используемый в направлении цели, составляет 0,63, что соответствует среднему уровню инновационного развития. Но общий потенциал очень высок (0,90 из возможной 1,00), единственное препятствие в том, что он отклоняется от цели на 40°.

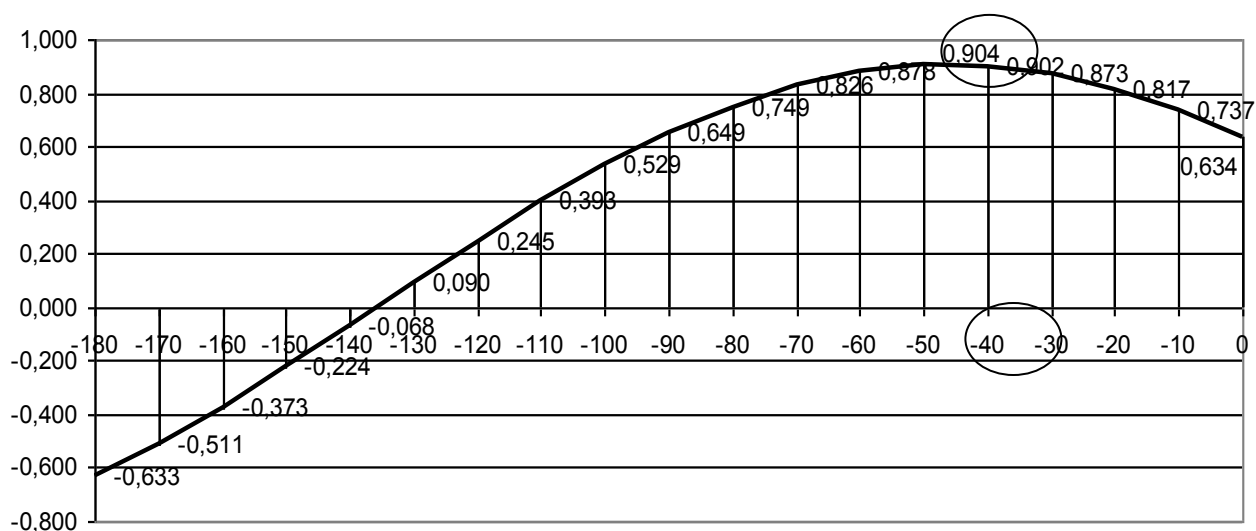


Рис. 2. Итоговая гармоника инновационного состояния филиала
ОАО «Лафарж Цемент» («Уралцемент»)

Ретроспективный анализ позволяет проследить взаимосвязи инновационного развития предприятия и его капитализации. Так, в 2003 году, цементный завод в г. Коркино имел низкий уровень инновационного развития, по мнению руководства компании, он составлял 0,23. В 2003 году завод был приобретен компанией «Лафарж» за сумму в 2 раза меньшую, чем сегодня оценивается на рынке. Приращение произошло из-за увеличения ментального поля (гудвил «Лафарж»), когнитивного потенциала и, как следствие первых двух уровней, совершенствования ресурсной составляющей, что связано с инновационным развитием предприятия.

Таким образом, установлено, что капитализация представляет собой результат финансово-хозяйственной деятельности как сумму капитализации неосязаемых, нематериальных и материальных активов и находится в функциональной зависимости от уровня инновационного развития предприятия. Вышесказанное позволяет сделать вывод о том, что механизм управления инновационным развитием является универсальным инструментом, позволяющим локально воздействовать на конкретные показатели деятельности предприятия, а в целом – на уровень его капитализации и конкурентоспособности.

Библиографический список

1. Бабанова, Ю.В. Управление инновационным развитием предприятия на основе интеграционно-векторной концепции: дис. ... д-ра экон. наук / Ю.В. Бабанова. – Челябинск, 2013.
2. Гальцева, Е.В. Капитализация как фактор укрепления финансовой устойчивости предприятий сферы услуг / Е.В. Гальцева: дис. ... канд. экон. наук. – М., 2005. – 137 с.

3. Белкин, В.Н. Организационные капитал предприятия / В.Н. Белкин, О.А. Антонова, В.Д. Горбунов. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2011.

4. Grant, R.M. The resource-based theory of competitive advantage: implication for strategy formulation. California Management Review, 1991. – P. 34, Spring; Катькало, В.С. Эволюция теории стратегического управления. – 2-е изд. – СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента»; Издат. дом С.-Петербур. гос. ун-та, 2008.

К содержанию

УДК 336.77.067

МИНИМИЗАЦИЯ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В ЭКСТРЕМАЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ

В.Ф. Балабайкин, И.Г.Звягина, С.А.Иванов

В статье описан количественный метод распределения кредитов коммерческим банком на основании экспертных оценок надежности клиентов, позволяющий минимизировать риски невозврата выданных кредитов и процентных платежей в экстремальных условиях. Экстремальные условия описываются в ограничениях формализованной модели и могут включать в себя саамы различные условия.

Ключевые слова: риски невозврата кредита, требования Базель III, минимизация, формализованная модель, экспертные оценки.

Интеграционные процессы, протекающие в банковской сфере достаточно медленно, тем не менее, предъявляют к коммерческим банкам обоснованные требования к повышению конкурентоспособности. В этих требованиях управление рисками является необходимым условием конкурентоспособности российских коммерческих банков. В целом наблюдается тенденция к росту кредитных рисков в Российской Федерации в основном это связано с кредитованием клиентов имеющих невысокий уровень кредитоспособности. Поэтому возникает необходимость разработки в существующих системах управления кредитными рисками новых методов, которые позволят минимизировать возможные потери от рисков.

Базельский комитет по банковскому надзору при банке международных расчетов за период с 1974 по 2014 года принял три основных документа (Базель I, Базель II, Базель III), которые связаны с внедрением единых стандартов в сфере банковского регулирования. Эти рекомендации в данных документах направлены на то, чтобы внедряя на практике указанные требования, можно минимизировать кредитные риски.

Коротко дадим характеристику этим рекомендациям.

На основании рекомендаций Базель I, капитал коммерческого банка для регулятивных целей должен быть разделен на два уровня:

- капитал первого уровня;
- капитал второго уровня.

При этом все активы банка для регулятивных целей делятся на 5 групп, в зависимости от уровня риска.

На основании рекомендаций Базель II необходимо выполнять три условия:

– требования к капиталу (непосредственная связь с рекомендациями Базель I);

- процедура подбора;
- рыночная дисциплина.

В общем можно сказать, что рекомендации Базель II дополнили методику расчета минимального уровня достаточности капитала системой надзора и рыночной дисциплиной, которая базируется на регламентируемых отношениях между надзорными органами и банками, а также на прозрачной системе раскрытия информации.

Последние рекомендации комитета по банковскому надзору (Базель III) является расширением рекомендаций Базель II и сводятся к следующему. Предъявляются пруденциальные (предусмотрительные) требования к капиталу и пруденциальные требования к ликвидности банка. Кроме этого рекомендации Базель III предполагают формирование дополнительных фондов капитала:

- консервационный фонд (резервный запас капитала в размере 2,5 % от величины риска);
- контрциклический фонд.

В практической деятельности специалисты коммерческих банков, как правило, имеют возможность более или менее полно отслеживать кредитные истории клиентов, например, заключая договоры с национальным Бюро кредитных историй. Безусловно, это позволяет в определенной мере снизить кредитные риски. Целесообразно также использовать количественные методы, которые позволяют давать оценку кредитным рискам и соответственно разрабатывать алгоритм принятия решения в зависимости от того, в каких интервалах может находиться оценка кредитного риска.

Кредитные операции в коммерческом банке являются основными операциями, которые приносят больше всего дохода.

Основными элементами минимизации кредитного риска являются:

- хорошо продуманная кредитная политика;
- тщательный отбор заемщиков;
- непрерывный контроль за финансовым состоянием заемщика.

В настоящее время коммерческие банки являются основными элементами функционирования рыночной экономики. Коммерческие банки предоставляют практически все виды кредитов, осуществляют множество различных финансовых операций, обеспечивая эффективное функционирование своих клиентов.

Рассмотрим формализованную задачу минимизации кредитного риска для коммерческого банка. Предполагается выдать кредиты n клиентам ($i=1,2,\dots,n$). Считаем, что служба безопасности предоставляет имеющуюся информацию о кредитных историях каждого клиента. Поэтому эксперты-аналитики могут присвоить каждому клиенту определенный весовой коэффициент, который характеризует вероятность невозврата клиентом полученного кредита. Каждый коэффициент изменяется в интервале от 0 до 1. Если коэффициент равен нулю, то клиент абсолютно надежен и соответственно потери связанные с риском невозврата кредита равны 0. Если коэффициент равен 1, то клиент абсолютно ненадежен и соответственно потери равны выданному кредиту плюс ожидаемым процентам за кредит.

Соответственно все коэффициенты распределяются в интервале $[0, 1]$, чем ближе к нулю, тем надежнее клиент, чем ближе к 1, тем ненадежнее клиент.

Для коммерческого банка функция цели будет выглядеть следующим образом:

$$F(x_1, x_2, \dots, x_n) = \sum_{i=1}^n \alpha_i x_i \rightarrow \min, \quad (1)$$

где α_i – весовые коэффициенты надежности клиентов ($i = 1, \dots, n$);

x_i – сумма кредита выданная i -му клиенту.

Данную функцию цели необходимо минимизировать при следующих ограничениях:

$$\sum_{i=1}^n \beta_i x_i \geq P \min, \quad (2)$$

где β_i – коэффициент прибыльности i -го клиента, характеризует величину прибыли от единицы кредита i -го клиента. Этот коэффициент рассчитывается на основании коэффициента надежности клиента (α_i);

$P \min$ – пороговое значение прибыли, ниже которого банку не выгодно выдавать кредиты клиентам.

$$\sum_{i=1}^n x_i \leq MK \quad (3)$$

Сумма выдаваемых кредитов не может превосходить максимально возможную величину для данного банка:

$$\sum_{i=1}^n \gamma_i x_i \leq MT \quad (4)$$

где γ_i – максимальный срок, на который банк может выдать единицу кредита для i -го клиента. Этот коэффициент также определяется на основании коэффициента α_i ;

MT – максимальный срок, на который банк может позволить себе выдавать кредиты клиентам.

Данный подход целесообразно реализовывать с помощью пакета прикладных программ MAPLE.

Сложной процедурой является определение весовых коэффициентов надежности клиентов α_i и соответственно коэффициенты β_i и γ_i . В этом случае ответственность ложится на экспертов-аналитиков. Формализовать эту процедуру невозможно, здесь приходится надеяться только на знание и опыт экспертов-аналитиков. Из рассматриваемого списка клиентов на получение кредита исключаются заведомо надежные клиенты (они имеют весовые коэффициенты 0), кредиты им выдаются при любых обстоятельствах, а также заведомо ненадежные клиенты (они имеют весовые коэффициенты 1), им кредиты не выдаются ни при каких условиях. Остальные клиенты входят в общий список, который подвергается обработке пакетом MAPLE.

В статье невозможно провести конкретные расчеты, так как информация о кредитах клиентов является коммерческой тайной и не подлежит публичному раскрытию. Данный алгоритм хорошо апробирован на других данных и дает точные результаты. Экстремальные условия описываются в ограничениях. Чем больше условий мы записываем в ограничениях, тем повышаются требования к решению модели и может оказаться, что при некоторых ограничениях задача не имеет решения. В этом случае необходимо либо отказаться от ограничения, либо его откорректировать. Достоинством такого данного подхода является то, что можно просчитывать самые разные варианты при самых различных ограничениях.

Безусловно, последнее слово о выдаче кредита остается за управленческой структурой коммерческого банка, но та информация, которая получается в результате расчетов формализованной модели, является базовой информацией для управленческих структур.

Библиографический список

1. Введение в управление кредитными рисками / Пер. с англ. – Pricewaterhouse Coopers, 1994.
2. Рэдхэд К., Хьюс С. Управление финансовыми рисками / Пер. с англ. – М.: Инфра-М, 1996.
3. Севрук В.Т. Риски финансового сектора Российской Федерации. – М.: Финстатинформ, 2001.
4. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / Под ред. А.А.Лобанова, А.В.Чугунова.- М.: Алышна Паблшер, 2003.
5. Осипенко Т.В. Построение комплексной системы управления банковскими рисками // Деньги и кредит– 2003.– №12.

[К содержанию](#)

УДК 323.1(470)

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПОЛИТИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Р.Н. Бондаренко

В данной статье рассматриваются этапы становления концепции политической культуры, а также основные проблемы и направления формирования политической культуры России в современных условиях.

Ключевые слова: политическая культура, глобализация, политические традиции, ценностные ориентации.

Основной тенденцией современного мирового развития является политическая глобализация, которая сопровождается растущими темпами интернационализации, интеграции и универсализации политической сферы, формированием новой геополитической структуры. Это проявляется, прежде всего, в расширении и интенсификации взаимодействий между национальными государствами, формировании различных неправительственных структур и организаций, создании множества наднациональных политических институтов, усилении интеграционных процессов на региональном уровне.

Вместе с тем, при реализации процессов глобализации и интернационализации в мировом сообществе усиливается конкуренция и взаимозависимость между странами в различных сферах деятельности. В связи с этим возникают проблемы, нерешаемые рыночными механизмами, поэтому необходимо вмешательство национально-государственных структур. Таким образом, процессы глобализации не нивелируют значение и роль государства, а лишь адаптируют его к новым условиям развития мировой системы. Государство, было, есть и будет наиболее устойчивой и эффективной формой самоорганизации каждого народа в соответствии с единой историей, культурой, традициями и т.д.

Вместе с распадом СССР и крахом тоталитарного режима проявляется устойчивая тенденция построения в стране демократической общественно-политической системы. Однако, трудности становления и развития демократии в России на территориальном уровне во многом обусловлены отсутствием политической культуры демократического типа.

«Государственные деятели, стремящиеся создать политическую демократию, часто концентрируют свои усилия на учреждении формального набора демократических политических институтов... Они могут сосредотачивать усилия и на формировании политической партии, чтобы стимулировать участие масс. Но для развития стабильного и эффективного демократического правления требуется нечто большее, нежели чем опреде-

лённые политические и управленческие структуры. Это развитие зависит от политической культуры. Если она не способна поддержать демократическую систему, шансы последней на успех невелики» [1].

Эти слова классиков американской политологии Г. Алмонда и С. Вербы, стоявших у истоков политической культурологии, во многом актуальны и сейчас. Таким образом, построение в стране демократической системы немислимо без становления и развития адекватной ей политической культуры, так как политические институты и граждане зачастую действуют неосознанно, в соответствии с доминантами традиционной политической культуры.

Приоритет в разработке и развитии идеи политической культуры принадлежит известному американскому политологу Г. Алмонду, который предложил достаточно оригинальную концепцию, в которой политическая культура преимущественно рассматривалась как психологический феномен. В дальнейшем Г. Алмонд и его коллеги С. Верба, Л. Пай, Дж. Пауэлл, развивая свою теорию, стремились разработать комплексный подход к данному феномену. По версии этих учёных политическая культура включает в себя политические ориентации трёх типов, которые выступают основой трёх идеальных, «чистых» типов политической культуры: приходской (патриархальной), подданнической (культурой подчинения) и активистской (культурой участия). Однако практика показала, что данные типы политической культуры в «чистом» виде не встречаются, а взаимодействуют между собой, образуя смешанные разновидности с преобладанием тех или иных компонентов. Был сделан вывод, что самой оптимальной и массовой является гражданская культура (культура гражданина). Эта активистская в своей основе политическая культура, которая интегрирует определённые элементы приходской и подданнической и, по их мнению, характерна для либерально-демократических систем. Она способствует нормальному функционированию системы, образует основу ее стабильности и социальной эффективности. Данному типу свойственны консенсус легитимности политических институтов, основная направленность и содержание общественной политики, плюрализм и согласование интересов, толерантность, компетентность и взаимное доверие власти и граждан. Ученые предполагали, что модель демократической политической культуры выглядит примерно следующим образом: «прихожане» – 10 %, «подданные» – 30 %, «активисты» – 60 %; авторитарная модель (в т.ч. переходная) соответственно: 30–60–10 %.

Критика данной концепции за преимущественно психологическую трактовку феномена политической культуры не снижает её огромного влияния на политическую науку. Введение в научный лексикон и определение категориального статуса идеи политической культуры позволило сформулировать основополагающий универсальный объяснительный принцип: определяющей причиной политики конкретного общества явля-

ется система его политической культуры. Действительно, так как состояние современного уровня развития политической культуры является показателем качественной характеристики политической сферы страны (региона), своеобразным критерием ее зрелости.

Существенно дополнили и развили теорию политической культуры У. Розенбаум, С. Хантингтон, Р. Инглхарт, Р. Роуз, Д. Каванах, К. фон Бейме, М. Дюверже, Е. Вятр, Ф. Хьюнкс, Ф. Хикспурс и др., которые превратили её в универсальный теоретический инструмент исследования деятельности индивида в мире политики.

Анализ международного опыта позволяет выделить три основных направления в современной западной трактовке политической культуры:

1) продолжающие традиции отождествления политической культуры со всей совокупностью духовных явлений в мире политики, интерпретируя её как сугубо идеальное образование, как форму общественного сознания или психического склада при этом лишённую поведенческих аспектов;

2) рассматривающие политическую культуру, как выражение нормативных требований или совокупность типичных образцов поведения индивида в политике;

3) трактующие политическую культуру как способ, стиль политической деятельности, предполагающий воплощение убеждений, идеалов, установок, принципов и других базовых воззрений в поведении [5].

В российской политологической литературе ряд авторов, также ограничивают политическую культуру лишь сферой политического сознания, не включая в её содержание образцы политического поведения. Другие, сводят её к политической деятельности, что на наш взгляд, так же не правомерно, так как не всякая политическая деятельность строится на образцах культуры. Однако все исследователи сходятся в признании существования в каждой стране своей, особой политической культуры, которая определяет политическое поведение, придавая ему различную смысловую направленность (К.С. Гаджиев, А.И. Соловьев, А.С. Панарин, Ю.С. Пивоваров, Ю.В. Ирхин и др.).

В этой связи, представляется интересным определение политической культуры известного российского политолога Э.Я. Баталова с его стремлением к объемному пониманию данного феномена. «Политическую культуру, можно в самой общей форме охарактеризовать как систему исторически сложившихся, относительно устойчивых репрезентативных («образцовых») убеждений, представлений, установок моделей сознания и моделей («образцов») поведения индивидов и групп, а так же моделей функционирования политических институтов и образуемой ими системы, проявляющихся в непосредственной деятельности субъектов политического процесса, определяющих его основные направления и формы, и тем самым обеспечивающих воспроизводство и дальнейшую эволюцию политической жизни на основе преемственности» [2].

Таким образом, каждой общественно-политической системе соответствует базовая модель политической культуры, которая проявляется в национально-специфической форме. Вместе с тем, разработка типологических основ анализа политической культуры, позволят выделить общее и особенное в политико-культурных явлениях и процессах, определить доминанты политического поля данного региона, обосновать и разработать эффективную стратегию политической деятельности.

В основе типологии политической культуры, предлагаемой зарубежными исследователями, положены следующие факторы: специфика разнообразных политических систем; особенности стран и регионов; виды ориентаций граждан в политической игре (в т. ч. традиционные, индивидуальные, нравственные); общекультурные поведенческие особенности личности; открытость или закрытость политических ценностей к инокультурным контактам; внутренняя целостность культурных компонентов и т. д.

Российские ученые, предлагают следующие основные теоретико-методологические подходы к типологии политической культуры, которые в наиболее общем виде могут быть изложены таким образом:

1) по отличию места и роли политической культуры в связи с характером политико-властных отношений, политического устройства общества и его политической системы (политико-властный);

2) по различиям характера и степени участия народа в политической деятельности в связи с их политическими ориентациями и политическим устройством общества (ориентационно-поведенческий);

3) по характерным национальным признакам и особенностям политической культуры в связи с ее цивилизационными основаниями формирования, развития и функционирования (цивилизационный) [4].

В основу политико-властного подхода положена непосредственная связь политической культуры с политической системой и характером политико-властных отношений в обществе. На его основании политическая культура может определяться как тоталитарная, авторитарная, демократическая и переходная (транзитивная) между ними.

Авторитарная модель политической культуры ориентирована на определяющую роль государства в обществе, а так же соответствующие формы и методы правления и контроля над политической деятельностью. Политическая сознательность и ценностная ориентированность централизованно формируются государством. В соответствии с этим национально-государственные интересы превалируют над интересами личности.

Демократическая политическая культура характеризуется ориентацией на демократические ценности: приоритет прав и свобод человека, верховенство закона, правовое государство и гражданское общество, экономический, политический, идеологический плюрализм и т. д.

Тоталитарная политическая культура предполагает жесткие, государственно направляемые и контролируемые формы участия людей в полити-

ке, идеологизированные стереотипы поведения, полный контроль за деятельностью средств массовой коммуникации и т.д.

В условиях современной России преобладают смешанные типы политической культуры, для которых характерны: широкий спектр политических ценностей, нередко с противоположными ценностными ориентациями; серьезные различия между субкультурами городского и сельского населения, столичного и провинциального, а также различия в политических приоритетах макрорегионов и субъектов Российской Федерации.

Таким образом, современную российскую политическую культуру, в наиболее общем виде, можно отнести к переходному (транзитивному) типу: от авторитарной к демократической. Но это не значит, что переходная модель политической культуры заведомо низшая, по сравнению с демократической. Как показывает практика, это означает недооценку авторитарно-мобилизующей модели политической культуры, роли национального государства, которые обеспечивают единство власти и общества, а также высокие темпы развития экономики.

Вместе с тем, для политической культуры России характерна дуалистичность, амбивалентность и противоречивость в контексте связи власти и свободы, этатизма и анархизма. Еще известный русский философ Н.А. Бердяев указывал, что в отношении к государству можно открыть как стремление русского народа к анархизму, неприятию государства, так и стремление к гипертрофии государства, к подавлению свободы. «Русский народ, – пишет он, есть не чисто европейский и не чисто азиатский народ. Россия есть целая часть света, огромный Востоко-Запад, она соединяет два мира. И всегда в русской душе боролись два начала, восточное и западное». В основу формирования «русской души» легли два противоположных начала: «природная языческая ... стихия и аскетически монашеское православие». Соответственно они явились причиной проявления совершенно противоположных черт русского народа, таких как «жестокость, склонность к насилию и доброта, человечность и мягкость; обрядоверие и искание правды; индивидуализм, обостренное сознание личности и безличный коллективизм, национализм, самохвальство и универсализм; искание Бога и воинствующее безбожие; смирение и наглость; рабство и бунт» [3].

Однако, в российской истории, наряду с авторитарной традицией существует и демократическая, в частности, традиция самоуправления, которая имеет глубокие корни патриархальных отношений (вечевые республики, земские соборы, крестьянские общины, казацкая вольница и др.). Тем не менее, под влиянием наблюдаемого и периодически обостряющегося противоборства двух тенденций политического развития: авторитарного и демократического, политическая культура России обрела определенную устойчивость своих базовых характеристик и традиционных черт, которые остаются постоянными, несмотря на изменения общественно-политической системы.

Политическая культура современной России носит многомерный и сложносоставной характер и по своей направленности может быть определена как переходная (транзитивная) от авторитарно-патриархальной к демократической (включая ряд поляризованных политических субкультур). В настоящее время в политико-культурном пространстве Российской Федерации можно выделить относительно самостоятельные сегменты политических ценностей:

- традиционные (державность, соборность, патриотизм, патернализм, коллективизм, клиентелизм, максимализм, анархизм и др.);
- советские (интернационализм, равенство и братство, примат государственных интересов над личными, гарантии социального обеспечения, комплекс сверхдержавы, исторический оптимизм и др.);
- западные (права и свободы личности, верховенство закона, приоритет гражданского общества, опора на собственные силы, парламентаризм, плюрализм, индивидуализм, толерантность и др.)

В целом к актуальным проблемам политической культуры российского общества, по мнению большинства исследователей данного феномена, можно отнести:

- признание безусловного приоритета государства в регулировании всех видов общественных отношений;
- неразвитость гражданского общества и, соответственно, «слабость низовых инициатив»;
- преобладание коллективной справедливости над индивидуальной свободой, нравственный характер требования к государству;
- персонализация государственной власти, поиск харизматических лидеров;
- недооценка и недоверие к правовым способам регулирования общественных проблем;
- отсутствие опыта использования демократических институтов;
- большое количество и противоречивость разнообразных политических субкультур;
- фрагментарность политической культуры, недостаточный уровень консенсуса общества по основным политическим ценностям [4].

Политическая культура изменяется относительно медленнее, чем общественно-политическое устройство. Для решения указанных проблем и переходу от современной фрагментарной политической культуры к преимущественно демократической требуется длительный исторический период, на протяжении которого российский народ должен усвоить новые, общечеловеческие интересы, ценности и образцы поведения в политической сфере. Эффективность и результативность этого процесса также во многом будет зависеть от способности и готовности, российских политико-властных структур. В этой связи диалектика соотношений формы государственного устройства, правления и политического режима с политической культурой отличается сложностью взаимосвязей и наличием системы опосредующих звеньев.

Следует отметить, что региональный фактор лежит в основе фрагментарности и гетерогенности современной российской политической культуры, так как региональные политические культуры России как территориальные субкультуры национальной политической культуры были образованы путем объединения субъектов РФ с различным историческим опытом, экономической и социокультурной спецификой. Вместе с тем, во многих региональных субкультурах наблюдается ряд общих черт: определенная отстраненность от власти, высокая степень персонификации региональной политики, важная роль харизматического политического лидерства, элементы правового нигилизма. Однако следует избегать односторонних оценок, усматривающих в регионализме борьбу региональных элит и потенциал сепаратизма, но видеть способность регионального социума к самоорганизации в кризисных условиях, а при разработке эффективной, сбалансированной региональной политики, это может стать существенным фактором формирования гражданской политической культуры в стране.

Распад советской политической культуры и формирование новой, демократической – процесс длительный и сложный, который зависит от целого ряда факторов, в том числе: темпов и направленности развития экономических и общественно-политических отношений; динамики смены поколений; характера политического воспитания и образования молодежи и, безусловно, от целенаправленного формирования политической культуры соответствующей демократической политической системе.

Современная политика руководства России, направленная на активное участие страны и регионов в международных экономических, социально-политических, культурных и иных структурах, создает важные предпосылки для формирования открытой, демократической политической культуры.

Перспективы формирования демократической политической культуры России, во многом определяются возможностью преодоления факторов воспроизводства авторитарно-патриархальной политической культуры. Российское общество во многом способно эффективно и целенаправленно содействовать становлению и формированию демократической политической культуры. Для этого, по мнению ряда российских авторов, имеются как минимум два пути:

- 1) формирование социально-политической, экономической и общекультурной среды благоприятствующей вызреванию демократических принципов;

- 2) политическая социализация молодежных групп и гражданское образование народа;

- 3) формирование политико-властного механизма регулирования модернизацией политической культуры, как транзитивного инструментария перехода к подлинному демократическому обществу.

Библиографический список

1. Алмонд, Г. Сравнительные политические системы. Антология мировой политической мысли. Т. 2. / Г. Алмонд. – М., 1997.
2. Баталов, Э.Я. Политическая культура современного американского общества / Э.Я. Баталов // Российская политическая наука: в 5 т. / под общ. ред. А.И. Соловьева. – М.: Российская политическая энциклопедия (РОС-СПЭН), 2008. – С. 59–75.
3. Бердяев, Н.А. Русская идея / Н.А. Бердяев. – М.: Изд-во «Сварог и К», 1997. – 324 с.
4. Ирхин, Ю.В. Социология культуры / Ю.В. Ирхин. – М.: Изд-во «Эк-замен», 2006. – 525 с.
5. Категории политической науки. – М.: Московский государственный институт международных отношений (Университет), 2002. – 656 с.

[К содержанию](#)

УДК 338.512 +658.7

ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ЗАДАЧА MAKE-OR-BUYPROBLEM (МОВ, «СДЕЛАТЬ ИЛИ КУПИТЬ») КАК МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ю.В. Бутрина, П.Я. Тишин

Статья посвящена исследованию условий решения задачи МОВ («сделать или купить»). Выполнена классификация факторов. Основное внимание уделено управлению постоянными затратами предприятия на основе методологии задачи МОВ.

Ключевые слова: задача МОВ, затраты, постоянные расходы, логистика.

Снижение затрат предприятия связано с решением логистической задачи МОВ (Make Or Buy Problem – «сделать или купить»). На стадии планирования выполнения бизнес-процессов (видов логистической деятельности) предприятия необходимо решить данную дилемму. Проблеме МОВ уделено достаточное внимание в работах многих зарубежных и отечественных авторов [1, 2, 4, 5, 6, 7, 8, 9].

Стратегическое решение задачи МОВ заключается в выборе предприятием между двух альтернатив: самостоятельно выполнять производственные и связанные с ними функции или привлекать для их осуществления сторонние предприятия.

В широком смысле задача МОВ – это решение вопроса о способе выполнения логистических функций и операций, то есть об использовании собственных производственных мощностей или их аренде; эксплуатации собственных трудовых ресурсов или временно принятого персонала; применении собственных транспортных средств или транспорта общего пользования; собственных складов или арендованных и т.п. Задача МОВ в узком смысле, может, например, решаться на стадии выбора между закупками и самостоятельным производством комплектующих изделий.

Задача МОВ должна решаться в разделе «Plan» референтной модели цепи поставок – SupplyChainOperationsReferencemodel (SCOR-модель), разработанной и развиваемой международным Советом по цепям поставок (SupplyChainCouncil, сокращенно – SCC) в качестве межотраслевого стандарта управления цепями поставок.

С начала 1980-х годов в Европе, США и Японии наблюдается тенденция концентрации на ключевых видах деятельности путем деления компаний или продажи некоторых направлений бизнеса. В таких условиях становится эффективным использование внешних ресурсов. Данная стратегия основана на логистическом подходе. Это позволяет создать условия для функциональной специализации, гибкости и контроля за уровнем затрат.

Решение дилеммы «делать или покупать» чаще обсуждается в логистике при выполнении следующих функций: сбыт, функции склада, сфера перевозок, управление закупками, управления запасами, управления процедурами заказов, упаковка, поставка «точно вовремя», информационно-компьютерной поддержки. Наиболее часто подрядчикам передаются функции транспортировки.

Одним из принципов эффективной реализации стратегии МОВ в направлении передачи видов деятельности сторонним предприятиям является прозрачность компании для рынка, клиентов, партнеров, инвесторов. На наш взгляд, принятие стратегии МОВ должно означать для предприятия и партнеров-подрядчиков высокую степень открытости в отдельных аспектах управленческой деятельности, прежде всего, в информации о затратах на осуществление бизнес-процессов и отдельных операций.

Задача МОВ в общем виде имеет два решения:

- 1) использование собственных производственных мощностей;
- 2) использование услуг других предприятий для выполнения заказов клиентов.

Рассмотрим условия для выбора решений задачи МОВ, предлагаемые различными авторами [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 11], обобщенные и проклассифицированные нами по разным признакам (таблица).

Основными причинами делегирования видов деятельности и отдельных операций сторонним предприятиям является необходимость повышения качества продукции и уровня обслуживания (как правило, специализированные предприятия имеют более высокие показатели по этим параметрам) и стремление сократить затраты [8, с. 139–140].

Таблица

Факторы принятия решения в задаче МОВ

Факторы, ориентирующие предприятие на выбор решения	Решение предприятия в пользу	
	выполнения бизнес-процессов или операций собственными силами	отказа от выполнения бизнес-процессов или операций
Рыночные факторы		
1. Потребность (спрос) в сырье, материалах, полуфабрикатах, работах, услугах, необходимых для производства	Стабильная и достаточно велика, регулярная, частая	Небольшая, нерегулярная, редкая
2. Характер спроса на готовую продукцию (работы, услуги) в зависимости от сезонности	Стабильный	Сезонный, неопределенность
3. Наличие поставщиков продукции (услуг) на рынке	1. Отсутствуют внешние источники производственных мощностей. Единственный поставщик 2. Высокая вероятность срывов поставок поставщиками по срокам, ассортименту, низкое качество продукции (услуг)	1. Достаточное количество внешних поставщиков материальных ресурсов (услуг). 2. Поставщики обладают отличной репутацией
Внутрипроизводственные факторы		
4. Оборудование	Может быть изготовлено на имеющемся оборудовании	1. Отсутствуют необходимые мощности. 2. Длительный период переналадки имеющихся мощностей
5. Степень привязки мощностей к основным технологическим процессам	Высокая	Низкая
6. Стабильность технологии	Технология стабильна	Технология постоянно меняется
7. Загрузка оборудования	Планируется отсутствие простоя оборудования и/или рабочих	Значительный избыток мощностей, персонала в периоды спада спроса на продукцию (услуги) и наоборот, дефицит мощностей и персонала в период пикового спроса
8. Трудовые ресурсы необходимой квалификации	Имеются кадры соответствующей квалификации для выполнения требуемых видов работ	Отсутствуют, необходим дополнительный набор, обучение, переподготовка
9. Возможности по возведению/ приобретению	Имеются необходимые площади и удобное месторасположение / на рынке предлагаются соответствующие мощности для приобретения	Отсутствуют необходимые площади и удобное месторасположение / на рынке отсутствуют соответствующие мощности для приобретения

Продолжение табл.

Факторы, ориентирующие предприятие на выбор решения	Решение предприятия в пользу	
	выполнения бизнес-процессов или операций собственными силами	отказа от выполнения бизнес-процессов или операций
Экономические факторы		
10. Совокупные затраты	1. Затраты на использование собственных мощностей значительно ниже, чем затраты на использование внешних источников; 2. Невысокие затраты по переналадке оборудования; Возможен эффект масштаба при массовом производстве	1. Затраты на использование мощностей из внешних источников значительно ниже, чем затраты на использование собственных мощностей 2. Сложно определить долгосрочные расходы, связанные с решением о производстве 3. Затраты на поиск и подготовку мощностей для производства достаточно велики 4. Предприятие стремится к минимизации непроизводительных затрат, связанных с простоями мощностей
11. Инвестиции в строительство, на приобретение, модернизацию, ремонт и обслуживание, в технологии	Предприятие обладает достаточным объемом финансовых ресурсов (инвестиций) для приобретения основных средств	Предприятие не обладает достаточным объемом финансовых ресурсов (инвестиций) для приобретения основных средств, отсутствует возможность отвлечения оборотных средств на длительный срок
12. Коэффициент стоимости акций Р/Е (или «цена акции/прибыль»)	Высокий	Низкий
Факторы уровня обслуживания потребителей		
13. Уровень обслуживания потребителей	Уровень обслуживания является приемлемым для потребителей	Необходимость повышения уровня обслуживания
14. Уровень качества продукции	1. Требования к качеству так точны, что необходимы особые методы обработки, которыми поставщики не располагают 2. Внешние источники не могут обеспечить требуемое качество или количество мощностей, необходимый уровень обслуживания	Предъявляются высокие требования, выполнение которых обеспечивается углубленной специализацией подрядчика
15. Опыт владения производственной функцией	Достаточно высокий	1. Отсутствует 2. Недостаточно административного или технического опыта для производства необходимых изделий или услуг

Окончание табл.

Факторы, ориентирующие предприятие на выбор решения	Решение предприятия в пользу	
	выполнения бизнес-процессов или операций собственными силами	отказа от выполнения бизнес-процессов или операций
Организационно-управленческие факторы		
16. Стратегическое значение вида деятельности	Если вид деятельности, для которого необходимы мощности, является стратегическим для предприятия	Если вид деятельности, для которого необходимо привлечение мощностей из внешних источников, не является ключевым для предприятия
17. Время	1. Имеется время на освоение новой производственной функции 2. Процесс передачи производственной функции на сторону может занимать много времени	Осуществление производственной функции необходимо в сжатые сроки
18. Контроль	1. Необходим полный контроль 2. Существует возможность потери контроля при передаче отдельных видов деятельности другим предприятиям по договору субподряда	Приемлема любая степень контроля
19. Необходимость гибкости	1. Отсутствует потребность в гибкости 2. Предприятие стремится к увеличению степени специализации, концентрируется на основной деятельности	Желание быть гибким
20. Необходимость охраны секретов (коммерческих тайн) предприятия	Существует	Не существует
Прочие факторы		
21. Свойства продукции	Требуется создание особых условий для производства, хранения и т.д., связанных со спецификой продукции	Не требуется создание особых условий для производства, хранения и т.д.

Передача отдельных видов деятельности подрядным предприятиям обладает преимуществами, а также недостатками. Рассмотрим преимущества.

По мнению известного специалиста по маркетингу Котлера Ф., использование мощностей других предприятий, более эффективно выполняющих переданные функции, повышает собственную экономическую эффективность. Приветствуется создание виртуальных компаний, с небольшими собственными активами, использующих внешние источники, которые занимаются выполнением координирующих функций, в результате достигается высокая прибыльность [4, с. 51, 65].

Передавая бизнес-процессы или отдельные операции стороннему предприятию, фирма сокращает свою потребность в рабочей силе, фонд заработной платы и административные расходы и т.д., то есть не заботится об обеспечении непрерывности загрузки работников и рабочих мест и тем самым сокращает потери, что отражается в экономии затрат.

Передача функций на сторону также позволяет сократить размер инвестиций в средства производства, найти альтернативные источники их вложения, высвободить финансовые ресурсы, сократить управленческий штат и рабочую силу. Таким образом, достигается оптимальное использование ресурсов.

Американские исследователи Сток Дж.Р. и Ламберт Д.М. отмечают, что использование мощностей сторонних организаций особенно эффективно в условиях нестабильной рыночной конъюнктуры, так как позволяет удовлетворять пиковые требования потребителей, а также снизить риск затрат и повысить гибкость предприятий [7, с. 375, 490].

Отмечаются и другие эффекты от передачи логистических функций третьим лицам, такие, как повышение качества обслуживания клиентов, возможность вложения высвобождающихся средств в основную деятельность, снижение затрат на управление персоналом и др. [10, с. 26–27], [11]. Особо выделим здесь преимущество трансформации постоянных расходов в переменные.

К недостаткам, которые могут возникнуть при передаче функций, следует отнести то, что закупка большей части комплектующих изделий на стороне, аренда производственных мощностей и т.п., могут поставить фирму в зависимость от колебаний рыночной конъюнктуры. Обобщая недостатки передачи функций, следует выделить, что любое из решений задачи МОВ связано с возникновением рисков разного рода, уровень риска зависит от конкретных условий деятельности предприятия и решаемых задач.

Для снижения рисков невыполнения или ненадлежащего выполнения заказов, возможных при передаче функций сторонним предприятиям, а также повышения их заинтересованности в стратегическом партнерстве, Хейвуд Дж. Б., опираясь на практический опыт западных компаний, рекомендует предприятиям приобретать пакеты акций сторонних предприятий, привлекаемых для получения услуг, воздействуя тем самым на качество выполнения обязательств [9, с. 121].

Более подробно рассмотрим задачу МОВ как метод управления затратами предприятия.

Сокращение совокупных затрат при принятии решения о передаче бизнес-процессов сторонним предприятиям происходит по ряду причин:

- 1) сокращаются постоянные расходы, в т.ч. потери при неэффективной загрузке мощностей;
- 2) сокращаются переменные расходы, так как подрядчики более рационально используют ресурсы (в силу специализации), возникает «эффект масштаба» и др.;
- 3) одновременно сокращаются постоянные и переменные расходы.

Если выйти на уровень стратегического управления, снижение постоянных расходов с помощью методологии МОВ в настоящее время является более эффективным ввиду нестабильности и сезонности спроса. Выделим условия для принятия стратегии сокращения постоянных расходов:

1. Мощности предприятия не загружены полностью.
2. Использование мощностей носит сезонный характер.
3. Мощности предприятия морально и физически устарели, отсутствуют инвестиции для ввода новых или модернизации существующих.
4. На рынке существует достаточное количество подрядчиков, способных выполнить логистические функции.
5. Предприятие не является монополистом на рынке.
6. Затраты предприятия на осуществление отдельных функций и операций несоизмеримо выше по сравнению с затратами конкурентов.

В сравнении с переменными расходами, постоянные расходы в меньшей степени поддаются быстрому изменению. Однако на любом предприятии имеется достаточно возможностей их снижения, а именно: сокращение расходов по управлению при неблагоприятной рыночной конъюнктуре; продажа части неиспользуемого оборудования и нематериальных активов (тем самым сокращаются амортизационные отчисления); использование лизинга машин и оборудования, а не их приобретение в собственность.

Анализируя и обобщая взгляды различных специалистов, выделим следующие недостатки, а также предпосылки развития существующей методологии задачи МОВ для управления постоянными расходами:

1. Отсутствует общность взглядов на решающий критерий выбора стратегии «сделать или купить».
2. Задача МОВ часто рассматривается как однокритериальная. По нашему мнению, объективная сложность рассматриваемой задачи не позволяет принять эффективное решение по одному из факторов, даже если в качестве такого выбран наиболее значимый. С позиции логистики, требующей системного сквозного подхода к управлению предприятием, полагаем, что решение в любом случае должно приниматься с учетом совокупности факторов. В решении задачи МОВ должны участвовать различные

подразделения предприятия, в т.ч. отделы логистики, закупок, маркетинга, транспорта, конструкторский, технологический, финансовый и др., так как такое решение связано с необходимостью перепроектирования бизнес-процессов предприятия, что представляет собой сложную комплексную задачу.

3. Рассматривая задачу МОВ как один из инструментов стратегического управления предприятием, лишь немногие авторы в качестве аргумента для выбора решения считают необходимость повышения уровня обслуживания. Отдельные специалисты предлагают использовать сравнение совокупных затрат в обоих случаях и считают, что при передаче бизнес-процессов происходит сокращение затрат.

Так, по мнению известных американских специалистов по логистике Линдерса М.Р. и Фирона Х.Е., решение «производить или закупать», «арендовать или закупать» и альтернативные варианты по использованию внешнего источника снабжения могут представлять собой возможности по эффективному сокращению расходов [5, с. 730–731].

4. Недостатком рассматриваемой дилеммы МОВ считаем отсутствие в исследованиях авторов постановки задачи изучения связи между уровнем обслуживания и совокупными затратами при решении задачи «сделать или купить».

Таким образом, результаты проведенных исследований позволяют нам утверждать, что задача МОВ при совершенствовании ее механизма является инструментом управления не столько суммарными, сколько постоянными расходами предприятий, особенно в условиях нестабильного спроса, отражающегося в колебаниях загрузки мощностей. Полагаем, что для этого необходимо разработать алгоритм решения задачи «сделать или купить» с учетом совокупности рассмотренных выше факторов. Важным результатом применения стратегии МОВ является преобразование постоянных расходов в переменные, и это позволяет говорить о принципиально новом способе управления постоянными расходами.

Библиографический список

1. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций: учеб. пособие / под ред. проф. Б.А. Аникина. – М.: ИНФРА–М, 2003. – 187 с.

2. Бауэрсокс, Дональд Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок / Дональд Дж. Бауэрсокс, Дейвид Дж. Клосс; пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп–Бизнес», 2001. – 640 с.

3. Бутрина, Ю.В. Оценка экономической эффективности применения аутсорсинга в концепции логистики / Ю.В. Бутрина // Перспективы развития науки и образования: Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 29 ноября 2013 г. В 7 частях. Часть II. Мин-во обр. и науки. – М.: «АР-Консалт», 2013. – С. 126–127.

4. Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер, К.Л. Келлер; пер. с англ. В. Кузина. – СПб.: Питер, 2014. – 800 с.
5. Линдерс, М. Управление снабжением и запасами. Логистика / М. Линдерс, Х. Фирон; пер. с англ. – СПб.: ООО «Виктория плюс», 2006. – 768 с.
6. Логистика: Учебник / под ред. Б.А. Аникина, Т.А. Родкиной. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 408 с.
7. Сток, Дж.Р. Стратегическое управление логистикой / Дж.Р. Сток, Д.М. Ламберт; пер. с 4-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 797 с.
8. Уотерс, Д. Логистика. Управление цепью поставок / Д. Уотерс; пер. с англ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 503 с.
9. Хейвуд, Дж. Аутсорсинг. В поисках конкурентных преимуществ / Дж. Хейвуд. – М.: Вильямс, 2004. – 176 с.
10. Шилоносова, Н.В. Логистика: Конспект лекций / Н.В. Шилоносова. – Челябинск: Изд. ЧГТУ, 1997. – 32 с.
11. Шилоносова, Н.В. Особенности привлечения подрядной логистической фирмы / Н.В. Шилоносова // Наука, техника, производство в условиях рыночных отношений: Материалы международного семинара-совещания по программам комплексных исследований 21–25 мая 1998 г. Часть 2. – Новосибирск, 1998. – С. 46–46.

К содержанию

УДК 338.512 + 658.7 + 339.182

**УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ В КОНЦЕПЦИИ SCM
(УПРАВЛЕНИЕ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК)**

Ю.В. Бутрина

В статье рассматривается подход к формированию оптимальных совокупных затрат на выполнение заказов потребителей в сети логистических цепей. Приводится графическая интерпретация модели определения минимальных совокупных затрат на выполнение заказа.

Ключевые слова: затраты, бизнес-процессы, предприятия, логистика, управление цепями поставок (SupplyChainManagement, SCM).

Конкурентоспособность производимой продукции в частности определяется и как отношение суммы потребительских свойств товара, ценимых потребителем, к стоимости создания этой продукции. В увеличение величины знаменателя этой формулы затраты вносят свой существенный вклад.

Системы управления ценами и затратами на предприятиях в России недостаточно эффективны, поэтому эта проблема в условиях современной рыночной экономики вышла на одно из первых мест. Существует объективная необходимость создания научной базы управления затратами.

Современным ответом на вызов времени стало появление в 1980-х годах под влиянием исследований ряда ведущих консультантов США концепции SupplyChainManagement (SCM, управление цепями поставок, управление логистическими цепочками) в виде концепции управления бизнесом как цепочкой поставок.

Концепция SCM (интегрирование в масштабах всей сети цепей поставок) является развитием концепции интегрированной логистики (межфирменная интеграция или интеграция внутри цепи поставок) [2], которая, в свою очередь, – естественное продолжение внутрифирменной логистики (интегрирование логистических функций внутри предприятия). То есть осуществляется переход от локальной оптимизации к мезо- и макрооптимизации, которая по своей сути является истинной системной оптимизацией. Их общность определяет межфункциональная интеграция.

Идея SCM основывается на том, что предприятия, входящие в цепь поставок, все отчетливее понимают необходимость следования единой цели – работа на общий конечный результат, связанный с удовлетворением выявленной потребности. Для этого они должны мобилизовать свои усилия и ресурсы и направить их в сторону координации действий. В итоге, производители, работающие по контракту, привлеченные разработчики новой продукции, сторонние поставщики логистических услуг – все это части быстрой трансформации цепи поставок из вертикально интегрированных корпораций в бизнес-сети, построенные на узкой специализации звеньев.

SCM фокусируется на поставках конечному пользователю продукции или услуг с самой высокой возможной потребительской ценностью при наиболее низкой возможной себестоимости и за наименьшее на рынке время. Достичь этой цели может только та компания, которая работает вместе с поставщиками и клиентами над оптимизацией *полных* торговых отношений, а не только своих частей этого процесса. SCM-концепция основывается на принципе, что недостаточно сосредоточиться только на *совершенствовании внутренних процессов и функций (внутренняя логистика)*, потому что деловые взаимоотношения предприятия также включают сеть связей, далеко выходящих за пределы компании. Поэтому организационно-экономическая сущность и цель SCM-концепции заключается в том, *чтобы управлять и совершенствовать эту сложную сеть взаимоотношений через интеграцию связей, предоставление и совместное использование технологий, информации и ресурсов* [1].

SCM представляет собой процесс организации планирования, исполнения и контроля потоков сырья, материалов, незавершенного производства, готовой продукции в снабжении, производстве, складировании и доставке, а также обеспечения эффективного и быстрого сервиса за счет on-line получения информации о стадиях выполнения заказов. Цепочка поставок (supply chain) представляет множество звеньев, связанных между собой информационными, финансовыми и материальными потоками. Цепь поставок возникает при приобретении сырья у поставщиков и заканчивается реализацией готовой продукции, работ и услуг клиенту. Одни звенья могут целиком принадлежать одной компании, другие – организациям-контрагентам (клиентам, поставщикам и дистрибьюторам). Таким образом, в цепочку поставок обычно входят несколько организаций.

Поскольку конкуренция в настоящее время разворачивается не столько между отдельными компаниями, сколько между цепочками поставок и даже между сетями цепей поставок, предлагаем совершенствовать управление затратами в сети логистических цепочек. В качестве основного критерия оптимизации будем рассматривать суммарные затраты на выполнение заказа. Под выполнением заказа понимается система бизнес-процессов по изготовлению и сбыту продукции, оказанию услуг, выполнению работ.

Отметим, что одним из важнейших условий соблюдения принципов SCM при управлении затратами и ценами является высокая степень открытости затрат, когда партнеры в цепях поставок сообщают друг другу информацию о величине затрат на отдельные операции и бизнес-функции. Тогда в дальнейшем может идти речь о согласованной формуле конечной цены.

На рисунке представлена графическая интерпретация сетевой модели оптимизации управления затратами. Несколько цепочек поставок, связанные между собой, образуют сеть цепочек поставок, где возможна многовариантность выполнения одного и того же заказа. В итоге варианты поставки могут отличаться величиной суммарных затрат (низкие, средние, высокие), параметрами уровня обслуживания (срочные, среднесрочные, долгосрочные – по срокам поставок, в узком понимании уровня обслуживания; с низким, средним и высоким уровнем обслуживания как интегрального показателя, выраженного в процентах – 30 %, 60 % и 85–100 %).

Данный подход позволяет интегрировать затраты всех участников процесса – от поставщиков комплектующих и сырья до проводящей сети поставки товара конечным покупателям.

Предложенная схема охватывает все стадии выполнения заказа: закупочную, производственную, сбытовую, и, таким образом, это совокупность предприятий (предприятий-изготовителей, складов, дистрибьюторов, 3PL- и 4PL-провайдеров, экспедиторов, компаний оптовой и розничной торговли), взаимодействующих в материальных, финансовых и ин-

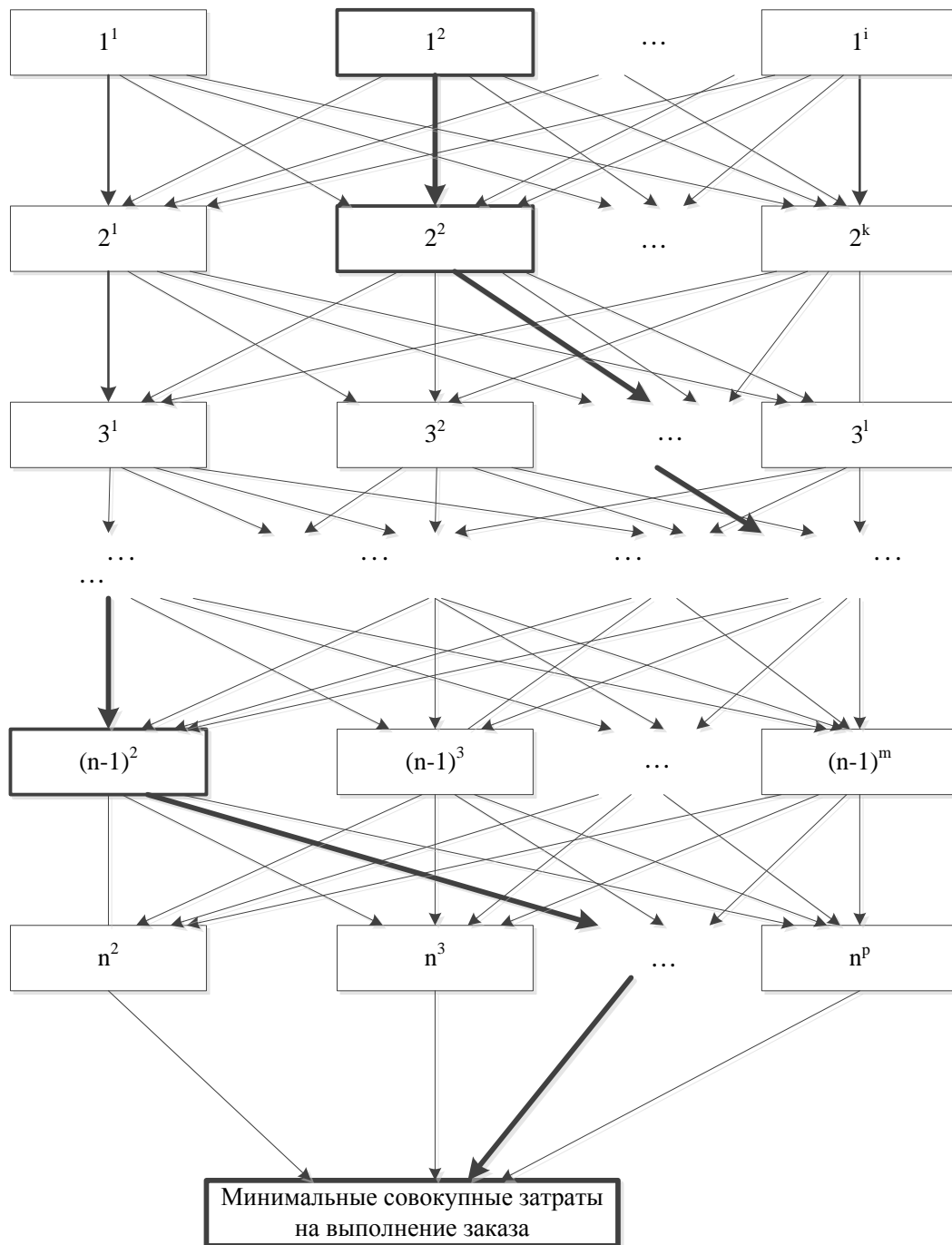
формационных потоках, а также потоках услуг, от источников исходного сырья до конечного потребителя. В этом и заключается объектное понимание цепи поставок.

Из рисунка видно, что, по сравнению с традиционными концепциями управления затратами, коренным образом меняется «привязка» издержек. Если ранее они относились по функциональным зонам ответственности в рамках компании, то современный подход предполагает «привязку» к сквозным бизнес-процессам по всей цепочке поставок. Это требует массива новой информации и соответствующей технологии её получения, обработки и аналитики. Это позволяет анализировать эффективность бизнеса в целом, в отличие от анализа отдельных его частей без понимания причин отклонений. В будущем без такой интеграции предприятие и его партнёры не смогут найти причины снижения своей конкурентоспособности и с трудом договорятся о способах повышения своей доли в данном секторе рынка.

В такой системе управления затратами и ценами, основанной на философии SCM, глобальная управленческая функция отводится интегратору – компании, осуществляющей координацию во всех цепочках поставок, в стыках этих цепочек и целом в сети цепей поставок. Для того, чтобы сеть была успешной, должны существовать сквозные и надежные стандарты и общие каналы коммуникаций. Internet начал эту трансформацию, но его эффект только начинает чувствоваться. Для достижения эффективности управление должно осуществляться через прикладное программное обеспечение SCM-систем (включает два основных блока: планирование цепочек поставок (SCP) и их исполнение (SCE)), интегрированных с ERP-системами (наиболее эффективные из которых, например, «Renaissance», «Ахарта» и др.).

Следуя данной схеме формирования затрат, издержки целесообразно подразделять на материальные и логистические, классифицировать на переменные и постоянные, прямые и косвенные, детализировать их по операциям и т.д.

Таким образом, предложенный подход позволяет оптимизировать управление затратами в SCM на всех этапах выполнения заказа по сквозному поточному принципу, обеспечивает системность, комплексность, способствует возникновению синергетического эффекта. Результаты применения могут быть эффективными при разработке маркетологами ценовой политики, так как система может реально оценить себестоимость продукции, добавочную стоимость каждого бизнес-процесса.



Условные обозначения

n – вид бизнес-процесса, необходимый для выполнения заказа, n от 1 до K ;
 i, k, l, m, p и др. – номера предприятий, потенциально осуществляющих бизнес-процесс, i, k, l, m, p и др. от 1 до N

Формирование минимальных совокупных затрат в сети цепочек поставок

В представленной интерпретации подхода не учитывается другой важнейший критерий эффективности логистики – уровень обслуживания (сроки поставок и другие параметры) и возможность принятия субоптимальных

решений по уровню затрат, а также не отражены вопросы формирования переходных (трансфертных) и конечной цен, а также не приведена экономико-математическая модель, что предполагает дальнейшие исследования.

Библиографический список

1. Белоусова, Ю.Г. Управление цепочкой поставок: современный этап развития / Ю.Г. Белоусова. – <http://www.ekportal.ru/page-id-300.html>
2. Сток, Дж.Р. Стратегическое управление логистикой / Дж.Р. Сток, Д.М. Ламберт; пер. с 4-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 797 с.

К содержанию

УДК 005.591.43 + 339.187.44

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В ГЛОБАЛЬНОМ МИРЕ

Е.С. Врублевская

В статье анализируется опыт зарубежных и отечественных лидеров бизнеса в области франчайзинга, который позволяет не только быстро осваивать новые рынки и увеличивать прибыль, но и совмещать две противоположные тенденции развития – стандартизация и адаптация. Глобальный бизнес через франшизы может быть адаптирован в локальной среде.

Ключевые слова: глобализация бизнеса, франчайзинг, международный опыт.

В настоящее время приходится говорить о все большей степени глобализации бизнеса. Как утверждал Yip [1], не существует глобальных и локальных компаний, мы должны говорить о степени глобализации каждой. В связи с необходимостью адаптировать стандарты, характерные для глобального мира, интересно рассмотреть франчайзинг, который по оценкам ведущих экономистов мира, является экономикой XXI века.

Изначально слово «франчайзинг» происходит от старого французского термина, определяющего право на свободу ведения какой-либо деятельности. А в английском языке franchise – привилегия, право. Существует множество определений франшизы, представленными ассоциациями Франчайзинга в разных странах.

Таким образом, общую схему взаимодействия франчайзера и франчайзи на основе франшизы можно представить следующим образом:

Франчайзер передает права на объекты интеллектуальной собственности и систему бизнес процессов, при этом обеспечивает поддержку и контроль. А, в свою очередь, франчайзи за вознаграждение владельцу франшизы занимается в течение определенного периода определенным бизнесом.

Таблица

Определения франшизы, представленные
ассоциациями Франчайзинга в разных странах

Ассоциации Франчайзинга	Определение Франшизы
Международная Ассоциация Франчайзинга (International Franchise Association)	Франшиза представляет собой непрерывное взаимоотношение между франчайзером и франчайзи, при котором все знания, образ, успех, производственные и маркетинговые методы предоставляются франчайзи за встречное удовлетворение интересов.
Британская франчайзинговая ассоциация (British Franchise Association)	Франшиза – это контрольная лицензия, выданная одним лицом (франчайзером) другому лицу (франчайзи), которая дает разрешение или обязывает франчайзи заниматься в течение периода франшизы определенным бизнесом, используя специфическое наименование, принадлежащее или ассоциируемое с франчайзером.
Французская ассоциация франчайзинга	Это сотрудничество между предприятием – франчайзером и одним или несколькими предприятиями-франчайзи, в результате которого предприятие-франчайзер распоряжается товарным знаком, знаком обслуживания, вывеской, и особенно ноу-хау, которым франчайзи должен пользоваться путем единообразной эксплуатации, контролируемой франчайзером.
Американская ассоциация франчайзинга	Комплекс исключительных прав, состоящий из права действовать под фирменным наименованием и/или коммерческим обозначением франчайзера, и права пользоваться коммерческой информацией, принадлежащей франчайзеру.

Франчайзинг ведет свою историю с начала XIX века. В Европе возникла система «связанных домов»: пивовар получал постоянный двор, который являлся рынком сбыта для его пива, в обмен на предоставленный им заём или аренду имущества. С середины XIX века с возникновением массового производства примером применения франчайзинга стала Singer Sewing Machine Company. С 1851 г. компания Зингера заключала с дистрибьюторами товара письменный договор на передачу франшизы, который был аналогом современного франчайзингового контракта.

Наибольшее развитие эта форма бизнеса получила в США. И один из самых старых видов франчайзинга появился в автоиндустрии. Среди первых франчайзи «Дженерал Моторс» были владельцы велосипедных магазинов, которые занимались также продажей автомобилей.

Знаменитая «Модель Т» Генри Форда также распространялась помощью франчайзинга. Да и сегодня значительный процент продаж франшиз приходится на автомобильную индустрию.

В 1955 году возникла классическая франшиза – «Макдоналдс». В то же время Харлан Сандерс основал «Кентуки Фрайд Чикен», а в 1959 году

«Интернэшнл Хаус оф Пэнкейкс» начал продажу завтраков во франчайзинговой сети по всей стране. Таким образом, в 1950-е годы ресторанный индустрия начала свое быстрое продвижение на основе франчайзинга. В 1970 году объем продаж предприятий, работающих на основе франчайзинга, составил более 100 млрд долларов, что превысило 25 % общего объема различных продаж в США [2].

В 1975 году объем франчайзинга удвоился. В 1990 году объем продаж достиг 716 млрд долларов, что более чем в два раза превышает показатель 1980 года.

Сегодня, по данным Международной Ассоциации Франчайзинга [3], в США:

- каждые 6,5 секунд открывается предприятие на условиях франчайзинга;
- суммарный оборотный доход от деятельности предприятий на условиях франчайзинга составил в 2000 году более 1 триллиона дол.;
- более 7 миллионов человек заняты в реализации франчайзинга;
- один из 12 зарегистрированных бизнесов в США – это бизнес, связанный с франчайзингом;
- франчайзинг покрывает 35 % всей розничной торговли в США.

Что касается России, то первые шаги тогда еще в СССР институт франчайзинга начался с открытием национальных границ для иностранного капитала и началом ведения российскими компаниями самостоятельной внешнеэкономической деятельности.

Начало положила компания – франчайзер Соса-Сола во время проведения Олимпийских Игр в Москве в 1980 г.

Владимир Довгань основал две франшизные компании: «Дока-Пицца» и «Дока-Хлеб» и стал первым россиянином, вошедшим в состав Международной Ассоциации Франчайзинга. Однако, в то время франчайзинг в России не развивался. Интерес к данному экономическому инструменту возродился в 90-х годах XX века, когда возникло несколько франчайзинговых систем – отечественных и с участием иностранного капитала.

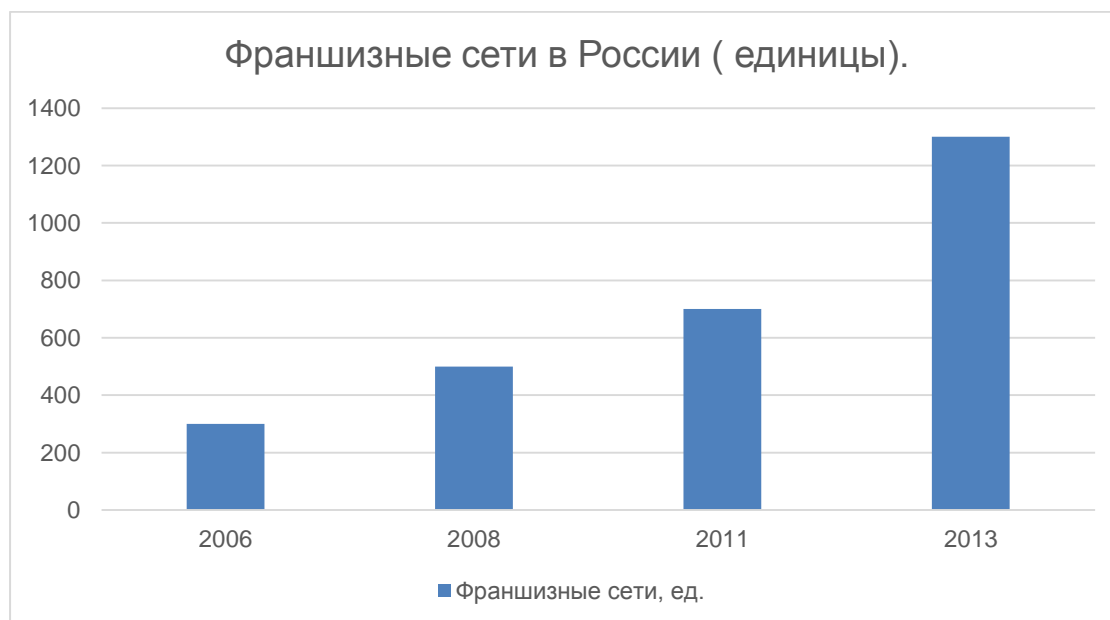
В России возникают как международные сети: «Baskin Robbins», «English First», «Kodak», «Sbarro», «Subway», «Херох», так и отечественные франшизные системы. Такие российские компании, как «Перекресток», «Эконика-обувь», «Ароматный мир», «Копейка», «Красный Куб» и другие весьма динамично развиваются через франчайзинг.

А в 1997 г. в целях оказания содействия лицам, занятым в области франчайзинга, создается Российская Ассоциация Франчайзинга (RFA), которая является действительным членом Всемирного совета по франчайзингу (WFC).

Российская ассоциация франчайзинга имеет рабочее взаимодействие с ключевыми международными ассоциациями франчайзинга и ассоциациями франчайзинга стран СНГ: Украиной, Белоруссией, Казахстаном, заключены соглашения о совместной деятельности.

По данным Всемирного Совета по Франчайзингу в 2013 году лидером франчайзинговых концепций по прежнему являются США. Россия быстро развивается. Наименьшие результаты у Великобритании.

Высокая динамика развития франшизных сетей в России подтверждается в представленной диаграмме [4].



Таким образом, анализируя эволюцию института франчайзинга в России, на сегодняшний день можно выделить два его этапа: с конца 80-х по конец 90-х гг. и с начала 2000 г. по наши дни. Первый этап характеризуется, во-первых, становлением правовых основ предпринимательства и франчайзинга, во-вторых, использованием в основном международного франчайзинга, то есть иностранный франчайзер – отечественный франчайзи. С начала же нового тысячелетия удельный вес национального франчайзинга постоянно растет и постепенно завоевывает отечественный рынок.

Вот так выглядит рейтинг используемых в России франшиз. Рейтинг 2013 года [5].

Место и компания	Тренд	Инвестиции
1. Перекрёсток Экспресс	+35	50 000 – 200 000 \$
2. ТОНУС-КЛУБ	+78	77 000 \$
3. Баскин Роббинс	+67	50 000 – 120 000 \$
4. СитиМаг	+78	150 000 \$
5. OPS	+89	80 000 \$
6. Torro Grill & Wine Bar	+80	1 100 000 – 1 100 000 \$
7. Автосуши	+34	3 000 000 – 4 000 000 \$
8. New York Pizza	+45	200 000 – 400 000 \$
9. Шоколадница	+89	150 000 – 300 000 \$
10. SELENA	+34	60 000 – 60 000 \$

В структуре российского франчайзинга непродовольственная розница составляет 43 %, услуги населению – 23 %, общепит – 14 %, а вот производство – всего 3 % [5]. По прогнозам экономистов, 2014 год будет непростым для экономики России, но опыт 2008–2009-го показал, что кризисные явления только подстегивают развитие франчайзинга. Это связано с тем, что за прошедшее десятилетие франчайзинг заявил о себе как об особой форме ведения бизнеса, где возможно найти компромисс между стандартами глобализации и локальными подходами для адаптации в многонациональной среде. Актуальность данной темы подтверждается и законопроектом, регулирующим отношения по договорам франчайзинга, который на днях был внесен в Госдуму. Авторами законодательной инициативы стали депутаты от «Справедливой России» [6].

Библиографический список

1. Journal of Business Research. – URL: <http://www.ajol.info>.
2. URL: <http://www.buybrand.ru/>.
3. URL: <http://www.raf.ru>.
4. URL: <http://ru.rusfranch.ru/ratings/2013/>.
5. Вселенная франчайзинга. Франчайзинг в России и за рубежом. Каталог надежных франшиз. – URL: <http://www.franchisinguniverse.ru/>.
6. URL: <http://www.rg.ru/>.

[К содержанию](#)

УДК 657.6 + 004.6

ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТА В УСЛОВИЯХ КОМПЬЮТЕРНОЙ ОБРАБОТКИ ДАННЫХ

С.В. Глухов, Е.А. Зайцевская

В статье раскрываются принципы, правила, общие требования, существенные вопросы и особенности проведения аудита предприятия в условиях систем компьютерной обработки данных с использованием таких информационных продуктов, как 1 С: Предприятие, AuditXP, ЭкспрессАудитПроф, IT Audit: Аудитор.

Ключевые слова: аудиторский стандарт при проведении аудита в условиях компьютерной обработки данных, аудиторский риск, аудиторские компьютерные программы.

В наше время решающую роль в повышении эффективности и организации работы бухгалтера, экономиста, аудитора играют современные информационные технологии. Их значение трудно переоценить и при проведении аудиторской проверки хозяйствующих субъектов.

В 1998 году в Российской Федерации был принят аудиторский стандарт «Аудит в условиях компьютерной обработки данных» [1]. Он действует до сих пор, поскольку соответствующий федеральный аудиторский стандарт пока не принят.

Целью стандарта стало определение действий аудиторской организации или аудитора, работающего самостоятельно в качестве индивидуального предпринимателя, при проведении аудита в условиях систем компьютерной обработки данных (далее – КОД), функционирующих у проверяемого экономического субъекта.

Стандарт устанавливает общие требования к проведению аудита в условиях КОД, а именно:

1. Компьютерная обработка данных экономического субъекта имеет место в случаях, когда с помощью компьютерной техники осуществляется обработка значительных объемов учетной информации

2. При проведении аудита в системе КОД сохраняются цель аудита и основные элементы его методологии. Наличие среды КОД существенно влияет на процесс изучения аудитором системы учета экономического субъекта и сопутствующих ему средств внутреннего контроля.

3. Использование технических средств приводит к изменению отдельных элементов организации бухгалтерского учета и внутреннего контроля, а именно:

а) для проверки хозяйственных операций наряду с традиционными первичными учетными документами используются и первичные учетные документы на электронном носителе;

б) постоянные нормативно-справочные показатели могут быть проверены по данным, хранящимся в памяти компьютера или на электронных носителях информации;

в) вместо традиционных ручных форм счетоводства может применяться форма учета, ориентированная на прогрессивные методы формирования выходной информации и обеспечения ее достоверности, совмещение синтетического учета с аналитическим и систематического с хронологическим, а также повышение оперативности и удобства использования учетной и отчетной информации.

4. Аудитор не должен принуждать (прямо или косвенно) проверяемого экономического субъекта к применению системы КОД, известной аудитору.

5. Рекомендация аудитора в части использования той или иной системы КОД возможна только в случае, когда аудитор оказывает экономическому субъекту сопутствующую аудиту услугу по организации системы КОД по просьбе последнего.

6. Экономический субъект обязан предоставить аудиторской организации необходимый доступ к системе КОД. Невыполнение (неполное выполнение) этого условия является ограничением объема аудита в системе КОД [1].

Согласно стандарту, аудитор должен изучить и оформить в виде рабочего документа все существенные вопросы организации обработки учетных данных в системе КОД экономического субъекта, отразив в нем следующие положения:

а) организационную форму обработки данных, например, осуществляет ли обработку специальное подразделение (информационно-вычислительный центр, отдел автоматизированной системы управления предприятием) или компьютеры установлены на рабочих местах бухгалтерского персонала и обработка данных осуществляется непосредственно бухгалтерами; ведется ли обработка данных экономическим субъектом самостоятельно или ведется по договору с третьей стороной;

б) форму бухгалтерского учета;

в) разделы и участки учета, функционирующие в среде КОД [1].

Также аудитор должен изучить и оформить рабочим документом используемое проверяемым экономическим субъектом:

а) обеспечение КОД техническими средствами;

б) программное обеспечение КОД (составляется краткая характеристика, в частности кем разработано, когда внедрено программное обеспечение КОД, частота и метод его обновления в соответствии с изменениями действующего законодательства);

в) технологическое обеспечение, которое рекомендуется оформлять в виде схемы, состоящей из отдельных блоков технологического процесса обработки данных (ввод данных, их верификация и т.д.);

г) другие виды обеспечения КОД (дается краткое описание иных видов обеспечения) [1].

Аудитор должен оценить квалификацию бухгалтерского персонала в области КОД, в частности: имеют ли специалисты соответствующее высшее или среднее специальное образование, или прошли курс обучения в области информационных технологий, или изучение системы КОД происходило самостоятельно.

В документах по планированию аудита должен быть отражен характер выполнения аудиторских процедур с использованием КОД (вывод подготовленных в среде КОД документов на печать, работа в среде КОД экономического субъекта).

Кроме того, аудитор обязан проверять соответствие применяемых алгоритмов требованиям нормативной документации по ведению бухгалтерского учета и составлению бухгалтерской отчетности по основным автоматизированным расчетам экономического субъекта [1].

Аудитору необходимо убедиться в том, что информационная база внутри компьютера обеспечивает сохранность информации, ее архивирование, простоту доступа, кодирование и декодирование информации, ограничение несанкционированного доступа к ней. Актуальность данных (т.е. их

соответствие изменившимся условиям хозяйственной жизни) обеспечивается регламентированием источников и потребителей информации, периодичностью и условиями ее обновления.

Источниками получения аудиторских доказательств при проведении аудиторских процедур являются данные, подготовленные в системе КОД экономического субъекта в виде таблиц, ведомостей, регистров бухгалтерского учета экономического субъекта. Аудитор имеет возможность применять их, их копии, в том числе фотокопии, в качестве рабочей документации аудита, сопровождая обработку этих документов ссылками, пометками, специальными символами. В случае работы аудитора непосредственно в системе КОД экономического субъекта (без вывода данных на печать) рабочие документы, подтверждающие факт сбора аудиторских доказательств, составляются аудитором самостоятельно.

Аудитору также необходимо убедиться в том, что:

а) регистры учета, формируемые системой КОД, соответствуют данным первичного учета; наличие системы КОД не освобождает экономический субъект от обязанности документировать в установленном порядке факты хозяйственной жизни;

б) отсутствуют несанкционированные изменения программного обеспечения; изменения, вносимые в программное обеспечение экономическим субъектом в связи с изменением хозяйственного или налогового законодательства, должны быть документированы и, как правило, согласованы, одобрены и проверены разработчиком программного обеспечения.

Организация данных бухгалтерского учета у клиента в среде КОД оказывает влияние на профессиональный риск аудитора.

Риск аудитора повышается в том случае, если:

- компьютеризованная среда децентрализована;
- существует географическая разбросанность компьютерных установок;
- уровень знаний бухгалтерского персонала в области информационных технологий недостаточен;
- внутренний контроль за функционированием среды КОД отсутствует;
- отсутствуют необходимые меры по ограничению несанкционированного доступа в систему КОД.

Риск аудитора снижается в случае, если:

- системы автоматизации являются лицензированными;
- существует возможность углубить некоторые виды контроля благодаря программному обеспечению, специально разработанному для аудиторов;
- существует специальный контроль программного обеспечения;
- информационная политика экономического субъекта квалифицированно определяется его руководством;
- все подразделения, филиалы и другие обособленные подразделения, дочерние общества работают в единой среде КОД, применяют единое современное программное обеспечение;

– информационная политика экономического субъекта согласована с основными пользователями системы КОД;

– имеется долгосрочный план развития системы КОД экономического субъекта.

В настоящее время существует большой выбор программ, помогающих проводить аудиторские проверки хозяйствующих субъектов.

Самыми популярными программами в России, предназначенными для формирования рабочих документов в ходе аудиторской проверки, являются:

1. AuditXP «Аудит отчетности» (программа разработчика «Гольдберг-Софт»), которая является максимальной редакцией комплекса программ для автоматизации аудита и сопутствующих аудиту услуг. Она предлагает методику проведения аудита, содержащую встроенные алгоритмы расчетов, планирования, формирования и анализа выборки, выбора видов выявленных нарушений и автоматического построения выводов по разделам аудита и итогового заключения. Программа содержит более 500 бланков, процедур, справочных таблиц и отчетов в комплекте рабочих документов аудитора по всем разделам аудита (подготовительного, при планировании, проведении и на заключительном этапе) [2].

Программа имеет встроенный алгоритм сравнения данных бухгалтерской базы с данными бухгалтерской отчетности аудируемого лица, включает методику контроля качества аудиторской проверки и блок аналитических процедур и финансового анализа.

Особенностью программы является то, что ее применение позволяет организовать работу аудиторской компании в точном соответствии с действующими Федеральными Правилами (стандартами) аудита, Международными стандартами аудита, без разработки собственных стандартов аудиторской деятельности, резко повысить производительность аудиторской деятельности, имеет понятный алгоритм работы. Немаловажно и то, что программа содержит встроенный редактор бланков, который позволяет создавать новые и изменять уже существующие бланки аудиторских процедур или вообще полностью изменить программу под внутренние стандарты аудита организации [2]. Стоимость программы на розничном рынке колеблется в диапазоне от 9500 рублей до 17500 рублей в зависимости от условий покупки.

В настоящее время разработчик на смену версии AuditXP «Аудит отчетности» подготовил и предлагает программу нового поколения AuditXP Professional «Комплекс Аудит», которая не предполагает деления на более простые редакции и сетевую локальные версии. При этом стоимость программы составляет 17750 рублей [3].

2. ЭкспрессАудитПроф (программа разработана ООО «Лаборатория аудита») стоимостью 25400 рублей [4], которая включает в себя два модуля.

Во-первых, модуль «Центр планирования и проведения аудита», который предназначен для подготовки к проведению аудита, планирования ау-

диторской проверки, разработки программы аудита, распределению объектов аудита по исполнителям, выгрузке персональных заданий исполнителям на миниатюрный носитель данных для проведения аудита на выезде, сбора, систематизации и обработки результатов аудиторской проверки, формирования отчетной документации в формате Microsoft Word, хранения результатов аудиторских проверок.

Во-вторых, модуль «Мобильное рабочее место аудитора», отвечающий за выполнение таких задач, как загрузка, проведение аудита и сбор аудиторских доказательств персональной программы проверки по выделенным объектам аудита, систематизация и обработка результатов аудиторской проверки, хранение и передача результатов проведенной проверки объектов аудита.

3. IT Audit: Аудитор (разработчик программы Audit-Soft), предназначенной специально для автоматизации деятельности аудиторской компании по планированию и проведению аудиторских проверок. Программа включает 450 аудиторских процедур и шаблонов рабочих документов, типовые нарушения, методику расчета уровня существенности, алгоритм расчета 60 финансовых коэффициентов, автоматическое заполнение рабочих документов. Программа предусматривает подготовку отчета аудитора и обеспечивает реализацию внутреннего контроля качества аудита [5].

Стоимость программы IT Audit: Аудитор является достаточно гибкой и предусматривает покупку лицензий (для версии «Профессионал») стоимостью от 9000 рублей для физического лица до 12500 рублей для юридического лица и последующих дополнительных покупок лицензий от 5500 рублей (для каждого сетевого USB-ключа) до 7500 рублей (для каждого локального USB-ключа).

4. СТЭК-Система аудит (разработчик СТЭК-аудит, г. Челябинск) предполагает формирование, хранение и архивирование рабочих документов в соответствии с Федеральными правилами (стандартами) аудиторской деятельности, оперативный доступ к шаблонам рабочих документов и отчетной информации, возможность удаленной работы с базой данных без информационной сети, методологическое сопровождение аудиторской практики. Распространение данной программы относительно ограничено.

Между собой программы различаются набором аудиторской документации, интерфейсом и прочими возможностями.

Среди множества программных продуктов, используемых предприятиями малого и среднего бизнеса для автоматизации своей деятельности, особым вниманием пользуется продукция фирмы 1С. Бухгалтерский и налоговый учет организации ведут в большинстве своем с помощью конфигурации 1С Бухгалтерия версий 7 и 8. На практике чаще всего встречаются типовые прикладные решения 1С Бухгалтерия, 1С Зарплата и управление персоналом, 1С Управление торговлей и складом, 1С Комплексная автоматизация и 1С Консолидация.

Аудит предприятия включает, иногда в первую очередь, проверку баз данных, т.к. это упрощает проверку в целом. Проведение аудита базы данных позволяет оценить правильность отражения хозяйственных операций предприятия в системе программ 1С: Предприятие, повысить достоверность формируемой отчетности о финансово-хозяйственной деятельности предприятия, получить рекомендации в отношении дальнейшей работы с данной программой для эффективной автоматизации учетных процессов.

Наш практический опыт основывается на проведении аудиторской проверки с использованием системы IT Audit: Аудитор. Среди прочих достоинств, она предоставляет возможность подключения к базам данных 1С проверяемого лица в процессе аудита двумя способами: либо способом выгрузки проводок, остатков и справочников из программы 1С: Предприятие либо подключением к базе данных программы 1С: Предприятие (версии 7.7, 8.2).

Основным преимуществом первого способа является то, что в IT Audit: Аудитор возможно использование данных без использования собственно программы 1С: Предприятие. Преимуществом второго способа является то, что появляется возможность формирования ведомостей, карточки счета, анализа счета, анализа субконто.

Основной проблемой при использовании данной программы является то, что некоторые клиенты отказываются от выгрузки баз данных в аудиторскую программу вследствие того, что в базе, например, ведется учет не одной, а нескольких организаций.

Также, если на предприятии используется прикладное решение 1С Комплексная Автоматизация, часто невозможно подключиться к базе данных, и приходится делать выгрузку, которая обладает меньшими возможностями, нежели при втором варианте.

К прочим проблемам эксплуатации программы IT Audit: Аудитор следует отнести усложненный интерфейс (интуитивное управление затруднительно), отсутствие автоматического сохранения изменений в рабочих документах (только с помощью операции «Сохранить как») и некоторые другие недостатки.

Программа удобна тем, что позволяет аудитору самостоятельно настроить вариант расчета уровня существенности, формировать план и программу аудита путем отбора предусмотренных программой процедур и возможностью добавить собственные процедуры с помощью IT Audit: Методолог.

В практике аудита возникают также проблемы по соблюдению авторского права компании «1С». Так, политика лицензирования компании «1С» состоит в том, что при передаче копии базы данных экономической субъект должен убедиться в том, что аудитор (аудиторская организация) имеет право на использование данного программного обеспечения (то есть

имеет лицензию) по конкретной конфигурации программного обеспечения. Если такое право у аудитора отсутствует, то, соответственно, пользоваться данными конкретной конфигурации программы 1С законно не представляется возможным.

Таким образом, тенденции развития современной экономики знаний предполагают стремительное развитие информационных технологий, оптимизацию и повышение эффективности деятельности путем компьютерной обработки данных, как хозяйствующими субъектами, так и аудиторскими организациями, в условиях, когда на высококонкурентном рынке компьютерных технологий появляются новые, все более совершенные инновационные продукты.

Библиографический список

1. Правило (Стандарт) аудиторской деятельности «Аудит в условиях компьютерной обработки данных» (одобрено Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ 22.01.1998 Протокол №2). – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_18152/.
2. «Гольдберг-Софт». – URL: <http://www.auditxp.ru/products/reportaudit/>.
3. URL: <http://auditxp.ru/products/Professional/>.
4. Лаборатория аудита. – URL: <http://www.docaudit.ru/programms/>.
5. «Audit-Soft». – URL: <http://www.audit-soft.ru/>.

[К содержанию](#)

УДК 339.138 + 658.8

СОЦИАЛЬНО-ПРАВСТВЕННЫЕ АСПЕКТЫ МАРКЕТИНГА

О.Н. Головлев

Рассмотрены негативные последствия для общества в результате реализации такого управленческого процесса в бизнесе, как маркетинг. Это во многом связано с его целью – извлечение прибыли. Приведены аргументы, объясняющие сделанные выводы. Предложено для корректировки восприятия маркетинга рассматривать его целевое предназначение в качестве средства достижения других более значимых в социально-нравственном аспекте целей организации.

Ключевые слова: маркетинг; конкуренция; удовлетворение потребностей; потребление; прибыль, маркетинговая смесь.

Существует множество определений маркетинга. Наиболее классическую формулировку можно увидеть у Чартерного института маркетинга Великобритании: «Маркетинг – это управленческий процесс, который включает в себя определение, прогнозирование и удовлетворение нужд по-

требителей с целью извлечения прибыли» [1]. Попытаемся выяснить, что такое маркетинг. Как экономическая дисциплина маркетинг впервые появился в Америке в 1905 г. Креузи прочел курс «Маркетинг товаров» в Пенсильванском университете. В 1910 г. в университете этого штата В.Ватлер начал вести постоянный курс «Методы маркетинга». Таким образом, экономическая литература Запада считает родиной современного маркетинга США (хотя это далеко не бесспорно), а временем его рождения – начало XX века. Наибольшее распространение маркетинга как идеологии бизнеса и способов работы относится к 50–60 гг. прошлого столетия [2].

Когда спрашиваешь сотрудников компаний, что они понимают под маркетингом в своей организации, то часто слышишь такие ответы:

- 1) разработка нового товара;
- 2) исследование потребителей;
- 3) анализ конкурентов;
- 4) продвижение продукции;
- 5) позиционирование;
- 6) сегментирование рынка;
- 7) удовлетворение потребностей.

В силу разного понимания сотрудника маркетинга в своей компании, значимость каждого из перечисленных пунктов может меняться в зависимости от опрашиваемой аудитории.

Можно отметить, что все перечисленные выше пункты в той или иной степени реализовывались в компаниях и до 1905 г., и тем более до 1950 г. Компании разрабатывали новые товары и предлагали их потребителю. Многие мелкие розничные торговцы в XIX веке знали практически всех своих покупателей и проводили маркетинговые исследования, общаясь с ними. Это ли не лучшее исследование потребителей. Т.е. маркетинг, в смысле его понимания сегодня многими компаниями, был гораздо раньше до его официального провозглашения. Но почему тогда маркетинг не сформировался в виде специального бизнес-знания ранее 1905 г. Дело в том, что маркетинг приобретает актуальность, когда потребитель приобретает свободу выбора товара для удовлетворения своей потребности. А эта свобода возможна, если есть равнозначные (и не только) по силе предложения со стороны разных компаний. Т.е. если есть конкуренция. Именно она во многом вызывает к жизни маркетинг. Остановимся на этом подробнее.

Сегодня мы уже привыкли слову конкуренция. Продавцы и производители негативно воспринимают конкуренцию, т.к. в конкурентной борьбе за потребителя истощаются ресурсы компании. А потребители, в своем большинстве, относятся к этому положительно. С одной стороны с этим можно согласиться. Ведь конкуренция расширяет спектр предложений потребителю, заставляет компании улучшать свою продукцию и снижать на нее цены. Но всегда ли это так? Увы, далеко не всегда. Но даже, если это так, давайте посмотрим, что за этим может скрываться.

Представим на время, что я управляю крупным авиационным предприятием на западе. Это предприятие выпускает пассажирские самолеты. Во времена СССР на российском рынке оно бы конкурировало с самолетами «КБ Туполева», «КБ Ильюшина», «КБ Антонова» и др. Что я мог бы сделать для успешного конкурентирования своего предприятия на российском рынке? Что бы мне мог подсказать в этом направлении маркетинг? Свяжем конкурентирование и маркетинг между собой для поиска ответа на эти вопросы. Если посмотреть на определение маркетинга в начале данной статьи, то можно увидеть, что маркетинг реализует управленческий процесс взаимодействия с потребителем для извлечения прибыли. В книге «Бизнес в стиле фанк» [3], авторы Й. Риддерстрале и К. Нордстрем говорят, что в современном мире лучший способ конкуренции – уйти от нее. Т.е. для достижения главной цели маркетинга (извлечение прибыли) надо устранить конкуренцию. С одной стороны, это может означать, что в рамках маркетинговой концепции «4P» нужно создать лучший самолет и предоставить его авиаперевозчикам по лучшей цене. Но я могу и другим образом решить задачу маркетинга. Что значит произвести самолёт? Что за этим скрывается? Это совокупный труд огромного количества предприятий не только одной отрасли, но и разных отраслей. Более того, чтобы были невысокие цены конечной продукции, должны быть низкие цены в каждом из этих предприятий. В свое время так и было в СССР в цепочке создания добавленной стоимости. Если эту достаточно очевидную истину нарушить, то можно сделать выпуск самолетов российских производителей не конкурентоспособным. Это другой способ решения задачи маркетинга. Что выберу я, чтобы победить такого российского конкурента? И вот здесь маркетинг не устанавливает какие-либо нормы и правила для достижения своей цели. Поэтому я могу поступить и не в рамках маркетинговой смеси «4P». Например, помогу России перейти к рыночным отношениям, ввести частную собственность вместо общенародной на средства производства и приватизировать предприятия, создающие конкурентоспособные самолеты. Что тогда начнет происходить? Во-первых, все эти смежные предприятия начнут применять рыночный способ управления через реализацию маркетинга. Т.е. заниматься своей главной задачей – максимизацией извлекаемой прибыли. Один из таких способов – это повышение цены на комплектующие самолета. Другой способ, более оригинальный. Зачем заниматься производством деталей и узлов самолета, если для более быстрого оборота денег из предприятия лучше сделать торговый центр. А кто-то, сумев приватизировать бывшее государственное предприятие по очень недорогой цене, готов будет его продать, тут же заработав прибыль.

Осознавая это, что я могу сделать, как управленец западного крупного авиационного концерна, для увеличения своих продаж на российском рынке? Я, конечно же, вложу финансы в маркетинг, реализуя уход от конкуренции. Но, в каких моих действиях это может проявиться? Например,

я куплю несколько важных смежников в российском производстве самолетов, а далее их обанкрочу или перепрофилирую. В результате этого у моих конкурентов в России возникнет много проблем и с производством, и с конечной ценой. Такая реализация маркетинга приведет к тому, что у нас в России исчезнут рабочие места, станут закрывать учебные заведения, которые готовят высокопрофессиональную рабочую силу и т.д. К сожалению, в нашей российской действительности такой результат проявления маркетинга со стороны транснациональных корпораций имеет место быть (и не только в области авиастроения). Можно сделать вывод, что конкуренция, как движущая сила востребованности маркетинга, для достижения его цели может подвигнуть компанию к действиям, имеющим мало общего с социально-нравственными аспектами.

Какие еще действия компаний может вызывать маркетинг? Напомню, что цель маркетинга – извлечение прибыли. Чтобы была прибыль, должна быть выручка, продажи. Есть простая формула для расчета объема продаж:

$$\text{Объем продаж} = N * X * Y,$$

где N – количество покупателей (потребителей) за период;

X – средний объем одной покупки (потребления) за период одним покупателем (потребителем);

Y – средняя цена одной единицы купленного (потребленного) товара.

Чтобы была выше прибыль, должен быть выше объем продаж. А чтобы он был выше, надо увеличить N. Но N на каждом рынке имеет определенные ограничения. И вот здесь кроется очень важный аспект. Оказывается, эти ограничения можно снять, создав с помощью коммуникационных средств маркетинга (реклама, PR и др.) у людей соответствующую потребность. Пример этому – алкоголь и табак. Для здорового развития человека эти товары ему не нужны. Более того, у человека нет в этом природных физиологических потребностей. Потребность в табаке и алкоголе формируется через информационное управляющее воздействие с помощью структурного и бесструктурного способа со стороны производителей этой продукции. Конечно же, затем и сами потребители своим отношением к данным товарам, начинают неосознанно участвовать в продвижении данной продукции. Все это приводит к росту объемов потребления табака и алкоголя, если нет запретительных мер со стороны государства на маркетинговые действия соответствующих компаний. Алкоголь и табак убивает человека, правда медленнее, чем огнестрельное оружие. Но убийцу, который из этого оружия совершает преступление, мы изолируем от общества. Бывает, что навсегда. А компании – убийцы, производящие табак и алкоголь, у нас попадают с примерами эффективного маркетинга в учебники.

В погоне за прибылью в реализации маркетинга эти компании часто прибегают к обману. Например, в менеджменте и маркетинге есть понятие миссии организации. В ней формулируется фактическое предназначение

компании, смысл ее существования. Тогда получается, что миссия компании, производящей алкоголь и табак – это убийство людей. Но Вы не найдете такой формулировки миссии ни у одной из таких организаций. Более того, если посмотреть на бутылки с пивом, то можно прочесть следующее: «Чрезмерное потребление пива вредит Вашему здоровью». Это обман. Любое количество этилового спирта (а он содержится в пиве) вредит здоровью. Да и кто знает, что такое «чрезмерное потребление». Маркетинг этих компаний настолько успешен, что алкоголь и табак часто продается даже в магазинах, где есть детское питание. «Яд» на полках рядом с продуктами стал для нас нормой. Очень часто в погоне за прибылью маркетинг развивает в людях не демографически-обусловленные потребности, а деградационно-паразитарные.

Но двинемся дальше. Следующий сомножитель в формуле – это **X**. Возникает вопрос, как его увеличить для роста продаж. Например, если это продукты питания. С одной стороны, человек не сможет съесть больше, чем он реально на это способен. А с другой стороны, разве обязательно, чтобы он съел все, то, что купил. Важно, чтобы он купил. В одном из выпусков шоу «Уральские пельмени» участница сказала такую шутку: «Я это купила, чтобы купить, а не чтобы носить» (а в каждой шутке есть только доля шутки). И этому прекрасно может помочь такой раздел маркетинга, как мерчандайзинг (торговый маркетинг). «Правильная» с точки зрения мерчандайзинга организация розничной торговли скрытно «заставляет» нас купить больше, чем мы в реальности способны потребить. И после покупки, все, что не съедено, выбрасывается. Если взять все развитые страны, то счет идет уже не на тысячи тонн, а гораздо больше. И это при том, что огромное количество людей на земле ежегодно умирают с голоду.

А что можно сделать с увеличением **X**, если это, например, холодильник. Все просто. Надо ограничить срок его службы, т.е. сделать так, чтобы он ломался через заданный короткий промежуток времени. Или другой способ, изменить дизайн и сделать старый холодильник «не модным». Тогда у человека возникает желание приобрести новый холодильник, т.к. ремонт становится сопоставим с новой покупкой, или прежний холодильник уже выглядит старомодным. И что здесь плохого, скажите Вы. Но ресурсы нашей планеты ограничены. И при таком маркетинге, что же мы оставим будущим поколениям?

Перейдем к третьему сомножителю – **У**. Ведь для роста продаж, его также надо увеличить. Т.е. маркетинг говорит о необходимости производить и продавать дорогие товары, чтобы увеличить выручку, а значит и прибыль. Кто может купить дорогой товар и делать это регулярно, увеличивая **X** (средний объем покупки за период)? Только человек, имеющий высокий уровень дохода. А тогда, какой компании будут интересны люди с низким уровнем дохода, которых очень много в России и других развивающихся странах? Попробуйте ответить сами.

К сожалению, то, что я описал выше сегодня можно часто встретить в компаниях, успешно реализующих у себя маркетинг. Почему так происходит? Разве инструмент маркетинга так плох? На самом деле, инструмент маркетинга не плох и не хорош. Таковым он становится в зависимости от того, в чьи «руки» он попадает, т.е. от мировоззрения управленца, который его использует для тех или иных целей. А цель прописана в определении маркетинга – извлечение прибыли. И эта цель порой «заставляет» забывать о других более значимых социальных целях бизнеса.

Наши действия определяются нашими мыслями, которые формируются информацией, «засаженой» нам в голову в результате воспитания и обучения структурным и бесструктурным способом. И если, такой широко пропагандируемый инструмент управления, как маркетинг (и не только он) постоянно говорит нам о такой важной цели, как извлечение прибыли, то мы и начинаем действовать в соответствии с этим понятием, порой, не осмысливая глубоко через социально-нравственную призму эти действия. Максимизация прибыли – это основной закон капитализма. Вот, что по этому поводу говорил И.В. Сталин: «Цель капиталистического производства – извлечение прибылей. Что касается потребления, оно нужно капитализму лишь постольку, поскольку оно обеспечивает задачу извлечения прибылей. Вне этого вопрос о потреблении теряет для капитализма смысл. Человек с его потребностями исчезает из поля зрения». [4]. Хотя речь здесь и не идет о маркетинге, но можно увидеть в этом высказывании, что при извлечении прибыли (цель маркетинга) вопрос удовлетворения потребностей (суть маркетинга) уходит на второй план.

Так что же, разве прибыль не нужна предприятию? Конечно же, нужна. А вот в качестве чего, цели или средства, решают те люди, во власти которых находится организация. И если они рассматривают прибыль в качестве средства достижения цели, а не целью, то, что же должно быть тогда целью предприятия и маркетинга. И здесь на первое место должны выходить социально-нравственные аспекты общества, частью которого является бизнес.

Библиографический список

1. Линдридж, Э. Управление маркетингом и финансами: учеб. пособие для студентов / Э. Линдоидж, А. Хайер; пер. с англ. – Жуковский: МИМ ЛИНК, 2011. – 128 с.
2. Сухов, В.Д. Основы маркетинга. Практикум: учеб. пособие для учащихся учреждений нач. проф. образования / В.Д.Сухов, С.В.Сухов. – М.: Издательский центр «Академия», 2008. – 224 с.
3. Нордстрем, К. Бизнес в стиле фанк. Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге / К. Нордстрем, Й. Риддерстрале. – СПб., 2002. – 288 с.

4. Сталин, И.В. Экономические проблемы социализма в СССР / И.В. Сталин. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1952. – 36 с.

К содержанию

УДК 658 + 338.22

СМЕНА ПАРАДИГМЫ В СИСТЕМЕ РЕИНЖИНИРИНГА БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

***А.А. Дворниченко, В.П. Томашев, Н.К. Топузов,
Т.А. Харламова, С.А. Жидков***

По результатам исследований проведенных кафедрой «Антикризисное управление» ЮУрГУ в период 2010–2013 гг. обобщены направления развития бизнес-процессов в организациях и на предприятиях региона, связанных, в первую очередь, с изменениями в моделировании бизнес систем, понимании их роли в общих процессах экономического развития страны и региона на основе системных представлений о трансформации среды и бизнеса.

Ключевые слова: бизнес-процесс, моделирование, бизнес-система, среда.

В последнее время наблюдается повышенный интерес предпринимателей к практическим инструментам улучшения бизнес-процессов предприятий и организаций, позволяющих укрепить основу устойчивого стратегического развития бизнеса компании. Поводом к этому, на взгляд авторов, послужило большое количество трудностей и, соответственно, ошибок при конкретной работе с бизнес-процессами, через которые осуществляется деятельность производственных структур.

Как показала практика, ошибки в управлении связаны, в первую очередь, с возрастающей сложностью бизнес систем, а главное, с возрастающей сложностью связей между элементами системы, углубленное изучение и «препарирование» которых позволило в последнее время говорить о возрастающей роли системного подхода и «смене парадигмы» в бизнес-моделировании, а также к новым пониманиям целей и задач бизнес структур.

Впервые об этом заговорил Джамшид Гараедаги [1], который обозначил направления двойного сдвига: «...во-первых, сдвиг в нашем понимании природы организации – от биологической модели (а еще ранее – от механистической – прим. авт.) к социокультурной, во-вторых, сдвиг (и значительный) в наших воззрениях на метод научного познания, на средства обретения знаний – от аналитического мышления (наука об изучении

независимых наборов переменных параметров) к целостному, холистическому мышлению (искусство и наука обращения с взаимозависимыми наборами переменных параметров). Взаимодополняющий характер этих двух направлений сдвига парадигмы служит ключом к пониманию сценария развития ситуации и выявлению движущих сил перемен» (рис. 1). Очень емко подмечено.

К сожалению, в российской практике корпоративного управления существует серьезное недопонимание существа и важности учета двойного сдвига. Такое недопонимание приводит к структурным конфликтам, бессилию перед ними и, как следствие, сопротивлению любым переменам. Это и создает основу многих неудач менеджмента. Дело в том, что зачастую организационная культура, не реагируя на изменения среды, продолжает, по образному выражению Гараедаги: «...воспроизводить одни и те же неудовлетворительные решения снова и снова».

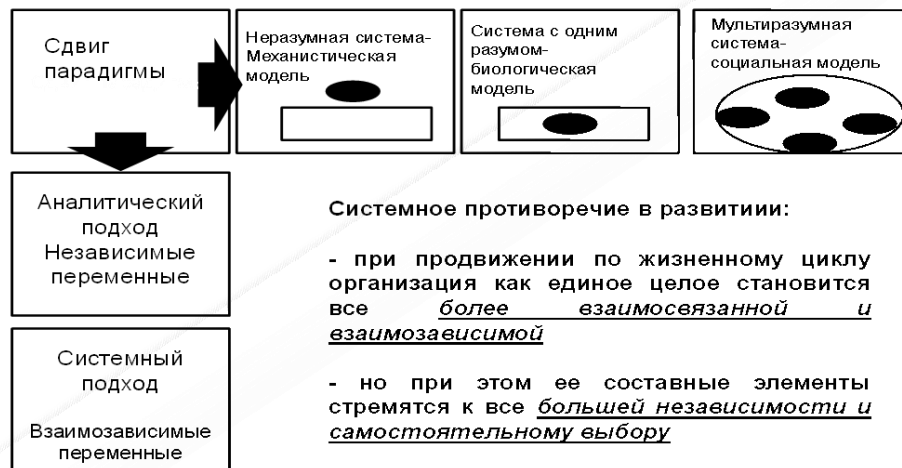


Рис. 1. Сдвиг парадигмы

Для разъяснения позиции авторов следует кратко отметить сущность этапов «горизонтального» сдвига по Гараедаги. Механистический взгляд на организацию, который до настоящего времени присущ, в основном, для малых форм бизнеса, представляет собой неразумную систему – у нее нет *собственной* цели. Ее функцию определяет хозяин, и она представляет собой орудие владельца для достижения его *личной* цели – получения прибыли. Критерии эффективности – полезная отдача и надежность. Малость форм легко лишает элементы системы права выбора и сама система функционирует путем реагирования на внешнее раздражение, а эффективность ее работы зависит от стабильности окружающей среды. Последствия реинжиниринговых мероприятий, влияющих на судьбу элементов системы и внутренних связей, сравнительно легко просчитываются.

Сдвиг в сторону биологического мышления – представления организации как живого существа с одним (единым) мозгом – впервые описал Стэффорд Бир [2], наделяя организацию способностью гомеостаза – поддерживать критические параметры в допустимых пределах в условиях случайных помех и возмущений. Авторам данной работы удалось, используя такую модель, сконцентрировать внимание на показателях бизнес-процессов и их связях с параметрами ССП и бюджетирования [3]. Гараедаги подчеркнул, что у такой системы появляется своя **собственная** цель – **выживание**, как защита от внутренней уязвимости и неустойчивости открытой системы. Прибыль в биологической системе лишь средство для достижения ее цели. Единственный и наиважнейший показатель эффективности – рост фирмы. В целом разумная система наделена правом выбора, но ее элементы (структуры) этого свойства лишены. Ответная реакция на изменение среды возможна только в виде заранее заготовленных приемов. А они не всегда совпадают с внутренними устремлениями (желаниями) структурных элементов системы, порождая при этом сопротивление изменениям. Развитие реинжиниринговых приемов пришлось как раз на пору развития биологической модели организации. Там, где удалось «подавить» недовольство и заставить работать по-новому, произошли впечатляющие успехи реинжиниринга, в других случаях наступало разочарование. Важную роль в развитии таких систем играют элементы патерналистической культуры организации – «отец знает лучше нас». Многие гиганты – Ford, Du Pont, General Motors и IBM выросли за счет харизмы заботливых отцов-создателей.

Абсолютно новый тип организаций, называемых мультиразумными системами, появляется в последнее время. Это социальная структура рассматривается как «добровольный союз целеустремленных членов, самостоятельно определяющих, к чему следует стремиться и какие средства предпочесть для достижения намеченного [1]». Например, на наш взгляд, возможно еще не в полной мере, такой тип организаций в России представлен ведущими университетами страны.

Когда части целого имеют возможность выбора, главной проблемой становится конфликт, порождающий противоречия и, одновременно, возможность их разрешения. Это и есть основа развития системы. При этом поведение ее элементов не может быть объяснено с позиции механистической или биологической модели. Главным параметром здесь выступает **цель**. Известно, что цели можно достигнуть различными способами. Элементы системы могут конфликтовать как в выборе путей достижения, так и выборе самих целей. Совместить интересы элементов друг с другом и целым – главная задача системы. Следует также понимать, что в отличие от механических систем, части которых могут быть объединены в единое целое однажды на основе энергетических связей, для мультиразумных систем процесс интеграции и подчинения интересов, основан на информаци-

онных связях и выступает как – «...вечная проблема и непрекращающаяся борьба [1]». И, цитируя далее «...членов социокультурной организации удерживают вместе одна или несколько общих целей и приемлемые для всех участников способы их достижения...Культура – цемент, объединяющая их в одно целое».

Такое представление «горизонтального» сдвига парадигмы приводит к необходимости поиска адекватных инструментов управления бизнес-процессами предприятия, которые совместно с обобщенной организационной моделью бизнеса [4] и новым пониманием принципов управленческого учета, основанного на современных моделях управления (ТОС, QRM, ЛТ и др.), составляют базу стратегического, тактического и оперативного управления развитием мультиразумной организации (рис. 2).

Самый нижний слой базы (фундамент) такого построения представлен, на наш взгляд, весьма удачной обобщенной структурной моделью бизнеса любой организации Александром Остервальдером и Ивом Пинье [4] (рис. 3), которая трансформировалась ими в некий шаблон, удобный для работы с этой моделью.

Управление: база и надстройка

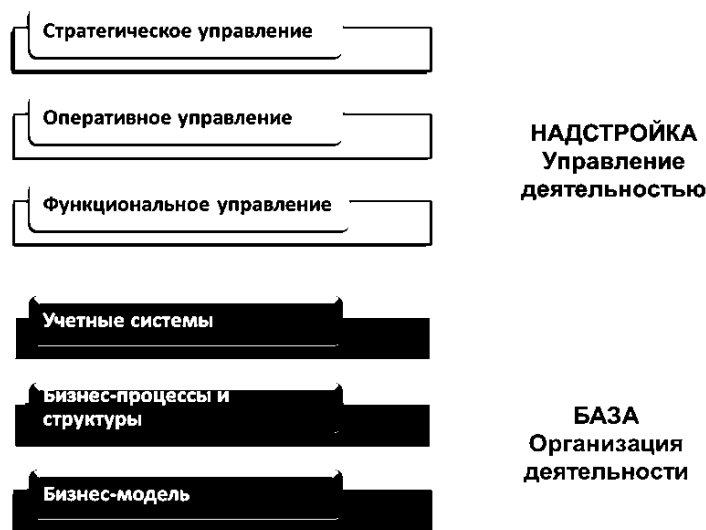


Рис. 2. Организация деятельности [5]

Девять (а у некоторых авторов 11 [5]) структурных блоков шаблона системно описывают структуру и связи в компании, через которые определяется архитектура и стили бизнеса и осуществляется управление его деятельностью. При этом предполагается адаптация и модификация бизнес-модели в соответствии с реакцией на нее среды (внешней, внутренней и рынка в том числе). Адаптация происходит в первую очередь через поиск общесистемных внешних целей, а разрешение противоречий и компромиссов – через выстраивание цепочек развития структурных блоков и платформ.

Предвидеть последствия тех или иных шагов становится сложной задачей и требует применения новых инструментов в характере научного познания. Этим и объясняется «вертикальный» сдвиг парадигмы (рис. 1). Дело в том, что теснейшие и, в целом, мало изученные связи между структурными элементами могут **нивелировать любую попытку изменить** статус структурного блока (при желании его изменить через реинжиниринговые мероприятия) без учета реакции на эти изменения или без изменения других блоков (рис. 4).

В связи с этим, в целом, закономерен переход от аналитического способа мышления, основанного на независимых переменных, к системному, основанному на учете эмерджентных свойств, проявляющихся у систем через учет взаимозависимых (коррелирующих) переменных.

Методика подхода к системному мышлению с включением в работу взаимозависимых переменных описан у Гараедаги [1]. Дальнейшее ее развитие, в части практического применения инструментов оценки тех или иных решений по управлению бизнес-процессами и развитием организаций, требует большого объема исследований. Нам удалось, используя методологию интеграционно-матричного анализа перейти к возможности оценки последствий выбора проектных решений при развитии организации и/или ее инновационной деятельности [6].

Принятие управленческого решения о выборе инновационного проекта можно представить как процесс, состоящий из нескольких этапов. В соответствии с определением алгоритма, под алгоритмом выбора инновационного проекта можно понимать последовательность математических и логических операций исполнителя, приводящая к решению задачи выбора инновационного проекта за конечное число шагов.

ШАБЛОН БИЗНЕС-МОДЕЛИ,

КП Ключевые партнеры	КД Ключевые виды деятельности	ЦП Ценностные предложения	ВК Взаимоотношения с клиентами	ПС Потребительские сегменты
	КР Ключевые ресурсы		КС Каналы сбыта	
СИ Структура издержек		ПД Потоки поступления доходов		

Блоки, в ячейки которого удобно вписывать (наклеивать) существующие или планируемые объекты

Рис. 3. Шаблон бизнес-модели

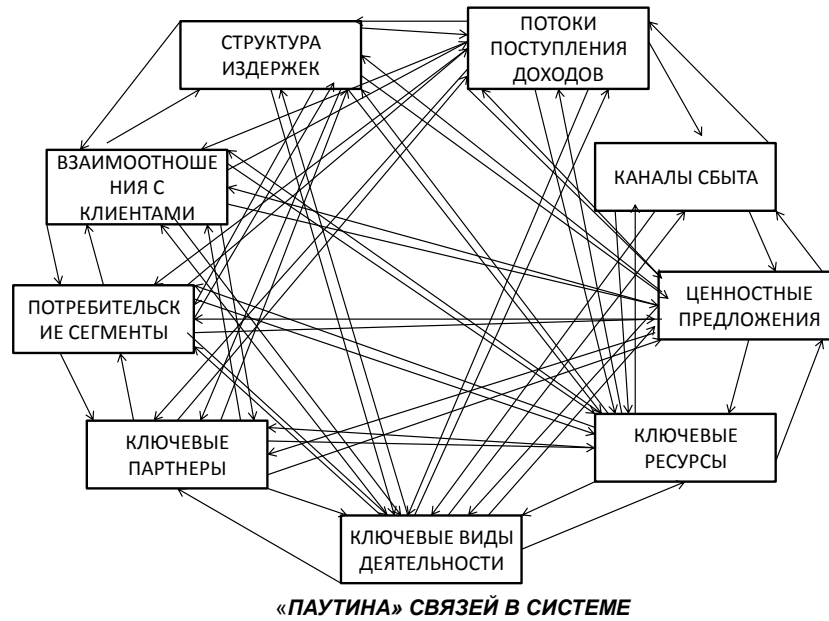


Рис. 4. «Паутина» связей в системе

Матричный анализ – это инструмент, позволяющий выявить логические связи между различными заданными параметрами. Метод интеграционно-матричного анализа, включающий учет взаимозависимых (коррелирующих) величин и опирающийся на мировой опыт, позволяет формализовать процесс принятия управленческого решения, в части инновационного развития продукта и улучшения бизнес-процессов предприятия. То есть, позволяет создать алгоритм, в соответствии с которым можно выбрать приоритетное направление реализации характеристик (ОХ), обеспечивающих требования потребителей. Причем характеристик любого типа (организационных, структурных инженерно-технических, экономические и т.п.) как необходимых параметров бизнес процессов в структурных блоках вышеприведенной бизнес-модели при разработке нового продукта, или услуги.

Такой прием отличается от широко применяемого метода структурирования функций качества (СФК – в английской аббревиатуре – quality function development, QFD), так как существенно расширяет возможности количественной оценки путем введения аналитических коэффициентов взаимной связи между отдельными, но взаимозависимыми, обеспечивающими потребительские требования характеристиками (ОХ) общего плана и потребительскими требованиями, которые также учитывают влияние одной характеристики на другую.

Информационное обеспечение проводимого анализа базируется на маркетинговых исследованиях рынка, информации о конкурентных продуктах, мнениях экспертов и сотрудников организации. Исходные данные вносятся в соответствующие ячейки матриц, после заполнения которых, автомати-

чески просчитываются результаты анализа, и представляются в табличной форме. Расчёты проводятся численным способом по общим уравнениям, связывающим искомые параметры с вводимыми показателями.

После бальной оценки взаимной связи между ОХ производится анализ взаимной связи между требованиями потребителей и взаимосвязанными обеспечивающими характеристиками посредством ввода коэффициентов взаимосвязи A_{ij} между ПТ $_i$ и ОХ $_j$:

$$A_{ij} = A_{ij} + \sum_{i=1-n}^{j=1-k} K_{ij} \times A_{ji},$$

где i (n) – номер (количество) потребительского требования;

j (k) – номер (количество) обеспечивающей характеристики.

В результате формируется и рассчитывается набор таблиц, позволяющих сделать обоснованный выбор первоочередных потребительских требований (ПТ), подлежащие удовлетворению, а также обеспечивающих их характеристик (ОХ) и на этой основе дальнейший выбор наиболее приоритетного инновационного проекта.

Библиографический список

1. Гараедаги, Дж. Системное мышление. Как управлять хаосом и сложными процессами. Платформа для моделирования архитектуры бизнеса / Дж. Гараедаги. – 2-е изд. – Минск: Гревцов Букс, 2011. – 476 с.
2. Стэффорд, Б. Мозг фирмы / Б. Стэффорд. – URL: <http://deisu/stefford-birmond>.
3. Дворниченко, А.А. Система сбалансированных показателей и управление инновационной деятельностью предприятия / А.А. Дворниченко, Н.Э. Решетова, А.Е. Щелконогов // Материалы IV Всероссийской дистанционной научно-практической конференции (28–30марта 2008 г.). – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2008.
4. Остервальдер, А. Построение бизнес-моделей / А. Остервальдер, Ив Пинье. – М.: Сколково, Альпина Паблишер, 2013. – 278 с.
5. Лобуков, В.Г. Опыт построения и использования бизнес-моделей в малом бизнесе. Методическое пособие / В.Г. Лобуков. – URL: www.Lobukov.ru.
6. Алгоритм выбора инновационного проекта на основе интеграционно-матричного анализа: алгоритм / ГОУ ВПО «Южно-Уральский государственный университет»; рук. В.П. Томашев; исполн. А.А. Дворниченко. – М., 2013. – гос. рег. № 50201350251

[К содержанию](#)

УДК 330.322.013(470.55) + 338.22(470.55)

ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

С.С. Демцура

В статье описаны благоприятные условия развития малого предпринимательства, приоритетное направление государственной политики в сфере поддержки малого бизнеса, дана характеристика субъектов малого и среднего предпринимательства, проанализирован объем финансирования субъектов малого и среднего предпринимательства в 2012, 2013, 2014 годах в Челябинской области.

Ключевые слова: финансы; малый бизнес; финансовая поддержка; субъекты малого предпринимательства; бизнес.

Создание благоприятных условий развития малого предпринимательства является важнейшей составляющей экономической политики государства в рыночной экономике. Одним из приоритетных направлений государственной политики в этой сфере, безусловно, выступает политика поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.

Следует отметить, что малое предпринимательство обладает рядом преимуществ. Прежде всего, это гибкость и приспособляемость к конъюнктуре рынка, во-вторых, способность быстро осваивать новые технологии, в-третьих, способность быстро изменять структуру производства. Особую роль этого сегмента предпринимательства определяют следующие факторы:

– благодаря малому предпринимательству создаются в регионе новые рабочие места, что, на наш взгляд, приводит к снижению уровня безработицы;

– малое предпринимательство стимулирует появление конкуренции на рынках товаров и услуг;

– благодаря увеличению количества субъектов малого предпринимательства происходит рост налоговых поступлений в государственные финансовые фонды (бюджеты и социальные внебюджетные фонды).

Существенная роль развития малого бизнеса очевидна, но, в тоже время мы можем наблюдать ослабленность и уязвимость данного сектора экономики. В 2000 году доля малого и среднего бизнеса в ВВП составляла всего лишь 10 %. Благодаря пакету реформ по де бюрократизации, упрощению системы налогообложения, уменьшению числа лицензируемых видов деятельности, а также появлению «одного окна» для регистрации малых предприятий наблюдается положительная динамика: в 2003 году доля малого бизнеса в России увеличилась до 11 %, в 2005 году достигла 12 %, в 2007 году достигла 13 %, в 2008 году достигла 14 %, в 2009 году достигла 15 %, в 2010 году достигла 16 %, в 2011 году достигла 17 %, в 2012 году достигла 18 %, в 2013 году достигла 19 %, в 2014 году достигла 20 %.

в 2008 году – 14 %, а в 2010 году – 21 %. Отметим, что доля малого и среднего бизнеса в ВВП 2013 года примерно равна 22 %, в то время как в соединенных штатах Америки данный показатель составляет 50 %, в Китае уже свыше 60 %.

В условиях реформирования малому бизнесу необходимо особое внимание со стороны государства, так как развитие субъектов малого предпринимательства – это залог установления благоприятной, стабильной социально-экономической ситуации. Это обстоятельство объясняется существующей следующей зависимостью. Благодаря активному участию малого предпринимательства в рыночной конкурентной борьбе, а также устойчивым позициям малого бизнеса в экономике снижаются тенденции к монополизации рынка.

Малое предпринимательство обладает инициативностью, гибкостью, мобильностью. Недаром слова «предприниматель», «предприимчивый» синонимичны и созвучны с определениями терминов «инициативный», «находчивый», «творчески мыслящий деловой человек», способный к новаторскому подходу [3].

В кризисные периоды, когда наблюдается спад конъюнктуры, малое предпринимательство способно оказывать положительное, стабилизирующее влияние на производство, поглощая негативные последствия, а именно: растущую безработицу, кризис ликвидности. Именно малый бизнес смягчает удары, наносимые кризисом по отдельным отраслям. В свою очередь уязвимость рыночного положения малого бизнеса, которое, на наш взгляд, объясняется низким уровнем финансового обеспечения, требует оказания государственной многосторонней, а также активной помощи, без которой окажется невозможным использование описанного выше потенциала.

Расширение масштабов деятельности субъектов малого предпринимательства, формирование социальной стабильности в регионе требуют поддержки и развития малого предпринимательства на муниципальном, региональном, а также федеральном уровнях. Считаем целесообразным отметить, что в Стратегии развития г. Челябинска до 2020 г. развитие малого и среднего бизнеса названо «точкой роста» экономики города.

Поддержка государством малого бизнеса состоит из совокупности следующих мероприятий: прежде всего, это совершенствование законодательной базы по организации и функционированию предприятий малого бизнеса, реализация федеральных, региональных и муниципальных программ по стимулированию и развитию малого предпринимательства, грантовая поддержка субъектов малого бизнеса, а также создание и комплексная работа бизнес инкубаторов.

В федеральных, региональных и муниципальных программах определены основные задачи и описываются мероприятия по нормативному

обеспечению малого предпринимательства, развитию инфраструктуры, профессиональной подготовки и переподготовки эффективных менеджеров и специалистов субъектов малого бизнеса.

Особо популярной формой поддержки малых предприятий является финансовая. Финансовая поддержка осуществляется субъектам малого бизнеса в следующих формах:

- гранты начинающим предпринимателям;
- субсидии на возмещение затрат;
- кредитование и поручительство либо за счет бюджетных средств, либо с условием финансовой поддержки организаций инфраструктуры, которые кредитуют субъекты малого бизнеса;
- субсидии местным бюджетам с целью содействия в реализации мероприятий муниципальных программ.

По словам временно исполняющего обязанности губернатора Челябинской области Б.А. Дубровского на масштабном совещании, посвященном развитию малого и среднего бизнеса в регионе, 600 тыс. человек, или одна треть трудоспособного, активного населения Челябинской области заняты в сфере малого и среднего бизнеса [1]. В прошлом 2013 году оборот в малом и среднем предпринимательстве составил 800 миллиардов рублей или примерно 26 % оборота всей Челябинской области.

Согласно данным официального сайта Министерства экономического развития Челябинской области, а также уполномоченного по защите прав предпринимателей в Челябинской области А.Н. Гончарова на сегодняшний день в регионе осуществляется реализация областной целевой Программы развития малого и среднего предпринимательства в Челябинской области на 2012–2014 годы [5]. Ранее была реализована областная целевая Программа развития малого и среднего предпринимательства в Челябинской области на 2009–2011 годы [4]. В 2009–2011 годы предусматривалось предоставление 11 видов субсидий, а в 2012–2014 годах этот показатель увеличился на 7 пунктов и составил 18 видов. В число субсидий в 2012–2014 гг. не вошли субсидии на возмещение части затрат по аттестации рабочих мест и разработке бизнес-планов инвестиционных проектов. Расширение видов субсидий в 2012–2014 годах произошло за счет введения в практику государственной поддержки новых видов субсидий.

Мы считаем целесообразным осуществить сравнительный анализ совокупности мероприятий, объема и источников финансирования, а также условий предоставления поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства в 2012, 2013, 2014 годах. Подобный анализ позволит проследить и выявить механизмы государственной политики на региональном уровне по развитию малого бизнеса в Челябинске и Челябинской области.

С целью содействия развитию малого и среднего предпринимательства на муниципальном уровне в 2012 г. из областного бюджета было выделено 14 300 тыс. рублей, в 2013 г. сумма увеличилась на 4,9 % и составила

15 000 тыс. рублей, а в 2014 г. запланированы денежные средства в размере 21 000 тыс. рублей. Из федерального бюджета в 2012 г. было выделено 53 200 тыс. рублей, в 2013 г. сумма увеличилась на 12,8 % и составила 60 000 тыс. рублей, а в 2014 г. запланированы денежные средства в размере 84 000 тыс. рублей.

В программе отменены субсидии на проведение курсов, обучающих семинаров, специальных тренингов, предназначенных для незанятого населения с целью помощи в организации собственного дела и его дальнейшего развития. Этот факт, на наш взгляд, снижает эффективность от реализации Программы, поскольку направление по обучению инвалидов, безработных является особым, приоритетным и социально значимым.

Увеличилась доля средств федерального бюджета в общем объеме финансирования программы поддержки малого и среднего предпринимательства. Относительно показателей 2012 года (90 400 тыс. рублей) в 2013 году было выделено 378 000 тыс. рублей. В текущем 2014 году запланировано финансирование в размере 150 000 тыс. рублей, что превышает показатели 2012 года, однако значительно меньше размеров финансирования 2013 года. При этом доля средств областного бюджета имеет сходную динамику. В 2012 году было выделено 50 000 тыс. рублей, такой же размер финансирования запланирован на текущий 2014 год. В 2013 году – 107 000 тыс. рублей.

Остановимся далее на некоторых условиях предоставления субсидий.

Например, размер субсидии по обеспечению кредита равен 90 % произведенных затрат по оплате стоимости вознаграждения по договору поручительства. Однако не более одной ставки рефинансирования ЦБ РФ от суммы поручительства. При этом Программой предусмотрен предельный размер субсидии по обеспечению кредита – 200 тыс. рублей.

Субсидии по кредиту предоставляются с момента получения кредитных средств на осуществление капитальных вложений. Субсидии по кредиту не предоставляются по кредитным договорам, обязательства по уплате которых исполнены и оплачены до наступления текущего финансового года. Размер субсидии по кредиту не может превышать 500 тыс. рублей.

Увеличился предельный размер субсидий на возмещение затрат на уплату лизинговых платежей до 1 миллиона рублей в сравнении с Программой на 2009–2011 гг. При этом порядок расчета субсидий предполагает увеличение суммы возмещения с 1/2 до 2/3 части произведенных субъектами малого и среднего бизнеса затрат по уплате авансового платежа при заключении договора лизинга и лизингового процента. Лизинговый процент определяется как разница между лизинговым платежом и его частью, предназначенной для возмещения затрат лизинговой компании по приобретению имущества. Субсидии по лизингу не предоставляются по договорам лизинга, обязательства по уплате которых исполнены и оплачены до наступления текущего финансового года [2].

Субсидии по выставке предоставляются из расчета 50 % произведенных затрат, связанных с участием в торгово-экономической миссии, выставке, ярмарке, за исключением затрат на оплату проживания и питания. Субсидии по продвижению сайта предоставляются одновременно из расчета 50 % произведенных затрат. Предельный размер по этим видам субсидий равен 100 тыс. рублей. Как уже отмечалось нами выше, в 2013–2014 гг. по данному направлению финансирование не предусмотрено.

Субсидии на возмещение затрат по реализации предпринимательских проектов в сфере народных художественных промыслов и ремесленной деятельности предоставляются одновременно из расчета 70 % произведенных затрат за исключением затрат на оплату труда работников, налогов, сборов, пеней и пошлин в бюджеты всех уровней и государственные внебюджетные фонды. Предельный размер субсидии равен 250 тыс. рублей.

Субсидии субъектам молодежного предпринимательства увеличены по сравнению с 2009–2011 гг. с 50 % до 70 % произведенных затрат на реализацию предпринимательских проектов. Размер данного вида субсидии не превышает 200 тыс. рублей.

Субсидии в сфере туризма предоставляются одновременно из расчета 70 % произведенных затрат на реализацию предпринимательских проектов в данной сфере. Предельный размер субсидии равен 250 тыс. рублей.

Субсидии по кредиту экспортерам, предоставляются при условии своевременной уплаты начисленных банком процентов за пользование кредитом и погашения кредита в соответствии с графиком платежей. Субсидии по кредиту экспортерам не предоставляются по просроченной ссудной задолженности. Субсидии по кредиту экспортерам предоставляются ежемесячно из расчета 50 % произведенных затрат по уплате процентов по кредиту, но не более одной второй ставки рефинансирования ЦБ РФ, действовавшей на дату предоставления кредита.

Субсидии по аутсорсингу предоставляются из расчета 50 % произведенных затрат на оплату услуг по договорам аутсорсинга. Предельный размер субсидии по аутсорсингу составляет 100 тыс. рублей. Как уже отмечалось нами выше, в 2013–2014 гг. по данному направлению финансирование не предусмотрено.

Субсидии по землеустроительным работам (межевание объектов землеустройства, инвентаризация земель, геодезические и картографические работы) предоставляются одновременно из расчета 50 % произведенных затрат. Снижен по сравнению с 2009–2011 гг. предельный размер субсидий по землеустроительным работам с 200 до 100 тыс. руб. Однако введены субсидии на возмещение затрат по аренде земельных участков, предназначенных для производственной деятельности, на аналогичных условиях. Как уже отмечалось нами выше, в 2013–2014 гг. на это направление финансирование не выделено.

Субсидии на возмещение затрат, связанных с присоединением к объектам электросетевого хозяйства, предоставляются одновременно из расчета 50 % произведенных затрат на присоединение к электрическим сетям. Предельный размер субсидии по присоединению не может превышать 100 тыс. рублей.

Субсидии по энергосбережению предоставляются также одновременно из расчета 50 % произведенных затрат на реализацию программ энергосбережения, проведение энергоаудита. Предельный размер субсидии по энергосбережению составляет 100 тыс. рублей.

Размер субсидии, предоставленной одному субъекту семейного, а также женского бизнеса, не может превышать 350 тысяч рублей. Данный вид субсидий предоставляется одновременно из расчета 50 % произведенных затрат на реализацию предпринимательских проектов по осуществлению капитальных вложений.

Сравнение условий предоставления поручительств за счет средств Фонда содействию кредитованию малых предприятий Челябинской области свидетельствует о значительном расширении направлений деятельности Фонда, детализации и либерализации условий предоставления поручительств в 2012 году по сравнению с условиями 2009–2011 гг.

В 2009–2011 гг. предполагалась возможность получения поручительств только по кредитам, предоставляемым коммерческими банками.

В 2012 г. они дополнены поручительствами по банковским гарантиям, предоставляемым коммерческими банками и поручительствами по лизингу. Предоставление обеспечения по кредиту для получения поручительства по кредитам снижено с 50 % до 30 % от суммы своих обязательств в части возврата фактически полученной суммы кредита. Максимальный размер поручительства Фонда в отношении одного субъекта малого бизнеса повышен в 3 раза – с 5,0 до 15,0 млн рублей. Снижен размер ставки вознаграждения Фонда за предоставление поручительства с 1,7 % до 1,5 % годовых от суммы выданного поручительства, а для предприятий инновационной и сельскохозяйственной сферы – до 1 %. Но при этом конкретизированы условия предоставления поручительств – минимальными сроками и суммами кредитов (на срок не менее 6 месяцев и в сумме, превышающей 200 тыс. рублей; на срок не менее 1 года и в сумме, превышающей 1 млн рублей) и предельными размерами поручительств Фонда относительно суммы кредита заемщика (размер поручительства Фонда в рамках одного поручительства не может превышать 70 % от суммы обязательств заемщика в части возврата фактически полученной суммы кредита по кредитному договору).

Условия предоставления поручительства по банковским гарантиям, предоставляемым коммерческими банками, и поручительств по лизингу аналогичны условиям предоставления поручительств по кредитам по таким параметрам, как предельный размер поручительства по одному заем-

щику (15 млн рублей), доля поручительств Фонда от суммы обязательств заемщика (первоначальной стоимости предмета лизинга) (70 %), сроков кредитных договоров по банковским гарантиям и договорам лизинга и минимальных размеров обязательств заемщиков по этим договорам, ставки вознаграждения Фонда за предоставления поручительств (1,0–1,5 %). В конце 2012 года было принято решение о снижении размеров вознаграждения за предоставления поручительств по лизингу для инновационных предприятий до 0,1 %, сельскохозяйственных предприятий – до 0,5 %.

На сегодняшний день партнерами Фонда являются следующие коммерческие банки: Сбербанк России, «Челябинвестбанк», «Челиндбанк», «Уралсиб», «Банк конверсии «Снежинский», «ВТБ24», «КредитУрал-Банк», «НОМОС-БАНК», «ЮНИАСТРУМБАНК», «ОТПБанк», «Промсвязьбанк», «Банк «ОТКРЫТИЕ», Банк «СМП», КБ «ЛОКО-Банк», АКБ «АК БАРС» Банк, КБ «УРАЛЛИГА», Банк «Петрокоммерц», «Россельхозбанк», «УБРиР», «Первобанк», АКБ «Связь-Банк» и др.

Анализ изменений условий предоставления финансовой помощи по областным программам 2009–2011 и 2012–2014 годов позволяет сделать вывод о развитии форм финансовой помощи в направлении расширения инструментов и объектов поддержки субъектов малого бизнеса, конкретизации условий предоставления такой поддержки, увеличении предельных объемов финансирования на один субъект малого предпринимательства по наиболее востребованным формам финансовой поддержки (субсидий на возмещение затрат по лизингу, поручительств Фонда содействия кредитования).

Итак, подводя итог всему вышеизложенному, можно с уверенностью говорить о том, что положительные сдвиги в сфере поддержки малого предпринимательства в Челябинской области происходят, и достаточно существенные. Доля малых предприятий постепенно увеличивается, давая надежду на еще более существенные темпы развития. Количество программ, нацеленных на поддержку малого бизнеса, тоже год от года увеличивается. Правительство Челябинской области с каждым разом ставит перед собой новые задачи по улучшению климата для малых предприятий. Так приоритетными на 2014 год названы: реализация мероприятий по созданию и модернизации производственного бизнеса, повышение эффективности деятельности Фонда содействию кредитованию малых предприятий Челябинской области, включая новые направления, а также развитие системы микрофинансирования на муниципальном уровне.

Библиографический список

1. Бизнес-омбудсмен Александр Гончаров принял участие во встрече главы региона с малым и средним предпринимательством // Материалы официального сайта Уполномоченного по защите прав предпринимателей в Челябинской области [Электронный ресурс]. – URL: <http://ombudsman174.eps74.ru/Publications/News/OnPrint?id=209>.

2. Государственная программа Челябинской области «Развитие малого и среднего предпринимательства в Челябинской области на 2014 год» // Материалы официального сайта Министерства экономического развития Челябинской области [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.chelbiznes.ru/econsupport/reglam>.

3. Демцура, С.С. Формирование представлений об этике бизнеса / С.С. Демцура // Профессиональный проект: идеи, технологии, результаты. – Москва-Челябинск: Издательство «Со-Действие», 2012. – С. 27–35.

4. Областная целевая Программа развития малого и среднего предпринимательства в Челябинской области на 2009–2011 годы [Электронный ресурс]. – URL: <http://base.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?req=doc;base=RLAW169;n=93798>.

5. Областная целевая Программа развития малого и среднего предпринимательства в Челябинской области на 2012–2014 годы // Материалы федерального портала малого и среднего предпринимательства Министерства экономического развития РФ [Электронный ресурс]. – URL: http://smb.gov.ru/measuresupport/programs/srf/?program_id=75,419938.

К содержанию

УДК 378.016:33 + 378.048.45

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ СЕГОДНЯ: РОЛЬ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Н.В. Жданова

В статье рассматриваются проблемы формирования управленческой элиты в России посредством совершенствования системы высшего экономического образования. Доказывается, что менеджеров-экономистов следует готовить как специалистов широкого профиля.

Ключевые слова: элита, управленческая элита, экономическое образование, комплиментарное обучение.

Современное общество переживает основные экономические и политические потрясения, вызванные компьютерной революцией. Утверждается господство нового технологического способа производства. Инновационная экономика принципиально отличается от экономики производства 60–80-х годов, тем, что главной её чертой стала выработка идей, разрушающих прежние решения, товары, услуги и производства:

1) главной продукцией и главной «начинкой» всех товаров и услуг стали новые решения. Сам рост экономики стал непосредственным результатом непрерывных инновационных изменений и потрясений;

2) динамика экономики и общества определяется не столько наукой и учеными, сколько миллионами людей, самостоятельно принимающими часто интуитивные, творческие решения;

3) наряду с тремя прежними секторами экономики возник и обгоняет других четвертый сектор: сфера бесприбыльных общественных предприятий;

4) знания становятся главным предметом и главным продуктом труда, происходит реорганизация отраслей вокруг производства знаний и реструктуризация всей экономики страны вокруг сферы производства и информации;

5) интеллектуализация труда – главный процесс его развития, а затраты на производство и распространение знаний – главная форма инвестиций. Задача новой, возникающей науки содействия инновациям – системное, организованное применение знаний в производстве самих знаний, делающее их производительными. Это и есть «новая технология»;

Т.о., главным национальным богатством становится интеллект, «символический капитал», неисчерпаемый и общедоступный [0]. И в лучшем положении оказывается та страна, которая в полной мере может использовать и развивать интеллектуальный потенциал управления. Поэтому стратегической задачей социально-экономического развития страны должно стать создание новой философии формирования управленческой элиты.

Автором используется аксиологический (ценностный) подход к трактовке термина «элита», который базируется на исходном смысле понятия «элита» (то есть «лучшее»). Подразумевается, что входящие в элиту индивидуумы обладают более высокими интеллектом, талантом, способностями, компетентностью по сравнению со средними показателями конкретного социума. Данную трактовку мы дополняем управленческим аспектом, т.е. способностью элиты к эффективному использованию своего интеллектуального потенциала для решения общезначимых проблем.

Ведущая роль в создании элиты принадлежит университетскому образованию. Статистика свидетельствует о том, что большая часть представителей российской управленческой элиты вышли из государственных университетов (учитывая первое и второе высшее образование). По количеству кандидатов и докторов наук среди государственных управленцев преобладают экономисты. Если не учитывать ученую степень, то большинство управленцев в госслужбе имеют техническое и экономическое образование, но те, кто имеют техническое образование, как правило, проходят повышение квалификации по программам менеджмента, организационно-экономическим и планово-финансовым программам [0].

Однако нельзя сказать, что российская система высшего экономического образования достаточно успешна в решении проблемы подготовки эффективных управленцев (менеджеров). Такой вывод можно сделать, выделив критерии оценки качества элит и оценить на предмет соответствия им реальную действительность.

В рамках исследования Всемирного Банка оценка качества государственного управления осуществляется по шести направлениям:

1. *Учет мнения населения и подотчетность государственных органов.* Это направление оценивает, в какой степени граждане страны имеют возможность выбирать правительство, оценить такие аспекты общества, как свобода слова, свобода объединений, наличие свободных СМИ.

2. *Политическая стабильность и отсутствие насилия.* Данное направление позволяет оценить существующие представления о степени вероятности дестабилизации и свержения правительства неконституционными методами или с применением насилия, в том числе терроризма.

3. *Эффективность работы правительства.* Оценка качества государственных услуг, качества работы государственных служащих, степени независимости государственных служащих от политического давления, качества выработки и реализации политики, надежности приверженности правительства заявленной политике.

4. *Качество законодательства.* Оценка способности правительства формулировать и реализовывать рациональную политику и правовые акты, которые допускают развитие частного сектора и способствуют его развитию.

5. *Верховенство закона.* Оценка степени уверенности различных субъектов в установленных обществом нормах, а также соблюдения ими этих норм, в частности, эффективности принудительного исполнения договоров, работы полиции, судов, уровня преступности и распространения насилия.

6. *Борьба с коррупцией.* Оценка распространенности использования государственной власти в корыстных целях, включая мелкие и крупные формы коррупции, а также степени «учета» государством интересов элиты и частных предпринимателей.

В рамках данного исследования мы, используя методiku Всемирного Банка, сформулировали следующие критерии оценки качества государственного менеджмента:

– *объективные* – результаты управленческой деятельности (качество жизни: благосостояние страны, жизненный уровень, гражданские свободы, культура, безопасность);

– *субъективные* (интеллектуальный потенциал, профессионализм, нравственные устои, образовательный и культурный уровень).

Что касается объективных результатов, то рейтинг страны по основным социально-экономическим показателям говорит сам за себя: по объему ВВП на душу населения Россия занимает 46-е место [0]. По уровню дохода на душу населения наша страна на 68 месте в мире [0]. По [индексу развития человеческого потенциала](#) страна занимает 55-е место в списке из 186 стран (2013 г.), уступая Кувейту, Уругваю, Беларуси и Бахрейну [0]. Для

сравнения, в 1995 году Россия находилась на 114-м месте, в 1988 году СССР находился на 26-м месте [0]. Можно также отметить, что Россия не входит в первую сотню рейтинга лучших университетов мира [0].

Если оценивать субъективные критерии, то можно выделить низкий уровень компетентности, приоритет личных или узкокорпоративных целей, искаженная система ценностей и этических [стандартов](#). Нынешней российской элите присущи в большей мере, чем советской, такие качества, как корыстолюбие, склонность к коррупции, безответственность, склонность ставить свои интересы выше интересов народа, космополитизм, податливость внешнему влиянию, презрение к интересам своей страны и своего народа. Вот далеко не самый полный перечень качеств элиты, ответственной сегодня за судьбы нашего общества [0].

Т.о., общей задачей образовательного и бизнес-сообщества должно стать создание нового типа университетов с миссией воспитания управленческой элиты, соответствующей контексту времени.

В каком направлении должны меняться традиции подготовки менеджеров-экономистов?

Сегодня дискутирующих по этому вопросу можно разделить на две группы: экспертов, считающих, что вузы не должны готовить кадры слишком широкого профиля, т.к. рынок остро нуждается в узких специалистах, и их оппонентов – с прямопротивоположной позицией.

Принципиальная позиция автора заключается в том, что главная задача университета – создавать и распространять знания. Но если бы университеты создавали примитивные практические навыки, они устаревали бы за 5–7 лет. Вместо обучения простым механистическим решениям стандартных проблем университеты должны давать широкие знания по разным отраслям науки от этики до основ работы экосистем.

Экономика – это часть общества. Любое учение об экономике должно быть вписано в общественный контекст. Студенты должны понимать взаимосвязь экономических процессов с другими пластами общественной жизни. Экономическая наука – это наука не о цифрах, а об интерпретации цифр. А интерпретационное пространство очень велико.

Например, представитель шведской школы экономики Гуннар Мюрдаль, получивший Нобелевскую премию в 1974 г. «за глубокий анализ взаимозависимости экономических, социальных и институциональных явлений» в своей работе «Азиатская драма: Исследование бедности народов» (1968 г.) критиковал многочисленные теории «экономического роста», провозглашающие принцип «автоматического изменения жизни народов в процессе технико-экономической модернизации хозяйства. Результативность технико-экономической модернизации стран Южной Азии снижается отсутствием чувства ответственности за соблюдением элементарной трудовой дисциплины, аккуратности и пунктуальности, сильными суевериями,

отсутствием быстрой реакции на новое и приспособление к нему. Он отмечал важность таких неэкономических факторов, как покорность перед властями, низкую способность населения к коллективным действиям др. [0].

А известный специалист в области истории экономики Д. Ландес, характеризуя современный уровень экономической теории, утверждает, что главная мысль, которую можно вывести из истории экономики, заключается в том, что все в ней (или почти все) объясняется культурой [0].

Т.е., роль социальных, политических религиозных факторов в формировании и функционировании экономических моделей может быть определяющей и студенты-выпускники должны уметь оценивать степень их влияния. Сначала они должны научиться понимать взаимосвязи, потом заниматься исследованием функций, и только потом специализироваться в какой-то одной сфере. Поэтому на первом плане в экономическом образовании должно быть изучение этических, социальных, экологических и интеллектуальных связей между экономикой и жизнью.

Другими словами, обучение экономике должно быть комплиментарным. Сегодня, благодаря выросшей производительности компьютеров можно быстро решить экономические задачи, связанные с моделированием. Но решающую роль играет интерпретация чисел. Если рассматривать числа изолированно от действительности, можно прийти к неверным выводам. Поэтому нужно развивать экономическую дидактику, формировать культурно-ценностные мотивации сегодняшних студентов (будущих управленцев), чтобы они осознавали значимость тех или иных знаний. Чтобы они понимали, что максимизация не единственный мотив экономической деятельности.

«Мышление людей играет двойную роль: это одновременно и пассивное отражение реальности, которую они стремятся постичь, и активный элемент, влияющий на события, в которых они участвуют» [0]. Каким будет будущее нашего общества - во многом зависит от уровня мышления управленческой элиты. Чем шире и глубже познания человека, тем больший инструментарий оказывается в его распоряжении для решения поставленных задач, а значит, более эффективным становится процесс управления системами на различных уровнях.

Библиографический список

1. Сорос, Дж. Новая парадигма финансовых рынков / Дж. Сорос; пер. с англ. Кристофа Вагнера. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2008. – 192 с.
2. Карлсон, А. Шведский эксперимент в демографической политике: Гуннар и Альва Мюрдали и межвоенный кризис народонаселения / А. Карлсон; пер. с англ. – М.: [ИРИСЭН](#), [Мысль](#), 2009. – 312 с.
3. Культура имеет значение: каким образом ценности способствуют обществ. прогрессу: сборник / под ред. Л. Харрисона, С. Хантингтона; пер. с англ. А. Захарова. – М.: Московская школа политических исследований, 2002. – 315 с.

4. Образование представителей элиты государственного управления России // Бизнес-образование в России и за рубежом. Федеральный экспертный канал. – URL: <http://ubo.ru/analysis/?cat=1&pub=1719>.
5. Политическая элита в России [Электронный ресурс]. – URL: <http://politika-magazine.ru/80/258-politicheskaja-elita-v-rossii.html>.
6. Профиль страны [Электронный ресурс]. – URL: <http://hdrstats.un-dp.org/en/countries/profiles/RUS.html>.
7. РИА НОВОСТИ [Электронный ресурс]. – URL: <http://ria.ru/economy/20120820/727173426.html>.
8. Тоффлер, А. Третья волна / А. Тоффлер. – М.: АСТ, 2004. – 781 с.
9. Центр гуманитарных технологий [Электронный ресурс]. – URL: <http://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gni/rating-countries-gni-info>.
10. Экономика России 2012 г. Всемирный Банк [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.worldbank.org/en/country/russia/overview>.
11. THE World University Rankings [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.timeshighereducation.co.uk/world-university-rankings/2012-13/world-ranking>.

[К содержанию](#)

УДК 336.221 + 336.225.4

НАПРАВЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ ОПТИМИЗАЦИИ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

И.Г. Звягина

Статья посвящена вопросам разработки налоговой политики предприятия, выбору налоговых схем, позволяющих законным способом снизить налоговые платежи.

Ключевые слова: налог, налоговая система, налоговая оптимизация, налоговое планирование.

В условиях развития рыночных отношений и механизмов главенствующими в государственном управлении являются экономические методы, основанные преимущественно на системе налогов. Данная система присутствует практически во всех сферах жизнедеятельности: предпринимательской и хозяйственной, социальной и финансовой, благотворительной и культурной, а также научно-технической и инновационной. В условиях развития мирового сообщества, становление такого понятия, как информатизация, увеличение удельного веса экономики знаний, а именно таких отраслей, как информационные технологии, образование и наука становятся катализаторами экономического роста.

Это означает, что инновационное развитие и модернизация национальной экономики нераздельны, и их реализация требует как государственного регулирования, так и использования экономических механизмов и рычагов. Одним из данных рычагов должна стать система налогообложения.

Для обеспечения инновационной модернизации российской экономики необходимо провести анализ проблем и путей совершенствования системы налогообложения, что и определяет актуальность исследования данной темы.

Экономическое развитие на сегодняшний день требует корректировки налоговой системы, в которой на смену отношениям конфронтации между государством и налогоплательщиком придут отношения партнерства и сотрудничества. Результатом этих отношений станет синергетический эффект – прирост потребительных, производительных и социальных сил общества. Поэтому налоговые отношения должны стимулировать сотрудничество государства и налогоплательщиков.

Касательно инновационной сферы можно выделить следующие проблемы стимулирования:

- нет соответствия между льготными режимами и мерами налогового регулирования;
- льгот, направленных на стимулирование недостаточно;
- меры вводятся частично и охватывают не все аспекты инновационной сферы.

Процесс инновационного развития требует введения направленных налоговых льгот, а также наличия свободных экономических зон, технопарков, бизнес-инкубаторов. В 2006 году была принята целевая федеральная программа строительства технопарков, уменьшения налогообложения и введения «налоговых каникул», внедрения государственных кредитов и гарантий на инвестиционные цели. Государством разрабатываются следующие направления совершенствования налогового регулирования касательно инновационной деятельности:

- возможность применять к основной норме амортизации специальный коэффициент (не выше 3);
- инвестиционные налоговые кредиты, а также списания расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки с коэффициентом 1,5 %;
- средства, поступившие на формирование Российских фондов, налогом на прибыль не облагаются [1].

Помимо этого возникают новые формы налоговой поддержки инновационной деятельности, которые направлены на усовершенствование налогового процесса, который, в свою очередь, предполагает упрощение процедур налогообложения, их детальную регламентацию и создание единого реестра налогоплательщиков.

Зарубежный опыт налогового стимулирования инновационного развития позволил определить и выявить основные инструменты:

- процесс снижения ставки налогов;

- налоговый кредит на некоторые виды инновационной деятельности;
- специальные схемы налогообложения;
- налоговые скидки на землю и оборудование;
- отсрочка платежа (выплата налогов);
- стимулирование проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок.

В Российской Федерации модернизация инициируется государством. При этом процесс модернизации представляет собой развитие, связанное с обновлением информационно-технологической, экономической, социальной и политической сфер общества. Выделяют две позиции по вопросу технологического прогресса и экономической эволюции:

Неоклассическая теория инноваций – технический прогресс и экономический рост являются равномерным процессом, связанным с совершенствованием производительных сил.

Эволюционная теория инноваций – экономическое развитие является процессом неравновесным, нелинейным и необратимым за счет смены видов продукции, технологий, институтов и организаций [2].

Как зарубежный, так и российский опыт показывает, что государственная собственность в сфере инноваций может дать больший экономический эффект, чем частная собственность. Также, статистика показала, что показатель инновационности у предприятий смешанной формы собственности в 18 раз выше, чем у частных организаций.

С другой стороны, именно малое предпринимательство формирует социально-экономическую активность граждан и их деловую жизнь, и именно малое предпринимательство быстро и чутко реагирует на потребность в инновациях. Поэтому совершенствование системы налогообложения в условиях инновационного развития должны быть ориентированы на малый бизнес.

Таким образом, осуществление модернизации экономики и переход к новому технологическому укладу, позволит сосредоточиться на инновационных объектах, идеях, предприятиях, что позволит добиться увеличения налоговых поступлений. Инновационный процесс должен опираться на соответствующую образовательную, научную и социально-культурную базу. В свою очередь, последний аспект невозможен без уверенности налогоплательщиков и их доверия к органам власти, формирования налоговой культуры, а также степени удовлетворенности налогоплательщиков.

Библиографический список

1. Налоговая политика. Основные направления на 2010–2013 годы. – URL: <http://www.taxpravo.runews/article/40204.nalogovayapolitikaosnovnyienapravleniyana2010-2013>.
2. Глазьев, С.Ю. Мировой экономический кризис как процесс смены технологических укладов / С.Ю. Глазьев. – URL: <http://spkurdyumov.ru/economy/mirovoj-ekonomicheskij-krizis/>.

[К содержанию](#)

УДК 378.147.88

МЕТОДЫ РОСТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ СТУДЕНТОВ-ИННОВАТОРОВ

Е.В. Конева, В.М. Орлов

Показано, что при подготовке студентов-инноваторов необходимо выполнять требования государственного образовательного стандарта в части преддипломной практики с учётом инновационной подготовки, включающей элементы научно-исследовательской деятельности в области производства и предпринимательства. При этом необходимо учитывать особенности подготовки, определённые не только образовательным стандартом, но и профессиональной направленностью выпускающих кафедр.

Ключевые слова: инноватика, образование в высшей профессиональной школе.

При подготовке выпускников по направлению «Инноватика» выпускающие кафедры должны руководствоваться, прежде всего, соответствующими требованиями государственных образовательных стандартов для квалификации «бакалавр» или «магистр». Эти стандарты определяют области, объекты и виды профессиональной деятельности, а также области решения профессиональных задач. В соответствии с требованиями к результатам освоения основных образовательных программ выпускник-инноватор должен обладать многими профессиональными компетенциями (ПК), в состав которых входят и компетенции, обусловленные практической и научно-исследовательской работой.

По требованиям обучения студентов-инноваторов, выпускник, в части практической подготовки, должен обладать следующими профессиональными компетенциями:

- способностью выбрать (разработать) технологию осуществления (коммерциализации) результатов научного исследования (разработки);
- способностью критически анализировать современные проблемы инноватики, ставить задачи и разрабатывать программу исследования, выбирать соответствующие методы решения экспериментальных и теоретических задач, интерпретировать, представлять и применять полученные результаты.

При подготовке студентов-инноваторов должно быть предусмотрено применение инновационных технологий обучения, развивающих навыки командной работы, принятия решений, лидерские качества; преподавание дисциплин в форме авторских курсов по программам, составленным на основе результатов исследований научных школ вуза, учитывающих региональную и профессиональную специфику при условии содержания образования и формирования компетенций выпускника.

Практика является обязательным разделом основной образовательной программы подготовки студента-инноватора. Она представляет собой вид учебных занятий, непосредственно ориентированных на профессионально-практическую подготовку обучающихся. Государственным образовательным стандартом по данному направлению подготовки предусматриваются следующие виды практик:

- научно-исследовательская;
- научно-производственная;
- педагогическая.

Практики, как правило, проводятся в сторонних организациях или на кафедрах и в лабораториях вуза.

Научно-исследовательская работа обучающихся направлена на формирование общекультурных и профессиональных компетенций, является основным видом практики и обязательным разделом основной образовательной программы студентов-инноваторов. Рекомендуются следующие виды и этапы выполнения и контроля научно-исследовательской работы студентов в ходе прохождения преддипломной практики:

- планирование научно-исследовательской работы, включающее ознакомление с тематикой исследовательских работ в данной области и выбор темы исследования, написание реферата по избранной теме;
- проведение научно-исследовательской работы;
- корректировка плана проведения научно-исследовательской работы;
- составление отчета о научно-исследовательской работе;
- публичная защита выполненной работе.

Основной формой планирования и корректировки преддипломной практики студентов-инноваторов является обоснование темы, обсуждение плана и промежуточных результатов исследования в рамках научно-исследовательского семинара. В процессе прохождения преддипломной практики и в ходе защиты ее результатов должно проводиться широкое обсуждение, позволяющее оценить уровень приобретенных знаний, умений и сформированных компетенций обучающихся.

Эффективность организации преддипломной практики зависит не только от выбора объекта исследования, но и от его предрасположенности к решению инновационных задач. Если организация, по каким-то причинам, не намерена проводить инновационные изменения своей деятельности с целью повышения финансовой устойчивости, то эффективность прохождения в ней преддипломной практики будет крайне низкой, так как при внедрении изменений необходимо всегда учитывать и противодействующие факторы со стороны работающего персонала. Последнее относится к такой профессиональной компетенции как выбор технологии осуществления результатов научного исследования.

Учитывая специфику подготовки студентов-инноваторов на кафедре антикризисного управления, к методам роста эффективности организации преддипломной практики студентов-инноваторов можно отнести моделирование деятельности организации на основании собранного материала. В том числе и восстановление финансовой отчётности по собранной информации с последующим финансовым анализом и определением финансовой устойчивости предприятия. Существенный интерес вызывает применение методов интегрально-матричного анализа, разработанных на кафедре антикризисного управления ЮУрГУ, в отношении выбора приоритетных инновационных проектов в условиях ограниченного финансирования. Это полностью соответствует требованиям практической подготовки студентов-инноваторов, определённых профессиональными компетенциями.

При организации преддипломной практики студентов-инноваторов, необходимо учитывать, что проектные решения дипломного проекта должны носить инновационный характер, обусловленный требованиями и возможностями рынка нового продукта с учётом его эластичности и других специфических требований, обусловленных покупательским спросом. Однако расчёты окупаемости проектов при дипломном проектировании рекомендуется осуществлять по существующим методикам, принятым в деловом обращении, так как инновационность проекта касается, как правило, нового продукта (работы, услуги), но не источника его финансирования. С целью коммерциализации инновационной разработки студентом-дипломником, как того требуют профессиональные компетенции, полезно сформировать расчётную программу по определению эффективности проектных решений для исследуемого вида деятельности и зарегистрировать её в порядке государственной регистрации, например [1]. Это позволит ещё более усилить процесс профессиональной подготовки студентов-инноваторов и повысить эффективность организации их преддипломной практики.

Библиографический список

1. Оценка эффективности управления персоналом при реализации парфюмерных изделий: программа / ГОУ ВПО «ЮУрГУ» (НИУ); рук. Конева Е.В.; исполн. Почивалина Я.В. – М., 2014. – вх. номер ФГАНУ «ЦИ-ТиС» И140314095531.

[К содержанию](#)

УДК 658.1 + 005.8

РАЗВИТИЕ ГИБКОГО ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТА В УПРАВЛЕНИИ ИЗМЕНЕНИЯМИ

А.Н. Короленко

Указаны проблемы управления изменениями на основе методов традиционного проектного менеджмента, обозначены принципы гибкого проектного менеджмента, проведено сравнение традиционного и гибкого проектного менеджмента, предложен вариант описания процесса на основе гибкого проектного менеджмента.

Ключевые слова: управление изменениями; традиционный проектный менеджмент; гибкий проектный менеджмент.

Современный рынок, как российский, так и западный характеризуется достаточно высоким уровнем конкурентной борьбы за потребителя почти во всех отраслях и рынках. Конкурируя, компании вынуждены не только соответствовать рынку, но и в каком-то смысле «опережать» его, чтобы добиться лидерства. Все это характеризуется высокой динамикой изменений бизнес-процессов компании на всех стадиях цепочки создания ценности. Поэтому возникает вопрос, каким образом наиболее эффективно осуществлять эти изменения, разрабатывать новые продукты?

Условно все методы осуществления изменений можно разделить на жесткие и гибкие. Жесткие методы характеризуются детальным целеполаганием, планированием, четким распределением полномочий и ответственности. Наиболее ярким примером жесткого подхода к изменениям является проектное управление. Несмотря на некоторые различия в подходах (будь то методология проектного управления РМВОК, либо европейские стандарты по управлению проектами IPMA или другие стандарты) проектный менеджмент часто ассоциируют с механистической метафорой организации – изменения проходят успешно в случае эффективного планирования и контроля. Однако практика управления говорит о том, что часто возникают трудности уже на первом этапе с определением и формализацией целей и требований к результату. Например, изменения, требующие высокой междисциплинарности (привлечение разных подразделений и даже фирм), при неопределенной постановке задач могут привести к большим сложностям при их реализации классическими проектными инструментами (в эту группу изменений попадает множество инновационных проектов). Применение же в этом случае «мягких» подходов к изменениям (например, системная модель Сенге, описанная в книге «Танец перемен») не всегда удовлетворяет менеджмент, которому иногда трудно принять часть принципов, характерных для таких подходов (не планировать все заранее,

ожидать проблем и т.п.) [1]. Хотя нельзя не согласиться, что, например, изменение корпоративной культуры организации вряд ли можно «упаковать» в классическое проектное управление. Безусловно, на выбор эффективной методологии изменений влияет множество факторов: индивидуальные, групповые и организационные особенности, в тоже время в последнее время делаются попытки получить некие условно универсальные подходы, которые бы снимали ограничения отдельно рассматриваемых методик. Одним из таких вариантов является развитие гибкого проектного управления.

Итак, старт гибкого проектного управления обусловлен исходным посылом о том, что большинство современных проектов по развитию слишком комплексные [2], чтобы их детально планировать от начала и до конца. Поэтому необходимо сократить бюрократические затраты и попытаться снизить количество существующих правил, то есть сделать процесс планирования более гибким и экономным.

Для более полного понимания, попробуем сформулировать общие принципы гибкого проектного менеджмента:

- 1) изменения вносятся в план как значимый элемент проекта;
- 2) хорошо работает для проектов, которые рассчитываются исходя из затрат;
- 3) планирование происходит на уровне стратегии, планируются итерационные циклы;
- 4) большое место отводится самоорганизации и личной ответственности команды;
- 5) заказчик принимает участие в разработке, а не рассматривается только как партнёр по договору.

Для сравнения отметим параметры классического подхода:

- 1) попытка минимизировать изменения и скорость изменений с помощью тщательного планирования (внесение изменений осуществляются по строго формализованной процедуре);
- 2) больше подходит для жёстких проектов, т.к. издержки требуется точно распланировать;
- 3) планирование совместно с ответственными по работам на оперативном уровне, когда что нужно делать;
- 4) ясная организация с чётким распределением функций (стандартные методики выбора организационной структуры проекта);
- 5) при приёмке работ по договору ориентация на технические задания и распределение обязанностей (результаты анализа заинтересованных сторон, их интересы должны быть занесены в задание на начальном этапе в строго формализованном виде, последующие требования вносятся в соответствии с первым пунктом).

Таким образом, традиционные проекты тяготеют с самого начала к точному определению предмета исполнения обязательств, закреплению его в контрактах и последующему рассмотрению его как что-то неизменное. Чтобы выполнить все оговоренные работы, проект-менеджеру часто приходится превышать цели, связанные с затратами и временем. В рамках проектного треугольника у руководителя также почти нет возможностей регулирования, чтобы достичь требования по качеству (согласно данным Института проектного менеджмента GPM минимум треть проектов оказываются неудачными). Гибкие методы, наоборот, основываются на том, что предмет договора первоначально расплывчатый и точно определяется только в ходе работ над проектом. Временные параметры и имеющие в наличии финансы рассматриваются неизменными (рис. 1). То есть, и там, и там изменения в целом протекают в рамках одних и тех ограничений. В то же время отличия по некоторым аспектам существенны.

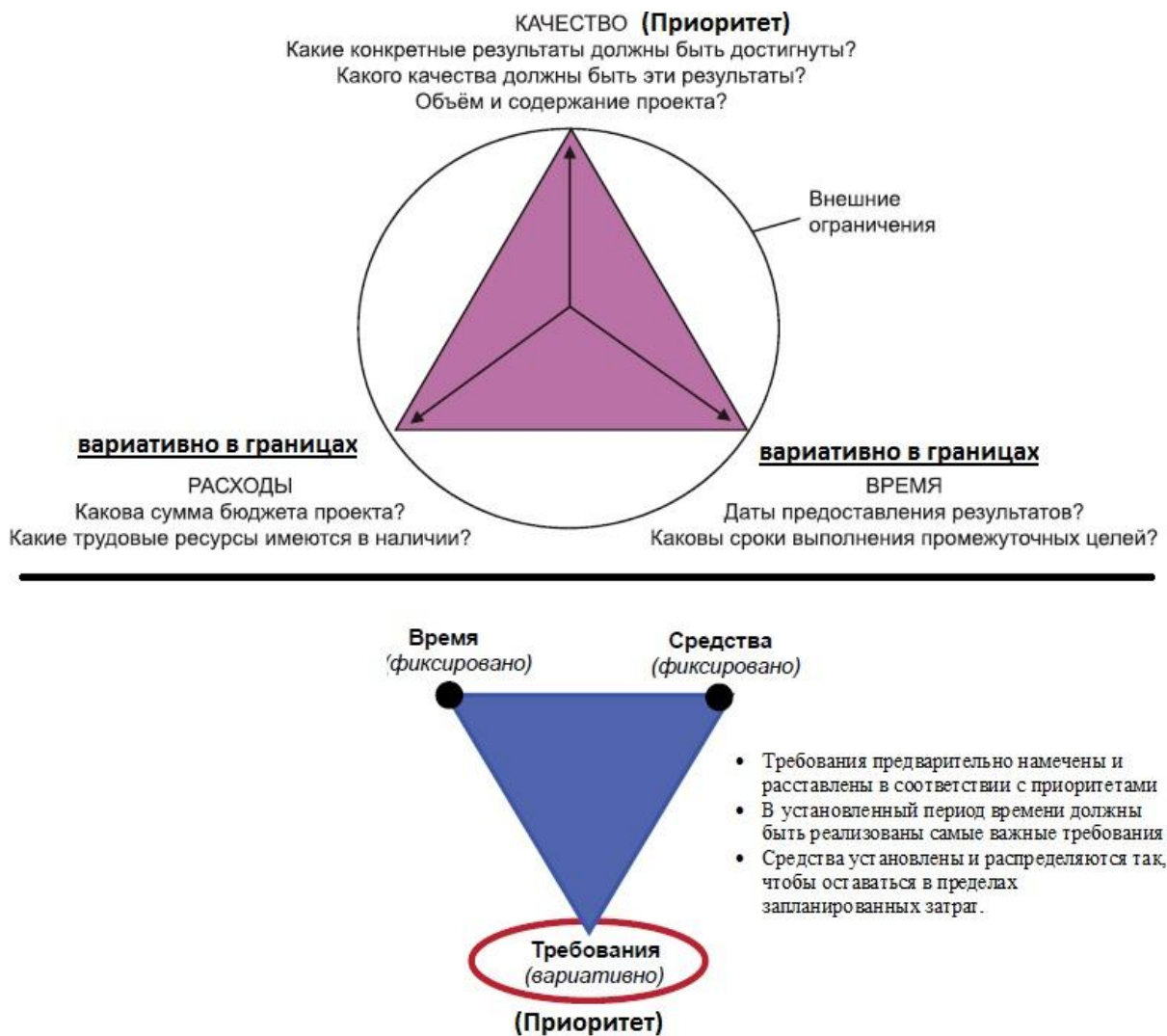


Рис.1. Проектный треугольник для традиционного и гибкого проектного менеджмента

При гибком подходе разработка промежуточного продукта происходит в жестких временных интервалах (итерационных циклах). По окончании цикла должен быть обязательно частично работающий результат. В принципе идея не нова, классические проекты можно разбить на подпроекты и реализовывать последовательно, получая промежуточные результаты. Но существенное различие состоит в том, что координация содержания проекта происходит напрямую между гибкой проектной командой и заказчиком, чтобы при необходимости учесть и реализовать требуемые изменения, нивелируя традиционные проблемы в области коммуникаций (рис. 2). При этом нужно понимать, что такой подход может использоваться как обособленно (целый проект), так и в комбинации с классическими принципами (когда по структурной декомпозиции работ выделяется подпроект, реализуемый уже на основе гибких принципов).

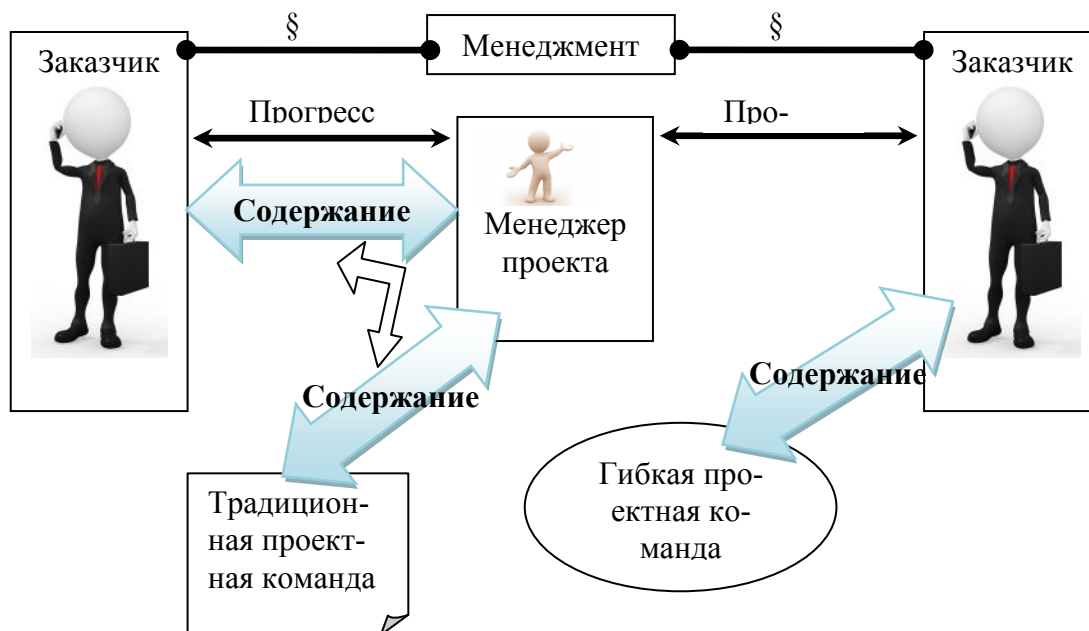


Рис. 2. Место менеджера проекта

В качестве организации процесса можно выделить следующие шаги:

1. Разработка видения продукта. Формально здесь разрабатывается договор по разработке продукта (как и в традиционном менеджменте, но с особенностями, указанными ранее). Формализуется общий список требований (не критериев, это важно) к продукту.

2. Планирование релизов. Разложение проектов на множество частей (в классическом менеджменте – субпроекты). Требования к продукту определяют цели релизов. Общий ход работ делится на интервалы (например, от двух до 4 недель) – спринты. Несколько спринтов образуют релиз.

3. Определение целей спринта владельцем продукта (несет ответственность за успех продукта). Следующий на очереди релиз полностью распланирован на стратегическом уровне.

4. Составление списка требований к продукту. Требования, которые утверждены в спринте заносятся в список требований, то есть получается, по сути, выборочный список требований (первоначально был общий список в пункте 1).

5. Совещания по планированию спринта. На первом шаге этого этапа – ключевой вопрос «что?». Определяется приоритетность каждого требования, фиксируются критерии (в классическом проектном менеджменте это делается на этапе подписания договора, что, как отмечалось, затруднительно), выполнение которых позволит передать часть результатов заказчику. На втором шаге доминирует вопрос «как?». В результате формируется перечень задач (на две-четыре недели, в зависимости от цикла спринта).

6. Спринт. Непосредственно выполнение оперативной работы. В рамках ежедневных совещаний проводится обзор актуального статуса разработок.

7. Обзор итогов спринта. Проверка достижения цели, поставленной в начале спринта.

8. Ретроспектива. Этот шаг схож с сохранением опыта, цель – выявить, как в команде работать еще продуктивнее (что удалось, что могло быть лучше, что не удалось и почему).

Очевидно, что такая организация работы не подходит для решения абсолютно всех проблем. В то же время, комбинируя описанные принципы с классическим проектным управлением (правда необходимо должным образом модифицировать проектную документацию, например, отражение задач, полномочий и ответственности), можно не только получить более высокие результаты, но и двигаться к цели, отбирая наиболее актуальные требования с учетом текущего момента для организации.

Библиографический список

1. Гарет, Морган. Имиджи организации: восемь моделей организационного развития / Морган Гарет. – М.: Вершина, 2005. – 416 с.

2. Уильям, Б. Управление компанией в период структурных изменений / Б. Уильям. – 2-е изд. – М.: Вильямс, 2007. – 208 с.

[К содержанию](#)

УДК 332.12 + 332.142

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРНОЙ ПОЛИТИКИ

Л.А. Кострюкова

Статья посвящена направлениям совершенствования региональной структурной политики и ее реализации с учетом региональных условий.

Ключевые слова: региональная структурная политика, региональная экономика, структурные преобразования, ориентиры экономического развития региона.

Региональная структурная политика (РСП) является одним из элементов целостной системы реформирования экономики, позволяющим в рамках территорий обеспечить получение дополнительного эффекта от мобилизации структурных факторов экономического роста. В ее основе лежит целый ряд организационно-правовых и экономических положений, конкретизирующих по функциональным, приоритетным и ресурсным составляющим основные цели, задачи и ожидаемые результаты структурного преобразования народно-хозяйственного комплекса.

Значимость выработки оптимального варианта РСП в России с определением эффективного инструментария ее реализации обусловлена рядом обстоятельств, вытекающих из сложившейся экономической ситуации и признанной необходимости ее нормализации. Среди важнейших из них – наличие в российской экономике и ее региональных подсистемах кризисных явлений, обусловленных структурно-технологической разбалансированностью народнохозяйственного комплекса, деформация важнейших воспроизводственных пропорций и взаимосвязей, допущенные просчеты в структурной и инвестиционной политике [2].

Переход к рыночному хозяйствованию усилил негативные тенденции в формировании территориальной структуры хозяйства. Происходит переориентация инвестиционной деятельности на отдельные, наиболее развитые районы, стагнация периферийных малых городов и поселков, более резкое разделение регионов Федерации по уровню экономического развития.

Наиболее значимыми проблемами в социально-экономической системе современной России являются следующие:

– недостаточная способность системы к расширенному воспроизводству основных фондов, о чем свидетельствуют низкая норма накопления, соотношение ввода и выбытия основных фондов, темпы вывода изношенного оборудования;

– не осуществлены необходимые преобразования в отраслевой структуре экономики;

- не обеспечено развитие малого и среднего предпринимательства;
- усиливаются региональные диспропорции, проявляющиеся, в том числе, в различных уровнях и динамике безработицы, уровнях бедности [3].

Наблюдающееся усиление неравномерности экономического развития регионов и их отдельных групп, процесс их поляризации на «богатых» и «бедных», и в целом деградация регионально-отраслевой структуры – наиболее опасная форма проявления структурного кризиса в России. В нынешней ситуации происходит эрозия перспективных базовых отраслей инвестиционного комплекса, при этом в них сохраняется тенденция преимущественного сокращения производства прогрессивных, технологически сложных, в том числе, малоресурсоемких видов продукции. Деструктуризация выпуска продукции и основного капитала промышленности происходит за счет роста доли добывающего сектора и сырьевой специализации мирохозяйственных связей. Это обусловлено общей направленностью экономической политики государства, которая в последние годы обеспечивала поддержку сырьевого сектора. Машиностроение и производство, удовлетворяющее конечный потребительский спрос (за исключением потребности в электроэнергии и топливе) были предоставлены на «откуп» регионам. Либерализация внешнеторговой деятельности и сырьевая направленность российского экспорта выявили, что на фоне всеобщего спада наибольшим потенциалом выживания обладают территории, завязанные на добыче и первичной переработке природных ресурсов [4].

По своему назначению РСП призвана способствовать решению как федеральных, так и территориальных задач средствами инвестиционной деятельности с использованием принципов рациональной интеграции федерального и территориального хозяйственных комплексов, оптимального сочетания общероссийских и региональных целей и задач экономического развития. Однако региональный аспект структурной политики, по существу, лишь обозначен в качестве проблемной области, а сама эта политика, как комплекс мер государственного регулирования и стимулирования регионального развития, остается пока только задачей экономических преобразований в России. В то же время, экономические реформы в регионах и трансформация территориальных отношений – тема, активно разрабатываемая российскими специалистами.

Важный вывод современных исследований состоит в том, что огромные различия в природно-географических, социально-демографических, политических, экономических и других условиях в многочисленных регионах России исключают унифицированный подход к проведению экономических реформ, ориентированных на средние условия, и требуют проведения гибкой региональной политики с учетом особенностей развития экономики каждого отдельного региона.

В последнее время выработка подходов к преодолению структурных диспропорций все в большей степени становится задачей самих регионов, а не только федерального центра. Вместе с тем общая для всех регионов необходимость государственного участия в структурной перестройке народнохозяйственного комплекса очень велика. Так, нельзя предполагать, что в режиме саморегуляции проблемы структурных преобразований смогут самостоятельно решить такие технологически отсталые и структурно-несовершенные промышленные комплексы как машиностроение, металлургия, химико-лесной комплекс. А ведь именно они, дополняемые другими отраслями, составляют производственную специализацию экономики половины субъектов федерации, а значит, во многом определяют характер структурного кризиса, как региональных воспроизводственных систем, так и в народнохозяйственном масштабе [1].

Поскольку региональные аспекты структурных преобразований отличаются неоднородностью форм, зависящих от специфики целого ряда условий, при обосновании направлений и принципов региональных срезов структурной политики, представляется необходимым сделать акцент на эффективном экономическом взаимодействии Федерации и ее субъектов. В основе механизма разделения функций и согласования интересов центра и субъектов федерации должен лежать постепенный переход от централизованного государственного регулирования государством отраслей и производств к поддержке краткосрочных и стратегических программ структурной перестройки экономики в целом, а также региональных хозяйственных комплексов.

В экономической литературе наиболее часто упоминаются две принципиально различные стратегии структурных преобразований, известные в мировой практике – атакующая и реконструктивная [5]. Причем следует отметить попытки некоторых отечественных экономистов адаптировать ряд принципиальных подходов к российской действительности с учетом степени готовности той или иной территории к радикальным структурным преобразованиям и их ресурсной обеспеченности.

С точки зрения потенциальных возможностей самофинансирования структурных преобразований отмечается, что на радикальные реформы ориентированы в большей степени те регионы, которые концентрируют значительные финансовые и материальные ресурсы (Москва, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Екатеринбург, а также приграничные регионы европейской части России и Дальнего Востока). Для них рекомендуется атакующая стратегия структурных преобразований с ускоренными темпами реформ, опережающими в отдельных случаях общероссийские процессы.

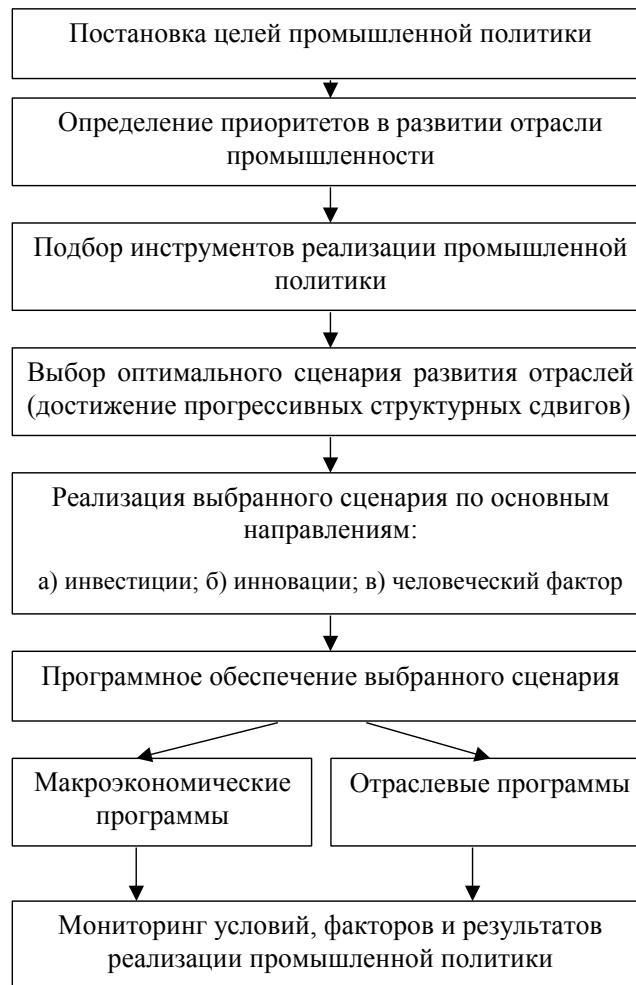
Второй тип концепции реконструктивного характера предлагается в той или иной степени применять в регионах сырьевой специализации, а также

аграрных и аграрно-индустриальных регионах. Сырьевые регионы (прежде всего сибирские территории, отчасти Урал и Европейский север) еще не совсем утратили резервы накопления своих финансов, поэтому по мере созревания в некоторых из них необходимых предпосылок не исключается возможность реализации атакующей стратегии. Специалисты считают, что в этом случае наиболее приемлем процесс медленной адаптации региона к реформированию, возможно с контролированием отдельных цен и сохранением некоторых распределительных механизмов. В наибольшей степени к реконструктивному типу структурных преобразований тяготеют аграрно-индустриальные районы Центральной России, Поволжья, Северного Кавказа, большинство Северных территорий, депрессивные регионы Центра и Урала с преобладанием конверсионных производств, а также области, пострадавшие от экологических катастроф и, прежде всего, от радиоактивного заражения. Именно эти регионы, по мнению специалистов, более всего нуждаются в финансовой поддержке и крупном инвестиционном вливании.

Наиболее распространенный в зарубежной и отечественной экономической литературе подход к определению той или иной стратегии структурных преобразований в регионе заключается в ориентации на доминирующий тип производства. Данное обстоятельство можно считать вполне закономерным, поскольку структурная политика на макроэкономическом уровне берет за основу поиск так называемых «точек и секторов роста». Вопрос о том, на какие отрасли делать ставку, чтобы они смогли сыграть роль «локомотива» в движении экономических реформ, далеко неоднозначен и широко обсуждается специалистами. Поскольку отраслевая структура производства в России очень неравномерна в территориальном разрезе, то ориентир при выработке оптимальной концепции структурной перестройки в регионе на традиционную его специализацию вполне обоснован. В связи с этим в ряде источников предлагается несколько типов региональных стратегий экономического развития и структурной перестройки [3].

Первая возможная стратегия ставит приоритетом формирование устойчивого внутрирегионального рынка. В рамках ее проведения основной упор делается на сохранение и укрепление традиционных внутренних хозяйственных связей, составляющих основу экономического механизма в регионе. Целенаправленные мероприятия в этом направлении, в частности, по стимулированию активности местных производителей, и предоставлению им определенных гарантий и привилегий, в конечном итоге, призваны создать благоприятные условия для внутреннего накопления с перспективой возможной экспансии на внешние рынки с целью получения дополнительных ресурсов для экономического роста.

В общем виде промышленная политика есть обоснование и выбор приоритетных направлений общественного производства или отдельных его звеньев, соотношения между ними (рис.).



Механизм реализации промышленной (отраслевой) политики

Таким образом, выработка структурной политики в регионе на средне- и долгосрочную перспективу должна осуществляться, прежде всего, с учетом следующих требований:

1) формирование целей структурной политики в виде качественных и количественных ориентиров экономического развития региона, а его ожидаемых результатов – в виде системы взаимосвязанных стоимостных и натурально-вещественных параметров, характеризующих уровень, пропорциональность и другие характеристики материальной базы регионального производственного комплекса;

2) разработка системы научно-обоснованных подходов, предполагающих наличие и сопоставление различных путей формирования структуры производственного комплекса и выбора в качестве приемлемых тех из них, которые обеспечивают наиболее эффективные условия реализации целевых ориентиров регионального развития;

3) осуществление непрерывного мониторинга за условиями, факторами и результатами реформации промышленной структуры региональной экономики и их оперативную корректировку в соответствии с изменяющимися общественными потребностями, общеэкономическими и социальными приоритетами, достижениями в сфере НТП;

4) сочетание федеральной структурной политики и региональных условий. Разработка специальных целевых программ осуществления структурных преобразований в промышленности регионов на основе эффективного взаимодействия федеральных и региональных субъектов хозяйствования и органов управления.

Таким образом, при формировании и реализации государственной структурной политики должны соблюдаться следующие условия:

1) многоаспектность, то есть возможности сопоставления различных направлений формирования структуры народного хозяйства и выбора из них тех, которые в большей степени обеспечивают эффективные условия реализации целей социально-экономического развития страны в целом и отдельных ее регионов;

2) постоянное отслеживание результатов структурных преобразований, условий и факторов на это влияющих, в случаях необходимости оперативное вмешательство в происходящие трансформационные процессы с целью их корректировки в соответствии с изменениями общественных интересов, целей экономической политики государства, революционными прорывами в сфере НТП;

3) формирование различных по своей направленности инвестиционных моделей, процессов и механизмов их регулирования. Это связано, прежде всего, с различиями в социально-экономическом развитии отдельных регионов Российской Федерации, а также различных уровней хозяйствования в отдельном регионе, форм и методов организации инвестиционной сферы региона;

4) разработка региональных направлений структурной политики должна строиться на основе особенностей развития отдельного субъекта РФ, в силу возможностей её реализации и не противоречить федеральной структурной политике;

5) одним из наиболее важных условий является научная обоснованность структурной политики, то есть ее формирование на основе реальных условий экономического развития, посредством учета требований объективных экономических законов.

Сформированная политика должна базироваться на инструментах структурного макроэкономического регулирования, которые обеспечивают решение сложных социально-экономических проблем в народнохозяйственном комплексе страны, а также отдельных отраслей и регионов.

Библиографический список

1. Долгосрочный прогноз развития экономики России на 2007–2030 гг.: (по вариантам): Доклад подготовлен специалистами Института народохозяйственного прогнозирования РАН // Общество и экономика. – 2007. – № 5–6. – С. 216–271.
2. Реформационный прагматизм как основа модернизации: Резюме доклада «К концепции и программе социально-экономического развития России до 2015 года» группы ученых РАН // Российский экономический журнал. – 2007. – № 3. – С. 3–35.
3. Семенов, П. Новая региональная стратегия / П. Семенов, Б.М. Шульберг // Экономист. – 2004. – № 6. – С. 72–76.
4. Федоренко, Н.П. Россия на рубеже веков / Н.П. Федоренко. – М.: Экономика, 2003. – С. 727.
5. Чаплюк, В.З. Проблемы модернизации отраслей промышленности / В.З. Чаплюк // Труд и социальные отношения. – 2006. – № 2. – С. 22–27.

[К содержанию](#)

УДК 332.012.2 + 519.87

ПОСТРОЕНИЕ ПРОГНОЗНЫХ СЦЕНАРИЕВ С УЧЕТОМ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ

Ю.В. Лысенко, Э.Х. Таипова

Данная статья посвящена прогнозированию одного из ключевых показателей эффективности деятельности организаций. Совершенствование существующих подходов прогнозирования позволит не только более достоверно обосновывать плановые значения показателей эффективности деятельности, но и снизить риски при прогнозировании. В статье рассматриваются особенности прогнозных процессов и наиболее распространенные подходы к прогнозированию, используемые в практике.

Ключевые слова: прогноз, прогнозные сценарии, имитационное моделирование.

Базу научного планирования и прогнозирования составляют закономерности социально-экономического становления. Методика экономического моделирования позволяет исследовать будущее в различных аспектах: логическом, онтологическом и гносеологическом. Онтологический аспект прогнозируемого объекта формирует будущее в его единых конфигурациях, логический – оценивает прогноз равно как общенаучное представление, гносеологический – своей задачей считает установить отображение будущего в человеческом сознании.

В Федеральном законе «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации» заложена главная идея государственного прогнозирования и планирования. В данном законе заложены цели и структурное содержание концепции государственных программ, и прогнозов экономико-социального развития России, а также единая последовательность и порядок их исследования. В законе даны ключевые понятия и определена экономико-социальная суть начальных, базовых понятий.

Прогнозирование государственного экономико-социального развития России рассматривается как система научно аргументированных представлений о направленностях развития страны, основанных на законодательстве современного хозяйствования. Итоги государственного прогнозирования применяются органами исполнительной и законодательной власти при различных решениях по экономико-социальной политике государства, отдельных регионов.

Согласно отмеченному закону, концепция экономико-социального развития России рассматривается, как стратегическая система представлений о целях и ценностях экономико-социальной политики государства, важнейших направлениях и средствах реализации указанных целей. Под программой понимается система комплексных целевых ориентиров социально-социального развития России и намеченных государством успешных средств и путей достижения предписанных ориентиров.

В зарубежных государствах были сформированы и апробированы разные концепции планирования и прогнозирования. РФ имеет немало общего с европейскими и другими государствами сравнительно концепций и методологии прогнозирования. Но, в то же время, имеются значительные различия, которые затрагивают, в основном сущность экономических категорий планирования и прогнозирования.

Разнообразная трактовка сути представления экономических явлений дала возможность исследователям сформировать концепции планирования: индирективное, директивное, индикативное, полное отрицание планирования.

Индикативная система, используемая в большинстве государств, подразумевает преимущества исследования программ и прогнозов перед планами. В сравнении с бывшим, отечественным планированием, необходимо отметить большую глубину и высокий уровень исследования данных программ.

В настоящее время, накопленный научный опыт позволяет внедрять в практику наиболее безупречные методики и методы, базирующиеся на многофакторных моделях с использованием множества математических доктрин (от доктрин определения образов до доктрин нейросетей и т.д.), позволяющих учесть масштабные, региональные и личные интересы, рационально распределить ресурсы.

Прогнозирование относится к числу важнейших методов экономических исследований и представляет собой процесс разработки прогнозов на основе научных основ и методов.

В работах отечественных и зарубежных ученых анализ основных подходов к прогнозированию позволил выделить следующие основные определения (табл.).

Таблица

Эволюция основных подходов в прогнозировании

Кондратьев Н.Д., Базаров В. А., Громан В.Г. и Др.	прогнозная, или «генетическая», концепция отождествление плана и прогноза. Методика прогнозирования только формировалась и была далеко несовершенна. Первым теоретиком концепции был Н.Д. Кондратьев «план – прогноз», которая сегодня используется практически во всех государствах в виде одной из сторон индикативного планирования
Струмилин С. Г.	телеологическая концепция – основное положение – директивность плана. При директивном подходе выбирается главная цель планирования и происходит ее обоснование. Прогнозное отношение требует рассмотрения единой совокупности хозяйственных явлений, в прошлом, настоящем, а также вероятности данных событий в перспективе
Мескон М.	прогнозирование – функция управления, научное исследование и оценка вероятностных возможностей развития объекта управления
Владимирова Л.П.	прогноз – научное исследование, нацеленное на определение возможностей явлений
Городничев П.Н. Лопушинская Г.К., Петров А.Н., Крук Д.М., Лукин В.Н. и др.	прогноз считается формой предсказания и представляет собой аргументированное мнение о вероятностном состоянии объекта в будущем, об альтернативных путях и сроках его осуществления
Гневашева В. А.	прогноз – ориентированный план развития конкретных явлений, наличие альтернативных вариантов развития и сроки исполнения предполагаемых изменений

Можно выделить две функции прогнозирования: предсказательную и, сопряженную с ней, относящуюся к группе управления, – предрекающую.

Предсказание предполагает описание вероятностных или желательных перспектив, состояний, решений задач будущего.

Предрекание есть фактическое решение данных проблем, с использованием информации о будущем в целенаправленной деятельности.

Для решения задачи прогнозирования выделяют два аспекта: *теоретико-познавательный* и *управленческий*, взаимосвязанный с перспективой принятия на основе полученного знания управленческих решений.

В настоящее время на различных этапах планирования составляются масштабные мониторинги развития экономики, ее отдельных сфер, регионов. В государстве существовала разработанная комплексная программа технологического прогресса на 20 лет, технико-научные и экономико-социальные программы и др. Впредь до 80-х годов прошлого века было небольшое количество общепринятых способов прогнозирования временных рядов: эконометрические, регрессионные, методы Бокса-Дженкинса (ARIMA, ARMA).

В научной литературе были опубликованы ряд статей по нейросетевой тематике, начиная с конца 80-х годов, в которых был приведен алгоритм изучения эффективности нейронных сетей и подтверждена вероятность их применения для широкого круга задач. Регулярно появляются известия в начале 90-х годов об установках нейросетевых систем в разных фирмах, банках, корпоративных институтах. Сфера применения новейших технологий была многогранной – анализ рисков, контроль технологических процессов и многое другое.

Лидирующим среди эффективных приложений нейронных сетей является прогнозирование временных рядов. Массовое использование получило прогнозирование на финансовом рынке; прогнозирование продаж.

Применение нейронных сетей при прогнозировании дает заметное превосходство по сравнению с наиболее простыми статистическими методами, относящихся к числу более перспективных количественных способов прогнозирования. Превосходство нейронных сетей над остальными методами проявляются в следующем:

- при применении нейронных сетей не вызывает трудностей исследование зависимости величины прогнозируемой от независимых переменных. Применение самой простейшей нейросетевой архитектуры и информационной базы позволяет получить работающую систему прогнозирования. Учет или не учет системой внешних характеристик может определяться включением, или исключением соответствующего входа в нейронную сеть;

- в функции эксперта не входит выбор поведения временного ряда математической модели. Организация нейросетевой модели совершается адаптивно без учета роли эксперта во время обучения. При этом к нейронным сетям предъявляются образцы из информационной базы, и она сама подстраивается под эти сведения.

Необходимо отметить недетерминированность нейронных сетей в качестве недостатка. После обучения имеется работающий «черный ящик», но при принятии решения нейросетью логика совершенно скрыта от эксперта [2].

Свои специфические особенности применяются при прогнозировании конкретного региона. Под прогнозом регионального рынка понимается научно аргументированное суждение о возможных его состояниях в буду-

щем и об осуществлении их альтернативных путей, сроков с учетом имеющихся внешних и внутренних межрегиональных взаимосвязей, уровня развития региона, как экономико-социальной системы.

Прогнозы по времени упреждения рекомендовано подразделять на краткосрочные, оперативные, среднесрочные, долгосрочные и дальнесрочные. Перечисленные типы прогнозов отличаются друг от друга также по своему содержанию и характеру оценок исследуемых процессов.

Краткосрочные прогнозы подразумевают только количественные изменения. Анализ мероприятий событий, подобающим образом, представляется количественным.

Оперативные прогнозы базируются на гипотезе о том, что на прогнозируемом этапе, в исследуемом объекте, не произойдет значительных изменений как количественных, так и качественных. В них доминируют ожидаемые события количественной оценки.

В исследуемом объекте среднесрочные и долгосрочные прогнозы исходят как из количественных, так и из качественных изменений, причем в среднесрочных количественные изменения преобладают над качественными.

В оперативном прогнозировании следует отметить динамический прогноз, применение которого обеспечивается информационными средствами современной аналитики. Для решения данной задачи в качестве инструмента по подготовке аналитических отчетов о состоянии и тенденциях развития региональных рынков необходимо использовать DataMining.

Главными аспектами прогнозирования являются его надежность, обоснованность, достоверность. Уровень достоверности прогнозов располагается в прямой зависимости от количества и характера исходной информации, способа их обработки, уровня соотношения информации и способов друг другу.

В настоящее время в экономической науке применяется более 160 различных методов прогнозирования. По принципу действия и способу получения информации большинство ученых-экономистов [3, 4] условно подразделяет все методы прогнозирования на две большие группы: экспертные (интуитивные) и фактографические (формализованные).

Процесс прогнозирования основывается на основе следующих шагов:

- 1) выявление проблемы;
- 2) определение того, что в решение проблемы поможет прогноз;
- 3) нахождение конкретных характеристик, которые нужно прогнозировать;
- 4) определение примерных сроков прогнозирования;
- 5) исследование методов и теории, использования таких данных для прогнозирования в прошлом;
- 6) оценка возможных мнений;
- 7) использование модели прогнозирования, которая соответствует потребностям бизнеса, с учетом всех ограничений;

- 8) проведение прогнозирования;
- 9) интерпретирование результатов;
- 10) принятие решения и выполнение необходимых действий;
- 11) выполнение повторного прогноза в соответствии с фактическими показателями;
- 12) модифицирование модели или метода прогнозирования.

Процесс прогнозирования заключается в том, чтобы с применением определенного инструментария и определенными способами обработать имеющиеся сведения о состоянии востребованного объекта, определенных условий его функционирования за анализируемый период, о наблюдавшихся закономерностях ранее его изменения, и перевоплотить ее в систему представлений взглядов о будущем состоянии или поведении объекта.

Уместно объединять разрозненные усилия единого ряда научно-исследовательских институтов с тем, что при разработке прогнозов регионального рынка, с целью выработки наиболее или менее общие подходы к методике научных исследований и исследованию экономико-математических моделей. Актуально то, что для товаропроизводителей необходимо, чтобы прогноз стал достоянием и ориентировал их не только на краткосрочный период бы в планировании деятельности и поведении на рынке.

Для прогнозного сценария обоснования развития регионального рынка разрабатывается имитационная модель рынка, что предполагает собой инструментальный метод с широким спектром применения, среди которых следует отметить важнейшие: наблюдение, исследование состояния рынка, с оценкой его данных, применение в режиме «что будет, если», нахождение статистических показателей будущих траекторий рынка, которые обеспечивают достижимость установленных критериев развития современной системы.

Данная разработка состоит в создании следующих компонентов:

- базы информации статистических показателей как по стране, так и по отдельным регионам, установленных в форме временных рядов в интервале анализируемого периода;
- оценка процедуры состояния регионального рынка, как при фактической, так и при в имитационной обстановке;
- программная среда для реализации имитационных моделей. Использование данной программной среды даст возможность значительно усовершенствовать восприятие совершающихся на рынках процессов: производства, потребления, ценообразования, формирования запасов, а также подвергнуть анализу процессы переработки различных видов продукции, запасы сырья и продукции.

С целью изучения региональных рынков необходимо использование автоматизированных информационных средств обработки данных. Повышение автоматизации информационных процессов формирования анали-

тических отчетов о текущем состоянии рынков будет способствовать решению проблемы по обработке разнокачественных источников информации. Источники информационных данных отличаются по формату и структуре представления сведений. Эти сведения различаются по структуре формой представления табличной информации, что вызывает трудности в конфигурации информации с целью обработки и прогнозирования. Информация может быть представлена не только в электронном виде, а также на бумажных носителях, что потребует кодировки и ввода перед началом анализа.

Технология анализа разнокачественных информационных источников состоит следующих этапов: подбор источников данных, подключение файлов различных форматов к программным продуктам, извлечение разнокачественных показателей из файлов; формулировка видов анализируемых переменных; нахождение входных и выходных переменных для построения концептуальной модели.

Данные должны содержать все существенные факторы с целью качественного выполнения анализа, подбор которых предоставит возможность достигнуть наибольшей достоверности и большей точности прогнозирования.

При возникновении ситуации, когда данные из разнокачественных информационных источников находятся в различных форматах.

Существуют следующие методы выборки данных из файлов: получение информации из файлов с разделителями, из текстовых файлов, из файлов статистических программных продуктов, извлечение информации из таблиц Excel. Файлы с анализируемой информацией подключаются, после задаются типы переменных и определяются, какие переменные будут применяться на входных и выходных интервалах построенной модели [2].

Для построения модели и прогноза на будущее, можно использовать регрессионный анализ. Использование многофакторного анализа при необходимости, с целью углублённого анализа данных структуры и осознания взаимосвязей между переменными.

Использование регрессионного анализа с целью раскрытия воздействия одной или нескольких самостоятельных переменных на одну зависимую переменную. Это позволит сделать вывод не только о существовании взаимосвязи между переменными, но и предоставить математическое описание связи между ними [5].

Таким образом, задача прогнозирования, с одной стороны, узнать возможности перспективы ближайшего или более отдаленного будущего в исследуемой сфере, операясь на реалистичные процессы реальности, с другой, содействовать выработке подходящих текущих и перспективных планов, опираясь на результаты вариантов различных прогнозов и оценку принятого решения с позиций его результатов в планируемом периоде.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 20.07.1995 N 115-ФЗ (с изм. от 09.07.1999) «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации» // Рос. газ. – 1995. – 26 июля.
2. Вуколов, Э.А. Основы статистического анализа. Практикум по статистическим методам и исследованию операций с использованием пакетов Statistica и Excel: учебное пособие / Э.А. Вуколов. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ФОРУМ, 2012. – 464 с.
3. Кузьбожев, Э.Н. Экономическое прогнозирование (методы и модели) / Э.Н. Кузьбожев. – М.: Экономика, 2005. – 231 с.
4. Настенко, А.Д. Прогнозирование отраслевого и регионального развития / А.Д. Настенко, Т.В. Васина. – М.: Гелиос АРВ, 2002. – 250 с.
5. Халафян, А.А. STATISTICA 6. Статистический анализ данных: учебное пособие / А.А. Халафян. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ООО «Бином-Пресс, 2010. – 528 с.

[К содержанию](#)

УДК 339.194 + 336.77.067

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И РАЗВИТИЯ СПЕКУЛЯЦИИ

Л.И. Макарова, А.В. Кетов

В статье дан анализ социально-экономических предпосылок возникновения спекулятивных отношений. Особое внимание уделено значению фактора неопределённости, раскрыта роль кредитных отношений как фактора распространения спекуляции. Выявлены способы получения наживы как цели спекуляции, наиболее типичные для определённых социально-экономических систем.

Ключевые слова: спекуляция; экономическая неопределённость; кредитные отношения.

Всю совокупность предпосылок развития спекулятивных отношений можно разделить на две большие группы: субъективные и объективные. Объективные предпосылки существуют вне и независимо от сознания, присущи самому объекту. Субъективные же, напротив, определяются личными взглядами, интересами и предпочтениями субъекта. Остановимся на характеристике объективных предпосылок спекуляции.

Если рассматривать спекуляцию как деятельность, направленную на быстрое извлечение прибыли, наживу, то стоит подчеркнуть, что необходимы соответствующие объективные условия, при которых внутреннее стремление к быстрому обогащению найдёт свою реализацию.

Общепризнанным условием спекуляции является экономическая неопределённость. В реальной экономической жизни на модель совершенно конкурентной экономики большое влияние оказывает асимметричность рыночной информации, когда у участников рыночных отношений отсутствует равный доступ к информации. В результате отсутствия равного доступа к рыночной информации формирование равновесной рыночной цены становится проблематичным, ценовые сигналы перестают отражать реальное положение дел.

Именно такое состояние экономики описывает Й.А. Шумпетер: «стихийные изменения данных, которыми привыкли оперировать хозяйственные объекты, ... создают новые ситуации, приспособление к которым требует времени. И до того, как это произошло, в народном хозяйстве можно наблюдать значительное число случаев положительной или отрицательной разницы между издержками и доходом» [5, с. 98].

Такая ситуация приводит к возникновению посредника, пытающегося в своих интересах использовать возникающую разницу между издержками и доходом.

Посредник, руководствуясь интересом извлечения быстрой прибыли, может способствовать возникновению паники среди участников рынка, усиливать хаотичность передвижения капиталов между различными секторами рынка. В результате сбалансировать рынок путём саморегулирования становится практически невозможно. Следовательно, порождаемая неопределённостью спекуляция посредников, может усилить неопределённость.

Особенно возрастает неопределённость в условиях международных отношений. Д. Гэлбрейт связывал это с тем, что, во-первых, здесь практически отсутствует контроль фирмы над рынком; во-вторых, международную торговлю сопровождают колебания валютных курсов, порождающих дополнительную неопределённость [3, с. 214].

Роль неопределённости в развитии спекулятивных отношений достаточно подробно исследована и является общепризнанной. Как представляется, значительную роль в развитии спекуляции помимо неопределённости играет распространение кредита. Характеризуя отношения, которые возникают между заимодавцем и должником, исследователи довольно часто употребляют такие определения, как маклер, авантюрист, спекулянт. Вместе с тем распространение кредита совершенно справедливо выводится из товарно-денежных отношений.

Так, следствием распространения товарно-денежных отношений явилось появление хранилищ, создание искусственных денег, необходимых в период до нового урожая, так как «не существует по-настоящему денежной экономики без купцов, негоциантов, маклеров, посредников» [1, с. 534–535]. Расчёты между рыночными посредниками производились обязательствами, расписками, то есть векселями.

Анализируя роль переводных векселей, Дж.Ст. Милль указывал на то обстоятельство, что удобство данной меры приводит ко всё более частому использованию переводных векселей, которые не обеспечены ранее возникшими долговыми обязательствами. Здесь он говорит о так называемых дружеских или фиктивных векселях. Не находя существенной разницы между переводным и обыкновенным векселем, Дж.Ст. Милль приходит к выводу о том, что как переводной, так и обыкновенный вексель «служат для обеспечения торговцев средствами спекуляции» [4, с. 267].

Значительная роль в развитии спекуляции принадлежит распространению кредитных отношений между государствами, которые выступают в роли должников и займодавцев. «Повсюду, где государственные учреждения нуждались в денежных средствах, отмечал М. Вебер, – появлялся займодавец. Он финансировал войны и морской разбой... займодавец выступал в качестве спекулянта во всевозможных денежных операциях. Представители такого рода предпринимательства – капиталистические авантюристы – существовали во всём мире. Их шансы на успех либо носили чисто иррационально-спекулятивный характер, либо были ориентированы на насилие...» [2, с. 10].

Таким образом, возникновение денежного хозяйства и связанное с ним развитие кредитных отношений является мощным фактором распространения спекуляции, использования в целях наживы как государственных интересов, так и интересов частных товаропроизводителей и потребителей.

Ещё одной существенной предпосылкой спекуляции является характер сложившихся в обществе социально-экономических отношений. Тот или иной тип социально-экономической системы приводит к различным формам проявления спекулятивных отношений.

Давая общую характеристику влияния сложившихся в обществе социально-экономических отношений на формы проявления спекуляции можно выделить те или иные способы получения наживы, наиболее типичные для определённых социально-экономических систем.

Таблица

Преобладающие формы спекуляции
в условиях различных социально-экономических систем

Традиционная экономика	Рыночная экономика	Командно-административная система	Смешанная экономика
Низкий уровень развития спекулятивных отношений. Спекуляция ограничена не преследуемой по закону спекуляцией деньгами	Получает распространение спекуляция деньгами и товарами. Денежная и товарная спекуляция выступают важными условиями концентрации капитала	Денежная спекуляция становится исключительной прерогативой государства. Имеет место преследуемая по закону спекуляция товарами	Спекуляция деньгами регулируется государством. Широкое распространение получает спекуляция финансовыми инструментами

Подводя итог обсуждению вопроса о предпосылках возникновения спекуляции, следует отметить, что среди объективных предпосылок наиболее значение имеют асимметрия информации (неопределённость), возникновение и развитие кредитных отношений (как на макро-, так и на микроуровне), развитие системы международных расчётов, господствующая в обществе система социально-экономических отношений.

Библиографический список

1. Бродель, Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв.: в 3 т. Т. 3: Время мира / Ф. Бродель; пер. с фр. – М.: Весь мир, 2007. – 731 с.
2. Вебер, М. Протестантская этика и дух капитализма / М. Вебер; пер. с нем. – Ивано-Франковск: Ист-Вью, 2002. – 352 с.
3. Гэлбрейт, Д.К. Экономические теории и цели общества / Д.К. Гэлбрейт; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1979. – 406 с.
4. Милль, Д.С. Основы политической экономии Т. 3 / Д.С. Милль; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1981. – 447 с.
5. Шумпетер, Й.А. Теория экономического развития / Й.А. Шумпетер; пер. с нем. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.

[К содержанию](#)

УДК 332.012.2+658.17+364-146.2

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА В РОССИИ

Л.И. Макарова, Е.П. Макарова

В статье рассматривается влияние государства на развитие социальной ответственности бизнеса в России. Комплекс мер государственного регулирования социальной ответственности бизнеса анализируется с позиций прямого и косвенного вмешательства. Сделан вывод о недостаточной проработанности законодательной базы социальной ответственности бизнеса и её слабом информационном сопровождении.

Ключевые слова: государственное регулирование, прямые и косвенные меры государственного регулирования, социальная ответственность бизнеса.

Социальная ответственность бизнеса (СОБ) – концепция в экономической науке, разработка которой связана с работой Г. Боуена «Социальная ответственность бизнесмена» 1953 года издания. Под СОБ понимается добровольный вклад в развитие общества в социальной, экономической и экологической сферах, связанный напрямую с основной деятельностью компании и выходящий за рамки определенного законодательного минимума.

Правительства многих стран уделяют внимание продвижению идей СОБ на национальном уровне и создают условия для социально ответственного поведения местных и зарубежных предприятий. В развитых стран ЕС правительство является главной движущей силой СОБ. Полномочия по продвижению СОБ делегированы министерствам и ряду ведомств. Эти государства с использованием ресурсов бизнеса эффективно решают задачи социально-экономического развития.

Анализ литературы по влиянию государства на СОБ позволяет сделать вывод о недостаточной проработанности данного вопроса. Исследователи ограничиваются констатацией важности государственных мер в становлении СОБ и описательной характеристикой политики различных государств в этой сфере. Учитывая значимость политики государства как фактора развития СОБ, остановимся более подробно на этой проблеме.

Согласно общепринятым положениям экономической науки, наиболее важными критериями оптимальности экономической политики государства принято считать:

- четкую определенность конечной цели;
- наличие конкретных целевых показателей;
- определенность инструментов (средств) государственной политики.

В зависимости от специфики применяемых инструментов всё многообразие форм государственного регулирования СОБ можно разделить на две группы: прямые и косвенные. Рассмотрим более подробно возможности *прямого регулирования* СОБ со стороны государства.

Законотворческая деятельность является наиболее распространенным видом государственного регулирования вопросов, связанных с СОБ. В качестве примера можно привести трудовое, экологическое законодательство, нормативные требования к качеству и сертификации продукции, правовые и административные ограничения, запреты на выпуск определенной продукции. Это является примером директивного предписания со стороны государства, как должен поступать работодатель в отношении своих сотрудников. Этим положением ограничивается экономический выбор предпринимателя в области продолжительности рабочего дня и минимального возраста сотрудников.

Определение стратегических целей развития СОБ и их интегрирование в планы, концепции, стратегии, которые принимает государство. Заявление государства о значимости повестки СОБ для власти создаст дополнительные стимулы для бизнеса проводить социально-ответственную политику.

Внедрение СОБ в систему государственных закупок. При проведении тендеров государство может поставить в качестве условия допуска к участию выполнение каких-либо социальных обязательств, как то найм дополнительных сотрудников, введение системы контроля качества, снижение экологической нагрузки и др. Положительный опыт реализации данно-

го способа воздействия государства на СОБ существует в Европейском Союзе, где государство является одним из самых крупных заказчиков. Ежегодно в ЕС тратится 2 млрд евро на государственные закупки. Эта сумма эквивалентна 17 % ВВП ЕС [4].

Государственно-частное партнерство (ГЧП). Особого внимания, на наш взгляд, заслуживает практика ГЧП. Она интенсивно обсуждается в академических кругах, на заседаниях Правительства, в российской прессе. ГЧП – это «система отношений государства и бизнеса в договорной (контрактной) форме, которая широко используется в качестве инструмента национального, международного, регионального, городского, муниципального экономического и социального развития и планирования» [1, с. 175]. ГЧП проявляется в виде системы отношений предприятий и государства в определенной институциональной среде и распространяется на широкий спектр отраслей и видов производства. Благодаря ГЧП государство исключает неэффективные способы ведения хозяйства, перекладывая обязанность управления принадлежащей ему собственностью на предприятия, которые, используя государственные гарантии, приносят в производство организационный опыт, знания, осуществляют инвестиции, минимизируют риски предпринимательской деятельности.

Косвенное государственное регулирование СОБ создает условия, предоставляющие предприятию возможность осуществить экономический выбор в пользу социально-ответственной деятельности. Подобные меры, не влияя напрямую на предприятия, не принуждая их к осуществлению социальных инвестиций, могут существенно поднять уровень СОБ. Все многообразие косвенных методов государственного воздействия на СОБ условно можно разделить на две группы: экономические и информационные.

Экономические методы предполагают использование широкого инструментария кредитно-денежной и налогово-бюджетной политики. К ним можно отнести облегченное налогообложение и систему налоговых льгот для социально ответственных предприятий, использование инвестиционных инструментов; кредитные льготы и особые ставки процента для социально ответственных предприятий; специальные тарифы на энергию и транспорт; таможенное регулирование экспорта и импорта.

Цель информационных методов – повышение осведомленности бизнес-сообщества, некоммерческих организаций, государственных служащих, населения о возможных формах СОБ и о наиболее социально-ответственных предприятиях. Среди информационных методов поощрение информационных кампаний, стимулирующих развитие СОБ; спонсирование исследований по СОБ, обучение методам ведения СОБ; внедрение социальных и экологических лейблов, присуждение специальных государственных наград и премий.

Перейдем к рассмотрению политики государства и мер по регулированию СОБ в России. Анализ начнем с мер прямого регулирования. Всю совокупность нормативно-правовых актов, посвященных тематике СОБ, можно разделить на следующие группы:

1) в сфере регулирования трудовых отношений: Конституция РФ, Федеральные законы «О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности», «Об основах охраны труда в РФ», «О трудовых пенсиях в РФ»;

2) в области защиты природы: Конституция РФ, Федеральные законы «Об охране окружающей среды», «Об отходах производства и потребления», «Об экологической экспертизе»;

3) в области контроля за качеством и производимой продукцией Государственной системой стандартизации Российской Федерации выпускаются государственные стандарты, отраслевые сертификаты, технические условия, правовые и административные ограничения, запреты на выпуск определенной продукции.

Другой мерой прямого воздействия государства на СОБ является практика государственно-частного партнерства, которая получает постепенное распространение и в нашей стране. В основном проекты ГЧП реализуются в сфере ЖКХ, строительства железных дорог, автомагистралей, портов, электроэнергетики. В Концепции долгосрочного социально-экономического развития до 2020 г. ГЧП рассматривается в качестве стратегического направления. Проекты ГЧП представлены разными правовыми и организационными формами. Это концессионные соглашения, проекты с участием Инвестиционного фонда, основанные на использовании специальных локальных нормативно-правовых актов и др.

Проблемная сторона практики отечественного ГЧП заключается в слабом законодательном обеспечении. Единственный закон федерального уровня «О концессионных соглашениях» был принят в июле 2005 г. На региональном уровне к началу 2011 г. принято 30 региональных законодательных актов о ГЧП. Многие специалисты подчеркивают необходимость принятия федерального закона о ГЧП, который позволит регламентировать эту практику. В масштабах страны еще одной сложностью, связанной с ГЧП в России, является недоверие бизнеса к государству как потенциальному партнеру. Бизнесмены опасаются сотрудничества с властью из-за длительного процесса согласования, риска неполучения финансирования, несоблюдения условий сделки и т.д. В России запланировано 56 проектов в области ГЧП. Из них реализован пока один.

Анализ косвенных форм регулирования СОБ в России требует рассмотрения экономических и информационных методов.

Налоговое стимулирование политики СОБ, которому отводится важная роль в системе экономических методов, представлено снижением налоговой базы при расчете налога на прибыль. В этом случае в качестве расходов учитываются:

- расходы, связанные с содержанием и эксплуатацией основных средств и имущества природоохранного назначения;
- стоимость бесплатно предоставляемых со стороны предприятия работнику услуг (коммунальных, питания, проживания и пр.);
- расходы на уплату процентов по кредитам на приобретение жилья;
- расходы на публикацию бухгалтерской отчетности, публикацию и раскрытие иной информации в соответствии с законодательством РФ;
- расходы на обучение и переподготовку работников предприятия.

В области кредитно-денежных мер стимулирования СОб назовем существующий в практике российского кредитования инвестиционный налоговый кредит. Он предоставляет возможность изменить срок исполнения налогового обязательства (налога на прибыль) с последующей поэтапной уплатой суммы кредиты и процентов. Инвестиционный налоговый кредит предоставляется на проведение предприятием научно-исследовательских или опытно-конструкторских работ, либо технического перевооружения собственного производства, в том числе создание рабочих мест для инвалидов или защиту окружающей среды от загрязнения промышленными отходами.

Рассмотрим информационные методы регулирования отечественной СОб. Органы законодательной и исполнительной власти проводят мероприятия, призванные привлечь внимание к СОб. В Совете Федерации ежегодно с 2006 по 2009 гг. проводились парламентские слушания, посвященные проблематике СОб. В них принимали участие представители обеих палат российского парламента, ученые, представители министерств. На них обсуждались международные практики СОб, вопросы нефинансовой отчетности. Для органов государственной власти по результатам этих заседаний вырабатывались рекомендации.

Правительство РФ также участвует в обсуждении проблематики СОб. Проводятся круглые столы, конференции, конкурсы, разрабатываются стандарты по СОб, формируются рейтинги. Так, Министерством здравоохранения и социального развития и Министерством экономического развития и торговли, ежегодно проводится крупномасштабный конкурс «Российская организация высокой социальной эффективности». Этот конкурс организован в 2000 г. «в целях привлечения общественного внимания к важности социальных вопросов на уровне организаций, демонстрации конкретных примеров решения социальных задач, совершенствования форм социального партнерства в организациях» [3]. Ввиду успешности мероприятия с 2010 года конкурс проходит в два этапа (региональный и федеральный) с привлечением к участию сторон социального партнерства. На региональном уровне конкурс предусматривает участие региональных трехсторонних комиссий по регулированию социально-трудовых отношений. На федеральном уровне предусматривается участие Российской трех-

сторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений. Конкурс проводится по 6 номинациям. Они затрагивают отношения с сотрудниками предприятия (5 номинаций) и отношения с территориями присутствия и корпоративную благотворительность (1 номинация). Кроме того специально учреждена номинация для малых предприятий «Малое предприятие высокой социальной эффективности».

В 2013 году в федеральном этапе конкурса приняло участие 341 предприятие по 12 номинациям из 56 субъектов Российской Федерации. Несомненно, такой масштабный конкурс, поддерживаемый государственными структурами, заставляет предприятия больше внимания уделять СОБ.

Международная практика развития СОБ доказала действенность введения стандартов и сертификации как важного информационного метода развития СОБ. Центром экспертных программ Всероссийской Организации Качества был разработан Стандарт IC CSR 26000:2011, который является для предприятий средством демонстрации своей социальной ответственности. Требования стандарта разделены на семь модулей: социальные права персонала, социальные гарантии персонала, качество продукции услуг и работ, охрана окружающей среды, экономное расходование ресурсов, поддержка местного сообщества, менеджмент социальной деятельности. Предприятие по желанию может провести сертификацию на соответствие требованиям либо одному из модулей, либо нескольким. Если выполняются требования первого и седьмого модуля, организация автоматически может получить сертификат соответствия стандарту SA 8000 (международный стандарт для оценки социальных аспектов систем менеджмента на предприятии). Однако, несмотря на большую работу, проведенную для подготовки стандарта и его гармонизацию с требованиями SA 8000, с 2007 г. сертификацию прошли всего четыре предприятия. Непопулярность этого стандарта объясняется отсутствием у предприятий стимулов для его получения, отсутствием его рекламы и выгод от его получения.

На сегодня в России не сложились благоприятные предпосылки для развития СОБ со стороны государства. Согласно мнению экспертов, государство пока не проявляет достаточной активности по созданию условий для СОБ. Специфика взаимодействия государства и бизнеса в России заключается в том, что СОБ фактически принимает форму дополнительного налога на бизнес. Часто встречаются ситуации, когда местные власти требуют от предприятия каких-либо «добровольных» выплат, оказания услуг на безвозмездной основе. В случае отказа предприятие попадает под давление, тормозится процесс выдачи сертификатов, лицензий. Подобная практика получила название «благотворительного рэкета». По итогам исследования Ассоциации менеджеров России, в 29 % случаев побудительным мотивом благотворительных мероприятий для бизнеса является создание благоприятных условий для его функционирования со стороны го-

сударства [2, с. 48]. В этих условиях предприниматели зачастую вынуждены скрывать от местной власти, что они занимаются благотворительностью, чтобы ослабить административное давление на предприятие [2, с. 65].

Официальная политика государства в области СОБ не отличается системностью. Мероприятия государственной власти, ставящие своей целью развитие СОБ, носят разобщенный характер. Требование интегрированности мер государственного регулирования в отношении СОБ в общую социальную политику государства не выполняется.

Таким образом, анализ прямых мер воздействия государства на становление и развитие отечественного СОБ позволяет сделать вывод о недостаточной проработанности законодательной базы СОБ. Слабость экономических методов – в их немногочисленности и отсутствии четкой связи между реальной социальной активностью бизнеса и поощрением со стороны государства. Информационное сопровождение СОБ также требует существенного улучшения в плане расширения пропаганды социально ответственных практик и повышения качества знаний предпринимателей о способах ведения СОБ.

Библиографический список

1. Варнавский, А.Г. Государственно-частное партнерство в России: проблемы становления / А.Г. Варнавский // Отечественные записки. – 2004. – № 6 (20). – С. 172–177.
2. Веревкин, Л.П. Социальная ответственность бизнеса / Л.П. Веревкин // Мониторинг общественного мнения. – 2010. – № 1(95). – С. 44–55.
3. Всероссийский конкурс «Российская организация высокой социальной эффективности» [Электронный ресурс]. – URL: www.minzdrav-soc.ru/events/192.
4. What is GPP [Электронный ресурс]. – URL: http://ec.europa.eu/environment/gpp/what_en.htm.

[К содержанию](#)

УДК 004.77 + 004.738.5

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ИНТЕРНЕТ-ОБЩЕНИЯ

Н.В. Мелихова

В данной статье рассматриваются некоторые проблемы, возникающие у современных студентов при пользовании социальными сетями и Интернетом, исследуются результаты опросов, проводимых в студенческой среде по вопросам виртуальной реальности, анализируются положительные и отрицательные стороны виртуального общения.

Ключевые слова: виртуальная реальность, социальные сети, Интернет, деятельность в Интернете, информационные технологии.

Интернет ненавязчиво и неотвратно вошёл в нашу повседневную жизнь. Интернет сегодня – это бездонный колодец информации, неформального общения, виртуальных развлечений, способ найти друзей по интересам, заказать товар из любой точки планеты, но это ещё и дорогое удовольствие, способное увлечь, заставить забыть о времени, работе и реальных друзьях.

Сейчас уже невозможно остановить поток хлынувшей на нас информации, да, собственно, никто и не захочет лишиться себя удовольствия работы с применением информационных технологий, возможностей путешествия по всему миру с помощью Интернета, широкого доступа к новинкам литературы.

Однако необходимо четко понимать, что мир стал другим, нужно учиться пользоваться новыми технологиями, не теряя чувства меры и способности критически оценивать появляющиеся возможности, видеть возникающие проблемы и искать пути их решения.

Всю многообразную деятельность пользователей в Интернете можно свести к трём видам: познавательная деятельность, коммуникативная и игровая. Анализируя деятельность в Интернете современных студентов, следует отметить, что, по мнению ряда исследователей, в частности М. Бэнкса, автора «Руководства по выживанию в киберпространстве», молодые люди используют Интернет в основном для того, чтобы иметь возможность общаться [1]. А возможности для общения здесь достаточно разнообразны: это и общение посредством электронной почты, и общение в режиме реального времени – чаты, форумы, где есть возможность разговора как с отдельным человеком, так и с большим количеством людей. Минусом подобного общения является то, что оно постепенно разрывает социальные связи в обществе, заменяет непосредственные вербальные контакты между людьми [1]. Об этой опасности пишут довольно много, но ис-

следования последних лет показывают, что, хотя современные технологии постепенно вторгаются в жизнь людей, замещая реальных друзей виртуальными, но тенденции пока не значительны. Согласно ряду опросов, проводимых в студенческой среде, большинство студентов имеют больше реальных друзей, чем виртуальных.

К плюсам использования Интернета следует отнести познавательную деятельность – поиск информации по ключевым словам и переход от одной гипертекстовой ссылки к другой. Опрос, проведенный среди студентов, показал, что в Интернете они обычно ищут информацию для учебы, т.е. большинство из них использует Интернет в учебных целях, и только часть студентов заполняет им свое свободное время [3].

Согласно рейтингам, современный студент не может обходиться информацией только из печатных изданий, большинство используют найденные в сети сведения в учебном процессе, второе место в рейтинге делят ответы: «скачиваю информацию для курсовых, рефератов» и «как источник дополнительной информации» [2]. Прослеживается четкая тенденция к замене печатных изданий интерактивными.

В ходе опросов, проводимых в среде студентов, респондентам задавались вопросы о возможности найти в Интернете информацию, полезную в поисках работы. Большинство респондентов признают, что информация полезная в будущей карьере «иногда встречается» в сети, второе место делят два абсолютно противоположенных мнения «Море полезной информации» и «Есть, но информация либо не полная, либо не достоверная», меньшинство не встречали такую информацию [2]. Все же можно сделать вывод, что интересующая информация по будущей работе в Интернете есть.

Наибольшие споры обычно вызывает игровая деятельность в Интернете. Развитие Интернета реализовало возможность совместных компьютерных игр, где количество участников не ограничено двумя игроками. Большое количество участников делает игровое взаимодействие более реальным, соответственно, «уход в виртуальность» становится более привлекательным.

Отмечая положительные стороны компьютерных игр, следует сказать, что они могут выполнять функцию психологической разгрузки, а также играть роль некоего психологического тренинга. В целом, по мнению психологов, «компьютерные игры представляют собой социально приемлемый вид символического опыта, важного для развития личности» [4].

Но нельзя забывать и об отрицательных последствиях применения информационных технологий. Частое пребывание в сети Интернет может способствовать постепенному уходу от реальности, синдрому зависимости от Интернета, который иногда сравнивают с синдромом нарко- или алкогольной зависимости. В этом случае молодой человек оказывается не в состоянии отказаться от предмета своего уже нездорового интереса и «мировая паутина» затягивает человека настолько сильно, что он уже не может полноценно жить в реальном мире.

Надо сказать, что опросы, проводимые среди студентов, показывают, что часть из них готовы отказаться ради виртуальных от каких-то реальных действий: большинство респондентов готовы отказаться от просмотра телевизора. На втором месте стоят ответы: готовы пожертвовать временем, учебными делами и чтением книги, на третьем месте стоят деньги [2]. А вот жертвовать встречами с друзьями, и чем-то своим личным студенты не хотят

На вопрос «Что дает Вам посещение сайтов», респонденты ответили следующим образом: на первое место респонденты поставили прагматический результат, далее идут: «времяпрепровождение», «хорошее настроение», «разрядка от рутины» [2]. Большинство участвующих в опросе признают Интернет необходимостью для современного студента в трудовой жизнедеятельности, рассматривают его как возможное средство реализации своих практических потребностей, и только небольшая часть студентов определили Интернет «как излишество, у которого есть достойные традиционные альтернативы».

Подводя итоги, хочется подчеркнуть, что человек может оказаться беззащитным под натиском информационных технологий. Поэтому надо всегда помнить о том, что компьютер может стать верным другом, готовым помочь советом, снабдить нужной информацией, но он также может стать источником серьезных проблем, привести к одиночеству и разрыву всех социальных связей. Не надо забывать, что в общении с Интернетом, как, собственно и в любом другом занятии, необходимо найти баланс, «золотую середину» между виртуальной и реальной жизнью.

Библиографический список

1. Бэнкс, М. Психи и маньяки в Интернете. Руководство по выживанию в киберпространстве / М. Бэнкс. – М.: Символ-Плюс, 1998. – 16 с.
2. Роль Интернета в жизни студента. – URL: <http://www.char.ru/374/31-4182.htm>.
3. Эволюция или вырождение, роль Интернета в жизни человека. – URL: <http://vitod.ru/statiy/evolyuciya-ili-vyrozhdenie-rol-interneta-v-zhizni-che-loveka.html>.
4. Социальные сети и их роль в жизни студента. – URL: http://mudrikon.ru/blog/cocialnye_seti_i_ikh_rol_v_zhizni_studenta/2014-01-20-1391.
5. Виртуальная реальность. – URL: <http://cybor.narod.ru/index.htm#>.
6. Чем запахнет Интернет? – URL: <http://erudit.egmont.ru/computers/article.php?id=49&sublink=yes>.

[К содержанию](#)

УДК 332.012.2 + 658.17

НОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА В РЕШЕНИИ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ НАСЕЛЕНИЯ

Л.Ф. Морозова

Рассматриваются принципы формирования политики корпоративной социальной ответственности, примеры опыта и механизмы взаимодействия государства и бизнеса в решении социальных проблем.

Корпоративная социальная ответственность, направления деятельности сети Глобального договора Организации Объединенных Наций, нефинансовая отчетность.

Для системы социальной защиты населения в России на сегодняшний день ситуация неоднозначна. Государство не в состоянии в полной мере обеспечить приемлемый уровень социальной защищенности людей. В этих условиях все большее значение приобретают социальные программы российского бизнеса. Необходимость повышения социальной ответственности бизнеса отмечается сегодня на самом высоком государственном уровне. В своем выступлении на IV ежегодном экономическом Форуме руководителей и топ-менеджеров ведущих германских компаний В.В. Путин так охарактеризовал взаимодействие государства и бизнеса: «Социальная ответственность бизнеса – это важнейший фактор равновесия в любом обществе, конечно, и в российском в том числе. Улучшение жизненных стандартов людей, повышение благосостояния граждан – это главная цель и смысл деятельности любого правительства. Но добиваться этих благородных целей можно только за счет эффективно работающего производства, за счет эффективной экономики» [4].

За рубежом такая практика разработана и является основой деятельности множества компаний. Эта концепция получила название корпоративной социальной ответственности или КСО[2]. Главными причинами интенсивного развития КСО в 60–70-е годы XX века в экономически развитых странах стали активизация движения общественных групп, критикующих решения и действия бизнеса, отказ потребителей приобретать товары и пользоваться услугами безответственных компаний, а также рост профсоюзного движения. Одновременно с этим в странах Западной Европы и США ужесточилось трудовое и экологическое законодательство, появлялись общественные инициативы, направленные на развитие корпоративной социальной ответственности.

В течение нескольких последних десятилетий бизнесом проделан огромный путь по осознанию своей ответственности за сохранение окружающей среды, решение социально-экономических проблем, повышение качества жизни местных сообществ, соблюдение прав человека, противодействие коррупции и за ряд других вопросов, важность которых призна-

ется обществом. В результате корпоративная социальная ответственность постепенно становится новой философией бизнеса, в соответствии с которой компании ориентируются в своей деятельности не только на получение прибыли, но также на достижение общественного блага и поддержание экологической стабильности.

Актуальность рассматриваемой темы ставит следующие задачи исследования:

– рассмотреть участие российского бизнеса в деятельности сети Глобального договора Организации Объединенных Наций (ГД ООН);

– провести обзор внедрения КСО в финансово-хозяйственную деятельность предприятий. Предметом исследования стали примеры опыта и механизмы взаимодействия государства и бизнеса в решении социальных проблем населения. Глобальный договор ООН (ГД ООН) – крупнейшая в мире стратегическая инициатива, направленная на укрепление ответственной гражданской позиции, расширение практики корпоративной социальной ответственности и устойчивого развития бизнеса. К этой инициативе, которая объединяет более 100 локальных сетей, присоединились около 10 000 компаний и организаций, разделяющих 10 принципов ответственного ведения бизнеса в области прав человека, трудовых отношений, охраны окружающей среды и противодействия коррупции. Официальная презентация ГД ООН в России состоялась в конце 2001 года в рамках круглого стола, организованного Министерством иностранных дел и Российским союзом промышленников и предпринимателей (РСПП) совместно с Программой развития ООН и другими агентствами ООН в России. В 2008 году участники ГД ООН в России осуществили в своих компаниях значительные структурные и организационные изменения, направленные на повышение эффективности работы. Представители руководства российских компаний встретились с Генеральным секретарем ООН и объявили о намерении создать сеть Глобального договора ООН в России. 17 декабря 2008 года на общем собрании участников ГД ООН в России была создана сеть Глобального договора ООН в Российской Федерации. Высшим органом управления сети ГД ООН в РФ является *Общее собрание*, которое определяет приоритетные направления деятельности и утверждает годовой отчет сети ГД ООН в РФ. Коллегиальным органом управления сети ГД ООН в РФ является *Управляющий комитет*, который избирается в количестве девяти человек сроком на один год. Постоянно действующим исполнительным органом сети ГД ООН в РФ является *Секретариат*, который размещается на площадке Офиса по поддержке проектов Программы развития ООН в России (ПРООН).

Работа сети ГД ООН в РФ осуществляется в соответствии с «*Положением об организации деятельности сети ГД ООН в РФ*», принятым на первом общем собрании 17 декабря 2008 года. Работа сети ГД ООН в РФ организована по следующим приоритетным направлениям (таблица) [3].

Таблица

Основные направления деятельности сети ГД ООН в РФ

Направление деятельности	Особенности направления	Примеры развития направления
внедрение и интеграция десяти принципов Глобального договора в деятельность участников сети ГД ООН в РФ	<p>десять универсальных принципов Глобального договора ООН охватывают:</p> <ul style="list-style-type: none"> • права человека, • трудовые отношения, • охрану окружающей среды, • противодействие коррупции. <p>Они пользуются всеобщей поддержкой и основаны на:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Всеобщей декларации прав человека; • Декларации Международной организации труда об основополагающих принципах и правах на производстве; • Рио-де-Жанейрской декларации по окружающей среде и развитию; • Конвенции ООН против коррупции 	<p>круглый стол «Политика управления экологическим воздействием административно – хозяйственной деятельности компаний: начнем с себя?» (Москва, декабрь 2012 г.); Международный семинар «Вынужденное переселение: ключевые вопросы, стандарты деятельности, практика» (Москва, ноябрь 2012 г.); Международная конференция «Методы противодействия коррупции для общества и частного сектора» (Москва, декабрь 2011 г.)</p>
организационное развитие сети ГД ООН в РФ	<p>Присоединиться к Глобальному договору значит публично заявить о своей приверженности десяти универсальным принципам данной инициативы. Участники Глобального договора обязуются:</p> <ul style="list-style-type: none"> • инициировать такие изменения в своей работе, посредством которых принципы Глобального договора становятся неотъемлемым элементом управленческой и предпринимательской стратегии, культуры и повседневной деятельности; • публиковать в своем годовом отчете или аналогичном публичном отчете (например, в отчете по устойчивому развитию) информацию о том, каким образом участник поддерживает Глобальный договор и его принципы; • публично поддерживать Глобальный договор и его принципы 	<p>Ежегодное собрание участников сети ГД ООН в РФ; выставки нефинансовых отчетов участников сети ГД ООН в России</p>

Окончание табл.

Направление деятельности	Особенности направления	Примеры развития направления
<p>продвижение результатов деятельности участников сети ГД ООН в РФ и вовлечение российского бизнеса в инициативу</p>	<p>Участие компаний и организаций в Глобальном договоре и работе сети ГД ООН в РФ дает следующие преимущества: Глобальный договор (Global Compact) – международный бренд; конкурентные преимущества на развитых рынках (IPO, PRI.); совершенствование корпоративного управления; возможности реализации совместных проектов развития, прямой доступ к технологиям и лучшим практикам КСО в мире; активный и конструктивный диалог с гражданским обществом и другими заинтересованными сторонами на национальном и глобальном уровнях, повышение уровня доверия к компаниям; возможности привлечения экспертов ООН; обмен актуальной информацией; доступ к аналитическим материалам по устойчивому развитию и КСО</p>	<p>Форум по корпоративной устойчивости Рио+20 (Рио-де-Жанейро, Бразилия, июнь 2012г.); встречи Европейских сетей ГД ООН (Рим, Италия, октябрь 2011 г.; Белград, Сербия, октябрь 2012 г.); Глобальная конференция по корпоративной социальной ответственности (Сеул, Республика Корея, ноябрь 2011 г.)</p>

Деятельность сети ГД ООН, Программа развития ООН (ПРООН) и Ассоциация менеджеров России в докладе «О социальных инвестициях в России» в 2004 году дали расширенное определение понятию корпоративной социальной ответственности применительно к России: «корпоративная ответственность перед обществом определяется как философия поведения и концепция выстраивания деловым сообществом, отдельными корпорациями и предприятиями своей деятельности по следующим направлениям:

- производство качественной продукции и услуг для потребителей;
- создание привлекательных рабочих мест, выплата легальных зарплат, инвестиции в развитие человеческого потенциала;
- соблюдение требований законодательства: налогового, экологического, трудового и др.;

- эффективное ведение бизнеса, ориентированное на создание добавленной экономической стоимости и рост благосостояния своих акционеров;
- учет общественных ожиданий и общепринятых этических норм в практике ведения дел;
- вклад в формирование гражданского общества через партнерские программы и проекты развития местного сообщества» [1].

Примерами раскрытия информации об ответственной деловой практике является добровольная нефинансовая отчетность (отчетность в области устойчивого развития). М.И. Либоракина, заместитель генерального директора по стратегии ОАО «АТОМРЕДМЕТЗОЛОТО» так отзывается о нефинансовой отчетности: «Лучшим нефинансовым отчетом является тот, который содержит информацию, позволяющую оценить количество и качество нематериальных активов компании, уровень управления ее нефинансовыми рисками, специфику управления и компетентность менеджмента, стратегические приоритеты и потенциал предприятия» [1].

Своим опытом в развитии направления «создание привлекательных рабочих мест, инвестиции в развитие человеческого потенциала» делится Светлана Кулагина, руководитель Главной исполнительной дирекции малого бизнеса, Банк «УРАЛСИБ»: «Современное общество взрослеет. Оно прошло этап глобализации, когда в любой точке мира можно было купить «мировые бренды». Теперь вырастает спрос на индивидуальный подход. Малый бизнес – как раз такая, можно сказать «бутиковая», вещь – когда ты приходишь в кафе и ресторан и хочешь, чтобы тебя хозяин узнавал. Или ты приходишь в маленький магазин, где всё «хенд-мейд», и понимаешь, что вещь сделана с другой энергетикой. Крупные предприятия этого точно обеспечить не могут.

УРАЛСИБ первым увидел эту социальную составляющую, особую востребованность малого бизнеса, и стал развивать технологии поддержки предпринимательства»[3]. Банк «УРАЛСИБ» реализует программу «ОТКРЫТЫЕ ИДЕИ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА», в рамках которой обеспечивается повышение уровня жизни населения за счет увеличения доли малых предприятий, развитие местного предпринимательства, создание рабочих мест и повышения финансовой грамотности. Банк «УРАЛСИБ» выступает генеральным партнером конкурса «Бизнес – Успех», организованного Общероссийской общественной организацией малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ». Конкурс позволяет отметить заслуги малых предприятий, практикующих инновационные подходы в своей деятельности и показывающих высокие финансовые показатели. Банком учреждена премия «Социально ответственный предприниматель». Победители конкурса в 2010–2011 годах были награждены сертификатом стоимостью 60 000 рублей на обучение в бизнес-школе МИРБИС. В 2012 году победители получили банковскую карту «Уралсиб / Копилка» с зачисленной на ее счет суммой в 100 000 рублей.

Совместно с Фондом «СВОЕ ДЕЛО» были организованы экономические форумы на региональном уровне (охват более 45 регионов России), участие в конгрессе «Ты – предприниматель», проведена имиджево-социальная кампания «Время бизнеса». В рамках кампании по инициативе Банка «УРАЛСИБ», Всероссийским центром исследования общественного мнения было сделано исследование портрета малого бизнеса (по 15 городам РФ). Инициировано более 300 публикаций в федеральных и региональных СМИ по тематике развития МСБ. В 2010 и 2011 годах Банк выступил партнером молодежного инновационного Форума «Селигер», на котором была представлена система поддержки малого предпринимательства. По итогам форума победители выставки лучших бизнес проектов награждены сертификатами на обучение в бизнес-школе МИРБИС. Совместно с Ассоциацией молодых предпринимателей организован конкурс «Лучший предприниматель России 2011» в 8 регионах РФ. Банк реализует ряд программ совместно с региональными фондами поддержки малого бизнеса. В частности, запущены и успешно реализуются совместные проекты с фондами поддержки малого предпринимательства Республики Башкортостан и Республики Карелия, Алтайского края, Архангельской, Брянской, Кемеровской, Липецкой, Пермской, Рязанской, Томской, Нижегородской и Свердловской области, а также Ханты-мансийского автономного округа и другими.

«Пассажиры с ограниченными возможностями хотят путешествовать и хотят это делать самостоятельно. Наша задача – гарантировать им это право и сделать максимально возможное, чтобы обеспечить безопасность, удобство и комфорт при пользовании авиационным транспортом. Это комплексная задача. Важно объединение усилий бизнеса, государства и некоммерческого сектора в решении столь важных для всего общества вопросов создания безбарьерной среды» [3]. Ольга Плешакова, генеральный директор ОАО «Авиационная компания «Трансаэро». Данная компания – яркий пример реализации направления политики КСО «производство качественной продукции и услуг для потребителей». Для авиакомпании «Трансаэро» решение проблем мобильности людей с ограниченными возможностями является важным приоритетом не только в области качества предоставляемых услуг, но и в сфере социальной политики. С 2008 года авиакомпания «Трансаэро» реализует комплексную социальную программу, основная цель которой – улучшение качества жизни людей с инвалидностью, а также обеспечение транспортной доступности и создание безбарьерной среды для пассажиров с инвалидностью. Авиакомпания «Трансаэро» стала первой авиакомпанией в России, которая выделила перевозку пассажиров с инвалидностью в отдельную программу, в рамках которой произошло техническое оснащение воздушных судов. Обучение сотрудников работе с пассажирами с инвалидностью стало обязательной частью

подготовки авиационного персонала; разработан и внедрен Корпоративный стандарт обслуживания пассажиров с инвалидностью на воздушном транспорте совместно с Московским аэропортом Домодедово. За время существования программы перевезено более 2 000 детей-инвалидов на лечение, более 1 000 детей прошли реабилитационные программы. В рамках информационной кампании «Трансаэро» провела 5 фотовыставок, посвященных проблемам людей с инвалидностью; в рамках поддержки инвалидного спорта «Трансаэро» является «перевозчиком» ряда спортивных мероприятий, в частности Специальной олимпиады и спортсменов, занимающихся танцами на колясках.

«Охрана окружающей среды является одной из приоритетных задач в работе ООО «Сахалин-Шельф-Сервис». Деятельность в этой области и строгое соблюдение законодательства в сфере охраны окружающей среды мы считаем одним из важнейших аспектов производственного процесса» [3]. Л. Кацев, генеральный директор ООО «Сахалин-Шельф-Сервис». Компанией разработаны и внедрены программы и инструкции по обращению с отходами, налажен мониторинг окружающей среды, в местах накопления отходов, в соответствии с программой производственного контроля. Получен сертификат соответствия требованиям стандартов ISO 9001 и 14001. По итогам природоохранной деятельности с 2007 по 2011 годы предприятие ежегодно становилось лауреатом конкурсов «Сто лучших организаций России», «Экология и экологический менеджмент», «Экология и промышленная безопасность», «Лидер природоохранной деятельности в России».

Социальная ответственность приносит пользу обществу и самой компании, если направление социально ответственной работы логично «вписывается» в стратегию компании. И поскольку в систему КСО вовлечены все внутренние процессы бизнеса, эта система должна быть частью корпоративной стратегии.

Библиографический список

1. Корпоративная социальная ответственность. Новая философия бизнеса. Учебное пособие / Внешэкономбанк, под ред. ОАО «АСИ Консалтинг». – М., 2011. – 57 с.
2. Кричевский, Н.А. Корпоративная социальная ответственность / Н.А. Кричевский, С.Ф. Гончаров. – М., 2006. – 195 с.
3. Устойчивое развитие: роль российского бизнеса. Сборник практик. Сеть глобального договора ООН в России. – 2013. – 32 с.
4. URL: http://tvtorrent.ru/feed/all_1/date_2010_11_26_1/torrent_5146/.

[К содержанию](#)

УДК 336.774.5(470) + 336.717.42

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ В УСЛОВИЯХ БАНКОВСКОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Т.Н. Мызникова

Кредитный рынок Российской Федерации функционирует в общемировом финансовом пространстве. Основные тенденции, зарождающиеся в международной банковской сфере и формирующие правила поведения основных участников финансового рынка в определенной мере влияют и на принципы построения кредитной системы России, что сказывается на общеэкономических показателях государства.

Мониторинг финансового состояния кредитной системы России позволяет утверждать, что в настоящее время банковский сектор отражает общую тенденцию в экономике государства, что выражается в стагнировании процессов кредитования, а это, как правило, влечет за собой замедление темпов экономического роста в стране. Процесс данный взаимозависим. Комментарием к данному утверждению, является динамика темпов прироста потребительского кредитования в докризисный период 2005–2008 гг., и увеличение его доли к совокупному валовому продукту почти на 10 % по итогам 2008 г.

Данная динамика была обусловлена стабильным, на тот период времени, состоянием экономики и относительно благоприятными внешнеэкономическими условиями. Изменившаяся экономическая ситуация, сформированная последствиями глобального финансового кризиса, привела к снижению объемов банковского кредитования физических лиц в последние два года, что нашло отражение в сокращении доли кредитов в ВВП до девяти процентов.

При этом одним из инструментов в преодолении последствий кризиса в экономике, является, по-прежнему, кредитный рынок.

Примером этого может служить положительная динамика операций по кредитованию физических лиц в 2010–2011 годах. Основанием роста доверия к банковскому сектору, в данном случае являются: оживление в экономической ситуации в стране, что ведет к стабильности доходов граждан; а также восстановление доверия россиян к деятельности коммерческих банков.

Темпы прироста доходов населения, за анализируемый период, почти совпадали с темпами прироста валового внутреннего продукта, что может быть оценено, как положительное влияние на экономику возрастающих потребностей населения. Подтверждением этой версии является и положительная динамика общих объемов заимствований граждан (рис. 1).

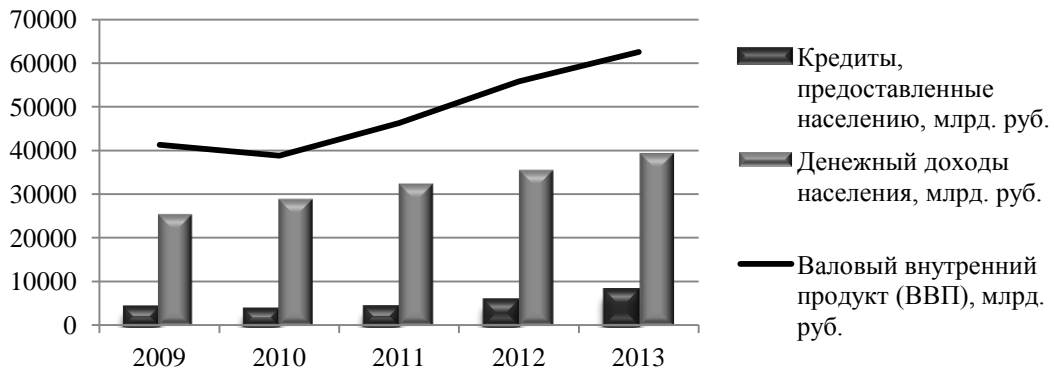


Рис. 1. Динамика валового внутреннего продукта, денежных доходов и кредитов населения

Подогреваемый массивированной рекламой интерес к приобретению материальных ценностей для населения, доходы которого не позволяют удовлетворить все возрастающие потребности, формирует также и потребности во внешнем заимствовании, т.е. – банковских кредитах. Это утверждение основано на том, что в 2012 г. физическим лицам было предоставлено кредитов на сумму 7,74 триллионов рублей. В данном случае нет возможности выделить какой-то один сектор заимствований – практически все сегменты потребительского кредитования показали положительную динамику [4].

Отмеченный рост банковских кредитов не сопровождался положительной динамикой в экономике страны. Отмечаем, что в 2012 г. темп роста валового внутреннего продукта сократился относительно 2011 г. почти на 0,7 % (3,6 % против 4,3 %), а прирост доходов населения составил всего – 1,2 % [4].

Естественным продолжением этого денежного разрыва является положительная динамика по неисполнению кредитных обязательств заемщиками – физическими лицами.

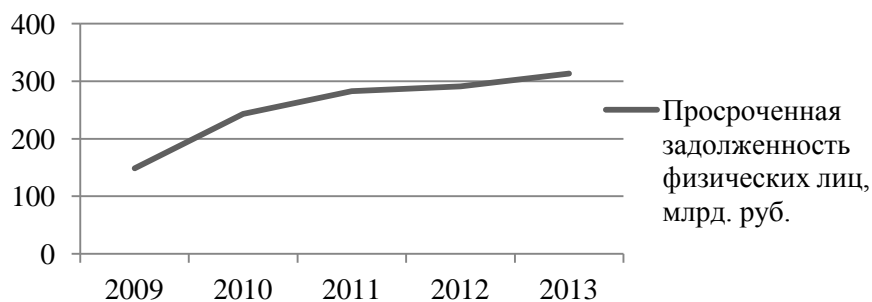


Рис. 2. Динамика неисполнения обязательств по кредитам физических лиц, в миллиардах рублей [3]

Так, по материалам Банка России, в июле 2013 г. прирост ссудной задолженности по кредитам физических лиц составил 5,3 % (рисунок 2).

Тревожным фактором, формирующим ситуацию на рынке потребительского кредитования, является то, что стремительный рост размещенных кредитов происходит за счет привлеченных средств, а также и за счет ресурсов банка.

Согласно данным Росстата, расходы домохозяйств на оплату процентов по кредиту составили за первые три месяца 2013 г. составили 12 % от располагаемых доходов, а за этот же период 2009 г., во время финансового кризиса, всего 9 %. Парадокс ситуации состоит в том, что в рассматриваемом периоде на мировом рынке углеводородов отмечена положительная динамика цен на нефть (81 %), и сокращение инфляции и безработицы до 8,6 % и 2,9 % соответственно. При этом, как стимулятор заимствований, увеличивалась доля импортных товаров на внутреннем рынке, в среднем, на 3,1 % в год [1].

С развитием глобализационных процессов увеличился объем импортируемых товаров на российском внутреннем рынке до 50 % от всех товарных ресурсов. Из этого следует, что объектом быстрорастущего потребительского кредитования выступают, главным образом, импортные товары (автомобили, бытовая техника, стройматериалы и пр.), что, в свою очередь, стимулирует экономику иностранных государств и не способствует развитию отечественного производителя.

Как показывают исследования в области макроэкономического равновесия России, в контексте глобализации и под воздействием мировых финансовых кризисов российская экономика оказалась неспособной соответствовать тенденциям на мировом рынке, что снижает уровень защиты граждан от неустойчивости внешней и внутренней среды.

Закрытый характер функционирования отечественной банковской системы препятствует процессам финансовой либерализации и, как следствие, нарушается баланс в распределении производственных ресурсов в сложившихся условиях.

Иностранные банки, открывающие свои представительства на территории России, оказывают негативное влияние на склонность россиян к необоснованному заимствованию.

С одной стороны это объясняется дешевизной источников финансирования для банковского сектора с иностранным капиталом, а с другой, – высокими ставками по предоставляемым кредитам физическим лицам. Кроме того, в России, среди физических лиц, в большинстве случаев, высока ответственность по взятым на себя обязательствам, в том числе и финансовым, что нельзя сказать о заимствовании в США, Германии и иных странах, банки которых активно проникают на наш рынок.

Исходя из утверждения, что потребности человека бесконечны, а ресурсы – ограничены, отсутствие у большей части населения злого умысла по не исполнению взятых кредитных обязательств, и помятуя опыт США, где склонность жить в кредит, привела к глобальному финансовому кризису, можно понять интерес иностранных банков к российскому кредитному рынку.

Одной из причин, обусловившей кризисные явления на финансовом рынке Соединенных Штатов, явилось широкое распространение метода секьюритизации долга, что существенно повлияло на чувствительность кредиторов к кредитным рискам. Самыми первыми в эпицентре финансового коллапса, зародившегося в недрах ипотечного кредитования Америки, оказались страны Европейского сообщества, этому способствовало тесное взаимопроникновение и взаимодействие европейской и американской экономик. В результате спад экономики Европы оказался наиболее глубоким, чем в США, а сам кризис перешел из финансовой сферы в сектор реальной экономики.

Основными факторами отрицательной динамики ВВП Европы являются: рост государственных расходов, снижение расходов домохозяйств, значительное сокращение доли производственных инвестиций.

Крупнейшими держателями долговых инструментов являются Германия (700 миллиардов евро), Франция (900 миллиардов евро) и Англия (400 миллиардов евро). Макроэкономическая устойчивость этих промышленно развитых стран оказалась под угрозой дестабилизации [2].

По мнению зарубежных экономистов, одной из главных причин критического замедления экономического развития этих и других стран Европы, как и США, является кризис ликвидности в коммерческих банках. Ухудшение финансового состояния эмитентов ипотечных облигаций в США переросло в «кризис доверия» среди широкого круга участников финансовых рынков, работающих с этими ценными бумагами.

Потери и списания французских банков оказались меньшими, чем в наиболее пострадавших странах. Их общие потери и списания с начала кризиса, составляют около 3 % убытков и списаний по всему миру, что значительно меньше, чем у банков США (55 %), Великобритании (12 %) и Германии (9 %) [2].

Мониторинг и анализ динамики основных макроэкономических показателей наиболее развитых стран Европы показал, что одно из самых негативных последствий кризиса для Европы – дисбаланс государственных расходов и государственного бюджета. Государственные долги ведущих стран Евросоюза за последние три года демонстрируют положительный тренд, увеличившись с 74,5 % до 85,2 % ВВП, преодолев при этом допустимую норму 60 % ВВП. Значительное влияние на долговое бремя Европы в период финансового кризиса оказали инфляционные процессы. Уровень инфляции

в 2009–2010 гг. достиг самой низкой отметки – 1 %, при допустимом значении не менее 2,3 %. Эта тенденция также отражает рост безработицы и снижение заработных плат. Уровень безработицы достиг 8,9 % и продолжил расти, достигнув за 2012 год 10,6 % [2].

Проведенное исследование показало, что особенностью модели развития англосаксонских государств выступает долговой принцип экономики. Потребление в этих странах превышает производство, расходы домохозяйств и государства превосходят их доходы, инвестиции превалируют над сбережениями, а импорт превышает экспорт. В условиях финансовой глобализации опережающее развитие финансового обращения над материальным производством обуславливает высокую восприимчивость экономик развитых стран к кредитным кризисам. В настоящее время, кризис в финансовой системе одной страны, как правило, не завершается в ее пределах, а по принципу домино, распространяясь в глобальных масштабах, приводит к краху многих государствах и/или отражает негативное влияние на все мировое сообщество.

Глобальный финансовый кризис, начавшийся на ипотечном рынке США в 2008 г. и отразившийся негативно на экономике Европы, заставляет выбрать новый критерий эффективности финансовой системы.

Последний, особенно значимый фактор, показавший всю уязвимость кредитной в частности, и банковской системы России в целом, явились санкции против России в связи с событиями в Украине в феврале – апреле 2014 года, когда в одностороннем порядке, в нарушение существующих норм и правил, была блокирована деятельность не только некоторых банков, но и широко распространенной в России платежной системы Visa. Данный демарш против банковского сектора нашей страны показывает его уязвимость от международных кредитных систем, которые, в свою очередь, с одной стороны, несут негативные тенденции при формировании кредитных предпочтений населения, а, с другой, – демонстрируют свою несостоятельность на общемировом финансовом рынке.

Таким образом, учитывая сложившиеся тенденции как на политическом, экономическом, так и общекультурном фоне развития общества, можно предположить, что глобализация кредитного рынка для России не принесла тех положительных результатов, которые на нее возлагали.

Библиографический список

1. Васильев, С. Россияне догнали американцев по уровню расходов на обслуживание кредитов [Электронный ресурс] / С. Васильев. – URL: <http://www.klerk.ru/bank/articles/316435/>.
2. Вся статистика: Страны мира: Экономика России [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.ereport.ru/stat.php?razdel=country&count=russia>.
3. Обзор банковского сектора Российской Федерации. – Август 2013 г. – № 140 [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.cbr.ru>.

4. Россия в цифрах. По данным Федеральной службы государственной статистики за соответствующие годы [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.gks.ru>.

К содержанию

УДК 332.14+364-3:332.1

РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА И СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

М.В. Никифорова, С.А.Никифоров

Статья посвящена вопросам формирования региональной политики страховой организации и инструментам ее реализации с учетом особенностей регионального развития.

Ключевые слова: региональная политика страховщика, стратегия страховой организации.

Уникальность страхового механизма состоит в том, что он может не только выполнять функцию защиты имущественных интересов предприятий и граждан, но и решать многие макроэкономические задачи государства. Поэтому в странах с рыночной экономикой страхование играет роль одного из стратегических секторов экономики в решении социальных и финансовых задач государства.

Осуществление деятельности в нестабильных макроэкономических условиях требует от страховых организаций обеспечения устойчивого и прибыльного развития бизнеса в долгосрочной перспективе путем построения и реализации эффективной стратегии, основанной на разработке соответствующей политики.

Выбор региональной политики любой организации обусловлен, прежде всего, целями продвижения в тот или иной регион, видением направлений работы, прогнозируемыми результатами от региональной деятельности. Региональная политика страховых компаний строится на основе государственной региональной политики, но с учетом особенностей развития конкретного региона, обусловленных природно-климатическими, экономическими и другими условиями, определяющие уровень развития территорий. Кроме того, она должна учитывать основную цель деятельности коммерческой организации – получение прибыли – за счет создания и совершенствования системы региональных продаж. Успешность реализации региональной политики зависит от многих факторов и требует постоянного внимания к изменениям в законодательстве и ситуации на страховом рынке.

В региональной политике страховой организации могут быть предусмотрены следующие способы ее реализации: территориальный, при котором страховой бизнес строится с учетом потенциальных возможностей субъектов РФ как элементов страхового поля; отраслевой, при котором обеспечение страховой защиты осуществляется в рамках единого производственного или технологического цикла; смешанный, сочетающий возможности и условия двух предыдущих способов [1, с. 24].

Инструментом реализации региональной политики выступает региональная стратегия. В страховом бизнесе стратегию следует рассматривать в качестве приоритетного направления реализации определенной грани миссии и политики страховой организации, касающейся конкретного вида ее деятельности. Каждая страховая организация, развивающая свой бизнес в регионах, должна разрабатывать свою собственную региональную политику, определяющую ее долгосрочные цели, которая должна стать гибким инструментом принятия решений по формам и методам продвижения на территории.

Формируемая страховой организацией стратегия развития на региональном рынке должна учитывать: состояние страхового дела в регионе; основные цели, задачи и направления развития страхования; направления воздействия органов власти региона по развитию страхования; основные направления развития страхования в регионе; организуемые и проводимые конкурсы по отбору страховщиков [1, с. 25]. Важной составной частью региональной политики страховой организации является участие в конкурсах, проводимых федеральными и региональными властями на территориях, по отбору страховщиков для осуществления страхования за счет средств бюджета соответствующего уровня.

Это требует поиска путей использования страховых механизмов для защиты имущественных интересов организаций и населения на конкретных территориях, развития региональной страховой инфраструктуры, появления новых элементов и ниш страхового рынка.

Следует также учитывать и заинтересованность иностранных страховщиков, доступ которых на российский страховой рынок облегчен в связи с присоединением РФ к ВТО. Для представителей мирового страхового сообщества российский рынок привлекателен своими потенциальными объемами, либеральными изменениями в законодательстве. Рост благосостояния населения также создает предпосылки для увеличения страховых премий, прежде всего по страхованию жизни.

Но границы сегментов страхового рынка, в том числе и регионального, условны и применимы не ко всему рынку, а к его конкретным составляющим, например, рынку медицинских страховых услуг, рынку автострахования, страхования ответственности и др.

Поэтому, исходя из конкретной ситуации на страховом рынке и в соответствии с принятой общей стратегией развития и региональной политической страховой компании, возможны следующие три варианта выбора стратегического поведения:

- 1) выход на все выбранные сегменты регионального страхового рынка одновременно;
- 2) выход на предпочтительные или наиболее привлекательные для страховой компании сегменты рынка;
- 3) выход на каждый из выбранных сегментов рынка отдельно.

Выбор того или иного направления деятельности должен соответствовать намеченным стратегическим целям страховой организации и зависит от видения перспектив развития регионального бизнеса, текущих рыночных условий, имеющихся финансовых и иных ресурсов и уровня профессиональной подготовки менеджеров компании.

Реализация региональной стратегии предполагает определенную последовательность действий по достижению стратегических целей и поставленных задач, а также развитие стратегического партнерства, поиск новых форм взаимодействия с корпоративными клиентами, банками и другими заинтересованными субъектами. Успешная реализация региональной стратегии предполагает рекламные и иные усилия по формированию положительного имиджа страховой компании, содействие позитивному ее восприятию, опосредованных в предлагаемых страховых услугах и качестве обслуживания клиентов.

В стратегии регионального развития, как правило, предусматриваются комплексные меры по обеспечению соответствующего конкурентного уровня, финансовой устойчивости и экономической безопасности деятельности региональной сети, а также меры по повышению инвестиционной привлекательности и роста капитализации страховой компании, учитывающие специфику и условия функционирования подразделений.

Стратегия регионального развития реализуется во взаимосвязи с другими направлениями стратегического развития организации, в первую очередь, с учетом принятых стратегий страхового маркетинга и менеджмента. Стратегический курс продвижения в регионы предполагает проведение SWOT-анализа, и как его результат, – продуманное использование внешних и внутренних ресурсов (организационных, финансовых, информационных, материально-технических и иных реальных и потенциальных возможностей).

Успешное освоение региональных страховых рынков, региональное развитие и эффективное управление подразделениями обуславливается использованием инструментария стратегического управления.

В качестве такого инструмента может выступать система сбалансированных показателей (ССП), которая позволяет объединить все ключевые финансово-экономические, организационные и иные показатели стратегического развития деятельности страховой организации с учетом региональной со-

ставляющей. Базовый вариант ССП обычно включает четыре основных стратегических элемента развития организации: финансовый блок, клиентская база (реальная и потенциальная) в сочетании с внешним окружением, внутренние бизнес-процессы, а также блок обучения и роста персонала компании.

На этапе реализации стратегии региональной деятельности могут разрабатываться стратегические карты, позволяющие более четко определять перспективы, цели, показатели и причинно-следственные связи.

Страховые организации, работая на региональном страховом рынке, должны учитывать особенности и приоритеты развития региона, расширять охват страховой защитой население и предприятия. При этом основой баланса интересов страховых организаций и органов власти региона должны стать изменения в нормативно-правовой базе, регулирующей страховую и инвестиционную деятельность в регионе, гарантии и поддержка региональных страховщиков, создающие заинтересованность в инвестировании финансовых ресурсов в экономику региона.

Библиографический список

1. Сухоруков, М.М. Региональная политика страховой организации / М.М. Сухоруков // Страховое дело – 2006. – № 3 – С. 19–30

[К содержанию](#)

УДК 658.5:001.895 + 37.025.2

РАЗВИТИЕ ТВОРЧЕСКОГО ВОСПРИЯТИЯ В ПРОЦЕССАХ МОДЕЛИРОВАНИЯ ПОДГОТОВКИ ПРОИЗВОДСТВА

В.М. Нуждов, Т.Н. Сарахман

Рассматриваются вопросы развития творческого восприятия при моделировании технологической подготовки производства.

Для моделирования используются различные компьютерные программы, однако они требуют значительного времени на освоение и являются предметом изучения специальных дисциплин. Поэтому целесообразно применять также специализированные программы-имитаторы процессов.

Ключевые слова: творческое восприятие, подготовка производства, моделирование, числовое программное управление.

Моделирование подготовки производства является одним из методов изучения вопросов производственного менеджмента в дисциплинах для бакалавров по направлению «Инноватика». Применение моделей производственных процессов позволяет повысить наглядность обучения, сократить сроки освоения учебного материала, развивать творческое восприятие студентами задач и способов решения при подготовке производства.

В современной гносеологии восприятие рассматривается как процесс приема и преобразования информации, который обеспечивает студенту ее запоминание и возможность дальнейшего использования. Восприятие проходит через обнаружение объекта и различие его отдельных признаков, то есть восприятие выступает как осмысленный синтез ощущений от наблюдаемых целостных объектов [1].

Восприятие становится *творческим*, когда новые признаки в объекте или ситуации выявляются автоматически, а сам процесс приводит к выработке у студента качественно новых понятий и категорий. Формированию творческого восприятия способствует наличие противоречий в процессе восприятия, например, сочетание виденья целого и деталей, одновременное восприятие внешней формы и внутренней сути явлений и другие противоречия [1]. Творческое восприятие помогает становлению требуемых компетенций бакалавра, например, способности обосновывать принятие технического решения при разработке проекта и выбирать технические средства и технологии.

С учетом сказанного изучение вопросов подготовки производства должно строиться с использованием принципов декомпозиции (разделение общей задачи на частные) и синтеза, когда знания об инструментах подготовки производства используются для решения поставленной задачи.

Характеристика объекта моделирования

Подготовка производства является единовременным актом, осуществляемым при переходе предприятия на выпуск новой продукции. Главная задача подготовки производства – создание и организация выпуска новых изделий.

Процессы подготовки производства подразделяют на исследовательские, конструкторские, технологические, производственные и экономические. В основе этого разделения лежит вид трудовой деятельности [2].

Конструкторская подготовка производства представляет собой совокупность процессов и работ, направленных на разработку конструкторской документации для изготовления новых и совершенствования выпускаемых изделий.

Технологическая подготовка производства (ТПП) представляет собой совокупность работ, обеспечивающих способность предприятия к выпуску продукции необходимого качества при установленных сроках, объеме производства и затратах. На этом этапе разрабатываются маршрутная и операционная технологии изготовления деталей, программы для станков числового программного управления (ЧПУ), технологии сборки и монтажа изделий, контроля и испытаний.

Организационно-экономическая подготовка производства представляет собой комплекс процессов и работ, направленных на разработку и реализацию проекта организации производственного процесса изготовления нового изделия, системы организации и оплаты труда, материально-технического обеспечения производства, нормативной базы внутризаводского планирования в целях создания условий для выпуска новой продукции.

Названные виды подготовки часто объединяют в общую группу под названием «техническая подготовка производства».

Виды моделей и задачи моделирования

При подготовке производства широко используются математические модели, описывающие как структуру технического объекта, так и его физическое состояние и поведение. К ним относятся инженерно-физические модели (модели параметров и состояния объектов), структурные модели, описывающие состав объектов и их внутренние связи, структурные геометрические модели, информационные модели – составные части автоматизированных систем проектирования и технологической подготовки производства [3]. Количество применяемых видов моделирования и существующих моделей весьма значительно, поэтому творческий подход к подготовке производства должен предусматривать *выбор моделей* и средств моделирования.

Современные средства моделирования процессов подготовки производства представляют собой разнообразные компьютерные системы (пакеты) автоматизированного проектирования конструкций и технологии изготовления изделий, системы ведения документации и т.п. Применение этих средств позволяет решать две основные задачи моделирования [3]:

1 – создание новых моделей объектов и процессов подготовки производства;

2 – анализ свойств объектов и систем по результатам исследования моделей.

Конечная цель исследования – структурная и параметрическая оптимизация создаваемых процессов и систем.

Процесс моделирования

Процесс моделирования проходит через несколько этапов. При использовании инженерно-физических и структурных моделей это выглядит так.

1-й этап – построение модели, ввод параметров. Он предполагает наличие некоторых знаний об объекте-оригинале. Для одного объекта может быть построено несколько моделей, концентрирующих внимание на определенных сторонах исследуемого объекта или же характеризующих объект с разной степенью детализации.

2-й этап состоит в непосредственном исследовании модели. Одной из форм такого исследования является проведение «модельных» экспериментов, при которых направленно изменяются условия функционирования модели и систематизируются данные о ее «поведении».

3-й этап – перенос знаний с модели на оригинал. При этом полученные знания должны быть скорректированы с учетом тех свойств объекта-оригинала, которые не нашли отражения или были изменены при построении модели.

4-й этап – практическая проверка получаемых знаний и их использование для улучшения модели объекта.

Моделирование – это циклический процесс. По окончании первого цикла при необходимости производится корректировка модели, затем выполняется второй цикл и т.д. При этом знания об исследуемом объекте расширяются и уточняются.

Моделирование как деятельность носит конструктивный, исследовательский характер и не сводится к простой перекомпоновке исходной информации. Оно предполагает *активные* действия исследователя по анализу физической ситуации, извлечению из памяти и ассоциативному рассмотрению различных вариантов преобразования модели [4].

С точки зрения педагогической психологии *моделирование* – это сложная психическая деятельность, содержащая такие психические процессы, как восприятие, представление, память, воображение и мышление. Но удельный вес этих процессов на разных этапах моделирования различен. Так, на этапе создания первоначального образа явления решающая роль принадлежит процессу восприятия. Именно здесь необходимо использовать методы, способствующие творческому восприятию информации. На этапе выделения существенного и схематизации образа на первый план выступают такие психические процессы, как представления и память. Однако на всех этапах моделирования мышление, благодаря его конструктивным возможностям, организует деятельность по переработке образов восприятия и представлений. Таким образом, процесс моделирования является особым видом деятельности человека [4].

Следует заметить, что при моделировании идет развитие не только творческого восприятия человека, а так же его мышления и восприятия любых деталей, которые окружают объект моделирования, и его внутренней структуры.

На сегодняшний день представление учебного материала осуществляется как с помощью слов и формул, так и с применением средств имитационного моделирования и машинной графики, причем доля средств машинной графики и визуализации процессов постоянно возрастает [5].

Методы развития творческого восприятия

В работе [4] предлагается стратегия развития профессиональной компетентности у студентов в процессе выполнения творческой самостоятельной работы. Основные черты стратегии: 1) конкретизация целей деятельности в каждом виде самостоятельной работы; 2) разработка общего подхода к системе заданий, моделирующих творческую деятельность студентов; 3) объединение заданий в систему; 4) формирование основных требований к системе заданий, выполняющих развивающую и обучающую функции; 5) выбор удачной формы организации работы студентов. В качестве такой формы предлагается студенческое конструкторское бюро.

Рассмотрим возможности применения этих принципов на примере одной из ведущих отечественных систем автоматизированного проектирования (САПР), созданных группой компаний ADEM [6].

Система ADEM предназначена для решения проектных, конструкторских и технологических задач в области машиностроения. Это – проектирование изделий, объемное и плоское моделирование, оформление чертежей и другой конструкторской документации, проектирование техпроцессов, оформление документации, программирование станков с ЧПУ и другие задачи.

ADEM – интегрированная CAD/CAM/CAPP система сквозного проектирования, состоящая из ряда модулей. В частности, модуль ADEM PDM обеспечивает структурированное хранение любых документов и управление данными изделия, модуль ADEM CAD служит для черчения, плоского моделирования и оформления конструкторской документации, модуль ADEM CAM предназначен для создания управляющих программ для станков ЧПУ. Использование этих модулей позволяет активизировать работу студентов, внести в нее элементы творчества.

Пример 1. При изучении темы «Подготовка маршрутной карты технологического процесса» в дисциплине «Инновационная подготовка производства» задание практического занятия предусматривает использование учебного видеофильма, показывающего последовательность записей в карте. Студенты должны описать действия технолога, зафиксировать параметры обработки и затем занести соответствующие записи в бланк маршрутной карты. В этом случае они выступают в роли наблюдателей и не участвуют в составлении маршрута.

Эта же работа может быть выполнена с помощью модуля ADEM CAPP, который предназначен для проектирования технологических процессов и подготовки соответствующих документов. В данном модуле разрабатываются маршрутная и операционная карты, карта наладки инструмента для операций с использованием станков с ЧПУ и другие документы.

Используя этот модуль, можно организовать бригадную работу студентов, которые могут разработать несколько вариантов технологического процесса, а затем выбрать тот, который позволит изготовить изделие с наименьшими затратами на его производство. Такие предпосылки для творческого решения задачи достигаются за счет дружественного пользовательского интерфейса, интеграции с другими модулями системы, возможности использования нормативно-справочной информации и др. [7].

Пример 2. При изучении темы «Подготовка программы для станка с ЧПУ» работа на практическом занятии обычно строится на основе методических указаний по составлению программ и задания по написанию программы для заданной детали. Проверка правильности программы производится, например, путем ее сопоставления с предварительно подготовленным эталонным решением.

Используя модуль ADEM CAM, можно создавать программу обработки и выполнять ее верификацию путем имитационного моделирования и отображения процесса формообразования (траектории движения и формы об-

работанной поверхности) на экране монитора. Наглядное отображение результата позволяет студенту самому выявлять ошибки, творчески подходить к выполнению задания. Кроме того, студент понимает важность наличия в программном обеспечении модулей для верификации и симуляции обработки, использование которых позволяет устранить простои дорогостоящего оборудования, связанные с отладкой управляющих программ, а также устранить фактор страха технологов перед новым оборудованием, поскольку дает им возможность изучить его виртуальный образ.

Дополнением к работе по программированию станков является исследование принципов работы системы ЧПУ, в частности – принципов работы интерполятора, обеспечивающего движение по заданной траектории. Такое исследование позволяет студенту глубже понять особенности работы оборудования, изучить влияние законов управления на производительность и качество обработки. Для выполнения этой работы могут использоваться программы-имитаторы, построенные на базе средств машинной графики и программ моделирования динамических систем [5]. Например, широко используемая программа VisSim позволяет создавать модели, имитирующие аппаратное устройство ЧПУ.

На рисунке приведена схема модели в программе VisSim применительно к вырезному электроэрозионному станку, в которую входят основные устройства электромеханической системы ЧПУ. Модели отдельных устройств выполнены в виде составных блоков, внутреннюю схему которых студент может просмотреть путем соответствующих команд с помощью «мыши».

В соответствии с заданием студенты могут вносить изменения в параметры системы и отрабатываемую программу, а затем наблюдать вид получаемой траектории движения на экране монитора (плоттера). Тем самым создаются условия для более быстрого понимания принципов работы системы, творческого восприятия решаемых задач по программированию оборудования с числовым программным управлением.

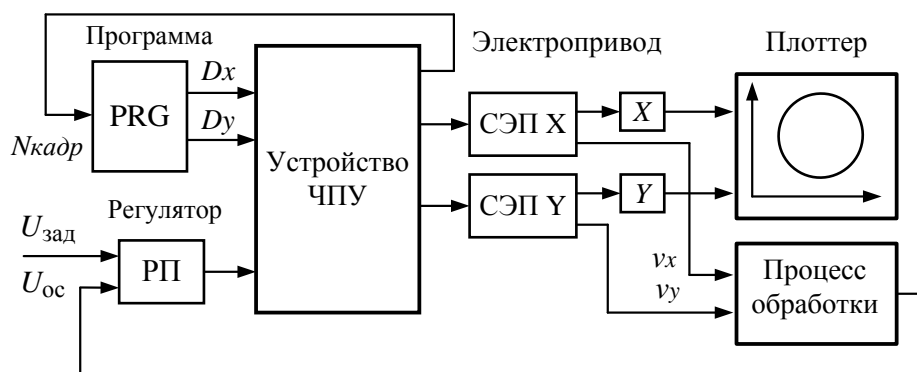


Схема модели двухкоординатной системы ЧПУ: СЭП X, СЭП Y – составные блоки следящих электроприводов, $N_{\text{кадр}}$ – сигнал номера кадра, $U_{\text{зад}}$, $U_{\text{ос}}$ – задающий сигнал и сигнал обратной связи

Заключение

Для развития творческого восприятия при моделировании подготовки производства можно использовать как современные системы автоматизированного проектирования, так и специализированные программ-имитаторы производственных процессов. Процесс развития происходит поэтапно с использованием приемов, побуждающих студентов к анализу поставленной задачи, синтезу новых технических решений, коллективной работе в бригаде. Творческое восприятие информации повышает эффективность учебного процесса и способствует формированию требуемых компетенций бакалавра.

Библиографический список

1. Ермолаева-Томина, Л.Б. Психология художественного творчества: Учебное пособие для вузов / Л.Б. Ермолаева-Томина. – 2-е изд. – М.: Академический Проект: Культура, 2005. – 304 с.
2. Скворцов, А.В. Автоматизация управления жизненным циклом продукции: Учебник для вузов / А.В. Скворцов, А.Г. Схиртладзе, Д.А. Чмырь. – М.: Академия, 2013. – 320 с.
3. Черепашков, А.А. Компьютерные технологии, моделирование и автоматизированные системы в машиностроении: Учебник для студентов высших учебных заведений / А.А. Черепашков, Н.В. Носов. – Волгоград: Издат. дом «Ин-Фолио», 2009. – 640 с.
4. Софьина, В.Н. Акмеологический подход к развитию профессиональной компетентности специалиста / В.Н. Софьина // Прикладная психология. – 2005. – № 6. – С. 65–71.
5. Нуждов, В.М. Применение компьютерных имитаторов электроэрозионной обработки при подготовке специалистов-инноваторов / В.М. Нуждов, П.Г. Мазеин // Инновации в образовательных системах: Материалы I Всероссийской дистанционной научно-практ. конференции / под ред. И.В. Резанович. – Челябинск: Изд. центр ЮУрГУ, 2009. – С. 120–122.
6. ADEM CAD/CAM/CAP: Сайт группы компаний ADEM. – Екатеринбург, ООО «Уральское отделение ADEM». – URL: <http://www.adem.ru/products/>.
7. Автоматизация подготовки производства: Сайт ООО «Уральское отделение АДЕМ». – URL: <http://adem-ural.ru/tehnc/sim/>.

[К содержанию](#)

УДК 347. 921 + 347.91/.95

ПРОБЛЕМА КЛАССИФИКАЦИИ ИНСТИТУТОВ ГРАЖДАНСКОГО ПРОЦЕССУАЛЬНОГО ПРАВА

Е.Г. Прилукова, А.Ю. Томилов

В статье рассматриваются особенности структурирования в гражданском процессуальном праве отношений по защите чужих прав, свобод и законных интересов. Рассмотрение вопросов статьи осуществляется с позиций философского подхода к классификации.

Ключевые слова: институт защиты чужих прав и интересов; гражданский процесс; интерес; чужие права; защита прав; детерминизм, индетерминизм; каузальность.

Применение классификации позволяет систематизировать результаты предшествующего развития знания и наметить перспективы дальнейших исследований. Следовательно, при осуществлении классификации особо важен вопрос о выборе основания для приведения полученных данных в систему, позволяющем выявить и зафиксировать закономерные связи и получить более полное представление об исследуемом предмете. Одним из фундаментальных общетеоретических принципов определяющих порядок построения и отвечающий на вопросы обусловленности и упорядоченности, на наш взгляд, является принцип детерминизма, в своей основе утверждающий «определяемость одних событий или состояний другими» [1, с. 227]. Именно поэтому детерминизм рассматривается одним из методологических подходов научных исследований в области юриспруденции [2, с. 35]. Наиболее применяемым в области права является каузальный, с позиций которого можно рассмотреть детерминации любого вида [3], признающий наличие универсальной взаимосвязи между различными явлениями окружающей действительности и отрицающий развитие вне этой универсальной взаимосвязи [4, 8].

Исходя из тезиса всеобщей обусловленности систем и процессов, а также наличия между ними генетической взаимосвязи, нами предпринимается попытка обосновать системную целостность в правовых отношениях по защите чужих прав, свобод и законных интересов в гражданском процессуальном праве. В основе правовой классификации в рамках конкретной отрасли права, принимается институт права, который мы рассматриваем в качестве основы системных построений в праве. Следовательно, основными понятиями системной общности будут являться отрасль и правовой институт. Однако содержание указанных объектов всегда различно как между собой, так и внутри объединений «отрасль» и «институт» права. В связи с этим вполне допустимо говорить о различных отраслях и видах правовых институтов.

Наличие видового различия обусловлено определенными характерными признаками, позволяющими различать правовые институты. Многообразие используемых понятий, характеризующих ту или иную группу норм как правовой институт, указывает на наличие различных классификационных групп, которые могут находиться между собой в отношениях подчинения и соподчинения или в равноправном соотношении.

Отрасли и институты права включаются в более общую классификационную группу, которая, в свою очередь, может входить в другую аналогичную. Так принято выделять отрасли уголовного и гражданского права, делимые на первичные и вторичные подотрасли права, институты, комплексные институты, субинституты и другие объединения институтов права. Мы остановимся на классификации правовых институтов, под которой понимается обособленный комплекс правовых норм, являющихся частью отрасли права и регулирующих определенный вид общественных отношений. В отличие от отрасли права, правовой институт объединяет нормы, регулирующие только строго ограниченные отношения. Он, регламентируя определенные правила поведения, придает устойчивость правореализационным формам общественных отношений и имеет свой предмет регулирования. При этом, как указал В.М. Шерстюк, «далеко не все из этих общественных установлений являются институтами гражданского процессуального права» [5, с. 58].

В гражданских процессуальных отношениях сложилась достаточно большая группа правовых институтов и вопросы их объединения, систематизации и классификации до настоящего времени в полной мере не урегулированы юридической наукой. Анализ системы правовых институтов, проведенный различными авторами, показал, что институт входит в состав отрасли права «не непосредственно, а через правовые подсистемы более высокого уровня (через объединения институтов, правовые комплексы)». В правовой науке отсутствуют строго обусловленные наименования объединений правовых институтов, а также методики их отграничения друг от друга. Так Г.Ф. Шершеневич [6, 59] говорил о разделении права на гражданское и публичное, что соответствует применению «естественной классификации» в праве. При этом предложенная им классификация носит линейный характер, это касается и объединений правовых институтов с учетом того, что все «они (как общие, так и специальные), объединения должны быть однопорядковыми и относительно общих институтов правового комплекса или подотрасли» [7, с. 217]. Использование такой систематизации в праве как достаточной, на наш взгляд, не является очевидным. Вопросы классификации рассматривались и рассматриваются исследователями на основании анализа систем распределения изучаемых объектов в различных науках. Классификация чаще всего представляется как конечный продукт индуктивного обобщения результатов эмпирического исследования в определенной научной отрасли и традиционно её подразделяют

на естественную и искусственную. В качестве основания первой берутся существенные признаки, из которых вытекают многие производные свойства упорядочиваемых объектов. Вторая опирается на формальные связи и базируется на произвольном объединении по избранным критериям. С целью выделения отдельных правовых институтов используется естественная классификации, закрепленная в виде самостоятельной структурной единицы, для «внешней формы институтов гражданского процессуального права характерны главы ГПК» [8, с. 105]. При этом правовой институт может быть самостоятельной главой, например глава пятая «Представительство», или включать в себя несколько институтов; в качестве примера можно привести главу 15 АПК РФ, в которую включены вопросы порядка заключения мирового соглашения и осуществления примирительных процедур. Подобный подход соответствует линейному порядку классификации, использовался на начальном этапе выработки принципов ее осуществления и был предложен О. Контом в XIX в. Такой порядок вполне оправдан при существовании упрощенных правовых структур, но по мере их усложнения требует уточнения. Так, глава 4 «Компетенция арбитражных судов» АПК РФ разделена на два самостоятельных параграфа «Подведомственность» и «Подсудность», в ГПК РФ 2002 г. кроме самостоятельных глав существуют разделы и подразделы, которые отсутствовали ранее в ГПК РСФСР, соответственно АПК РФ разделен только на главы и разделы. Более детальное членение законодательства на различные составляющие говорит, с одной стороны, об усложнении системы, а с другой – о развитии и усложнении общественных отношений, воплощающихся в законодательстве. Зафиксированный в ГПК РФ 2002 г. новый порядок членения на разделы и подразделы говорит о новой системной организации, осмысление которой еще не осуществлено в полной мере.

Таким образом, по нашему мнению, новая системная организация ГПК РФ требует переосмысления понятий «правовой институт» и «система институтов», которые в своем классическом определении предстают как совокупность институтов, составляющих в то же время отрасль права. В связи с этим правомерен вопрос о том, что в этом случае составляет совокупность правовых институтов, объединенных в раздел или подраздел права. Следовательно, необходимо четко определить основные понятия.

Юридическая наука под институтом права понимает «совокупность относительно обособленных юридических норм, регулирующих качественно однородную группу общественных отношений внутри отрасли права» [9, с. 64]. При оценке норм, составляющих правовой институт, следует обратить внимание на то, что любая правовая действительность по своей сути есть отражение конкретных общественных отношений, которые находят свое выражение в соответствующих нормативно-правовых структурах, представляющих в своей совокупности упорядоченную систему, состоящую из относительно обособленных юридических норм. Следуя нашей ло-

гике рассуждений, мы полагаем, что более точное определение правового института предложено В.М. Шерстюком: «обособленная совокупность (целостность) закономерно связанных однородных и однопорядковых по сфере действия норм этой отрасли права, обеспечивающих законченное регулирование элементов (сторон) гражданских процессуальных отношений» [10, с. 96]. В указанном определении акцент сделан на то, что совокупность норм, составляющих правовой институт, обеспечивает «законченное регулирование» правоотношений [11, с. 65]. Именно это следует учитывать при характеристике правового института как базисного элемента системы, из которой выстраиваются совокупности более высокого порядка, в том числе и отрасли права. За основу классификации в праве, определяющем процессуально-правовое положение субъектов гражданских процессуальных отношений, мы берем правовой институт, регламентирующий самостоятельный (отдельный) правовой порядок. Каждый правовой институт имеет определенную, свойственную только ему, правовую структуру, при типовом повторении которой и при сходстве отношений, регулирующих различные правовые институты, можно говорить об их возможном объединении в некую системную общность. Данное правовое предположение не противоречит понятию и учению о подразделениях структуры права, которые объединяют в теории права по признакам единства предмета, метода и юридического режима.

В исследуемых нами отношениях такими подразделениями структуры права выступают предмет и метод гражданского и арбитражного процесса. При этом решающим фактором, влияющим на допустимость и возможность структурной организации норм, регламентирующих производство по делам в защиту чужих прав, свобод и законных интересов, в рамках правового института является специфический юридический режим, который действует при реализации права на защиту чужого права или законного интереса. К юридическому режиму следует отнести специфические правовые приемы, используемые в данной процессуальной деятельности, особый порядок формирования прав и обязанностей и их осуществление, а также последующую процессуальную реализацию прав.

Специфика правового режима по защите чужих прав, свобод и законных интересов распространяется на правовой режим участия прокурора, органов государственной власти и органов местного самоуправления, организаций и физических лиц, а также представителей в их процессуальной деятельности по защите чужого права. Основным критерием отграничения правового института от других процессуальных институтов, а также критерием, объединяющим правовые нормы, включаемые в него, является специфический режим данных отношений, под которым, как отмечает С.С. Алексеев, следует понимать, «особенности регулятивных свойств данной правовой общности, присущих ей приемов регулирования» [12, с. 246].

Объединение правовых институтов может быть осуществлено по нескольким направлениям: первоначально следует рассмотреть уже устоявшиеся и всеми признаваемые правовые институты (например, институт представительства, когда доверитель не только передает часть своих полномочий, но и начинает осуществлять связь со спорными правоотношениями, которые мы будем именовать объектом, через представителя); второе – отношения между представителем и объектом (представитель осуществляет защиту прав, свобод и законных интересов доверителя в рамках переданных полномочий); третье – переход материальных и процессуальных правовых последствий от объекта к доверителю, так как результат процессуальной деятельности переходит обладателю прав. Таким образом, рассматривая представленные процессуальные правоотношения по представительству в рамках гражданского или арбитражного процесса, мы можем построить своеобразный треугольник, вершинами которого являются доверитель, представитель и объект, находящиеся в последовательной взаимосвязи между собой и составляют жесткую конструкцию. Предложенная нами конструкция повторяется и при представительстве, вытекающем из отношений доверительного управления, представительстве общественных организаций в суде интересов своих членов, подаче прокурором иска в защиту интересов физического лица, подаче иска государственной организацией в защиту прав лиц, обратившихся к ней, при отношениях по исполнению завещания душеприказчиком. Во всех указанных отношениях имеет место либо передача процессуальных прав доверителю, либо просьба лица выступить в защиту его прав, свобод и законных интересов, либо указание конкретному лицу выступить распорядителем прав и защищать права лица после его смерти. Лицо, к которому обратились или которое может или обязано совершить процессуальные действия в пользу определенного лица, начинает осуществлять процессуальную деятельность с целью воздействия на объект (спорные правоотношения). Результат такого воздействия направляется (переходит) в адрес обратившегося лица. Указанные отношения осуществляются в рамках специальных правовых норм, регулирующих отношения между названными выше лицами. В данном случае речь идет не об одном институте, а множестве правовых институтов. Правовое построение таких конструкций в процессуальных отношениях по представительству в его различных вариантах может рассматриваться как модельное (идеальное) и применимое к иным институтам только в том случае, если возможно выявление подобных структур и в других правовых институтах, например, в правовом институте сторон и третьих лиц. Взаимодействие третьих лиц, заявляющих самостоятельные требования, в процессе осуществляется через отношения «субъект – объект – субъекты». Отношения третьих лиц, не заявляющих самостоятельные требования, определяются как «субъект – субъект – объект», поскольку третьи лица выступают

на одной из сторон спорных отношений и имеют опосредованную заинтересованность в результатах рассмотрения дела. Мы полагаем, что в правовой институт, включены нормы, определяющие как допустимость участия лица в защите чужих прав, свобод и законных интересов, так и процессуальный порядок деятельности лиц по защите чужих прав, а также объем их прав и обязанностей. Как отмечал Д.Е. Керимов, сущность нормативно-правовой системы проникает в содержание всей совокупности правовых норм и в каждую отдельную правовую норму. В то же время «содержание каждой отдельной правовой нормы не существует иначе как в той связи, которая ведет к сущности нормативно-правовой системы» [13, с. 112].

Сегодня в гражданском и арбитражном процессе проблема разделения правовых институтов связана с необходимостью приобретения ими характера однопорядковых институтов, осуществляющих законченное регулирование только определенных отношений. На наш взгляд, в законодательстве необходимо в отдельную главу выделить нормы, регулирующие права сторон, третьих лиц и иных участников процесса. Так, в российском процессуальном законодательстве не выделены самостоятельные группы норм о праве специалиста в гражданском процессе, медиаторах, помощниках судьи [14, с. 40–41] и т.п. Более того, в гражданском и арбитражном процессе имеется категория «заинтересованные лица», процессуально-правовой статус которых во многом определяется исходя из общего смысла процессуального законодательства, а нормы, регламентирующие их права, находятся в разных статьях ГПК РФ и АПК РФ. Признание правового института на уровне доктринального представления о нем как о комплексном, должно указывать на возможность его изменений в будущем и выработке предложений по его совершенствованию.

Вместе с тем, следует напомнить, что первичный правовой институт по принятому в классификации подходу можно охарактеризовать как видовой правовой институт. Правовой институт последующего порядка именуется родовым. В иерархии систематических категорий род включает в себя от одного до множества видов, для рода характерно наличие родового имени. Для гражданского и арбитражного процесса родовое оформление возможно на уровне подраздела, что имеется, к примеру, в исковом и особом производствах. В рассматриваемых нами отношениях по защите чужих прав, свобод и законных интересов они могут входить в институт лиц, участвующих в процессе от своего имени и в защиту чужих интересов. Противоположным ему по своему значению является институт лиц, участвующих в процессе от своего имени в защиту своих интересов. Указанные институты не могут быть охарактеризованы сегодня как родовые. Подобное утверждение основывается на том, что приведенная нами группа рассматривалась в науке гражданского процессуального права как группа дифференциации [15, с. 218]. Все участники процесса (суд, свидетели,

прокурор, представители) являются субъектами гражданских процессуальных отношений, и именно это дает нам право говорить о том, что родовой институт для таких лиц – это правовой институт субъектов. Именно субъектов как родовой институт возможно и необходимо объединить в отдельный подраздел, как в гражданском, так и в арбитражном процессах.

Мы считаем, что защита чужих прав, свобод и законных интересов – это правовой институт иного порядка. Поэтому по отношению к группе видовых институтов права, в которых сосредоточены нормы, регулирующие защиту чужих прав, свобод и законных интересов, следует употреблять термин «секционный правовой институт», при этом под секцией понимается отдел с определенной специализацией, часть чего-либо или особая группа. Используя терминологию секционного института, мы осуществляем выход на иерархическую систему построений правовых институтов. Институт защиты чужих прав, свобод и законных интересов следует определять сегодня как доктринальный, так как правовые нормы, относимые к нему, рассредоточены по различным главам ГПК и АПК РФ и иным нормативным правовым актам. Однако это не дает нам оснований утверждать об условности указанного института или эфемерности подобной правовой общности. Следует исходить из того, что возможность выделения института защиты чужих прав, свобод и законных интересов как самостоятельного правового института высказывалась различными авторами в разное время. Правовой анализ позволяет утверждать о сходстве общественных отношений, урегулированных соответствующими нормами права, а также процессуально-правового механизма по защите чужих прав, свобод и законных интересов.

Таким образом, отношения, регулирующие порядок защиты чужих прав, свобод и законных интересов в гражданском судопроизводстве, следует воспринимать как отдельный правовой институт, который, в свою очередь, состоит из правовых институтов более низкого порядка, содержащих нормы, регламентирующие порядок участия в данной деятельности лиц, осуществляющих защиту чужих прав, свобод и законных интересов в гражданском и арбитражном процессе. При этом всегда важно не забывать о приоритете прав личности. На наш взгляд, с позиций детерминизма следует рассматривать отношения по защите чужих прав, свобод и законных интересов, результатом которых в дальнейшем является возникновение правового института, который необходимо рассматривать, как доктринальный. Возможность его признания, как легального правового института зависит от степени развития процессуального законодательства. В связи с тем, что одним из признаков детерминизма является его пространственная и временная непрерывность, то вероятность этого присутствует всегда.

Библиографический список

1. Ивин, А.А. Детерминизм и индетерминизм // Философия: Энциклопедический словарь / под ред. А.А.Ивина. – М.: Гардарики, 2004.
2. Овчинников, С.Н. Принцип детерминизма в методологии правоведения / С.Н. Овчинников // Правоведение. – 1984. – № 2. – С. 35.
3. Rescer, N. On the Logic of Chronological Propositions // Mind, 1966. – Vol. 75. – № 297.
4. Кедров, Б.М. Научная концепция детерминизма / Б.М. Кедров // Современный детерминизм, законы природы. – М., 1973. – С. 8.
5. Шерстюк, В.М. Система советского гражданского процессуального права (вопросы теории) / В.М. Шерстюк. – М., 1989. – С. 58.
6. Шерстюк, В.М. Указ. соч. / М.В. Шерстюк. – С. 59.
7. Шершеневич, Г.Ф. Наука гражданского права в России / Г.Ф. Шершеневич. – М., 2003. – С. 217.
8. Шерстюк, В.М. Указ. соч. / М.В. Шерстюк. – С. 105.
9. Шерстюк, В.М. Указ. соч. / М.В. Шерстюк. – С. 64.
10. Иванов, А.А. Справочник по теории государства и права: основные категории и понятия. – М., 2006. – С. 96.
11. Шерстюк, В.М. Указ. соч. / М.В. Шерстюк. – С. 65.
12. Алексеев, С.С. Общая теория права: в 2 т. / С.С. Алексеев. – М., 1981. – Т. 1. – С. 246.
13. Керимов, Д.Е. Основы философии права / Д.Е. Керимов. – М., 1992. – С. 112.
14. Аргунов, А.В. Особое производство в гражданском процессуальном праве России: направление реформ / А.В. Аргунов // Российское правосудие. – 2010. – № 9. – С. 40–41.
15. Курс Советского гражданского процессуального права. В 2 т. Т. 1. Теоретические основы правосудия по гражданским делам / под ред. А.А. Мельникова, П.П. Гуреева, А.А. Добровольского, В.С. Тадевосяна, П.Я. Трубникова. – М., 1981. – С. 218.

[К содержанию](#)

УДК 339.138 + 658:001.895

МАРКЕТИНГОВЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ

М.И. Соколова

В статье рассмотрены направления снижения риска инновационной деятельности с помощью службы маркетинга инновационно-активного предприятия, определена роль маркетинговой стратегии в процессе создания успешного инновационного продукта. Автор приводит приемы и методы увеличения объемов продаж в зависимости от стадии жизненного цикла инновационного продукта.

Ключевые слова: инновации, инновационный продукт, инновационно-активное предприятие, маркетинг инноваций

Основным условием эффективного развития современного предприятия является его способность разрабатывать и продвигать на рынок инновационные продукты (товары/услуги). Однако, на большинстве российских предприятий роль маркетинга в инновационной деятельности весьма незначительна. Основные причины такого положения: слабые позиции маркетинговой службы на предприятии, ограниченные финансовые и технические возможности, неудачный опыт внедрения новинок на рынок, недопонимание роли маркетинга в создании и продвижении инноваций и др. Тем не менее, отдел маркетинга может оказать существенную помощь в создании, совершенствовании и «раскрутке» товаров-новинок, обеспечив им рыночный успех.

Инновации в современном мире служат основным источником не только социально-экономического прогресса, но и конкурентного преимущества бизнеса [1]. Как известно, только 20 % инновационных товаров и услуг из 100 % обеспечивают фирме рыночный успех. Служба маркетинга вполне может снизить риск создания «провальной» новинки за счет:

- разработки прогноза потребностей потенциальных потребителей;
- активного поиска идей создания новых товаров;
- проведения оценки идей новой продукции;
- разработки маркетинговой стратегии и программы;
- осуществления пробного маркетинга;
- создания спроса на новый товар;
- ведения маркетингового сопровождения инновационного продукта на всех этапах его жизненного цикла.

Это наиболее важные аспекты участия маркетинговой службы в инновационной деятельности предприятия, на которых хотелось бы остановиться подробнее.

Новые потребности могут возникать вследствие изменений во внешней среде. Маркетологи должны отслеживать эти изменения и прогнозировать ситуацию на перспективу. С прогнозированием ситуации связан поиск идей новых товаров. Обычно выделяют два типа источников новых идей. Первый источник связан с фундаментальными и прикладными исследованиями и является результатом многолетней научной деятельности. В этом случае маркетологи должны оценить идеи на предмет возможностей возникновения платежеспособного спроса на предполагаемый продукт. Поскольку этот тип идей предполагает создание принципиально новых продуктов (товаров и услуг, удовлетворяющих совершенно новые потребности и, тем самым, формирующих новые рынки), постольку необходимо выяснить, насколько та или иная инновация востребована потенциальными потребителями, кто и в каком количестве будет приобретать новинку, для каких целей, по каким ценам и т.д.

Однако, чаще предприятия получают идеи создания новых или совершенствования существующих продуктов из рыночных источников [2]. При этом роль маркетинговой службы особенно велика. Проводя регулярные исследования рынка, опросы потребителей маркетологи могут выявить их желания и потребности, получить идеи, которые можно реализовать сравнительно легче, чем идеи из первого источника.

Большинство предприятий, занимающихся инновационной деятельностью, игнорируют такой этап работы, как оценка идеи новой продукции, считая, что она сама по себе не может не привлечь внимание потребителя. Однако оценить идею – значит представить потребителю проектируемый продукт, измерить отношение к нему, готовность его купить. При этом проводятся групповые и индивидуальные опросы-интервью, по результатам которых идея дорабатывается в соответствии со вкусами и желаниями потенциальных потребителей, либо отвергается, как бесперспективная.

Создание успешного товара/услуги невозможно без разработки маркетинговой стратегии и программы по его внедрению на рынок. Разработка стратегии маркетинга состоит из трех частей. В первой части дается описание величины, структуры и поведения целевого рынка к моменту выпуска нового продукта, предполагаемого позиционирования продукта, определяется показатель доли рынка. Во второй части даются общие сведения о предполагаемой цене продукта, общем подходе к его распределению, смете расходов на маркетинг. В третьей части содержатся перспективные цели по показателям сбыта и прибыли, а также стратегический подход к формированию комплекса маркетинговых инструментов [3]. Невозможно обеспечить фирме рыночный успех без тщательно разработанного комплекса маркетинга, включающего не только маркетинговые решения по товару, но и по цене, продвижению, распределению и сервису.

Успех нового товара на рынке во многом определяется его известностью (желанием купить) и ценой. Вот почему еще до выпуска нового товара на рынок необходимо создать спрос, обеспечив отличительные преимущества продукта и сформировать ценовую стратегию.

Инновационно-активным предприятиям, ориентированным на создание продуктов, обладающих новизной, приходится нести ответственность за формирование спроса на данный вид товара. В этом смысле фирма работает не только на себя, но и на конкурентов. От работы службы маркетинга зависит будущей успех товара. Вот почему уже на стадии планирования товара часто разрабатывается бренд, включающий создание отличительных особенностей самого товара и его психологического восприятия потенциальными потребителями. Создание бренда – это не только элемент продуктовой политики фирмы, но и хорошее подспорье в формировании позитивного спроса на новый товар. Хотя этот процесс не из дешевых, без него сейчас не обойтись, поскольку бренд – хорошо известная, спозиционированная на определенного или массового потребителя, марка товара, вызывающая у него положительные эмоции и, естественно, желание купить этот товар. Если инновационный продукт не имеет отличительных, привлекательных для потребителя преимуществ перед продуктами конкурентов, то его покупка всегда будет носить случайный характер. Именно игнорирование этого закона в инновационной политике приводит к тому, что не каждая марка становится брендом. Помимо брендинга, служба маркетинга участвует в обсуждении вопросов об упаковке, цене и т.д.

Ценовые стратегии тоже являются весьма важными при продвижении инновационных продуктов. Как правило, фирмы стремятся реализовать стратегию «снятия сливок». Это справедливо, поскольку фирма должна окупить не только затраты по созданию продукта и по его продвижению на рынок, но и получить заслуженную прибыль. Но очень часто приходится предлагать товар по непривлекательной для производителя «цене проникновения на рынок», если, например, покупатель сомневается в товаре, не задумывается о его покупке, если не удалось создать бренд еще на стадии планирования продукта, он кажется дорогим и по другим причинам. Служба маркетинга должна разъяснить руководству необходимость такого шага ради будущих прибылей компании.

Инновационный продукт нуждается как в хорошей «раскрутке», так и в организации соответствующих имиджу марки каналов распределения. Многие инновационно-активные предприятия открывают фирменные магазины, которые не только привлекают покупателей-новаторов, но помогают фирме грамотно формировать спрос и стимулировать покупки, получать оперативную информацию о степени признания потребителями новинки, осуществлять необходимое сервисное обслуживание. Служба маркетинга прорабатывает и другие каналы распределения инновационного

продукта, которые гарантируют хорошие объемы реализации новинки. Работа с посредниками ведется и на предмет сбора информации о реакциях покупателей и совместного продвижения инновационного продукта, с использованием подходящих средств.

Перед массовым запуском инновационного продукта в производство необходимо провести пробный маркетинг. Фирма выпускает небольшую партию инновационного продукта для пробной реализации в рыночных условиях. На этом этапе товар и маркетинговая программа испытываются в обстановке, наиболее приближенной к реальной. Методы и сроки испытания варьируются в зависимости от вида товара, от степени его новизны. Испытания в рыночных условиях дают руководству информацию для принятия окончательного решения о целесообразности выпуска товара.

Инновационный продукт должен иметь маркетинговое сопровождение по мере прохождения его по стадиям жизненного цикла. При этом служба маркетинга знает, какие приемы и методы увеличения объемов продаж применять в зависимости от того, на какой стадии инновационный продукт находится. И, самое главное, своевременно подсказать, когда нужно приступить к разработке и выводу на рынок инновационного продукта, поскольку фирма, считающая себя инновационной, должна постоянно обновлять и совершенствовать ассортимент выпускаемой продукции.

Библиографический список

1. Бабанова, Ю.В. Метод оценки инновационной деятельности организации / Ю.В. Бабанова, В.П. Горшенин // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия «Экономика и менеджмент». – 2012. – № 22. – С. 42–45.
2. Соколов, К.О. Инновации в АПК: классификация источников / К.О. Соколов // Вестник ОГУ. Экономические науки. – 2012. – № 8. – С. 76–80.
3. Эйдельман, Б.М. Маркетинг. Учебно-методическое пособие / Б.М. Эйдельман. – Казань: Казанский государственный технический университет, 2002. – 93 с.

[К содержанию](#)

УДК 378.016 + 378.04

МОТИВАЦИЯ ОБУЧЕНИЯ СТУДЕНТОВ

Е.В. Спиридонова

Проведено исследование мотивации студентов ЮУрГУ в течение нескольких лет. Выявлены наиболее значимые мотивы обучения и их динамика. Представлено сравнение мотивов обучения студентов разных курсов и специальностей.

Ключевые слова: мотивация обучения, динамики мотивации обучения.

Неготовность абитуриента самостоятельно принять ответственное решение в выборе своей будущей профессии, отсутствие четко выраженных интересов, отсутствие возможности удовлетворить свой выбор в силу экономических причин, отсутствие должной профориентационной работы в школах и т.п. часто приводит к неверному выбору профессии. Следствие неверного выбора профессии – разочарование, досада, раздражение, которые часто проявляются уже в процессе обучения в вузе. Экономический кризис в стране, недостаточное количество рабочих мест приводит к тому, что студент четко не представляет себе, чем он будет заниматься после окончания вуза. Все это влечет за собой снижение мотивации обучения, интереса к учебе.

Исследователями обнаружено, что фактор мотивации для успешной учебы сильнее, чем фактор интеллекта. Успехи в учебе не обнаружили тесной и достоверной связи с интеллектом студентов, в то время как по уровню мотивации учебной деятельности «сильные» и «слабые» студенты различаются. Первые имеют потребность в освоении профессии на высоком уровне, ориентированы на получение прочных профессиональных знаний и практических навыков. Вторые же в структуре мотива имеют в основном внешние мотиваторы: избежать осуждения, наказания за плохую учебу и т.п.

Нами было проведено исследование мотивации обучения студентов первого, пятого курса ЮУрГУ, а также магистрантов. Для анализа и сравнения результатов исследования были использованы две методики. Первая – «Мотивация обучения в вузе» Т.И. Ильиной, вторая – «Изучение мотивов учебной деятельности», предложенная А.А. Реаном и В.А. Якуниным [1].

В исследовании приняли участие студенты пятого курса энергетического факультета в количестве 60 человек (2010 год), 41 (2011), 33 (2012), 23 (2013). Средний возраст студентов 21 год. Также проводилось тестирование студентов 1 курса международного факультета (40 человек, 2012 год) и магистрантов дизайнеров.

При создании методики «Мотивация обучения в вузе» автор использовала ряд других известных методик [1]. В ней имеются три шкалы: «приобретение знаний» (стремление к приобретению знаний, любознательность); «овладение профессией» (стремление овладеть профессиональными знаниями и сформировать профессионально важные качества); «получение диплома» (стремление приобрести диплом при формальном усвоении знаний, стремление к поиску обходных путей при сдаче экзаменов и зачетов). В опросник, для маскировки, автор методики включила ряд фоновых утверждений, которые в дальнейшем не обрабатываются. Преобладание мотивов по первым двум шкалам свидетельствует об адекватном выборе студентом профессии и удовлетворенности ею.

Полученные результаты (табл. 1.) говорят о преобладании мотивов по шкале «получение диплома», мотивы по шкалам «приобретение знаний», «овладение профессией» находятся на среднем уровне. Все это говорит о том, что большинство студентов стремятся приобрести диплом при формальном усвоении знаний [2].

Таблица 1
Мотивация обучения в вузе (5 курс, энергофакультет, 2010 год)

	Мотивация обучения в вузе, баллы		
	«приобретение знаний»	«овладение профессией»	«получение диплома»
Максимальный балл по шкале	12,6	10	10
Среднее значение	5,95	4,88	7,34

Методика «Изучение мотивов учебной деятельности» предложена А.А. Реаном и В.А. Якуниным [1]. Имеются два варианта этой методики, различия между которыми определяются процедурой проведения и заложены в инструкциях. Мы использовали первый вариант, при котором студенты выбирали из предложенного списка пять наиболее значимых для них мотивов. Наивысший ранг (табл. 2) получил мотив «стать высококвалифицированным специалистом», далее «обеспечить успешность будущей профессиональной деятельности» и «получить диплом» [2].

По результатам эксперимента видно, что у студентов преобладают внутренние мотивы (стать высококвалифицированным специалистом) над мотивами, обусловленными внешними факторами (избежать осуждения и наказания за плохую учебу).

Наблюдается некоторое расхождение с первой методикой, поскольку по второй студенты отдают предпочтение мотивам шкалы «овладение профессией». Связано это по нашему мнению с тем, что по второй методике студенты выбирали те мотивы, которые должны быть наиболее значимы, а реальную картину показала первая методика, вопросы которой не столь прозрачны.

Таблица 2

Ранг мотива обучения 2010 год

№ п/п	Мотив	Количество выборов мотива	Количество выбора в %
1	Стать высококвалифицированным специалистом	49	81,67
10	Обеспечить успешность будущей профессиональной деятельности	46	76,67
2	Получить диплом	40	66,67
6	Приобрести глубокие и точные знания	36	60,00
16	Получить интеллектуальное удовольствие	30	50,00
14	Добиться одобрения родителей и окружающих	20	33,33
5	Постоянно получать стипендию	14	23,33
8	Не запускать изучение предметов учебного цикла	9	15,00
12	Достичь уважения преподавателей	9	15,00
4	Успешно учиться, сдавать экзамены на «хорошо» и «отлично»	8	13,33
3	Успешно продолжить обучение на последующих курсах	7	11,67
9	Не отставать от сокурсников	7	11,67
13	Быть примером для сокурсников	5	8,33
15	Избежать осуждения и наказания за плохую учебу	5	8,33
11	Выполнять педагогические требования	3	5,00
7	Быть постоянно готовым к очередным занятиям	1	1,67

Для определения динамики изменения мотивов обучения было проведено ряд экспериментов по определению изменения мотивов студентов в течение нескольких лет (методика «Изучение мотивов учебной деятельности» А.А. Реан и В.А. Якунина). Изучались группы пятого курса одной и той же специальности в 2011, 2012, 2013 годах. Наблюдается некоторое изменение мотивов (табл. 3).

Видно, что значимость мотива получения диплома падает от года к году. Возрастает значимость мотива «стать высококвалифицированным специалистом», «обеспечить успешность будущей профессиональной деятельности», «приобрести глубокие и точные знания».

Таблица 3

Динамика мотивов

2011 год	2012 год	2013 год
1. Получить диплом 2. Стать высококвалифицированным специалистом 3. Обеспечить успешность будущей профессиональной деятельности 4. Приобрести глубокие и точные знания	1. Стать высококвалифицированным специалистом 2. Получить диплом 3. Получить интеллектуальное удовлетворение 4. Обеспечить успешность будущей профессиональной деятельности	1. Стать высококвалифицированным специалистом 2. Обеспечить успешность будущей профессиональной деятельности 3. Приобрести глубокие и точные знания 4. Получить диплом

У студентов первого курса международного факультета были получены следующие результаты: на первом месте мотив «стать высококвалифицированным специалистом», на втором «обеспечить успешность профессиональной деятельности», далее «приобрести глубокие и точные знания», «получить диплом» лишь на четвертом месте. Отсутствие приоритета мотива «получить диплом», возможно, вызвано тем, что это слишком отдаленная цель для первокурсника.

Если говорить о мотивах обучения магистрантов, то здесь преобладают «приобрести глубокие и точные знания», «обеспечить успешность будущей профессиональной деятельности», «получить интеллектуальное удовлетворение».

Мотивы – мобильная, подвижная система, на которую можно и должно влиять. И даже если выбор будущей профессии был сделан не совсем самостоятельно и осознано, преподаватель может помочь студенту, заинтересовать его, помочь найти себя, повысить результаты учебно-профессиональной деятельности.

Библиографический список

1. Ильин, Е.П. Мотивация и мотивы / Е.П. Ильин. – СПб: Питер, 2000. – 512 с.
2. Спиридонова, Е.В. Мотивация обучения студентов технических специальностей / Е.В. Спиридонова, В.Н. Барановский // Социально-экономическое развитие России в посткризисный период: сб. материалов XXVII международной науч.-практ. конф. / Урал. соц.-экон. ин-т АТиСО. – М.: ИД «АТИСО», 2010. – Ч. III. – С. 246–249.

[К содержанию](#)

УДК 005.73 + 658.336

СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ: АСПЕКТ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ

А.Б. Степичева

Изучение организационной культуры как инструмента развития современного бизнеса является актуальной проблемой и требует пристального внимания со стороны руководителей. Рассмотрение особенностей современного положения российских предприятий на основе PESTL-анализа позволило сформировать основные принципы создания внутренней среды, способствующей достижению выдающихся результатов как для работника, так и для компании в целом.

Ключевые слова: организационная культура; PESTL-анализ; внутренняя среда компании.

Компании стремятся к достижению выдающихся результатов, однако достигнуть их можно, только сосредоточившись на процессе, как ни парадоксально это звучит. Сосредоточение на процессе дает человеку ощущение радости, вдохновения, в котором и может быть создан выдающийся результат. Подтверждение этому можно найти, обратившись к любому виду искусства, к спорту. Наука менеджмента также взяла это на вооружение – например, коучинг, широко применяемый в менеджменте построен именно на данном принципе [1].

Так какие же аспекты управления сегодня особенно важны для руководителя, если достижение цели – результат сосредоточенности на процессе? Организационная культура – вот инструмент управления, позволяющий создать общую систему, атмосферу сосредоточенности на процессе.

Прежде всего, определимся с понятием организационной культуры. В настоящей статье не ставится цель внести что-то новое в определение данного феномена, покажем лишь, чем для организации является ее культура. Для этого рассмотрим несколько определений, данных разными авторами.

«Культура организации обнаруживается в том, что для нее ценно, каковы стиль ее лидерства, язык символы, процедуры и повседневные нормы, а также в том, как определяется успех» (Камерон, Куинн) [2].

Культура организации – «совокупность традиций, ценностей, установок, убеждений и отношений и позиций, образующих всеобъемлющий контекст для всего, что мы делаем и о чем думаем, выполняя работу в организации». Мак Лин и Маршалл (McLean and Marshall).

Характеристики организационной культуры: коммуникационная система и язык общения; осознание себя и своего места в организации; внешний вид, одежда и представление себя на работе; что и как едят люди, привычки и традиции в этой области; осознание времени, отношение к нему и его

использование; взаимоотношения между людьми; ценности; вера во что-то и отношение или расположение к чему-то; процесс развития работника и научение; трудовая этика и мотивирование (Harris, Moran).

Организационная культура – «это среда, атмосфера, в которой мы пребываем, все, что нас окружает, с чем и кем мы имеем дело на работе» (В.А. Спивак) [3].

Общее у всех авторов то, что «организационная культура» понятие объемное, пронизывающее все системы управления в организации, представляющее определенную среду, атмосферу. Она является результатом взаимодействия множества факторов, и прежде всего таких, как общие тенденции, существующие в обществе, поскольку именно они являются системообразующими по отношению к любому виду социальной деятельности.

Прежде всего, посмотрим на особенности современного положения и окружения российских предприятий. Для этого воспользуемся широко распространенным в научной среде инструментом анализа дальнего внешнего окружения – PESTL-анализом. Однако используем лишь его структуру, не претендуя на точное применение для данного исследования. При этом, оценку факторов будем давать, не с точки зрения сильных и слабых сторон, а с позиции ценности для дальнейших рекомендаций.

Первоначальная концепция приписывается Агилару (Aguilar, 1967), который предложил модель ETPS. Помимо модели Фэя и Нараянана, другие варианты (включая STEEPL / PESTLE) были предложены Моррисоном, Ренфро, Бушером, Мекка и Портером [4]. Будем использовать расширенный вариант этой концепции в связи с актуальностью экологических факторов.

Технологические факторы. Для человечества на современном этапе его развития внешние условия существования связаны прежде всего с технологиями, как одно из подтверждений тому – спортивные достижения (последняя олимпиада показала, что это соревнование уже не человеческих возможностей, а технологий). Жаль, что не с духовным развитием, поскольку мы видим неоднократное проявление феномена «обезьяны с гранатой»), и согласно тенденции ускоряющегося процесса смены технологий, когда еще до середины прошлого века технологии менялись один раз за три поколения людей, мы пришли к ситуации, когда происходит их изменение один раз в два года. Есть мнение, что для выживания человеку нужно все время учиться и соблюдать принципы тайм-менеджмента. Наверно это рецепт выживания сотрудника на рынке труда, но не человека как биологического существа. Когда его физическая и психическая природа не сможет адаптироваться к все время убыстряющемуся темпу изменения внешних условий. И наверно, здесь рецепт выживания в создании чего-то более стабильного во внешней среде, что позволило бы человеку чувствовать себя безопасно. И это мир верований, идей, традиций и т.д.

Социальные факторы. Россия сейчас переживает очень сложный, но интересный для себя период. С одной стороны, это демографический спад,

который влечет за собой диктат работника по отношению к работодателю, со всеми вытекающими отсюда последствиями – нежелание потенциально-го работника и работника вкладывать в свое развитие и обучение (работодателю нужно, пусть сам и обучает), отсутствие возможности выбора не только квалифицированных специалистов, но вообще специалистов не очень престижных специальностей, и как результат найм неквалифицированной рабочей силы, необходимость создания работодателем мер по удержанию сотрудников и т.д. С другой стороны, нынешнее молодое поколение – дети тех, кто стремился заработать в открывшихся для этого возможностях провозглашенной рыночной экономики, и заработал, чтобы обеспечить будущее своих детей, чтобы они ни в чем не нуждались. Вот они и не нуждаются. На них не действуют (оговоримся, в большинстве случаев) материальные стимулы, а не материальных они не знают, поскольку родители заботились в большей части о материальном благополучии (нет идеологии в обществе). А в-третьих, нынешняя система образования, преследующая в большей части коммерческие цели, привела к тому, что за плату в вузы принимаются все, независимо от способностей, и абсолютное большинство из них получают дипломы, независимо от успехов в обучении, поскольку отчисление их, лишало бы вузы денег. И вот этому поколению, с нашей точки зрения не совсем образованному и мотивированному на какие-то достижения, и воспитанным ими детям принадлежит будущее.

Почему же мы говорим не только о сложностях, связанных с этим поколением, с чем связан интерес к нему. У меня есть надежды, что это поколение будет переломным в нашей гонке только за совершенствованием технологий, и удовлетворением все время растущих потребностей в обществе потребления. Мы понимаем, что это дорога в никуда – человеческий организм не выдержит такого частого изменения внешних условий, а планета не выдержит такого замусорения отходами, уже не говоря о кризисах в экономике, продиктованных в т.ч. необходимостью постоянного роста денежной массы для обслуживания безудержных потребностей и трат из еще не заработанных доходов. Неосознанное понимание этого есть. По нынешнему молодому поколению, да и не только молодому, мы видим стремление к творчеству (даже не используя статистические данные, мы, глядя на свое окружение, можем сказать об открытии многочисленных магазинов и мастерских, центров творчества, которые зарабатывают на реализации человеком своих талантов, творческих стремлений).

Экономические факторы. Рынки в России вошли в третью стадию своего развития, где уже невозможен бурный рост и сверхприбыли. Денежное вознаграждение, как и скидки для потребителей, перестают быть основным инструментом мотивации, т.к. основное условие выживания в этих условиях постоянная забота об эффективности. Мы находимся в состоянии глобальной конкуренции, где на одном поле играют и крупные международные сети, группы предприятий и маленькие локальные бизнес-

единицы, в т.ч. индивидуальные предприниматели. И в данном случае – идеи и отношения становятся единственно возможным инструментом конкуренции, недаром так много внимания сегодня уделяется позиционированию (именно с точки зрения потребительского мотива) и созданию брендов, в т.ч. работодателя.

Кроме того, в условиях экономики «впечатлений» на что тратятся деньги населением со средним уровнем доходов – на впечатления (непрерывное условие существования общества потребления). Особенности общества потребления – приобретение материальных благ осуществляется не из-за материальной потребности в обладании, а в результате удовлетворения эмоциональной составляющей от их приобретения и обладания.

Мало, кто в настоящее время приобретает, например, сотовый телефон, потому что сломался старый, или новую пару обуви, потому что старая изнасилась. Мы хотим новый телефон, или новую обувь, потому что обладать последней моделью престижно, соответствует статусу, можно поразить окружение и т.д. Также в несколько раз могут отличаться по стоимости товары, имеющие одинаковые функциональные возможности. Но мы готовы платить за бренд больше, чем за функцию. Тогда, почему бы для мотивации не дать человеку сразу впечатления вместо увеличения заработной платы.

Политические (в т.ч. идеологические) факторы. До политики рыночной экономики, политика социалистического общества была четко построена на идеологии коммунистической партии и идее коммунизма, как светлого будущего. Сегодня нет идеологии в политике, она срослась с бизнесом, и даже участником такой бизнес-политики стала православная церковь (мы в данном случае говорим о ней как об организации, ни в коей мере не затрагивая православную веру). Хотя, наверно, как попытка дать стране какую-то идеологию и было обращение и возвращение к русской православной вере. Т.е. мы можем сделать вывод о том, что человеку, в особенности с российским менталитетом необходима вера в идею.

Правовые факторы. С одной стороны, мы наблюдаем положительную тенденцию в формировании законодательной базы, закреплении норм, гарантирующих здоровые тенденции общества – защита от потребления табака, алкоголя, стимулирование деторождения. Но с другой стороны, никто не отменял лоббирования интересов определенных групп, а также защиты экономических интересов государства прежде всего. Кроме того, развитие так называемого административного ресурса приводит к весьма условному соблюдению действующего законодательства во многих, особенно ситуациях, связанных с чьими-то экономическими интересами. В связи с такими противоречиями делать ставку на этот фактор как на ...

Экологические факторы. Важность этих факторов для выживания общества сегодня признается на уровне всего мирового сообщества. Еще в 1992 г. в Рио-де-Жанейро состоялась Конференция ООН по окружающей

среде и развитию (ЮНСЕД), на которой было принято историческое решение об изменении курса развития всего мирового сообщества. Такое беспрецедентное решение глав правительств и лидеров 179 стран, собравшихся на ЮНСЕД, было обусловлено стремительно ухудшающейся глобальной экологической ситуацией и прогнозируемой на основе анализа ее динамики глобальной катастрофой, которая может разразиться уже в XXI в. и привести к гибели всего живого на планете.

«Человечество столкнулось с все обостряющимися противоречиями между своими растущими потребностями и неспособностью биосферы обеспечить их, не разрушаясь... Возникла идея разрешить это противоречие на пути перехода к такому развитию цивилизации, которое не разрушает своей природной основы, гарантируя человечеству возможность выживания и дальнейшего непрекращающегося, т.е. управляемого и устойчивого развития – «концепция устойчивого развития» [5].

Однако, заявив это, мы продолжаем действовать, исходя из доминанты экономической результативности и эффективности, тому масса примеров. Но не могла природа создать человека как своего врага, и наверно, если мы вернемся к простым человеческим потребностям, а точнее простому способу их удовлетворения, то сделаем прорыв в области экологии – радоваться, восторгаться, испытывать чувство достижения можно и не нанося вред окружающему.

Описание внешних условий деятельности компании и тенденций, происходящих в обществе, свидетельствует о нежелании, с одной стороны, сотрудников принимать традиционные инструменты управления, а с другой, и невозможность компаний пользоваться ими.

Проведенный анализ дает понимание актуальности такого инструмента управления как организационная культура и основные принципы создания внутренней среды в компании, способствующей достижению выдающихся результатов как для работника, так и для компании в целом: первый шаг к ее в осознании необходимости; целенаправленный процесс; невозможность искусственного насаждения идеи, только осмысленность своей индивидуальности каждым; в этой работе также важен процесс; системность деятельности.

Несмотря на выделение данных принципов, описывать каждый из них в отдельности не имеет смысла, так как большее значение имеет их динамическая взаимосвязанность.

Человек хочет получать впечатление от своих действий, и сам процесс выполнения им работы может дать ему такую возможность – создать настроение вдохновения, радости. Организационная культура – основное и объединяющее, что может создать для человека такое настроение.

Обратимся к окружающей нас природе. Зайдите в весенний лес, здесь все создает настроение пробуждения. Потому что здесь общая атмосфера пробуждения, и она способствует тому, чтобы каждый, попадая сюда, под-

вергался ее воздействию. Но эта атмосфера – результат взаимодействия систем факторов – это солнце, весна как время года, тепло и каждое дерево, которое хочет пробуждения, каждая птица, которая поет. Если нет частички каждого – нет этой общей атмосферы.

И в деятельности компаний внимание к деталям, самому процессу создаст атмосферу (организационную культуру), необходимую для истинно творческого выдающегося результата. Если этого нет, мы можем рассчитывать только на случайно попавшую сюда личность, которая вопреки создаст что-то, что является скорее исключением, чем правилом.

Как же это сделать? Это осознанная работа с каждым, это часть всеобщей работы по созданию системы, пронизывающей, проникающей во все остальные части организации и управления ей – брендинг как внешнее проявление атмосферы, впечатлений; мотивация, где сам процесс участия в работе мотивирует сотрудника; это работа в группах, командах, где люди, объединяясь дают синергетический результат и др. И это полностью соответствует факторам и процессам, происходящим в обществе.

Прежде чем перейти к конкретному действию по созданию организационной культуры каждому руководителю необходимо проникнуться и осознать ее важность – единственный способ достижения сегодня совсем других результатов, в конце концов, просто ее выживания.

Проведите эксперимент – попробуйте, тренируясь в беге, все время ставить перед собой цель (какую-то отметку на местности) и все время держите в голове стремление к ее достижению. Я попробовала – было ощущение невозможности достижения, усталости, бега из последних сил. Попробуйте и другой принцип – отключитесь от необходимости создать результат, постарайтесь увидеть смысл в каждом шаге, в каждом моменте бега, слушайте равномерность своего дыхания, звука шагов, пение птиц. Было преодолено расстояние в несколько раз большее, чем намеченное. И при этом не чувствовалось усталости, было ощущение удовольствия от самого процесса и конечно, удовлетворенности от полученного результата.

Каждый момент создаем мы сами, каждый шаг делаю я. В нем должен быть смысл и работа по созданию организационной культуры – работа по осмыслению каждого шага, каждого действия. Это сложная задача, она не всем по плечу. Но как мы поняли, внешние условия способствуют пробуждению этого желания и способностей многих людей, а, значит, есть и создатели этого процесса, и те, кто откликнутся на него. Пришло время для этого. Важно долгосрочное видение в компании, как и жизненная цель каждого человека. Но смысл в самом процессе движения к ней. Тогда мы получим то, к чему стремимся.

И сейчас важны инструменты, позволяющие сосредоточить человека именно на процессе, это соответствует истинной природе человека. Смысл жизни – жить со смыслом, как цель жизни – жить с целью.

Многие люди сейчас неосознанно стремятся к этому. Но у них нет в руках инструментов, позволяющих перевести это в осознанные знания и умения. Государства, основанные на сильной идеологии, прививали людям мысль о том, что смысл их жизни – следование общей идее. Это был целенаправленный глубоко технологичный процесс. Мы знаем, что это не происходило само по себе. Огромные силы, институты, профессионалы-специалисты в разных областях работали над этим. Ограничение здесь в том, что для поддержания искусственно нужной идеи в каждом человеке, необходимы были жесткие внешние условия – закрытость, репрессии, борьба с инакомыслием, всеобщий страх.

Никакая отдельно взятая компания не может сегодня взять на вооружение полностью эту систему, у нее нет для этого ни власти, ни инструментов воздействия. Но каждая компания как социум, в который объединяются люди, может, используя арсенал имеющихся сегодня управленческих инструментов, дать каждому человеку, стремящемуся к этому, возможность осмыслить свою жизнь, а значит и свое пребывание в организации. Сосредоточиться на самом процессе работы в ней и получить выдающийся результат. В настоящее время этот процесс также не происходит сам по себе. Руководитель, вдохновитель, лидер должен начать его в своей компании. А для этого ему нужно осознать необходимость этого процесса.

Почему это важно? Как правило, сегодня большинство управленцев те, кто ориентирован на результат, и это создавало их успех в условиях стремления большинства людей к материальным достижениям.

Но само общество, объявив о политике потребления, перевело достижения материального результата в инструмент получения эмоций и впечатлений. И если это не цель, а лишь инструмент, то это не исключает возможности существования иных инструментов, иных способов достижения результата. Выполнение творческой работы, сосредоточенность на самом процессе, дает человеку те же эмоции, впечатления, на которые он готов тратить сегодня деньги. Разница в том, что эмоции, которые покупает человек сегодня, не осмысленны, разрозненны, спонтанны, не имеют под собой никакого фундамента. А потому не подлежат никакому прогнозированию, системности и не имеют смысла. Они приносят человеку лишь кратковременное ощущение радости, но не делают его счастливым. Помогая человеку осмыслить его жизнь, его деятельность в организации, мы даем возможность ему самому создать прочный фундамент для получения ощущения счастья, радости, вдохновения каждого момента своей деятельности в организации.

Большинство из нас, руководителей, ориентированных на результат, хочет «таблетку для скорейшего получения этого результата». Любое действие по формированию организационной культуры не даст этого быстрого результата. Организационная культура создается годами, и здесь тоже важен не результат, а процесс ее формирования – каждое действие, каждый шаг либо создает ее атмосферу, либо разрушает ее. Но в каждом действии есть не цель, а смысл. Смысл один – все должно следовать и соответствовать общей идее.

Говорят, что успех управленца в том, чтобы гибко реагировать на изменения во внешней среде. Формирование организационной культуры – правильная реакция на внешние изменения.

Библиографический список

1. Дауни, М. Эффективный коучинг: Уроки тренера коучей / М. Дауни; пер. с англ. – М.: ООО «Издательство «Добрая книга», 2005. – 288 с.
2. Камерон, К. Диагностика и изменение организационной культуры / К. Камерон, Р. Куинн; пер. с англ., под ред. И.В. Андреевой. – СПб: Питер, 2001. – 320 с.
3. Спивак, В. Организационное поведение / В. Спивак. – М.: Юрайт-Издат, 2010. – 207 с.
4. Fahey, L. and Narayanan, V. K. (1986) Macroenvironmental Analysis for Strategic Management, St Paul, MN, West Publishing.
5. Урсул, А. Концепция устойчивого развития и проблемы безопасности / А. Урсул, А. Романович // Вопросы философии. – 2005. – № 1107181229.

[К содержанию](#)

УДК 378.01:004 + 004.02

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССОМ ОБУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНАМ ИНФОРМАЦИОННОГО ЦИКЛА

С.А. Тимаева

В статье рассматриваются вопросы содержания и методики преподавания дисциплин информационного цикла в рамках бакалавриата. Пути повышения эффективности информационной подготовки студентов автор видит в корректировке содержания дисциплин в соответствии с будущей профессиональной деятельностью и более тщательной подготовке заданий и дополнительных материалов для студентов к практическим занятиям.

Ключевые слова: эффективность информационной подготовки; информатика; профессиональная направленность обучения; методика; инструкция; технология «шаг за шагом»; визуальный ряд.

Государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования определяет нормативный срок освоения ООП, область профессиональной деятельности, объекты профессиональной деятельности бакалавров и виды деятельности. Определены и требования к результатам освоения основных образовательных программ. Таким образом, перед вузом (факультетом, кафедрой и конкретным преподавателем) стоит задача наполнить каждую преподаваемую дисциплину конкретным содержанием, определить методику преподавания, использование передовых образовательных технологий, в том числе информационных.

При этом особенностью подготовки бакалавра является сокращение срока обучения до 4 лет по сравнению с подготовкой специалиста, что вызывает определённые трудности и ставит вопрос: «Как за более короткий срок подготовить полноценного специалиста для работы на предприятии?».

Проблема эффективной информационной подготовки студентов вузов, в том числе студентов экономических специальностей, является одной из важнейших в системе высшего образования. Важность этой проблемы вызвана тем, что профессиональная деятельность будущих выпускников будет осуществляться с помощью информационно-коммуникационных технологий [1].

В учебных планах для всех специальностей высших учебных заведений России, в том числе и для экономических, предусмотрено изучение информатики. Содержание ряда тем информатики необходимо корректировать в соответствии со школьным курсом информатики и с учётом будущей профессиональной деятельности выпускника. Например, если студенты сформированного курса уже имеют необходимую подготовку по одной из тем курса, следует минимизировать количество часов, отводимых на её изучение, а освободившееся время посвятить более детальному изучению другой темы. Все это говорит о том, что курс информатики в высшем учебном заведении целесообразно изучать дифференцированно, ежегодно модернизируя его содержание [1].

Другие дисциплины информационного цикла, такие как Информационные технологии в менеджменте, Информационные технологии управления также выполняют значимую роль в этом процессе, являясь основой формирования навыков применения компьютерной техники в практической деятельности.

Задача преподавателей информатики и дисциплин информационного цикла состоит, прежде всего, в том, чтобы направить педагогическую деятельность на достижение единства полученных студентами теоретических знаний и их практической подготовленности, сделать процесс обучения профессионально-направленным [2]. Важность этого вызвана тем, что профессиональная деятельность будущих выпускников будет осуществляться с помощью информационно-коммуникационных технологий.

С другой стороны, информатика для студентов экономических специальностей – это прикладная дисциплина, в которой нет места ни доказательному программированию, ни глубокому профессиональному отношению к теоретическим аспектам обработки информации [1]. Поэтому необходимо пересмотреть учебные планы изучения информатики в сторону заметного уменьшения числа лекционных занятий или полному отказу от лекций. Содержание заданий к практическим занятиям должно соответствовать той предметной сфере, в которой придётся работать будущему выпускнику. Это могут быть элементарные задачи, реализующие финансовые функции, расчёт дохода по вкладу, прибыли от продаж и т.д.

Предлагая студентам решение прикладных задач, необходимо более тщательно готовить методический материал для занятий.

Методика – это, как правило, некий готовый «рецепт», алгоритм, процедура для проведения каких-либо нацеленных действий. Близко к понятию технология. Методика отличается от метода конкретизацией приемов и задач. Или Методика – конкретизация метода, доведение его до инструкции, алгоритма, четкого описания способа существования. Чаще всего применяется в словосочетаниях методика расчета, методика оценки, методика составления, разработки [3].

Во многих учебниках и практикумах излагается методика работы в Word, Excel, Access. Например, в таком виде (рис. 1) [4].

Сортировка данных. Активизируем первую ячейку в столбце «Фамилия». Выберем меню ДАННЫЕ ► СОРТИРОВКА. Откроется диалоговое окно этой директивы, в котором указываются поля сортировки и рядом с каждым полем расположены две селекторные кнопки ПО ВОЗРАСТАНИЮ и ПО УБЫВАНИЮ, указывающие направление сортировки.

Рис. 1. Фрагмент выполнения сортировки в таблице Excel

Формат учебника не позволяет составить более подробную инструкцию решения той или иной задачи с использованием визуального ряда.

В практикумах по информатике можно встретить подобного рода инструкции (рис. 2) [5].

Создание запросов

38. В окне Student: База данных выберите объект Запросы. Нажмите кнопку Создать.

39. В появившемся окне Новый запрос выберите Конструктор. Нажмите кнопку <ОК>.

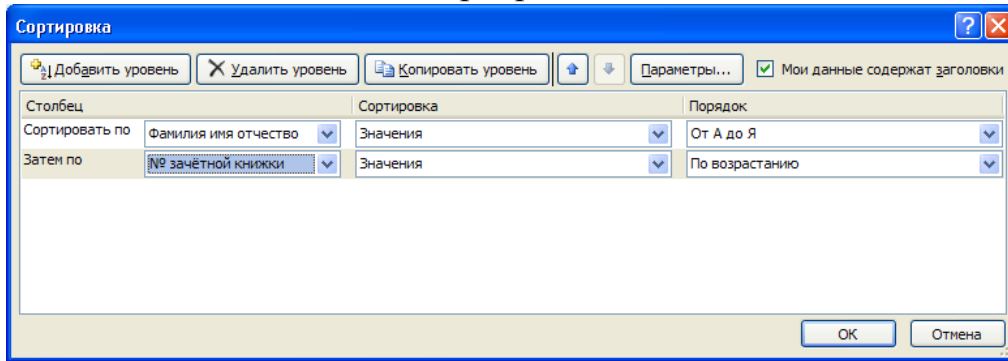
40. В окне Добавление таблицы выберите объект Таблицы Студенты. Нажмите кнопки Добавить и Закрыть.

41. Перед Вами окажется окно Конструктора запросов с заголовком Запрос 1: запрос на выборку. В его верхней части отображаются списки полей таблицы, к которым обращается запрос. Нижняя область содержит бланк выбора полей таблиц, условий отбора и режимов сортировки. Указывается также название таблицы, которой принадлежит выбранное поле.

Рис. 2. Фрагмент инструкции работы с базой данных Access

Те же самые этапы работы в Excel можно представить (рис.3):

Сортировка



Результат сортировки

	A	B	C	D	E	F
1	Экзаменационная ведомость					
2	Экзаменационная ведомость					
3	№ п/п	Фамилия имя отчество	№ зачётной книжки	Оценка	Подпись экзаменатора	Фамилия экзаменатора
4	1	Демидов П.М.	121			Иващенко К.А.
5	2	Иванов И.И.	120			Иващенко К.А.
6	3	Петров О.О.	131			Иващенко К.А.
7	4	Сидоров С.Н.	145			Иващенко К.А.
8	5	Фёдоров Ш.Р.	119			Иващенко К.А.
9	6	Фридман Е.Е.	149			Иващенко К.А.

Рис. 3. Добавление визуального ряда в инструкцию

Такой подход по технологии “step by step”, при которой на действие пользователя показан отклик среды, в которой происходит работа, как показала практика, более эффективен. Особенно это важно на первых этапах работы с тем или иным программным продуктом. Далее показана инструкция к заданию в Excel.

Задание к Excel

Создать документ Excel

1. Построить на листе таблицу **Ведомость расчёта потребности в деталях**

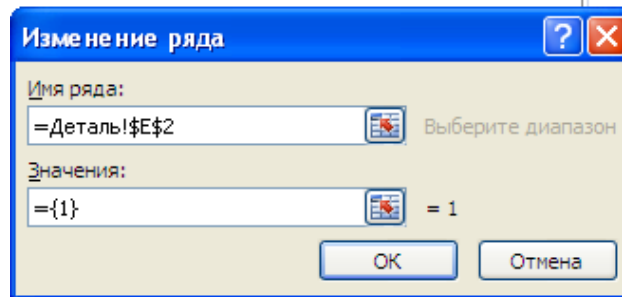
	A	B	C	D	E
1	Ведомость расчёта потребности в деталях				
2	Код детали	Код изделия	Потребность в деталях, шт.	Себестоимость, руб./шт.	Себестоимость выпуска, тыс. руб.
3	121201	101	25	120	3 000,00
4	121302	98	300	500	150 000,00
5	121300	110	40	450	18 000,00
6	121302	99	50	500	25 000,00
7	121300	98	70	450	31 500,00
8	121201	98	80	120	9 600,00
9	121302	101	100	500	50 000,00
10	121300	156	105	450	47 250,00
11	121302	156	35	500	17 500,00
12	121302	157	25	500	12 500,00
13	121201	110	11	120	1 320,00
14	121300	157	23	450	10 350,00
15	121302	160	24	500	12 000,00

Переименовать лист в **Деталь**

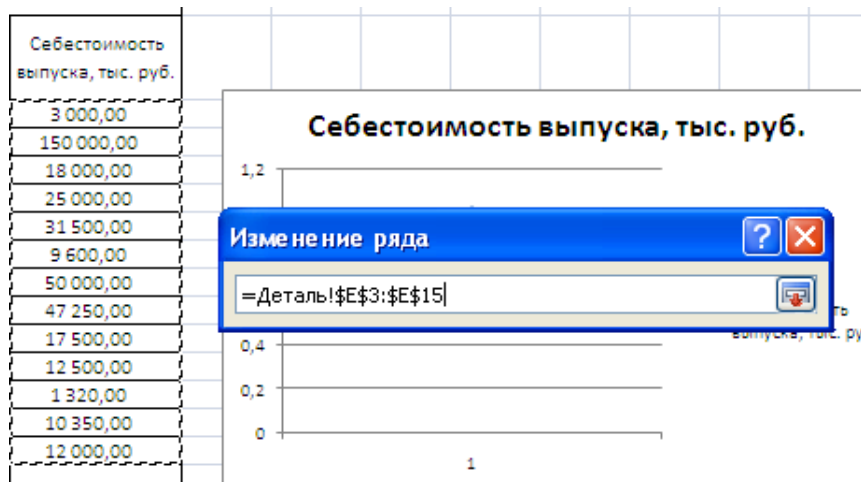
2. Построить график **Себестоимость выпуска деталей**

1) вставка ▸ диаграмма ▸ график ▸ ОК

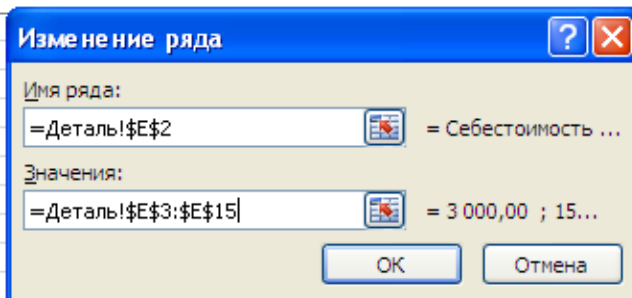
2) конструктор ▸ выбрать данные ▸ добавить



Выбрать в таблице значения

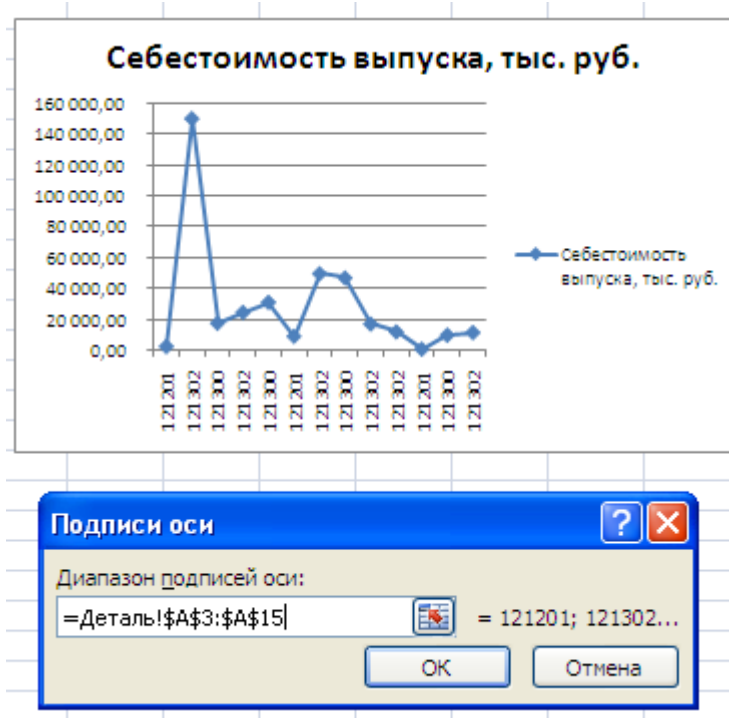


Закреть окно Изменение ряда

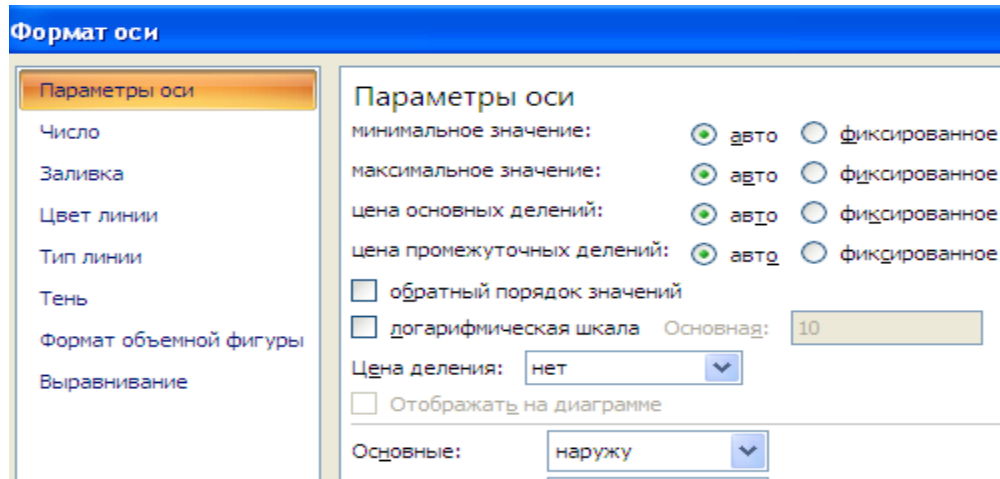


▸ ОК

Изменить подписи оси категорий Изменить ▶ ОК



3) отформатировать значения вертикальной оси щелчком ПКМ на значениях оси ▶ формат оси ▶

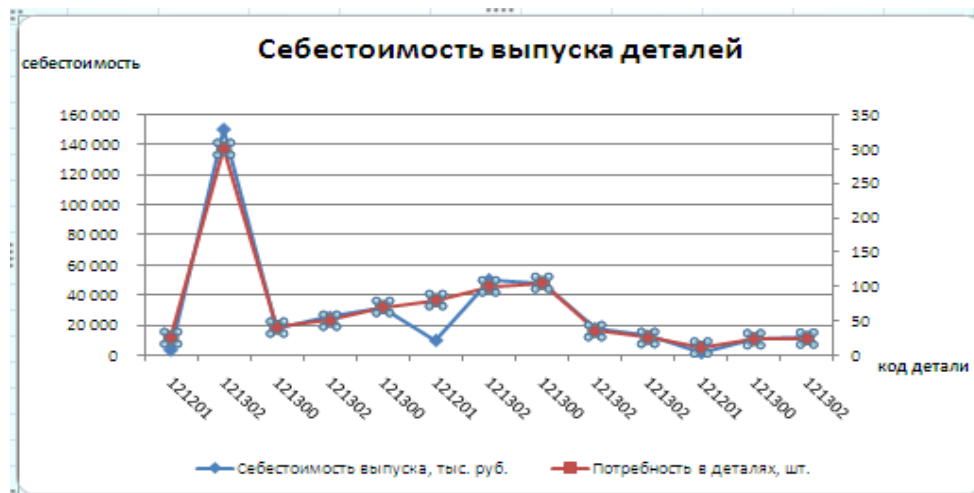


Установить необходимые параметры для числа, убрать из названия диаграммы единицы измерения, легенду переместить так, чтобы область построения диаграммы занимала большую часть диаграммы.

Перейти в Макет ▶ вставить названия осей



4) перейти в Конструктор ▶ выбрать данные ▶ добавить ряд Потребность деталей ПКМ по легенде ▶ Формат ряда данных ▶ Параметры ряда ▶ По вспомогательной оси ▶ Закрыть



ПКМ по ряду Потребность деталей ▶ Изменить тип диаграммы для ряда ▶ выбрать другой тип диаграммы. Перейти в Макет и задать название вспомогательной оси



В литературе по компьютерному моделированию экономики, как правило, рассматриваются детально разработанные примеры [6]. Это и понятно, поскольку рассматриваются более сложные задачи.

Библиографический список

1. URL: <http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/160074.html>.
2. URL: <http://www.mhpi.ru/prakticheskie-zanyatiya/discipliny-informacionnogo-cikla.html>.
3. URL: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/business/7798#sel=/>.
4. Информатика: учебник / Б.В. Соболев [и др.]. – изд. 3-е, дополн. и перераб. – Ростов н/Д.: Феникс, 2007.
5. Лабораторный практикум по информатике: учебное пособие для вузов / В.С. Микшина, Г.А. Еремеева, Н.Б. Назина и др.; под ред. В.А. Острейковского. – М.: Высш. шк., 2003.
6. Цисарь, И.Ф. Компьютерное моделирование экономики / И.Ф. Цисарь, В.Г. Нейман. – М.: «Диалог-МИФИ», 2002.

[К содержанию](#)

УДК 658.7+658.1:005.332.4

ЛОГИСТИКА НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ КАК ФАКТОР ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

П.Я. Тишин

Статья посвящена анализу влияния логистики на конкурентоспособность промышленного предприятия. Рассматривается место логистики в общей системе управления промышленным предприятием.

Ключевые слова: логистика, логистические факторы, конкурентоспособность, предприятие.

Предпринимательская деятельность может осуществляться в различных организационно-правовых формах. Гражданский кодекс Российской Федерации выделяет следующие формы предпринимательской деятельности: «Юридические лица, являющиеся коммерческими организациями, могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий» [1, Ст. 50]. Имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности, признается предприятием [1]. Предпринимательская деятельность направлена на извлечение прибыли. Именно прибыль является источником благосостояния лиц, за-

нимающихся предпринимательской деятельностью и, может быть направлена на любые цели. Кроме того, сама деятельность предпринимательских структур создает добавленную стоимость, которая в рамках всего экономического пространства является источником социально-экономического развития страны.

Для получения прибыли промышленные предприятия используют ресурсы, которые в процессе своей предпринимательской деятельности становятся товаром. Продавая свои товары, промышленные предприятия получают выручку, которую в дальнейшем распределяют на фонды денежных средств используемых строго в определенных целях.

В процессе своей деятельности промышленные предприятия вынуждены конкурировать не только на рынке ресурсов, которые являются ограниченными, но и на рынке товаров, т.к. желание предприятий максимизировать прибыль толкает их на производство большего количества товаров и услуг и создание новых.

В соответствии с законодательством РФ конкуренция- соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке [2].

Конкуренция между промышленными предприятиями требует повышения их конкурентоспособности, как на локальных рынках, так и на глобальных. Конкурентоспособность промышленных предприятий зависит от ряда факторов, которые можно считать составляющими их конкурентоспособности. Их можно разделить на несколько групп факторов:

- технико-экономические (факторы в сфере производства и НИОКР);
- коммерческие (факторы в сфере финансового управления);
- нормативно-правовые (факторы, регулирующие сферу правовых действий);
- трудовые (в сфере управления человеческим капиталом и организации труда);
- логистические (в сфере маркетинга и сбыта).

Указанные составляющие конкурентоспособности являются многофакторными, и каждая из них может рассматриваться как сложный самостоятельный объект управления.

Технико-экономические факторы включают в себя качественные характеристики товаров и услуг и их рыночную цену. Они зависят от эффективности производства, наукоёмкости продукции и применяемых технологий. Именно они являются основными факторами конкурентоспособности, т.к. формируют в конечном итоге конкурентоспособность товара как качественной характеристики, отражающей его отличие от товара-конкурента, как по степени соответствия конкретной потребности, так и по затратам на ее удовлетворение.

Рассмотрим, каким образом технико-экономические факторы влияют на конкурентоспособность предприятия.

Конкурентоспособность предприятия с точки зрения влияние этих факторов можно выразить следующей формулой: Конкурентоспособность = качество товара + цена товара + логистика.

Качество товара мы понимаем, как способность товара удовлетворять требованиям потребителей. Цена формирует выручку, которая используется не только для воспроизводственной деятельности, но и для развития предприятия.

Коммерческие факторы определяют условия реализации товаров на рынке. Они включают конъюнктуру рынка, предоставляемый сервис, рекламу и имидж фирмы. Если условия реализации позволяют предприятию реализовывать товары и услуги с наибольшей добавленной стоимостью, то предприятие может стать высокорентабельным, платёжеспособным и финансово устойчивым.

Нормативно-правовые факторы отражают требования технической, экологической и других видов безопасности использования товара на рынке, а также патентно-правовые требования.

Трудовые факторы включают в себя знания, умения, навыки работающего на предприятии персонала, его квалификацию и профессиональный уровень. В совокупности с системой мотивации труда, системой воспроизводства кадрового потенциала и высокой социально-психологической устойчивостью данная сфера может формировать конкурентоспособность персонала предприятия как основного фактора конкурентоспособности предприятия.

Логистические факторы – это, прежде всего, то, что отличает предприятие от его конкурентов в области качественного обслуживания своих потребителей.

Существуют множество моделей, описывающих достижение успеха предприятий в условиях высоко конкурентного рынка, но одной из самых простых основывается на трехсторонней системе связей между промышленными предприятиями, их клиентами и конкурентами.

Для того чтобы стать конкурентоспособным промышленным предприятием, необходимо, в первую очередь, обеспечить конкурентоспособность выпускаемой продукции в целевых сегментах рынка, здесь под конкурентоспособностью товара мы понимаем способность товара находиться на целевом рынке и удерживаться на нем с ценовыми характеристиками без ущерба для платежеспособности и финансовой устойчивости производителя и, во-вторых, поднять потенциал своей конкурентоспособности на уровень отечественных и мировых производителей данной отрасли.

Пути достижения преимуществ в конкурентной борьбе за покупателя могут быть найдены не только за счет экономии средств производства и

стоимости человеческого труда, но и с помощью управления логистикой. Во многих отраслях производства удельный вес логистических затрат является достаточно высоким, что создает возможность снизить общий объем издержек промышленного предприятия за счет оптимизации процессов материально-технического снабжения производства и доставки товаров до потребителей.

В теории и практике менеджмента в последнее время произошли многочисленные изменения, главным из которых, по нашему мнению, является рост интереса к поиску возможностей, обеспечивающих товару более высокую ценность в глазах покупателей. Такому повороту событий мы обязаны, прежде всего, М. Портеру, который сумел привлечь внимание менеджеров к важности обеспечения конкурентных преимуществ для достижения успеха на рынке. Одно из понятий, которое ввел в деловой оборот М. Портер, было названо им «ценностной цепочкой»: «Конкурентное преимущество не может быть понято без рассмотрения всей фирмы в целом. Оно происходит из многих самостоятельных видов деятельности, которые фирма выполняет при проектировании, производстве, маркетинге, доставке и поддержке своего товара. Каждый из этих видов деятельности может внести свой вклад в относительную величину издержек фирмы и в создание основы для индивидуализации товара. Ценностная цепочка дезагрегирует функционирование фирмы на стратегические релевантные виды деятельности для того, чтобы обеспечить понимание поведения издержек, а так же существующих и потенциальных источников индивидуализации. Фирма получает конкурентное преимущество за счет того, что осуществляет эти стратегически важные виды деятельности дешевле и лучше своих конкурентов» [4].

О ценностных цепочках говорил и Питер Друкер, классик современного менеджмента, называя их экономическими: «Менеджмент существует ради результатов, которых учреждение достигает во внешней среде. Менеджмент должен определять, каких результатов необходимо достичь, менеджер должен мобилизовать ресурсы организации для достижения этих результатов. Менеджмент предназначен для того, чтобы любая организация – коммерческое предприятие, церковь, университет или приют для женщин-жертв насилия, – имела возможность достичь запланированного результата во внешней среде за пределами организации. В сферу внимания и ответственности менеджмента входит все, что каким либо образом оказывает влияние на производительность организации и результативность ее деятельности – внутри организации или за ее пределами. Менеджмент должен быть оперативным. Он должен охватывать весь процесс целиком. Он должен ориентироваться на результат и эффективность на всех этапах экономической цепочки» [3].

Если технико-экономические, коммерческие, нормативно-правовые, и трудовые факторы в научной литературе рассмотрены достаточно хорошо, то влияние логистики на конкурентоспособность предприятий рассматривается менее широко. И этому есть объяснение. Достаточно сказать, что не смотря на то, что логистика как наука хотя и сформировалась достаточно давно, в частности, известный военный теоретик XIX века барон А.А. Жomini в своих фундаментальных работах определял логистику как практическое искусство управления войсками, включающее вопросы, связанные с планированием, управлением, снабжением и транспортным обслуживанием, а семантика слова, вообще, восходит к Древней Греции, где logistics обозначало «счетное искусство» или «искусство рассуждения, вычисления», вопросы влияние логистики на конкурентоспособность предприятий учеными стали рассматриваться достаточно недавно.

Рассматривая логистику как фактор повышения конкурентоспособности промышленного предприятия, необходимо понимать, что это предполагает возможность измерения последствий принимаемых решений в данной области. С учетом того, что все решения управленческого персонала должны быть направлены в конечном итоге на максимизацию прибыли, то в связи с этим является актуальной задача нахождения способа контроля доходов и расходов предприятия, наиболее корректно отражающих связь логистики с основными экономическими и финансовыми индикаторами промышленного предприятия. Определить количественные параметры последствий логистических решений достаточно легко. Это можно сделать при соблюдении следующих условий методологического и технического характера:

- наличия хорошо отлаженной учетно-информационной системы;
- проведением комплексного анализа расходов и доходов структурных подразделений предприятия и всех участников логистической цепи;
- определения доли прибыли от логистической деятельности в общей прибыли промышленного предприятия.

Влияние логистики на расходы, связанные с продажей товаров, очевидно. В рамках логистического подхода к данным расходам относятся издержки по выполнению заказов, не менее очевидно воздействие логистики на улучшение положения предприятий на рынке, что оценивается, как правило, увеличением рыночной доли. Логистика, влияя почти на каждый аспект доходов и расходов предприятий, воздействует на финансовые результаты их деятельности и вносит свою лепту в обеспечение их долгосрочной жизнеспособности.

Высокая конкурентоспособность промышленного предприятия является гарантом получения высокой прибыли в рыночных условиях. При этом любое предприятие имеет цель достичь такого уровня конкурентоспособности, который помогал бы ему выживать на достаточно длительном

временном отрезке. В связи с этим перед любой организацией встает проблема стратегического и тактического управления развитием способности промышленного предприятия выживать в изменяющихся рыночных условиях.

Управление конкурентоспособностью промышленного предприятия предполагает совокупность мер по систематическому совершенствованию изделия, логистики, поиску новых групп покупателей товара и потребителей услуг, улучшению сервиса, рекламы, повышению конкурентоспособности персонала.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. – 15-е изд., с изм. и доп. По сост. На 15 октября 1999 г. – М.: Издательская группа НОРМА – ИНФРА М, 1999. – 560 с.
2. ФЗ «О защите конкуренции» от 26.07.2006. № 135-ФЗ (ред. от 30.12.2012. с изм., вступившими в силу с 01.01.2013.) // Система ГАРАНТ. – URL: <http://base.garant.ru/105108/#ixzz2xWIWBdKy>.
3. Друкер, Питер Ф. Задачи менеджмента в XXI веке / Питер Ф. Друкер; пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. – 272 с.
4. Портер, М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 654 с.

[К содержанию](#)

УДК 336.77.067+347.19:336.77

ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА-ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА

В.Н. Тишина, Т.С. Соснина

В работе рассмотрены основные аспекты анализа кредитоспособности заемщика-юридического лица, методы анализа, применяемые в банковской практике.

Ключевые слова: кредитоспособность, заемщик, финансовое состояние заемщика.

Тема, рассмотренная в данной статье, в настоящее время актуальна, так как оценка кредитоспособности заемщика является важным направлением кредитной деятельности. Кредитный специалист должен быть уверен в возможности заемщика во время и в полном объеме вернуть денежные средства с учетом начисленных процентов.

Кредитование представляет собой инструмент платного размещения банковских ресурсов, что предполагает поиск оптимального варианта между соотношением доходности и рисков. В результате, оценка кредитоспособности заемщика является неотъемлемой частью процесса кредитования.

В настоящее время точного определения категории «кредитоспособность» между экономистами нет. О.И. Лаврушин определяет кредитоспособность как способность заемщика своевременно и в полном рассчитаться по своим долговым обязательствам (основному долгу и процентам).

По мнению А.И. Ачкасова кредитоспособность можно трактовать как возможность во время производить все срочные платежи за счет наличия собственных средств и в форме, которая позволяет в наиболее короткие сроки мобилизовать необходимый объем денежных средств для удовлетворения всех срочных обязательств перед кредиторами.

В.Т. Севрук: «Финансовое состояние предприятия выражается его платеже- и кредитоспособностью, т.е. способностью вовремя удовлетворять платежные требования в соответствии с хозяйственными договорами, возвращать кредиты, выплачивать рабочим и служащим заработную плату, вносить платежи и налоги в бюджет» [2, с. 37].

На кредитоспособность влияет множество факторов, оценить и рассчитать их роль непросто. В основном, анализируемые на практике показатели рассматриваются на основе данных за прошедшие периоды или на определенную отчетную дату, в результате чего итоговая информация может быть искажена влиянием инфляции.

Неполную информацию могут дать такие факторы, как определение репутации заемщика. На практике данный фактор ограничивается личным мнением кредитного заемщика, что предполагает необъективность решения.

Для анализа кредитоспособности хозяйствующего субъекта используются различные модели.

В настоящее время всё большую популярность набирают западные модели анализа кредитоспособности заемщиков, которые основаны на использовании количественных и качественных характеристиках.

Наиболее распространенными западными моделями являются: модели Альтмана, Фулмера, Чессера, Лиса и Шеремета.

Модель Э. Альтама предполагает применение дискриминантного анализа для выявления возможного банкротства заемщика. Экономический смысл модели заключается в функциональном влиянии некоторых факторов, которые определяют экономический потенциал заемщика и результативные показатели его работы за прошлые периоды.

Основу модели составляют ключевые финансовые инструменты, характеризующие финансовое положение предприятия. Первоначально модель была разработана без учета отраслевых особенностей ведения деятельности, позже модель подвергалась доработке.

Отличие модели Альтмана, прогнозирующей банкротство предприятий, от других заключается в подборе значений (коэффициентов), соответствующих определенной отрасли предприятия.

Модель была разработана на основе анализа американских предприятий за несколько лет. В результате анализу поддаются даже непубличные компании и те, акции которых котируются на бирже.

Модель Д. Чессера основана на прогнозе возможного невыполнения заемщиком условий кредитного договора. Данное невыполнение предполагает неспособность заемщика своевременно и в необходимом размере погасить кредит, также любые другие отклонения, способствующие отрицательному влиянию на соблюдение условий договора.

Модель представляет собой шестифакторную логическую цепочку, которая была разработана в результате анализа 37 «удовлетворительных» и 37 «неудовлетворительных» кредитных договоров.

Модель предполагает математический расчет, основанный на нескольких показателях, которые определяют рентабельность, ликвидность и финансовое состояние предприятия-заемщика. В ходе анализа заемщику присваивается рейтинговый статус, что говорит об устойчивости или же неустойчивости предприятия.

Модель Чессера позволяет проанализировать заемщика с точки зрения его платежеспособности, что определяет результат кредитного договора.

Модель оценки банкротства заемщика Р. Лиса предполагает использование показателей ликвидности, рентабельности и финансовой независимости заемщика, что отражает наиболее полную картину его финансового состояния [1, с. 37].

Нужно иметь в виду, что данная модель определения банкротства предприятия при рассмотрении российских заемщиков показывает завышенные оценки, это связано с влиянием на результирующий показатель прибыли от продаж, без рассмотрения финансового состояния и налогового режима предприятия.

Р. Таффлер разработал четырехфакторную модель определения банкротства предприятия.

Модель была рассмотрена на основе исследования 46 платежеспособных и 46 обанкротившихся предприятий. В результате модель была построена на частных коэффициентах, которые обрабатываются рядом статистических методов.

В модели рассматриваются такие коэффициенты, как прибыльность, ликвидность, достаточность капитала, в результате, анализ данных показателей дает объективную картину о вероятности наступления банкротства в будущем.

Модель применяется для анализа предприятий в форме открытых акционерных обществ, акции которых публично размещаются на бирже.

Наиболее применяемым методом оценки кредитоспособности заемщика является метод, основанный на анализе финансовых коэффициентов. Данные коэффициенты можно разделить на четыре группы (рис. 1).

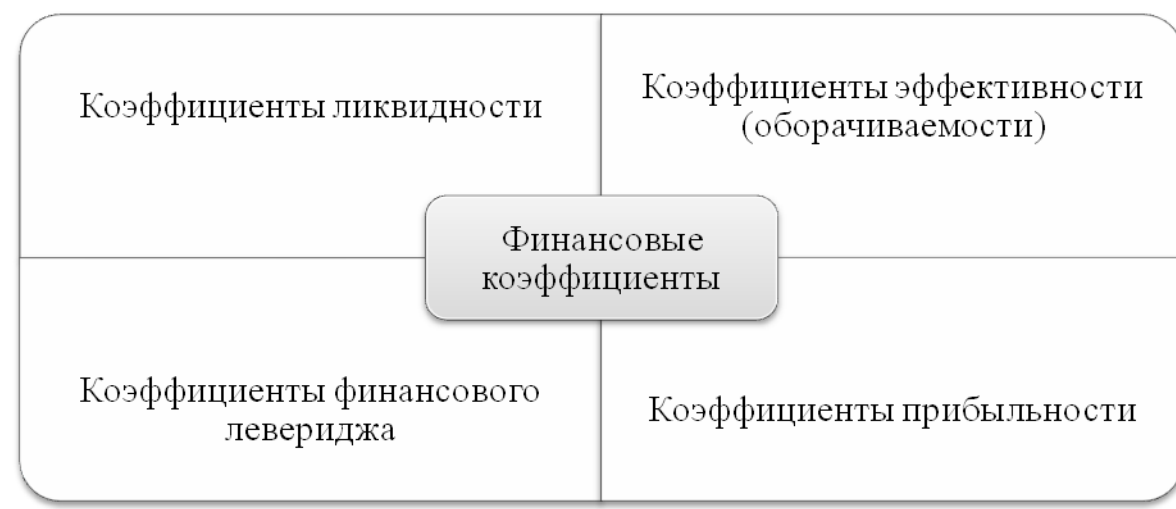


Рис. 1. Финансовые коэффициенты, применяемые при оценке кредитоспособности заемщика

Финансовое состояние заемщика – юридического лица рассчитывается на основе показателей ликвидности и платежеспособности, определяющих возможность предприятия своевременно покрыть свои обязательства за счет собственных и привлеченных средств.

Цель финансового анализа – оценка и прогнозирование финансовой устойчивости предприятия на основе данных бухгалтерской отчетности.

Основными задачами финансового анализа являются:

- определение факторов, влияющих на итоговые показатели деятельности предприятия;
- прогнозирование финансового состояния предприятия;
- обоснование и подготовка управленческих решений с целью улучшения финансового состояния предприятия.

Выделяют внутренний анализ, который осуществляется работниками предприятия, и внешний анализ, проводимый сторонними организациями по данным финансовой отчетности.

Финансовый анализ состояния предприятия включает следующие блоки: рис. 2.

Анализ ликвидности состоит в оценке объемов и источников средств, которые используются для погашения определенных обязательств предприятия.

Коэффициенты эффективности (оборачиваемости) характеризуют возможность использования определенных активов и обязательств, определяют деловую активность предприятия в краткосрочном и долгосрочном периодах.

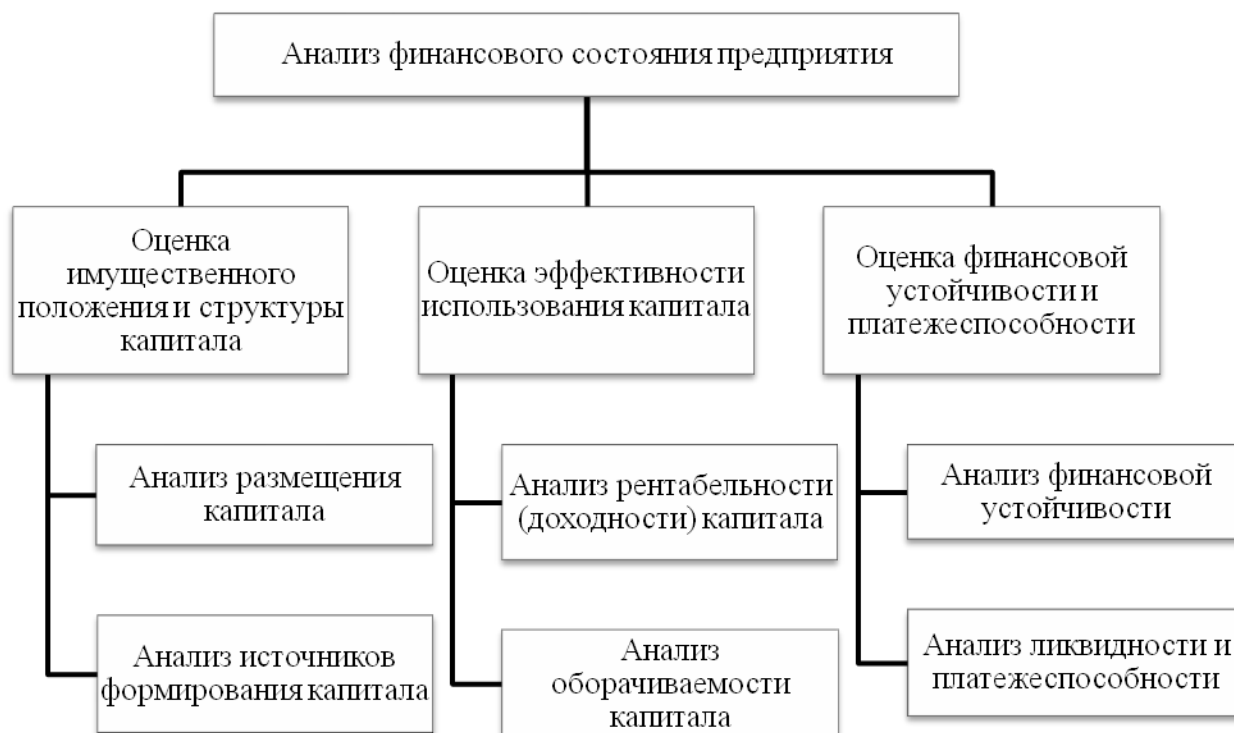


Рис. 2. Основные блоки анализа финансового состояния предприятия

Количественное отношение заемных и собственных средств показывают коэффициенты финансового левериджа, характеризуют уровень автономии и финансовой независимости заемщика.

Коэффициенты рентабельности определяют общую характеристику эффективности использования собственного и привлеченного капитала [3, с. 110].

Выделяют следующие коэффициенты эффективности: рентабельность активов, продаж, производства и собственного капитала.

Рентабельность характеризует степень эффективного использования материальных, трудовых и денежных ресурсов, является относительным показателем и, как правило, рассчитывается дополнительно к другим финансовым коэффициентам.

Уровень кредитоспособности предприятий-заемщиков определяется по нескольким показателям: ликвидность заемщика, удельный вес собственного капитала, рентабельность.

В зависимости от этих показателей и отрасли, в которой предприятие ведет свою деятельность, заемщика можно отнести к одному из следующих типов:

- 1) кредитоспособные предприятия, высокие показатели уровня ликвидности и обеспеченности собственными средствами;
- 2) предприятия с достаточной степенью надежности;
- 3) некредитоспособные предприятия, имеющие неликвидные балансы и низкую обеспеченность собственными средствами.

Финансовое состояние заемщика определяется соотношением собственных и привлеченных средств, в рамках данной категории рассчитываются такие показатели, как коэффициенты концентрации собственного капитала, маневренность собственного капитала, концентрация привлеченного капитала, структура краткосрочных и долгосрочных вложений и обязательств, привлечение заемных средств.

Оценка деловой активности предполагает анализ показателей, характеризующих эффективность текущей деятельности заемщика: производительность труда, фондоотдача, оборачиваемость запасов, оборачиваемость кредиторской и дебиторской задолженностей, оборачиваемость собственного и заемного капиталов, ресурсоотдача (оборотность основного капитала).

Анализ основных методов оценки кредитоспособности заемщиков, применяемых коммерческими банками, объясняет важность комплексного обследования финансового состояния заемщиков. Но существуют определенные проблемы такого анализа: отсутствие единой информационной базы заемщиков ограничивает проведение объективной и достоверной оценки для коммерческих банков. Для определения репутации заемщика, банкам приходится полагаться, как правило, на собственную базу, уделяя больше внимания не финансовым возможностям предприятия, а его кредитной истории.

Библиографический список

1. Вишняков, И.В. Методы и модели оценки кредитоспособности заемщиков: учебное пособие / И.В. Вишняков. – СПб.: СПбГИЭА, 2003. – 51 с.
2. Ендовицкий, Д.А. Анализ и оценка кредитоспособности заемщика: учебно-практическое пособие / Д.А. Ендовицкий, И.В. Бочарова – М.: КНОРУС, 2005. – 272 с.
3. Ефимова, М.Р. Финансово-экономические расчеты: учебное пособие / М.Р. Ефимова. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 183 с.

[К содержанию](#)

УДК 336.77 + 336.02

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ И РЕГИОНОВ

В.Н. Тишина, А.А. Ядрышникова

В статье описаны основные проблемы финансово-кредитной системы России и регионов, направления ее развития, дана характеристика перспектив развития, рассмотрен оптимальный размер банковского капитала.

Ключевые слова: финансы; кредит; финансово-кредитная система; банк, банковская система.

Прежде чем говорить о перспективах развития финансово-кредитной системы, необходимо выделить проблемы, которые характерны сейчас для российской кредитной системы.

В качестве основных можно выделить следующие:

- низкий уровень банковского капитала;
- значительный объем невозвращенных кредитов;
- высокая зависимость ряда банков и иных кредитных организаций от государственных и местных бюджетов;
- чрезмерная концентрация усилий на развитие тех направлений деятельности, которые приносили не медленный, в основном «спекулятивный» доход; недостаточное внимание к кредитованию реального сектора экономики;
- масштабное использование руководителями находящихся в их распоряжении ресурсов для решения политических целей, выходящих за пределы собственного банковского дела;
- недостаточная жесткость надзорных требований;
- недостатки действующего законодательства, неурегулированность многих юридически аспектов деятельности банков, осуществления банковского надзора;
- отсутствие системы страхования вкладов граждан, организация процедур санирования, реструктуризации и банкротства.

Если проанализировать все эти проблемы, то мы приходим к выводу, что коренной проблемой является низкое качество управления, когда российские банки не могут адекватно реагировать на меняющуюся ситуацию [7].

В случае благоприятного сценария развития российской экономики экономистами предполагаются следующие направления развития финансово-кредитной системы.

Первое. Активизация кредитования (кредиты могут достигнуть 0,4–0,7 % ВВП), что приведет к росту активов на 0,6–0,9 % ВВП. При этом в условиях подъема внутреннего спроса и сокращения

внешнеторгового сальдо продолжится рост преждевсего рублевого кредитования. Объем государственных ценных бумаг в портфелях банков по номиналу увеличится незначительно.

Второе. Увеличение капитализации банков, причем без особого участия государства. Произойдет дальнейшее увеличение роли доходов от кредитования.

Увеличение роли вкладов населения по мере роста реальных доходов можно предположить, лишь при условии сохранения действующего уровня цен на основные продукты. В противном случае эти цифры могут, наоборот, уменьшиться.

Третье. Сложной проблемой является активизация инвестиционной деятельности банков. Пока в экономике сохраняются денежные суррогаты, бартер, неплатежи, банковская система не может активно осуществлять инвестиционную деятельность. В стране еще не созрели условия для долгосрочных накоплений и ни один коммерческий банк не пойдет на риски длительных инвестиций без государственных гарантий.

Четвертое. Решение проблемы корпоративного управления в кредитных учреждениях.

Большую озабоченность вызывают две группы проблем: во-первых, прозрачность структуры собственности, во-вторых – эффективность системы органов управления банком с точки зрения принципов их формирования и взаимодействия.

Характерно, что предложенный Правительством ряд мер, направлен, в первую очередь, на повышение капитализации банковской системы и развитие новых технологий. Среди них отметим прежде всего осознание необходимости приравнять налогообложение банков к налогообложению предприятий (как по ставкам, так и по составу затрат), а также создание полноценной законодательной базы по электронным документам в России [2].

На наш взгляд, именно соблюдение или несоблюдение этих основных принципов и определяет, в значительной мере, перспективы развития отечественной кредитной системы.

Выделение региональных кредитных организаций в отдельную структурную единицу банковской системы диктуется особенностями регионализации России, связанными с диспропорциями ее экономического развития, спецификой деятельности региональных банков и сильной структуризацией банков в банковской системе России. Формирование эффективного финансово-кредитного механизма на региональном уровне не представляется возможным без наличия в регионах независимых от крупных игроков рынка кредитных организаций. Это обусловлено тем, что именно региональные банки являются едва ли не единственными кредиторами хозяйствующих субъектов регионов, осуществляющими эту функцию в условиях ры-

ночной волатильности [3]. Вышеназванные предпосылки предопределяют исследование региональных кредитных организаций как самостоятельного звена финансово-кредитной системы России.

Рассмотрим существующие проблемы развития региональных банков. Одной из основных угроз прекращения их деятельности является постепенное ужесточение требований к минимальному размеру собственного капитала банков. Начался этот процесс с требования повышения капитала до 90 млн рублей с 01.01.2010, затем до 180 млн руб. с 01.01.2012 и далее до 300 млн руб. с 01.01.2015. Цель повышения требований – укрепление банковской системы, пресечение использования банковской лицензии для проведения сомнительных операций [1, 7]. Но позволит ли это решить указанные проблемы, и какие минусы мы можем получить?

Обратимся к статистике и зарубежному опыту. На сегодняшний день соотношение активов российского банковского сектора к ВВП составляет 76 %, тогда как в Евросоюзе – 300 %. Совокупный капитал российских банков составляет около 9 % от ВВП, а например, в Австрии, Бразилии – более 30 %. Действительно, капитализация российского банковского сектора пока достаточно низкая, но не стоит забывать, что в других странах банки наращивали свои капиталы столетиями.

Очевидно также и то, что капитал – наилучшая форма амортизации финансовых потерь. Норматив достаточности капитала является одним из основных показателей устойчивости банка, и на него обращает пристальное внимание надзорный орган. Другими словами, устойчивость банка в периоды нестабильных рынков в значительной степени зависит от того запаса капитала, который позволяет покрыть временные убытки деятельности.

Но приведет ли постоянное увеличение требования к минимальному размеру капитала к развитию банковского сектора и экономики регионов, какие результаты от этого ожидаются и какие будут получены – эти вопросы пока остаются без ответа.

Точно определить объем капитала, которым должен располагать банк достаточно затруднительно, бесспорно одно – он должен быть достаточным для выполнения всех банковских операций. Сумма необходимого капитала также зависит от уровня риска, который принимает на себя банк. В этой связи под достаточностью капитала следует понимать способность банка компенсировать расходы и убытки, возникающие в процессе его деятельности. То есть, банк должен обладать достаточным объемом собственных средств, чтобы решать свои финансовые проблемы самостоятельно.

Вариантов капитализации несколько: из средств собственной прибыли, средств акционеров и портфельных инвесторов, готовых увеличить капитал банка путем дополнительной эмиссии акций, а также поиск стратегических инвесторов, готовых наращивать капитал с целью развития банков-

ского бизнеса. При этом следует отметить, что активные темпы роста без оглядки на качество активов не являются благом для отрасли, и банки уже стали обращать на это внимание.

По оценкам экспертов Евросоюза капитал банков должен быть не менее 5 млн евро, чтобы банк соответствовал своему предназначению. По текущему курсу – это около 200 млн руб., что чуть больше действующей в настоящее время планки в 180 млн руб., которой соответствуют все российские банки.

По нашему мнению, нецелесообразно пытаться идти в этом вопросе дальше, чем это принято в Евросоюзе. Хотя, возможно, требование о 300 млн руб. с достаточным лагом по времени поможет активизировать процесс привлечения средств собственников, а именно – их перевод из других активов, в том числе зарубежных, что в итоге может благоприятно отразиться на работе банков.

За год, предшествующий установленному рубежу в 90 млн руб., банки с меньшим размером капитала составляли 8 % от общего количества действовавших на тот момент кредитных организаций и имели уровень достаточности капитала 36 %. В течение последующего года почти все банки увеличили капитал, у 15-ти была отозвана лицензия. За год до рубежа в 180 млн руб. 18 % банков не соответствовали данному показателю, имея достаточность капитала в районе 34 %. На 01.01.2012 практически все они увеличили капитал до требуемого уровня.

На сегодняшний день количество действующих кредитных организаций в России чуть меньше тысячи. Третью часть составляют банки с капиталом свыше 1 млрд руб., формируя почти 96 % капитала банковского сектора. При этом самый низкий уровень достаточности капитала (12 %) у банков, занимающих лидирующие места по величине активов (с 6 по 20 место), тогда как у банков с капиталом до 300 млн руб. показатель достаточности капитала – около 27 % [4].

В целом значение норматива достаточности капитала за 2011 год снизилось с 18 % до 14 %. Поэтому повышение минимального размера собственных средств в условиях сокращающегося показателя достаточности капитала, на наш взгляд, не является первоочередной задачей.

Что это даст банковской системе в целом? Почти ничего, при этом возможного негатива возникнет значительно больше. Капитал будет или «рисованным» у большинства банков, или количество кредитных организаций уменьшится, причем в первую очередь в регионах, что приведет к еще большим перекосам в развитии банковской системы страны. Уже сегодня почти 90 % всех активов банковского сектора России сосредоточено в Москве. При увеличении минимального размера капитала до 300 млн руб. (с 01.01.2015) многие малые банки в регионах прекратят свою деятельность. Это приведет к сокращению конкуренции и снижению качества и доступности банковских услуг в регионах, что противоречит заявленным целям и задачам по развитию конкуренции на российском банковском рынке [6].

Преимущество небольших региональных банков заключается в том, что они лучше понимают особенности и потребности конкретного региона, хорошо знают местный рынок, у них налажены контакты с региональными и муниципальными организациями – это тоже конкурентное преимущество. Но главное – они имеют интерес в усилении своего присутствия на региональных рынках малого и среднего бизнеса.

Для повышения устойчивости банковского сектора, в первую очередь, следует обратить внимание на крупные банки, имеющие норматив достаточности собственных средств в минимальном размере, и именно им предложить поэтапное увеличение капитала [2]. Применить к ним, в том числе, требования «Базель III». Попытка же оставить в стране только крупные банки, была бы, по нашему мнению, ошибочным решением, в результате которого мы получим банки, не имеющие мотива вникать в интересы и проблематику конкретных территорий и отраслей бизнеса. Это будут гигантские банки, которые вырастут еще больше, если с рынка уйдут, условно говоря, 90 % их конкурентов. Они станут чрезмерно социально значимыми, и применять к ним меры надзорного реагирования окажется гораздо сложнее.

В России на долю 20-ти крупнейших банков приходится 70 % активов. Высокая рыночная доля крупных банков характерна и для многих развитых стран. Тем не менее, в этих странах давно поняли, что рынок не развивается путем административного сокращения его участников, о чем свидетельствует большое количество кредитных организаций в этих странах: в США – около 15800 единиц, в Германии – 1930, в Италии – 780 [5].

Концентрация и централизация капитала, укрепление и возможное сокращение количества кредитных организаций – процесс неизбежный и конкуренция в банковском секторе со временем только усилится. Но процесс этот должен идти по экономическим законам. Выживут готовые адаптироваться и развиваться, совершенствовать свои позиции либо в целом, либо в каких-то отдельных направлениях банки. Но главным должен быть принцип – сохранение и преумножение устойчивых банков, независимо от их размера.

Представляется вполне логичным предложение банковских ассоциаций ввести разграничения банков по их размеру. Зачем предъявлять требования к небольшому банку, успешно работающему в своем сегменте ограниченной территории и полностью соответствующему масштабу экономики этого региона. Очевидно, что нецелесообразно требовать от него быть похожим на отраслевых лидеров.

Таким образом, для сохранения эффективной деятельности региональным банкам требуется прилагать немалые усилия. Для устойчивого функционирования и развития им в первую очередь необходимо:

– уделять пристальное внимание оценке актуальных рисков: высокой концентрации кредитного риска, в том числе связанного с кредитованием бизнеса собственников и аффилированных лиц, рискам по операциям с ценными бумагами, связанным с неправильной их оценкой, высоким операционным рискам;

– осмыслить свои конкурентные преимущества, выстроить стратегии, не позволяющие уходить в бесперспективные направления;

– принимать меры для повышения качества корпоративного управления и предоставления банковских услуг.

Несмотря на сложную конъюнктуру рынка, региональные банки, которые задаются целью не выжить, а вырасти, в большинстве случаев добиваются своей цели, ведя честный эффективный банковский бизнес.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395–1 «О банках и банковской деятельности» (ред. от 14.03.2013) // Ведомости съезда народных депутатов РСФСР. – 1990. – N 27. – Ст. 357.

2. Глезман, Л.В. Перспективы развития кредитных организаций в экономике России / Л.В. Глезман, Р.В. Зике, А.Н. Пыткин. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2012. – 165 с.

3. Зике, Р.В. Посткризисные проблемы российских банковских организаций / Р.В. Зике, С.А. Пыткина // Российское предпринимательство. – 2012. – № 19. – С. 94–100.

4. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2011 году. Ежегодный отчет Банка России. – М.: Новости, 2012. – 116 с.

5. Симановский, А.Ю. Достаточность капитала: еще раз к концепции / А.Ю. Симановский // Деньги и кредит. – 2008. – № 4. – С. 29–36.

6. Смирнов, И.Е. Повышение минимального уровня банковского капитала / И.Е. Смирнов // Банковское кредитование. – 2012. – № 2. – С. 14–19.

7. Стратегия развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года // Вестник Банка России. – 2011. – № 21. – С. 24–25.

[К содержанию](#)

УДК 005.332.4+338.222:336.77+658.1:005.332.4

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ В СФЕРЕ КРЕДИТНО-ФИНАНСОВЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

В.Н. Тишина

В статье рассматриваются основные факторы, влияющие на конкурентоспособность кредитно-финансовых предпринимательских структур; понятие конкурентоспособности организации; виды банковской конкуренции; проблемы кредитно-финансовых предпринимательских структур.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность организации, кредитно-финансовые предпринимательские структуры, факторы конкурентоспособности, субъекты банковской конкуренции.

В существующей теории маркетинга все предприятия и организации исследуются не индивидуально, а в совокупности взаимоотношений, которые возникают у них с различными субъектами экономики. Возникновение конкурирующих фирм в экономике приводит к появлению конкуренции.

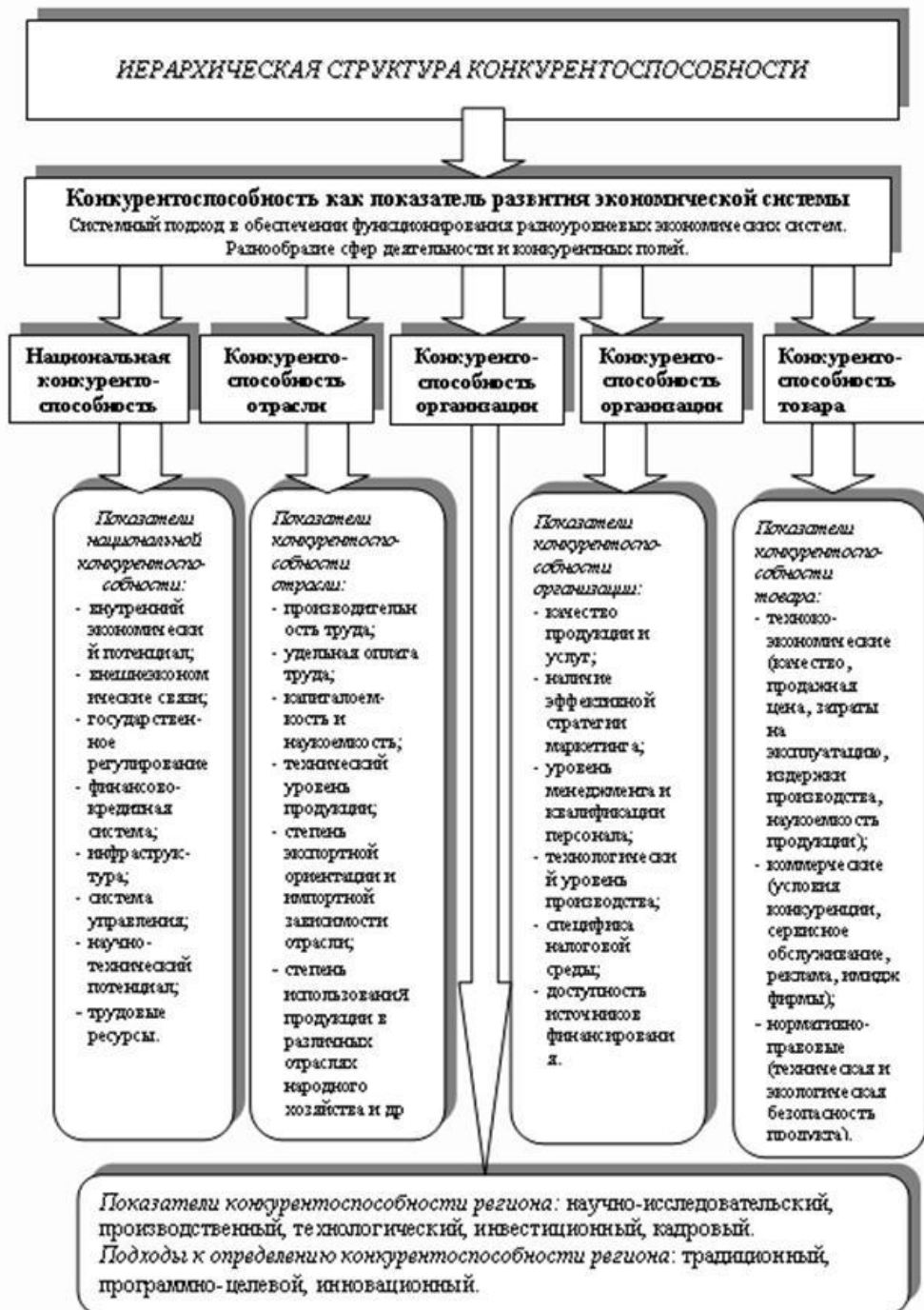
Термин «конкуренция» произошел от немецкого слова «konkurrenz». Но древние историки считают, что это понятие латинское, в котором с использованием слова «concurso/concursencia» выражали всевозможные ситуации (в одном случае – слияние и взаимопроникновение, в другом – столкновение) [6]

В прежние времена под конкуренцией понимали спорное состязание между множественными элементами отношений, которое зарождалось по различным поводам и всегда приводило к получению превосходства одних оппонентов над другими.

В связи с чем, первостепенное и уникальное определение конкуренции связывают именно с восприятием как уникального остроконфликтного соперничества за получение наилучших условий проживания, жизнедеятельности и развития.

Конкурентоспособность кредитно-финансовых предпринимательских структур – это относительное понятие, которое показывает уровень различия одной структуры от конкурирующих по величине удовлетворения своими услугами и продуктами потребителей рынка. Конкурентоспособность кредитно-финансовых предпринимательских структур дает характеристику возможностям и динамике её адаптации к условиям конкуренции рынка и зависима от множества факторов, а именно таких как емкости рынка (количества ежегодных продаж), легкого доступа на рынок, вида производимого товара, однородности рынка, конкурентных позиций предприятий уже действующих на этом рынке, возможности использования инноваций [5].

Иерархическая структура конкурентоспособности представлена на рисунке. На нем изображены показатели конкурентоспособности региона и подходы к определению конкурентоспособности региона.



Иерархическая структура конкурентоспособности

Оценивая все этапы становления и развития банков, а также прогнозируя дальнейшее их развитие, мы трактуем кредитное учреждение как предпринимательскую структуру. Мы обосновываем это тем, что благополучие деятельности банка как предпринимательской структуры основано

на умении приспособления как к внутренним так и внешним условиям с предельно наибольшей для себя выгодой и пользой, а также предвидеть тенденции развития рынка развития кредитно-финансовых предпринимательских структур и получать от этого конкурентные преимущества. В связи с чем, одним из условий функционирования кредитно-финансовых предпринимательских структур в России, является конкурентоспособность.

Деятельность кредитно-финансовых предпринимательских структур связана с получением максимального дохода в условиях нестабильного рынка и рисков операций через продуманную координацию действий и применения имеющихся в наличии денежных, человеческих и материальных ресурсов. Данные структуры имеют специфические условия хозяйствования (участвуют в ежедневной конкурентной борьбе, и как продавец, так и потребитель; находятся под высоким уровнем надзора государственных органов, постоянно находясь в высочайшей степени конкуренции друг с другом в кризисных условиях). Поэтому их конкурентоспособность имеет интегральную характеристику, которая предполагает наличие умений и навыков по максимальному и эффективному применению конкурентных возможностей (как продавца и покупателя) и гарантируя приращение взаимодействий в рыночных условиях по привлечению денежных ресурсов и последующего размещения их в последующем в виде продуктов и услуг [2].

Многие авторы трактуют факторы конкурентоспособности структур занимающихся предпринимательством не как явление или процесс взаимодействия производственно-хозяйственной деятельности любой предпринимательской структуры и внешней среды, присутствие которых обязательно и достаточно для преобразования критериев ее конкурентоспособности, например качество операций и услуг, материальные издержки на производство, имидж структуры и др., а как результат и уровень конкурентоспособности кредитно-финансовой предпринимательской структуры.

Под факторами конкурентоспособности предпринимательских структур понимают структуры и внешней среды, наличие которых необходимо и достаточно для изменения критериев ее конкурентоспособности (качество продукции, затраты на ее производство, имидж фирмы и др.), а следовательно и уровня конкурентоспособности предпринимательской структуры в целом [4].

В последние годы издано большое количество научных статей и монографий по теме связанной с повышением конкурентоспособности кредитно-финансовых предпринимательских структур, но до сих пор у авторов нет единого мнения по определению комплекса факторов, оказывающих свое воздействие на конкурентоспособность.

Представляет большой научный интерес мнение о факторах обеспечения конкурентоспособности кредитно-финансовых предпринимательских структур представленное в научных трудах Е.Л. Смольяновой и В.Б. Малицкой. Эти ученые рассматривают и классифицируют факторы обеспечения конкурентоспособности кредитно-финансовых предпринимательских структур в прямой зависимости от уровня возможного воздействия на них со стороны государственных органов и предпринимательских образований.

В соответствии с предложенным мнением, факторы обеспечения конкурентоспособности предполагается разложить на несколько групп:

- государство неконтролирует (мегауровень);
- государство контролирует, но неконтролируется предпринимательской структурой (макроуровень);
- предпринимательская структура контролирует (микроуровень) [7].

Предложенный Е.Л. Смольяновой и В.Б. Малицкой подход позволил не только определять наиболее существенные факторы обеспечения конкурентоспособности, но и сосредоточиться на серьезных факторах, на которые кредитно-финансовая предпринимательская структура будет иметь возможность оказывать прямое влияние. Вместе с тем, в данной классификации имеет место недостаток – это не присутствие факторов мезоуровня, которые были бы связаны с инфраструктурой регионов, в которых функционируют кредитно-финансовые предпринимательские структуры [3].

Конкурентоспособность кредитно-финансовых предпринимательских структур определяют следующим факторами:

- внутренними и внешними – это проводимая государством кредитно-денежная политика, характер глобализации экономических процессов, уровень стратегического и инновационного менеджмента, эффективность организации деятельности структур, объективные причины убытков и т.д.;
- экономическими и неэкономическими – это уровень инфляции, надежности и имиджа структуры, возможности по обеспечению собственной конкурентоспособности, политические, законодательные, социально-демографические, технические и факторы микросреды: рынок, клиентов, конкурентов, посредников, контактные аудитории и т.д.;
- субъективными и объективными – это предпочтения потребителей, уровень развития технологий и т.д.

Вместе с тем, проблемы кредитно-финансовых предпринимательских структур в последние годы (отзывы лицензий, изменение ставки рефинансирования, сокращение активов и сжатие источников финансирования), позволяют сделать вывод, что на современном этапе деятельности кредитно-финансовых предпринимательских структур, изменилось содержание конкуренции: основной её целью стало не обеспечение прироста прибыли, а сохранение и наращивание клиентской базы, расширенное обслуживание

физических лиц на основе индивидуального подхода; переход на более эффективные способы предоставления услуг, повышение их качества, увеличение сети филиалов, отделений банков, осуществление экспансии в различные регионы страны [2].

Конкурентоспособность – это серьезный фактор, который повышает эффективность бизнеса, стимулирующий к конструктивным действиям на рынке, способствующий тому, чтобы кредитно-финансовые предпринимательские структуры предлагали потребителям более широкий ассортимент банковских услуг по оптимальным ценам и лучшего качества.

Кредитно-финансовые предпринимательские структуры в рыночных условиях должны быть конкурентоспособны, они должны с готовностью реагировать на угрозы глобальной среды, адаптироваться к изменению ее условий, заниматься поиском конкурентных преимуществ, поддерживать и улучшать позиции экономики региона в конкуренции. В связи с моделью экономического роста и новой социальной политики Правительства Российской Федерации России до 2020 года (Стратегия-2020), регионы будут простимулированы на повышение своей конкурентоспособности.

Один из принципов Конституции Российской Федерации заключается в объединении экономического пространства и свободном перемещении финансовых услуг, и реализация этого принципа создаст условия для развития конкуренции на рынке банковских услуг.

Субъекты банковской конкуренции очень разнообразны, так как многие банковские услуги легко заменяемы, и поэтому в соперничестве на финансовом рынке участвуют не только банки, но и другие финансово-кредитные организации. Потребитель, который имеет желание выгодно разместить свои свободные денежные средства, рассматривает возможность размещения у нескольких банков не только депозитов, но он и принимает во внимание другие банковские услуги, позволяющие получить доход, например доверительное управление имуществом, покупку ценных бумаг, валютные операции. Существуют и альтернативные возможности размещения средств клиентов, например вложение в инвестиционные фонды, в кредитные кооперативы, в совместную хозяйственную деятельность, в различную недвижимость, в приобретение ценных бумаг через профессиональных посредников и другое. Надо понимать, что все предпринимательские структуры, которые оказывают подобные услуги, составляют конкуренцию банкам, а т.к. вариантов вложения средств у клиентов большое количество, то можно утверждать, что субъекты банковской конкуренции значительны.

Необходимо выделить виды банковской конкуренции в зависимости от характера участвующих субъектов:

– внутриотраслевая конкуренция – то соперничество между кредитными организациями внутри банковской системы, а также соперничество

между кредитными организациями и другими финансово-кредитными учреждениями, оказывающими услуги финансового характера подобного рода. Эта конкуренция имеет место на финансовом рынке и отличается драматизмом и развитостью форм;

– межотраслевая конкуренция – конкуренция банков с различными нефинансовыми институтами: почтой, торговыми компаниями, предприятиями и организациями. Может показаться, что деятельность этих организаций не имеет ничего общего с банковской деятельностью, но в то же время их интересы могут пересекаться. Например, почтовые отделения оказывают услуги по переводу денежных средств, в некоторых странах могут принимать средства во вклады. Торговые структуры реализовывают товары и услуги от своего имени на условиях отсрочки платежа;

– рыночная конкуренция – соперничество банков со всеми рыночными субъектами за ограниченные ресурсы. Не только денежные, но также и трудовые, интеллектуальные, материальные, организационные, технические, природные и др.

Таким образом, сфера банковской конкуренции не ограничивается собственно рынком банковских услуг, но распространяется на финансовый рынок, а также на все другие рынки ресурсов, товаров и услуг [1].

Обеспечение конкурентоспособности кредитно-финансовых предпринимательских структур, является важнейшим вопросом и не вызывает сомнений, так как от уровня конкурентоспособности банковской системы России во многом зависит и конкурентоспособность всей экономики страны в целом. Вместе с тем, с развитием мировых финансовых рынков, а также интеграции России в мировую финансовую систему, вырастают и требования, предъявляемые к банковской системе. В общем виде проблема обеспечения конкурентоспособности предпринимательской структуры предполагает комплексное решение, которое включает в себя: оценку современного состояния; анализ факторов, определяющих специфику деятельности, а следовательно, и конкурентные преимущества; разработку стратегии повышения конкурентоспособности. Кредитно-финансовые предпринимательские структуры, также разрабатывают стратегии своего развития; привлекают ресурсы, – ищут более выгодные условия размещения средств, борются за клиентов, следят за надежностью и финансовой устойчивостью своего банка, стремятся, в конечном счете, к увеличению конкурентоспособности. Такой путь развития является самым верным способом достижения главной цели функционирования коммерческой организации – получение максимальной прибыли при приемлемой степени риска [2].

Библиографический список

1. Банковское дело: Учебник для вузов / под ред. Г. Белоглазовой, Л. Кроливецкой. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2008. – 400 с.

2. Галкин, Д.Э. Направления повышения конкурентоспособности кредитных предпринимательских структур: дис. ... канд. экон. наук / Д.Э. Галкин. – Тамбов, 2009. – 167 с.

3. Колесов, П.Ф. Основные факторы, влияющие на конкурентоспособность банков / П.Ф. Колесов // Современ. науч. исслед. и инновации. – 2012. – № 11. – С. 12.

4. Кузьминич, Г.Г. Факторы, влияющие на конкурентоспособность предпринимательских структур [Электронный ресурс] / Г.Г. Кузьминич // Материалы Международной научно-практической конференции. – Иркутск, 2010. – URL: <http://com-nauka.isea.ru/files/s1/37%20Кузьминич.pdf>.

5. Мазилкина, Е.И. Управление конкурентоспособностью / Е.И. Мазилкина, Г.Г. Паничкина. – Омга-Л: 2009. – 328 с.

6. Портер, М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран / М. Портер. – М., 1993. – 896 с.

7. Смольянова, Е.Л. К вопросу о классификации факторов и резервов обеспечения конкурентоспособности предприятия / Е.Л. Смольянова, В.Б. Малицкая // Вестн. ТГУ. – 2009. – Вып. 2 (70). – С. 336–344.

[К содержанию](#)

УДК 336.275.32(470)

ОСОБЕННОСТИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГАРАНТИЙ СУБЪЕКТАМИ РФ

Е.С. Ткач

В статье рассматриваются особенности предоставления государственных гарантий субъектами Российской Федерации, проводится анализ практики предоставления государственных гарантий субъектами РФ Уральского федерального округа, изучается структура государственного долга в целом и отдельных его элементов, рассматриваются основные направления гарантирования, анализируются возможные ограничения применения данного инструмента долговой политики.

Ключевые слова: государственный долг; государственная долговая политика; государственные гарантии; субъекты РФ.

Приоритетной задачей государственной долговой политики, в том числе на уровне субъекта РФ, является развитие инфраструктуры финансового рынка, обновление основных инструментов привлечения заемных средств. В качестве базового ориентира эффективности процессов модернизации на среднесрочную перспективу рассматривается совершенствование такого инструмента долговой политики, как государственные (муниципальные) гарантии.

Предполагаемое увеличение валового объема государственных гарантий в 2016 году по сравнению с 2014 годом на 29 % (в рублях) и на 33 % (в иностранной валюте) на фоне возможного роста расходов федерального бюджета в размере 17 % (за тот же период) убедительно свидетельствует о повышении значимости данного инструмента в реализации государственной долговой политики. Не случайно большинство программных документов последних лет в бюджетной сфере содержит отсылку к государственным гарантиям, как необходимому условию реализации и финансирования инвестиционных проектов в сфере инфраструктурных преобразований, модернизации экономики, поддержки отечественных предприятий высокотехнологичных отраслей.

В этой связи с точки зрения их экономического содержания государственные гарантии необходимо рассматривать в качестве специфического инструмента государственной долговой политики, основным предназначением которого, является стимулирование инвестиционной активности, оказание финансовой поддержки социально-значимым инвестиционным проектам.

По своей финансовой природе государственные гарантии представляют собой вид условных обязательств, так как в случае своевременного и полного их погашения, гарант фактически освобождается от принятого ранее долгового бремени.

Гарантии, как вид долгового обязательства могут возникать как на уровне Российской Федерации, так и на уровне субъекта Российской Федерации или муниципального образования.

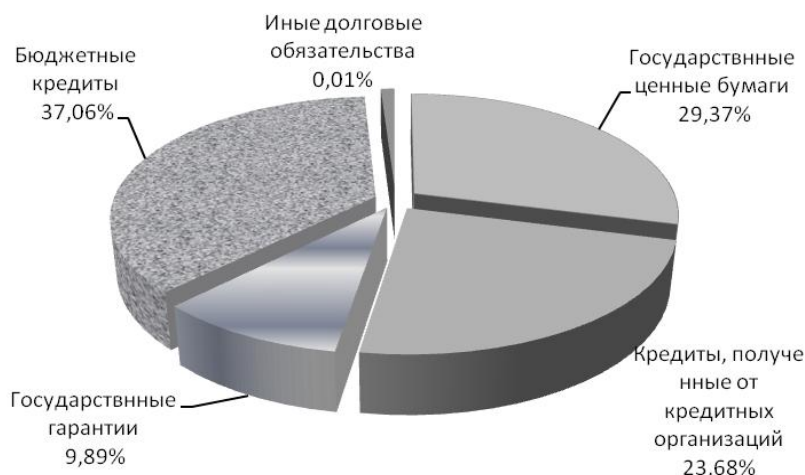
Процесс предоставления государственных гарантий регулируется Бюджетным Кодексом РФ [1], а также законодательными и нормативными документами субъектов РФ.

С целью изучения практики предоставления государственных гарантий отдельными субъектами РФ был проведен анализ государственного долга в целом и отдельных его элементов по данным субъектов РФ Уральского федерального округа.

Анализ полученной информации показал, что из шести субъектов данного административного образования государственные гарантии как инструмент государственной долговой политики не применяется только в Курганской области. Остальные пять – используют его с разной степенью активности.

По состоянию на 1 марта 2014 года объем государственного долга по субъектам Уральского федерального округа увеличился по сравнению с аналогичным периодом прошлого года почти в два раза и составил 104,9 млрд руб. (против 52,8 млрд руб. на 1 марта 2014 года).

В структуре государственного долга субъектов традиционно основной удельный вес занимают бюджетные кредиты, государственные гарантии занимают в среднем около 10 % (рис.).



Структура государственного долга субъектов РФ в 2012 году [2]

По данным, представленным на официальных сайтах правительственных органов субъектов РФ Уральского федерального округа, была проанализирована структура государственного долга (табл. 1).

Таблица 1

Структура государственного долга субъекта РФ
Уральского федерального округа (на 1.03.2014)

Субъект РФ	Объем государственного долга субъекта РФ, млн. руб.	Государственные гарантии, млн.руб.	Удельный вес гарантий в общем объеме долга, %%
Курганская область	4 867,1	0,0	—
Свердловская область	33 537,2	2 491,6	7,4
Тюменская область*	719,5
Челябинская область	23 357,2	11 834,3	50,7
Ханты-Мансийский АО	14 969,8	219,8	1,5
Ямало-Ненецкий АО	27 510,7	5 400,0	19,6
Уральский федеральный округ, всего	104 961,5	20 395,7	19,4

*По состоянию на 1.01.2013 объем государственных гарантий Тюменской области составлял 630 млн руб. (66 % от общей суммы государственного долга)[3].

Результаты проведенного анализа свидетельствуют о том, что государственные гарантии, как инструмент государственной долговой политики имеют более широкое распространение в уральском регионе. В среднем доля гарантий составляет 19,4 % против 9,8 % в среднем по всем регионам Российской Федерации. Наибольший показатель получен по Челябинской области. Удельный вес государственных гарантий в объеме государственного долга в указанном субъекте составляет более 50 %.

Одно из условий эффективной реализации инструментами государственной долговой политики заключается в разработке и принятии тщательно продуманной и взвешенной Программы государственных гарантий.

Программа государственных внутренних гарантий и Программа государственных внешних гарантий утверждается в ходе второго чтения проекта Федерального закона «О федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период».

Отражению в Программе государственных внутренних гарантий Российской Федерации подлежит каждое условное обязательство, сумма которого превышает 1 млрд руб. Если речь идет о государственных гарантиях Российской Федерации, предоставляемых в иностранной валюте, то подлежит отдельному раскрытию в Программе каждое направление гарантирования, объем которого превышает 50 млрд долл. США.

В отношении государственных гарантий субъектов Российской Федерации действует аналогичный порядок, но размер гарантий, подлежащих отдельному отражению в Программе заимствований, безусловно, ниже. По региональным гарантиям объемом менее 10 млн рублей отдельное раскрытие их не требуется. Для муниципального долга размер гарантий, предоставляемых в соответствующем документе, устанавливается на уровне 100 тыс. рублей и выше.

Взятая в качестве примера, программа государственных гарантий Челябинской области на 2014 год выглядит следующим образом (табл. 2):

Таблица 2

Программа государственных гарантий Челябинской области на 2014 год [4]

Цель гарантирования	Сумма, тыс. руб.
На реализацию инвестиционных проектов на создание (увеличение) производственных мощностей по выпуску продукции животноводства и птицеводства	800 000,0
На реализацию инвестиционных проектов, включенных в комплексные инвестиционные планы моногородов, на создание производственных мощностей по выпуску продукции машиностроения	600 000,0
На реализацию инвестиционных проектов, включенных в комплексные инвестиционные планы моногородов, по созданию новых производственных мощностей в обрабатывающих производствах	360 940,0
На реализацию инвестиционных проектов в городских поселениях Челябинской области, имеющих уровень регистрируемой безработицы более 5 процентов, на создание мощностей по выпуску продукции обрабатывающих производств	563 252,0
На реализацию инвестиционных проектов на создание (увеличение) производственных мощностей по производству овощной продукции в закрытых грунтах, производству и размножению плодово-ягодных и декоративных культур	300 000,0
На реализацию инвестиционных проектов по созданию литейного производства в городе Челябинске	1 400 000,0
На реализацию инвестиционных проектов по развитию объектов туристской инфраструктуры	200 000,0
Итого:	4 224 192,0

Судя по приведенным данным, в качестве приоритетных направлений региональной государственной поддержки в Челябинской области следует рассматривать реализацию инвестиционных проектов по созданию литейного производства и увеличение выпуска животноводческой и птицеводческой продукции (33 % и 19 % от общего объема гарантий соответственно).

Программа государственных гарантий Свердловской области предусматривает выделение из областного бюджета средств на гарантирование кредитов, привлекаемых на реализацию инвестиционных проектов, направленных на модернизацию промышленного производства, строительство и реконструкцию жилья, объектов социально, транспортной и коммунальной инфраструктуры [5].

Курганская область, как уже было сказано выше, не предоставляет государственные гарантии.

Общий объем выданных гарантий Тюменской области по состоянию на 1.01.2014 составлял 400 млн рублей. В 2014 году финансовые органы субъекта планируют более активно начать использовать данный инструмент долговой политики. Так в 2014 году планируется предоставить государственных гарантий на 2 млрд руб. Из них на поддержку инвестиционной деятельности 700 млн руб. (35 %). Столько же на поддержку промышленной деятельности (35 %), 400 тыс. руб. (20 %) – по кредитам, привлекаемым на приобретение земельных участков под комплексное освоение территории с целью жилищного строительства, по 300 тыс. руб. (15 %) на поддержку строительства и сельскохозяйственного производства.

Программа государственных гарантий Ханты-Мансийского автономного – ЮГРА предполагает предоставление государственных гарантий юридическим лицам в 2014 году на реализацию социально-экономического развития автономного округа в сумме 605 млн руб. [6].

В 2014–2016 годах Законом Ямало-Ненецкого автономного округа не предусмотрено выделение бюджетных средств на государственные гарантии [7].

Для контроля бюджетного дефицита и оптимизации долговой политики субъекта РФ бюджетное законодательство предусматривает необходимость фиксации верхнего предела регионального государственного долга, а также вводит ряд дополнительных ограничений. Так, в статье 107 Бюджетного кодекса РФ определено, что предельный объем государственного долга субъекта РФ не должен превышать утвержденный общий годовой объем доходов бюджета данного субъекта без учета утвержденного объема безвозмездных поступлений. В рамках указанного ограничения субфедеральные власти устанавливают верхний предел государственного долга (в том числе и по предоставленным гарантиям) исходя из основных потребностей, проводимой бюджетной, налоговой и долговой политики. Как правило, величина верхнего предела государственного долга существенно ниже фактического размера долга, так как расходы на обслуживание долга не должны превышать 15 % от общей суммы расходов соответствующего бюджета.

Закон Челябинской области «Об областном бюджете на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов» устанавливает следующие пределы областного государственного внутреннего долга (табл. 3):

Таблица 3

Верхний предел государственного долга Челябинской области

Показатель	на 1.01.2015 (прогноз)	на 1.01. 2016 (прогноз)	на 1.01.2017 (прогноз)
Прогнозируемый объем доходов, тыс. руб.	98 995 159,1	104 400 448,6	115 098 706,7
в том числе безвозмездные поступления	17 137 913,2	12 202 480,3	13 207 111,0
Предельный объем государственного долга (определенный в соответствии со статьей 107 БК РФ)	81 857 245,9	92 197 968,3	101 891 595,7
Прогнозируемый объем расходов, тыс. руб.	111 310 895,5	118 184 848,1	130 379 416,6
Предельно значение расходов на обслуживание государственного долга (15% от общей суммы расходов)	16 696 634,3	17 727 727,2	19 556 912,5
Расходы на обслуживание государственного долга	1 396 167,0	2 629 811,3	4 119 456,5
Верхний предел государственного внутреннего долга Челябинской области, тыс. руб. (Утвержденный законом Челябинской области «Об областном бюджете на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов»)	43 588 794,2	57 178 205,3	58 369 067,9
в том числе по государственным гарантиям, тыс. руб.	16 091 150,4	16 091 150,4	16 091 150,4

Таким образом, расходы на обслуживание долга, предусмотренные законом Челябинской области «Об областном бюджете на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов» существенно ниже (более чем в 10 раз) установленного Бюджетным кодексом РФ предельного значения. Верхний предел, установленный тем же областным документом, ниже предусмотренным кодексом предельным ограничением почти в два раза. Аналогичная картина наблюдается по всем рассматриваемым регионам (табл. 4).

Таблица 4

Верхний предел государственного долга субъектов РФ в уральском федеральном округе, установленный областным законодательством о бюджете

Показатель	на 1.01.2015 (прогноз)	на 1.01. 2016 (прогноз)	на 1.01.2017 (прогноз)
Свердловская область Прогнозируемый объем доходов (без учета безвозмездных поступлений), тыс. руб.	164 916 420,0	175 619 242,1	189 818 412,3
Верхний предел государственного внутреннего долга	59 434 097,2	83 763 899,4	108 191 973,0
в т.ч. по государственным гарантиям	3 948 207,0	3 887 082,4	4 185 156,0
Тюменская область Прогнозируемый объем доходов (без учета безвозмездных поступлений), тыс. руб.	120746102,0	123263055,0	128905074,0
Верхний предел государственного внутреннего долга	7319457,0	7000000,0	7000000,0
в т.ч. по государственным гарантиям	2000000,0	2000000,0	2000000,0
Курганская область Прогнозируемый объем доходов (без учета безвозмездных поступлений), тыс. руб.	19 179 53,0	18 114 162,0	19 529 501,0
Верхний предел государственного внутреннего долга	7 738 639,0	10 054 439,0	12 582 439,0
в т.ч. по государственным гарантиям	0,0	0,0	0,0
Ханты-Мансийский автономный округ – ЮГРА Прогнозируемый объем доходов (без учета безвозмездных поступлений), тыс. руб.	165 725 017,9	168 063 154,4	174 793 083,9
Верхний предел государственного внутреннего долга	33 743 948,7	54 146 086,0	69 805 000,0
в т.ч. по государственным гарантиям	743 948,7	646 086,0	605 000,0
Ямало-Ненецкий автономный округ Прогнозируемый объем доходов (без учета безвозмездных поступлений), тыс. руб.	97 251 068,0	103 258 010,0	109 184 322,0
Верхний предел государственного внутреннего долга	35 091 965,0	40 211 115,0	36 811 115,0
в т.ч. по государственным гарантиям	3 400 000,0	3 400 000,0	3 400 000,0

Таким образом, имеется довольно значительный запас увеличения объема государственных долгов до их предельных значений, установленных бюджетным законодательством. В условиях роста напряженности на мировых финансовых рынках и сужения возможностей фондирования, предоставление условных обязательств, взамен реальных, может значительно снизить долговую нагрузку субъектов РФ и способствовать стабилизации их финансового положения.

Библиографический список

1. Бюджетный кодекс РФ № 145-ФЗ от 31.07.1998 // Собрание законодательства РФ. – N 31. – Ст. 3823.
2. Основные направления государственной долговой политики Российской Федерации на 2013–2015 гг. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.minfin.ru>.
3. Заключение Счетной палаты Тюменской области на отчет об исполнении областного бюджета Тюменской области за 2012 год [Электронный ресурс]. – URL: <http://rfspto.ru/?p=4658>.
4. Закон Челябинской области «Об областном бюджете на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов» № 602-ОЗ от 19.12.2013 г.
5. Закон Свердловской области «Об областном бюджете на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов» № 125-ОЗ от 29.12.2013 г.
6. Закон Ханты-Мансийского автономного округа – ЮУГА «О бюджете Ханты-Мансийского автономного округа – Югры на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов» № 107-ОЗ от 7.11.2013.
7. Закон Ямало-Ненецкого автономного округа «Об окружном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов» № 118 от 26.11.2013.

К содержанию

УДК 005.95 + 658.16 + 005.336.4

МОДЕЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ В АНТИКРИЗИСНОМ РАЗВИТИИ ОРГАНИЗАЦИИ

В.П. Томашев, Е.В. Чистякова

Показано, что анализ окупаемости рекрутинговых услуг, предоставляемых организацией и осуществляемых за счет собственных и заёмных средств, является основой для принятия управленческих решений для повышения финансовой устойчивости рекрутингового агентства, его платёжеспособности и финансовой независимости.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, интеллектуальный капитал; управление персоналом.

Финансовая устойчивость организации, особенно в условиях антикризисного управления, во многом определяется профессионализмом персонала, слаженностью команды, эффективностью её работы. Персонал, который работает в организациях и на предприятиях, чтобы приносить максимальную пользу, должен соответствовать определенным требованиям. Поиск подходящих кандидатов и выбор лучшего является задачей, которую необходимо решать в короткие сроки. Традиционные формы найма со-

трудников, принятые в советское время, после внедрения рыночных форм экономики претерпели многие изменения или приобрели новые, ранее неизвестные формы. Появилась такая форма провайдерских услуг, как [кадровые или рекрутинговые агентства](#). Практически каждое кадровое агентство ставит клиентоориентированность как одну из своих главных задач. Для достижения данной цели происходит уже специализация по уровню подбора сотрудников, специализация на конкретных направлениях бизнеса и форме работы. В зависимости от этих факторов и формируется модель ведения бизнеса в данной сфере. Подбор персонала начинается с описания вакансии и анализа её на адекватность сложившейся ситуации на кадровом рынке и в компании-работодателе. При необходимости описание вакансии корректируется. Далее начинается этап поиска кандидатов. Для этого необходимо иметь начальную базу кандидатов, а в процессе работы постоянно её пополнять. Подбор персонала или рекрутинг – это [бизнес-процесс](#), являющийся одной из основных обязанностей HR-менеджеров или рекрутеров. Также подбор персонала – основная услуга, предлагаемая [кадровыми агентствами](#) и специализированными интернет-сайтами по поиску персонала. Правильный выбор кандидата может помочь в увеличении производительности, прибыли и повышении лояльности сотрудников. Неправильный выбор обычно сказывается на большой текучке персонала или недостаточной компетенции сотрудников.

Анализ окупаемости рекрутинговых услуг, предоставляемых организацией и осуществляемых за счет собственных и заёмных средств, является основой для принятия управленческих решений для повышения финансовой устойчивости рекрутингового агентства и его финансовой независимости. Руководство организации, опираясь на выводы, полученные в ходе анализа результатов кадрового подбора и оценки равновесности будущего финансового положения, могут принимать дальнейшие решения при выработке кадровой политики фирмы.

Основной целью проведения финансового анализа деятельности рекрутингового агентства является получение объективной оценки его платёжеспособности, финансовой устойчивости, деловой и инвестиционной активности, эффективности будущей деятельности. Для оценки заёмных средств организации и их возможного использования для финансирования расширяемой деятельности по реализации рекрутинговых услуг, анализа показателей эффективности использования инвестиций и определения их влияния на финансовую структуру капитала в экономической модели используются рекомендации, установленные действующими законами РФ.

Программный продукт [1], созданный на основе модели финансовой устойчивости в антикризисном развитии организации, представляет собой единую программу, предназначенную для расчёта и анализа показателей финансового обеспечения планируемых рекрутинговых услуг, оценки соб-

ственных и заёмных средств и эффективности их использования при формировании внеоборотного и оборотного капиталов, а также расчёта показателей, определяющих влияние инвестиций на устойчивую работу организации, и может быть использован как в процессе повседневной работы предприятия или организации, например, в практике финансового менеджмента при выборе оптимальных управленческих и финансовых решений. В процессе моделирования деятельности по реализации рекрутинговых услуг обеспечивается наглядная демонстрация основных показателей, определяющих эффективность использования инвестиций в зависимости от изменяемых параметров.

Информационное обеспечение проводимого анализа базируется на типовой финансовой отчетности предприятия, формируемой по планируемой деятельности. Формализованный алгоритм модели позволяет автоматизировать аналитический расчёт, что повышает эффективность работы.

По введенным изменяемым параметрам планируемых рекрутинговых услуг, применяя новейшие методы индексно-факторного анализа типовой бухгалтерской отчетности можно обеспечить следующие преимущества по сравнению с традиционными методами:

- расчёт показателей, определяющих эффективность использования кредитных средств;
- расчёт финансового потока от реализации проекта рекрутинговых услуг и срока его окупаемости;
- расчёт чистого дисконтированного дохода и чистой текущей стоимости от разрабатываемой деятельности;
- расчёт показателей эффективности использования оборотного капитала и внеоборотного капиталов, доходности деятельности по производству работ и финансового результата (рентабельности).

В программе в табличной форме представлены результаты расчётов искомых показателей модели, учитывающих соотношение объёмов реализации и затрат различных материальных ресурсов в зависимости от фактора времени. Расчёты проводятся в отдельных блоках расчётного модуля, что позволяет контролировать промежуточные результаты и использовать упомянутые блоки для дополнительных расчётов по желанию пользователя.

По данным расчетов автоматически формируются графики зависимостей от фактора времени:

- финансового потока от реализации рекрутинговых услуг;
- чистого дисконтированного дохода и чистой текущей стоимости;
- коэффициентов платежеспособности и финансовой независимости в допроектном и проектном периодах;
- коэффициентов инвестиционной активности и эффективности использования внеоборотного, оборотного и заёмного капиталов.

Финансовая модель наиболее применима для анализа эффективности принимаемых управленческих решений, направленных на повышение финансовой устойчивости организации вследствие инвестиционной политики в сфере рекрутинговых услуг. Расчёты показателей эффективности инвестиционного проекта проводятся численным способом по общим уравнениям, связывающим искомые параметры индексно-факторной модели с вводимыми показателями.

Библиографический список

1. Расчёт показателей эффективности деятельности организации при реализации рекрутинговых услуг: программа / ГОУ ВПО «ЮУрГУ» (НИУ); рук. Томашев В.П.; исполн. Чистякова Е.В. – М., 2014. – Вх. номер ФГАНУ «ЦИТиС» И140313122353.

[К содержанию](#)

УДК 658.26 + 338.45:620.9

РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЕ В СОЗДАНИИ АВТОНОМНЫХ ЭНЕРГОИСТОЧНИКОВ

Н.К. Топузов, Р.С. Антонян

Новые технологии и материалы позволяют сегодня делать компактные энергетические установки доступными для небольших производств и населенных пунктов. Массовое производство генераторов дает возможность создавать на их основе новые, интересные решения, используя при этом тот источник энергии, который всегда был рядом, но ещё вчера не приносил никакой «энергетической пользы».

Ключевые слова: ресурсосбережение, автономный источник, экономичность, экологичность, энергия.

Цели эффективного, инновационного функционирования и устойчивости предприятия в долгосрочном периоде могут быть достигнуты при условии эффективного ресурсопотребления. В то же время, системы управления ресурсами многих отечественных предприятий не обеспечивают своевременной разработки и реализации стратегий инновационного развития по критериям ресурсосбережения на основе использования инновационных технологий. Эти критерии становятся значимыми в условиях постиндустриального общества.

Для достижения поставленной цели нами предложена концепция обеспечения устойчивости и инновационности развития производственных систем на основе гибкой системы энергопотребления, в том числе за счет

использования автономных источников энергоснабжения. На основе концепции осуществляется формирование механизма управления ресурсосбережением, осуществляющего минимизацию отклонений фактических показателей качества управления ресурсосбережением и инновационности развития предприятия от регламентируемых величин. Эти величины должны соответствовать показателям, преобладающим в развитых странах с постиндустриальным типом общественных отношений.

Ресурсосбережение обеспечивается путем внедрения экологических и энергосберегающих технологий, рационального использования финансовых ресурсов, земли, топлива, предметов труда и других ресурсов.

Достигнутый предел в развитии какой-либо технологии не означает завершения ее жизненного цикла, что связано, во-первых, с отсутствием в законченном виде новой эффективной технологии и продолжением выпуска продукта, который пользуется спросом, во-вторых, с возможностью создания на основе этой технологии новых для рынка продуктов [1]. Когда появляется новая технология, она замещает устаревшую и имеет свою S-образную кривую. Промежуток между двумя кривыми представляет собой технологический разрыв, где одна технология замещает другую (рис.1)

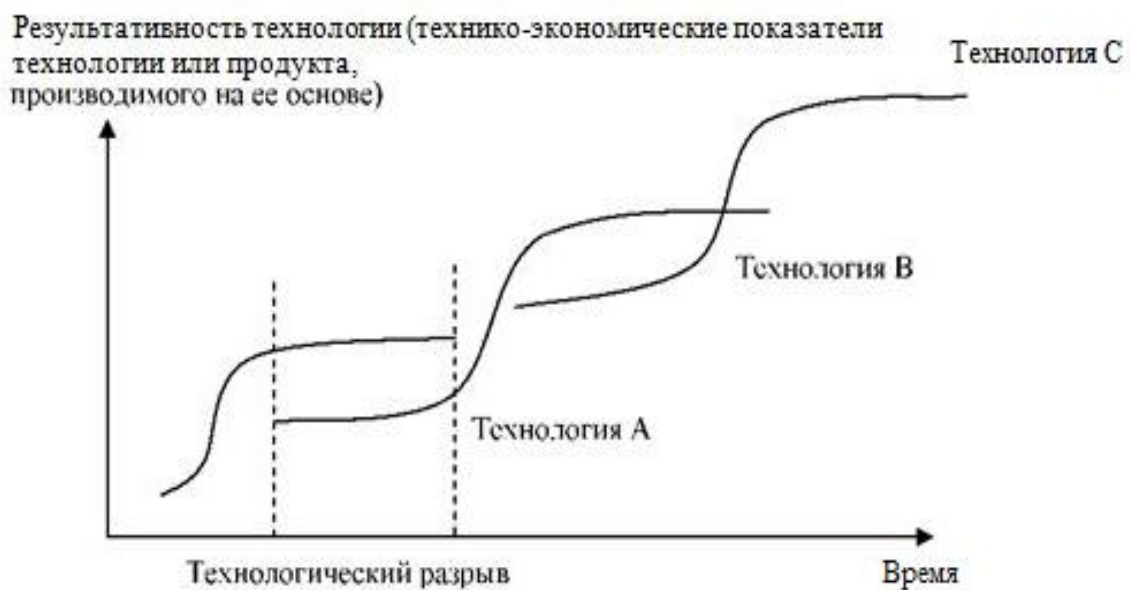


Рис. 1. Этапы развития автономного энергоснабжения [2]

Данную S-образную кривую можно использовать и применительно к автономным источникам энергоснабжения. На этапе А были энергоисточники с ручным механизированным управлением: этап В – это внедрение автоматизированных автономных источников: С – специалисты предложили технические решения, основанные на сочетании экономичности, экологичности и гибридности при создании автономных энергоисточников. В настоящее время все большую актуальность имеют вопросы аккумуля-

мулирования энергии. Одним из способов аккумуляции является электролиз водородосодержащего соединения для производства и накопления водорода, который впоследствии может быть использован в качестве топлива в силовых установках резервных генераторов, вводимых в работу в часы «пик» в энергосистемах.

Мировая практика показывает, что передовые предприятия, лидирующие в энергосбережении увеличивают долю энергопотребления от автономных источников энергоснабжения.

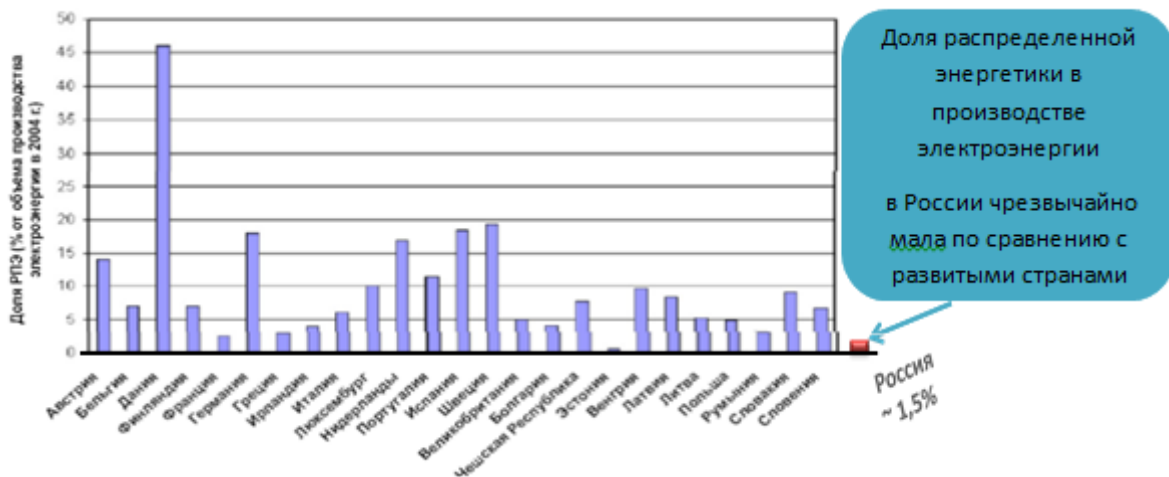


Рис. 2. Доля распределенного производства в общем объеме производства электроэнергии в 25 странах ЕС (2012 г.)

Механизмы поддержки развития распределенной генерации и когенерации в различных странах (рис. 2) имеют свои отличительные особенности.

В России необходимо выполнить следующие задачи:

- приоритет ввода новых генерирующих мощностей с использованием технологий когенерации;
- нормативный запрет на строительство (реконструкцию) котельных без проработки вариантов строительства когенерации;
- приоритет при продаже электроэнергии и тепла от когенерационных установок;
- упрощение Правил технического присоединения к электрическим сетям;
- предоставление льготных инвестиционных кредитов для отечественных производителей оборудования;
- предоставление государственных потребительских кредитов на приобретение отечественного оборудования;
- включение в тарифы инвестиционной составляющей на весь период окупаемости оборудования [3].

В США эксплуатируется около 12 млн установок малой распределенной генерации общей установленной мощностью свыше 220 ГВт, а темпы прироста этой мощности составляют порядка 5 ГВт в год.

Основной вызов – перейти к использованию установок малой генерации в качестве регулярного источника резервной мощности, сократив потребность в вводах крупной централизованной генерации в энергосистеме [4].

Обязательство «допуска в сеть» и/или покупки сетевыми компаниями э/э, вырабатываемой в режиме когенерации, тарифная поддержка объектов когенерации, налоговое стимулирование объектов когенерации, компенсация доли капитальных вложений в объекты когенерации, стимулирование через торговлю ЕСВ являются приоритетными в Германии [4].

В Германии количество действующих, строящихся и планируемых малых ТЭЦ достигает двух тысяч. В Японии каждый строящийся объект обязательно оснащается малой ТЭЦ. После энергетических кризисов в Соединенных Штатах, Великобритании, Италии и других странах доля генерации на малых станциях непрерывно увеличивается.

В 2005 г. правительство Китая утвердило программу строительства малых гидроэлектростанций, призванную решить проблему дефицита электроэнергии в сельских районах, где необходимо позаботиться о сохранении лесов и других природных ресурсов. Планируется построить станции установленной мощностью 24,03 ГВт, к 2020 г. обеспечив электричеством 104 млн хозяйств. По оценкам министерства водных ресурсов, данная программа позволит отказаться от вырубки 22,67 млн гектаров леса.

Таким образом, использование автономных источников энергоснабжения позволит не только экономить ресурсы, но также решать вопросы экологичности, которые в наше время становятся все более актуальными.

Стоит отметить, что сочетание экономичности, экологичности и комплексности нашли отражение и в Южно-Уральском государственном университете, где ведется разработка:

- технических решений для создания когенерационного энергетического комплекса на основе двигателя с объемным самовоспламенением гомогенного заряда, конвертированного из нового тракторного дизеля серии Т (типа ЧН13/15) производства ООО «ЧТЗ-Уралтрак» и работающего на природном газе с утилизацией сбросового тепла, а также генератора переменного тока с частотным преобразователем напряжения;

- методик расчетной оценки рабочего цикла и переходных процессов работы ДВС при изменении количества потребляемой электроэнергии, тепловой и механической нагруженности основных деталей НСЦИ-двигателя при работе на природном газе;

- технических решений для обеспечения заданного уровня надежности, топливной экономичности и экологичности.

Объектами исследования стали:

- когенерационные установки на базе генератора, частотного преобразователя напряжения и двигателя внутреннего сгорания с переменной частотой вращения коленчатого вала и утилизацией сбросового тепла;

- двигатели внутреннего сгорания с объемным самовоспламенением гомогенного заряда, рециркуляцией отработавших газов, системой зажигания электрическим разрядом и регулированием температуры свежего заряда, геометрической степени сжатия и фаз газораспределения, работающие на природном газе, как основном источнике энергии;

- основные детали ДВС и гидродинамические трибосопряжения, включающие в себя подшипники скольжения коленчатых валов поршневых машин.

Предлагаемая концепция содействует повышению эффективности использования энергетических и инвестиционных ресурсов, направляемых на инновационное развитие предприятий, должна основываться на новых методологических подходах. Это позволит создать новые методы совершенствования механизма управления ресурсосбережением и модернизировать инструменты анализа и прогнозирования сценариев роста инновационно-технологического потенциала предприятий в период преодоления кризисных тенденций.

Библиографический список

1. Васильева, И.Н. Экономические основы технологического развития: учебное пособие / И.Н. Васильева. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. – 160 с.

2. Бовин, А.А., Управление инновациями в организации: учебное пособие / А.А. Бовин, Л.Е. Чередникова, В.А. Якимович. – М.: Издательство «Омега-Л», 2009. – 415 с.

3. Нирша, Т.М. Россия на фоне современных тенденций в развитии энергетики западных стран / Т.М. Нирша // Экономика и производство. – 1999. – № 1. – С. 10–13.

4. Ход выполнения политики энергоэффективности в странах «Большой восьмерки»: В центре внимания Россия. International energy agency. – Paris: OCDE/AEI, 2010. – 39 p.

[К содержанию](#)

УДК 331.103.22 + 658.310.6

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ РЕСУРСНОГО ОСНАЩЕНИЯ РАБОЧИХ МЕСТ НА ПРОЦЕССЫ РЕСУРСООТДАЧИ

Н.К. Топузов, Н.С. Орешкина

Проблема повышения производительности труда на предприятиях стоит особенно остро. Для ее измерения был использован коэффициент зарплатоотдачи. Анализ базовых отраслей показал, что металлургия значительно опережает машиностроение по отдаче трудового ресурса. Достижение целей в области трудоотдачи связано с разработкой программы антикризисных мер, в том числе внедрением системы бережливого производства.

Ключевые слова: производительность труда, коэффициент зарплатоотдачи, кластерный анализ, машиностроение, металлургическая отрасль, организационные и экономические методы мотивации.

26 марта 2014 года в ходе доклада в Законодательном собрании Челябинской области временно исполняющий обязанности губернатора области Б.Дубровский, говоря о проекте «Стратегия социально-экономического развития региона до 2020 года» отметил: «Считаю необходимым о повышении производительности труда поговорить отдельно...

...Увеличение производительности труда означает, что человек должен не работать в два раза больше, а работать эффективней. Мы с вами, коллеги, организовываем эту работу, и люди готовы работать...

...Производительность труда будет увеличена за счет перехода на новейшие технологии и оборудование, повышения профессионального уровня работников. Это нужно делать всем хозяйствующим субъектам в их же, замечу, интересах. И тогда человеческий потенциал будет раскрыт» [3].

Таким образом, вопрос повышения отдачи трудового ресурса на предприятиях области, можно назвать стратегически важным.

Наиболее адекватный показатель для оценки эффективности деятельности персонала на наш взгляд представляет коэффициент зарплатоотдачи ($K_{зо}$), который находится в прямой зависимости с производительностью труда. Данный коэффициент показывает сумму денежной отдачи в виде объема реализованной продукции от каждого рубля фонда оплаты труда предприятия или отрасли. Как правило, критическое значение данного коэффициента составляет 4 руб./руб., что соответствует предкризисному состоянию предприятия:

$$K_{зо} = \frac{B}{\Phi OT} = \frac{B}{\Phi OT} * \frac{N}{N} = \frac{B}{N} * \frac{N}{\Phi OT} = \frac{ПТ}{ЗП};$$

где ПТ – производительность труда,

В – выручка,
ФОТ – фонд оплаты труда,
N – списочная численность персонала,
 $\bar{ЗП}$ – средняя заработная плата

В работе приведены значения показателя для ведущих отраслей промышленности Челябинской области: по ведущим предприятиям металлургии и машиностроения за период с 2000 по 2013 гг.

В исследовании приняты следующие группы предприятий по отраслям региона:

- металлургия: ОАО «ЧТПЗ», ОАО «ЧКПЗ», ОАО «ММК»;
- машиностроение: ОАО «ЧМЗ», ООО «ЧТЗ-Уралтрак», ОАО «КМЗ».

Расчетные данные за анализируемый период приведены в таблице.

Таблица

Рост коэффициента зарплатоотдачи предприятий Челябинской области

Год	Коэф. ЗО «ЧКПЗ», руб./руб.	Коэф. ЗО «ЧТПЗ», руб./руб.	Коэф. ЗО «ММК», руб./руб.	Коэф. ЗО «ЧМЗ», руб./руб.	Коэф. ЗО «ЧТЗ-Уралтрак», руб./руб.	Коэф. ЗО «КМЗ», руб./руб.
2001	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
2002	0,96	0,98	1,13	1,02	0,95	0,93
2003	0,94	0,98	1,44	1,10	0,74	0,86
2004	0,99	1,29	1,87	1,52	0,81	0,99
2005	1,13	0,78	1,82	1,50	0,66	0,85
2006	1,05	0,79	2,00	1,72	0,65	1,01
2007	1,17	0,84	1,89	1,78	0,72	0,83
2008	1,09	1,73	2,01	2,00	0,69	1,08
2009	0,78	1,59	1,36	1,22	0,51	0,98
2010	0,97	1,77	1,67	0,91	0,61	0,63
2011	1,01	1,72	1,54	0,89	0,48	0,68
2012	0,99	1,63	1,58	0,92	0,53	0,80
2013	0,99	1,87	1,52	1,09	0,64	0,92

Из представленных данных наибольшее значение роста $K_{зо}$ показывает ОАО «ММК» – 2,01 о.е. в 2008 г. по отношению к базовому 2001 г., а наиболее сильное падение коэффициента (отрицательный прирост) наблюдался у предприятия «ЧТЗ-Уралтрак» в 2009 году – 0,51 о.е.).

Для обоснования тенденций в уровне $K_{зо}$ был проведен кластерный анализ данных по зарплатоотдаче предприятий области.

Кластерный анализ проводился методом иерархической агломеративной процедуры с использованием дендрограмм. Процедура метода заключается в последовательном объединении показателей «ближайший сосед» по методу Варда.

Результаты анализа показали, что все предприятия в период с 2000 по 2013 гг. можно разделить на 2 кластера (рис. 1).

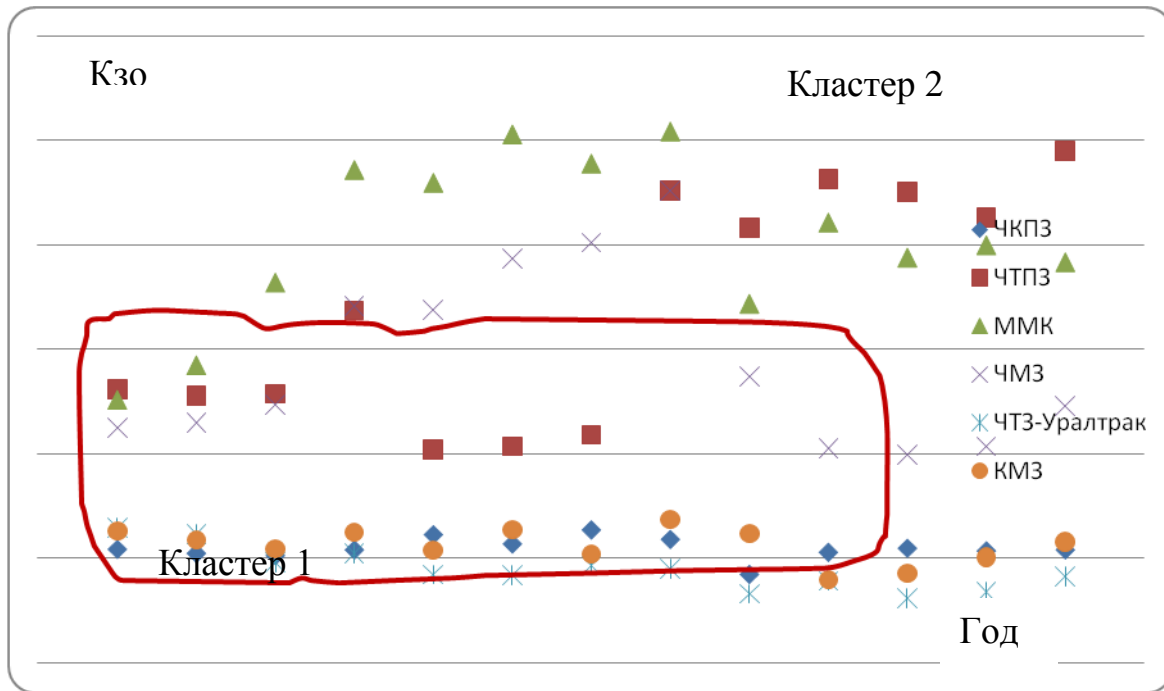


Рис. 1. Динамика коэффициента зарплатоотдачи предприятий области с определением принадлежности к кластерам

Анализ показал, что кластер 1 характеризуется низким значением коэффициента зарплатоотдачи – среднее значение на уровне 7,4 руб./руб. Кластер объединяет в основном предприятия машиностроения: ООО «ЧТЗ-Уралтрак», ОАО «КМЗ», ОАО «ЧМЗ» (исключая 2005, 2006, 2007 гг.), а также ОАО «ЧТПЗ» с 2001–2003 и с 2005–2006 гг. (до периода реконструкции).

Кластер 2 характеризуется высоким значением коэффициента зарплатоотдачи – среднее значение на уровне 21,03 руб./руб. за период. В кластер вошли в основном предприятия металлургии: ОАО «ЧТПЗ», ОАО «ММК», а также ОАО «ЧМЗ» за период 2005–2007 гг.

При этом динамика показателя до кризиса по этим отраслям была положительная и монотонно возрастающая. В качестве особенности наблюдается разный уровень реагирования показателя на кризисные события 2008 года. Анализ показывает, что металлургические предприятия в среднем демонстрировали высокую отдачу персонала вплоть до 2013 года, а в отношении предприятий машиностроения наблюдается резкое снижение отдачи персонала под воздействием кризисных явлений (рис. 2).

Значение Kzo по металлургической отрасли опережает Kzo машиностроения в целом на 60 %, что показывает достоверность и репрезентативность данного показателя.

Полученные результаты позволяют определить негативные внешние факторы, оказывающие существенное влияние на данные процессы в период рецессии с 2008 года: низкий спрос на внутреннем рынке на продукцию машиностроения, отсутствие механизма регулирования для синхронизации

зации численности персонала с объемом выпуска продукции. Большую гибкость в этом процессе проявляют предприятия со средней численностью персонала (ОАО «ЧКПЗ», ОАО «КМЗ»). Что касается ООО «ЧТЗ-Уралтрак», то степень эластичности численности персонала по доходу очень низкая и, как результат, резкое снижение результативности деятельности за счет относительного увеличения доли оплаты труда в себестоимости готовой продукции.

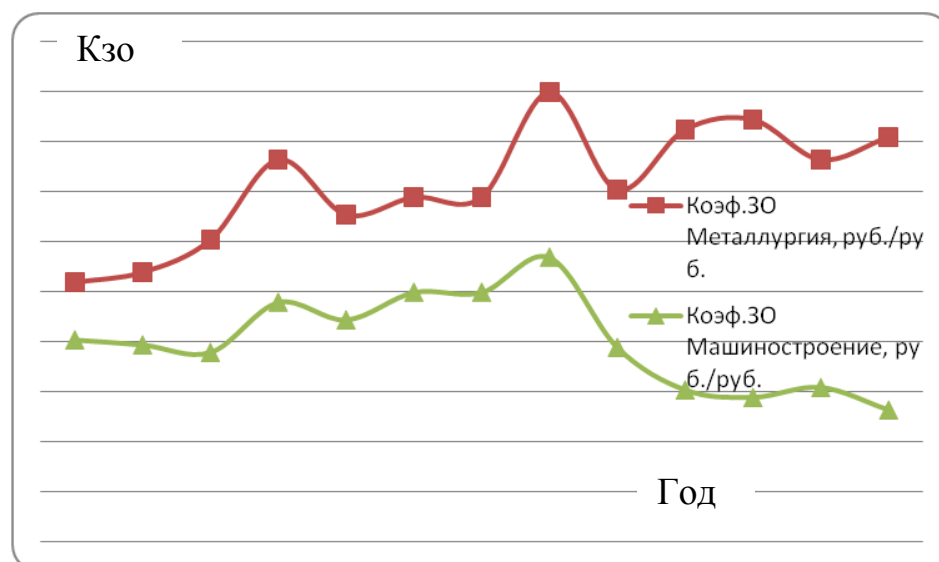


Рис. 2. Динамика коэффициента зарплатоотдачи металлургической и машиностроительной отрасли Челябинской области

Мониторинг динамики отдачи персонала за счет введения внутренних индикаторов открывает возможности для формирования механизма управления процессом движения персонала в штате предприятия в период резкого спада спроса под воздействием рыночных факторов.

При том же уровне технического оснащения рабочих мест, технологий основой для снижения потерь является их минимизация за счет лучшей организации и планирования производства, повышения квалификации и умений специалистов и рабочих, управленческого персонала (развития профессиональных компетенций), развитие организационных и экономических методов мотивации, в том числе бюджетирование, самофинансирование структурных подразделений, создание дочерних и зависимых предприятий [1].

В области организационных инноваций серьезное влияние оказывают развитие проектно-процессной системы организации производства на принципах «бережливого производства», рост качества процессов и массовое привлечение персонала для реализации проектов по снижению потерь.

Выводы

1. Рост производительности труда в базовых отраслях промышленности Челябинской области определяется не только внешними, но и в значительной степени внутренними факторами.

2. Достижение целей в области трудоотдачи связано с разработкой программы антикризисных мер, в том числе развитием экономических методов управления, проектно-процессной системы организации производства, развитие бригадных форм, совмещение профессий, расширение зон обслуживания на принципах бережливого производства [2].

3. Рост производительности труда приводит к увеличению конкурентоспособности предприятий в рыночной среде и, как результат, увеличению объемов продаж и чистого финансового результата деятельности.

Библиографический список

1. Сио, К.К. Управленческая экономика / К.К. Сио.; пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 671 с.

2. Топузов, Н.К. Формирование механизма управления ресурсосбережением в системе инновационного развития предприятия: в 2 кн. Книга первая: Теория и методология управления ресурсосбережением по организационным и инновационным факторам развития предприятия: монография / Н.К. Топузов. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2012. – 179 с.

3. Вечерний Челябинск. – URL: <http://vecherka.su/katalogizdaniy/?id=51671>.

[К содержанию](#)

УДК 327.3(510) + 328.132.5(510)

ИЗМЕНЕНИЕ ВНЕШНЕПОЛИТИЧЕСКОЙ РОЛИ КИТАЯ В АТР

В.Е. Фейгин

В статье рассматривается трансформация внешнеполитической доктрины КНР на рубеже XX–XXI вв. в связи с серьезными изменениями в экономике страны. Анализируются различные тенденции во внешней политике Китая в контексте быстро меняющейся международной обстановки.

Ключевые слова: национальные интересы; права человека; политическое сознание; китайское экономическое чудо; китайская внешняя политика; имперская экспансия; военное строительство.

В последние несколько десятилетий одним из наиболее заметных феноменов мировой экономики и политики является китайское экономическое чудо. Действительно, в результате реформ Дэн Сяопина, стране удалось выйти из тяжелейшего экономического кризиса, порожденного левачким авантюризмом Мао Цзэдуна (политика «Большого скачка», «Культурная революция» и т.д.). Приверженность курсу на преобразование экономики, строительство социализма с китайской спецификой (по сути – ры-

ночной экономики под жестким контролем государства) выражали и лидеры, пришедшие на смену Дэн Сяопину. Цзянь Цзэминь (председатель КНР с 1993 по 2003 гг.), несмотря на сопротивление консервативных кругов в КПК, сумел сделать частью партийной программы теорию «трех представительств» (т.е. партия представляет весь народ, объективные потребности развития производительных сил и передовой китайской культуры), согласно которой в ряды КПК могли вступать и предприниматели в качестве «строителей дела социализма» [1, с. 591]. Кроме того, в рамках внешнеэкономической стратегии, выражавшейся девизами «Идти вовне» и «Приглашаем приходить», поощрялись китайские компании, выходявшие на рынки других стран, способствуя, в конечном итоге, повышению благосостояния самого Китая, а также открывались двери для иностранных инвесторов. Примечательно, что со времен неудачной для Китая войны с Вьетнамом в 1979 г. и начала экономических реформ, был взят курс на обеспечение мирных международных условий, необходимых для успешного внутреннего развития. Своего рода кульминацией этой линии стал отказ от политики угроз даже в отношениях с Тайванем. Команда нынешнего руководителя страны Син Цзинпина (как и его предшественника Ху Цзиньтао) предпочитает выстраивать диалог с островом на основе взаимовыгодного экономического сотрудничества.

Вместе с тем, в последнее время и особенно, после разразившегося в 2008 г. мирового экономического кризиса, поведение Китая на международной арене начинает меняться. По словам директора Центра исследований Восточной Азии и Шанхайской Организации Сотрудничества Института международных исследований МГИМО А.В. Лукина, экономические успехи КНР закономерно «привели к более «самоуверенному» подходу страны к внешнему миру, большей неуступчивости в отношениях с партнерами, стремлением отвечать ударом на удар, давлением на давление» [2, с. 17]. В качестве примера автор приводит твердую позицию властей по тибетскому вопросу (нежелание расширить автономию), немотивированно суровые приговоры китайским диссидентам, антизападная позиция на конференции ООН по изменению климата в Копенгагене в декабре 2009 г. и др.

После октября 2010г. саммита ЕС – КНР европейские СМИ забили тревогу. Польская «Gazeta Wyborcza» назвала саммит «очередной демонстрацией бессилия ЕС перед ведущим экономическую экспансию Пекином». Эксперт Европейского совета по международным отношениям Франсуа Годман отмечает «китайские инвесторы разгуливают по Европе, а европейцев часто выгоняют из Китая. А об уступках в области прав человека лучше даже не вспоминать» [3]. И в самом деле, в последнее время, вопрос о соблюдении прав человека в КНР, китайская политика в отношении Тибета все реже становится предметом обсуждения. Схожая ситуация складывается и в отношении Тайваня. Китай в данном случае не отступает

от принципа, сформулированного, Дэн Сяопином – концепция прав человека признается только, если она «не будет противоречить интересам объединения государства» [4, с. 65]. Данный подход КНР является основным и на современном уровне развития отношений между США и КНР, с одной стороны, и США и Тайванем – с другой. [5, с. 258].

По мнению австралийского политолога, директора российских и китайских программ Центра в поддержку европейской реформы Боба Ло, китайская внешняя политика, действительно, меняется, однако в настоящее время признаков далеко идущей стратегии, не говоря уже о планах имперской экспансии, нет. Автор признает, тем не менее, что призыв Дэн Сяопина «скрывать наш потенциал» и «выжидать удобного случая» становится неактуальным. «Все более могущественный, самоуверенный, и во многих отношениях трудный Китай – это реальность, требующая изменения в мышлении всех, кто имеет с ним дело» [6, с. 23].

Действительно, планов имперской экспансии нет в официальной программе КПК. Тем не менее, в последнее время в Китае открыто публикуются работы, в которых утверждается, что страна должна более активно обеспечивать свои национальные интересы, в том числе, с привлечением военной силы. Настоящим бестселлером в КНР стал изданная в марте 2009 г. книга «Китай недоволен». Книга представляет собой сборник статей влиятельных журналистов, которые выражают мнение части военного и партийного истеблишмента, возможно, «опережая» официальную точку зрения.

По словам авторов, Китай на протяжении последних 170 лет (начиная с опиумных войн) и особенно в последние 20 лет подвергался притеснениям со стороны западных держав. В XXI веке у Китая есть две важнейшие цели: во-первых, «навести порядок в мире в целом, устранить возможность применения насилия кем бы то ни было, обеспечить всему человечеству жизнь в покое и безопасности при полном господстве добра, а не зла»; во-вторых, «гарантировать для Китая возможность распоряжаться по своему усмотрению гораздо более многочисленными природными ресурсами, чем те, которыми он обладает в настоящее время; тем самым принести счастье народам всего мира» [7, с. 123]. При этом отмечается, что китайцы более нравственные, нежели другие народы мира. Поэтому право распределять мировые ресурсы должно принадлежать именно им. Объективным основанием для подобных заявлений является то, что по данным Всемирного Банка только 2 % населения Китая имеют возможность употреблять в пищу чистую (т.е. не опасную для здоровья воду). [8, с. 93]. На этом фоне вполне логично, что курс, провозглашенный Дэн Сяопином, расценивается как преклонение перед Западом. Высказывается идея о необходимости возврата к политике Мао в области военного строительства. Ставится задача наращивания вооружений, подготовки к войне (в том числе, с применением ядерного оружия).

Примечательно, что авторы сборника вступают в противоречие не только с реформаторами прошлых лет, но и с существующей на данный момент официальной доктриной устойчивого развития в условиях мира. Это весьма любопытно, поскольку речь идет о стране жестокой цензуры, где без одобрения «сверху» не может быть опубликована ни одна книга или статья. По мнению экспертов, подобная ситуация объясняется либо тем, что политическое руководство в полной мере не контролирует армию, либо оно (или его влиятельная часть) в действительности разделяет эти мнения, вбрасывая пробные шары для зондажа реакции внутри страны и за рубежом. Ясно, что в той или иной степени книга представляет собой лоббирование интересов армии и ВПК в их стремлении расширить свои власть и влияние и получить дополнительное финансирование. Однако тот факт, что целевой аудиторией является, прежде всего, молодежь, вызывает тревогу в связи с возможным ростом национализма.

Что касается практического воплощения указанных идей, в августе 2009 г. были проведены военные учения «Большой шаг – 2009», в которых приняли участие 4 дивизии четырех военных округов (около 50 тысяч человек). По оценкам специалистов, такие трансрегиональные военные учения Народно-освободительной армии Китая (НОАК) стали беспрецедентными по своему масштабу. В этой связи российские эксперты, несмотря на состоявшиеся в июле 2009 г. совместные российско – китайские учения «Мирная миссия – 2009», предполагали, что маневры могли отрабатывать боевые действия против России.

Между тем, официально Китай не рассматривается РФ в качестве потенциального противника. Власти КНР также заявляют о партнерских отношениях между странами. Примечательно, что радикальные китайские националисты воспринимают США как основного противника в настоящее время, хотя тезис о «незаконном отторжении» Россией 1,5 миллионов квадратных километров китайской территории периодически проскальзывает в академических кругах Китая.

Подобная ситуация опасна тем, что возникает несоответствие между передовой военной и технической мощностью КНР, которая явно не соответствует политическому сознанию, застывшему на уровне начала прошлого столетия.

Таким образом, на сегодняшний день в китайском обществе ведутся активные дискуссии относительно новой внешнеполитической линии. Политическое руководство заявляет о приверженности прежнему курсу и дистанцируется от наиболее радикальных националистов, доминирование которых, в данный момент, представляется сугубо гипотетическим. Обладая широким спектром внешнеполитических интересов, Китай в обозримой перспективе будет концентрировать силы на приоритетных направлениях мировой политики.

Библиографический список

1. Политические системы и политические культуры Востока / под ред. А.Д. Воскресенского. – 2007.
2. Лукин, А.В. «Китайская мечта» и будущее России / А.В. Лукин // Россия в глобальной политике. – 2010. – № 2. – С. 12–25.
3. Белецкий, Т. Китай обыграл Европу / Т. Белецкий. – URL: <http://inosmi.ru/Europe//20101007>.
4. Дэн Сяопин Основные вопросы современного Китая / Дэн Сяопин. – М., 1988. – С. 230.
5. Малевич, Ю.И. Права человека в глобальном мире / Ю.И. Малевич. – М., 2004. – С. 340.
6. Ло, Б. «Постоянная перезагрузка» Китая / Б. Ло // Россия в глобальной политике. – 2010. – № 5. – С. 20–27.
7. Галенович, Ю.М. Китайские сюжеты: чем доволен и чем недоволен Китай / Ю.М. Галенович. – М., 2010. – С. 290.
8. Малевич, И.А. Азиатский треугольник драконов / И.А. Малевич. – М., 2006. – С. 620.

К содержанию

УДК 336.71+338.121

РОЛЬ БАНКОВ В ФИНАНСИРОВАНИИ РОССИЙСКОГО РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА

К.И. Халюк

Важнейшим приоритетом развития российской экономики в настоящее время является обеспечение устойчивого экономического роста, в том числе на основе реализации инновационных проектов, прежде всего, в высокотехнологичных отраслях, что, в свою очередь, требует соответствующего финансирования.

Ключевые слова: коммерческие банки; финансирование реального сектора; рефинансирование Банка России.

Важным фактором обеспечения устойчивого экономического роста является наличие достаточных ресурсов для финансирования предприятий реального сектора и инвестиционных проектов.

Российский банковский сектор испытывает хронический дефицит ликвидности, причиной которому служит жесткая денежно-кредитная политика Банка России, противодействующая инфляции немонетарного характера монетарными инструментами.

В результате банки и предприятия вынуждены привлекать ресурсы на зарубежных рынках. Российский внешний долг за 2013 г. увеличился на 87,4 млрд руб. (в т.ч. государственный – на 8,3 млрд долл., частный – на 79,1 млрд долл.) и составил на начало 2014 г. 723,7 млрд руб., в том числе:

- реальный сектор – 438,5 млрд долл.;
- банки – 214,5 млрд руб.;
- Банк России – 15,1 млрд руб.;
- правительство – 55,6 млрд руб. [1].

Стоит отметить, что привлечение ресурсов на зарубежных финансовых рынках несет риски дестабилизации экономики со стороны иностранного капитала.

Кредитный портфель российских банков реальному сектору увеличился за 2013 г. на 3,9 трлн руб. и составил на начало 2014 г. 29,8 трлн руб. (или ок. 840 млрд долларов США), т.е. порядка 40 % всех ресурсов привлечены предприятиями на зарубежных финансовых рынках.

В то же время Банк России принимает активное участие в обеспечении коммерческих организаций дополнительной ликвидностью.

Кредиты Банка России кредитным организациям по состоянию на апрель 2014 г. составили в целом 5 трлн руб., в том числе:

- по кредитам овернайт – 58,8 млн руб.;
- по ломбардным кредитам – 1 029 млн руб.;
- по кредитам под залог нерыночных активов – 1 705 451 млн руб.;
- по кредитам обеспеченным золотом – 734 млн руб.;
- по операциям РЕПО – 3 166 993 млн руб.;
- по сделкам «валютный своп» - 134 835 млн руб.

За 2013 г. удельный вес ЦБ РФ в пассивах банков значительно увеличился и составил 8,1 % [2].

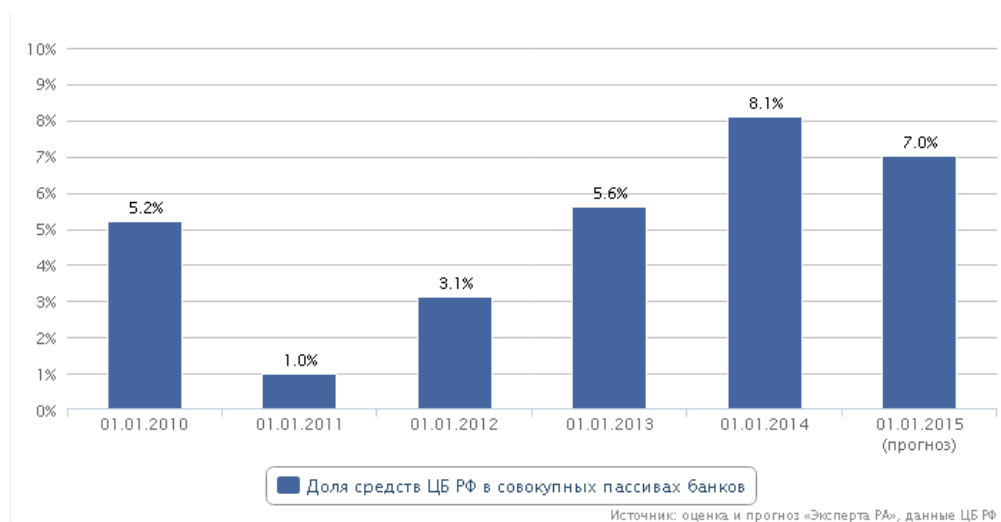


Рис. 1. Динамика доли средств ЦБ РФ в совокупных пассивах банков

В 2013 г. произошел значительный рост объемов средств, привлекаемых кредитными организациями в рамках Положения № 312-П [2].

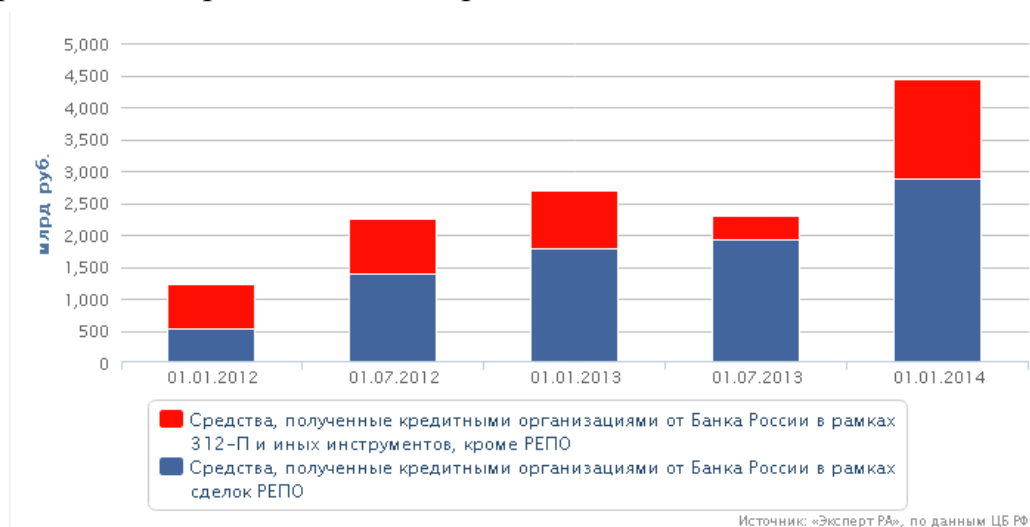


Рис. 2. Динамика и структура средств, предоставленных ЦБ РФ кредитным организациям

Кредитные организации стали больше привлекать средств от ЦБ в 2013 г. и в начале 2014 г. под залог нерыночных активов. Стоимость ресурсов на межбанковском рынке в начале 2014 г. значительно подорожала (годовые ресурсы до 10 % годовых), в то время как есть возможность привлечь средства ЦБ сроком до 1 года по ставке 8,75 %. Таким образом, имея у себя в портфеле, например, кредит предприятию в размере 1 млрд руб. по ставке 12 % под обеспечение, например в виде недвижимости, банк может рефинансироваться под 8,75 % и получить достаточную маржу.

Предоставление кредитов (внутридневных кредитов, кредитов овернайт, кредитов по фиксированной процентной ставке и кредитов, предоставленных по результатам кредитных аукционов) Банком России осуществляется в соответствии с Положением Банка России от 12.11.2007 № 312-П «О порядке предоставления Банком России кредитным организациям кредитов, обеспеченных активами или поручительствами».

До создания единого механизма рефинансирования (кредитования) данный механизм будет действовать наряду с механизмом кредитования, предусмотренным Положением Банка России от 04.08.2003 № 236-П.

До создания единого механизма рефинансирования (кредитования) кредитные организации не смогут получать внутридневные кредиты и кредиты овернайт в соответствии с 312-П на какой-либо корреспондентский счет (субсчет), если кредитная организация получает внутридневные кредиты и кредиты овернайт на тот же самый корреспондентский счет (субсчет) в соответствии с Положением Банка России от 04.08.2003 № 236-П.

Предоставление кредитов по фиксированной процентной ставке осуществляется в день обращения кредитной организации в Банк России с заявлением на получение кредита Банка России по фиксированной процентной ставке.

Кредитные аукционы проводятся по расписанию, установленному Банком России.

Условия предоставленного Банком России кредита, кроме внутрисуточного кредита, фиксируются в Извещении о предоставлении кредита Банка России, которое направляется (передается) кредитной организации территориальным учреждением Банка России по месту нахождения корреспондентского счета (субсчета), на который был предоставлен соответствующий кредит.

Погашение кредитов Банка России (кроме внутрисуточных кредитов) осуществляется путем предъявления Банком России инкассовых поручений к корреспондентскому счету (субсчету) кредитной организации, на который был предоставлен кредит Банка России [1].

Директор департамента денежно-кредитной политики Банка России, Игорь Дмитриев, отметил, что дефицит ликвидности в банковском секторе России будет расти в 2014 году, однако ЦБ сможет его покрыть за счет инструментов рефинансирования, при этом не исключается возможность возобновления использования РЕПО под поручительство [3].

По прогнозам «Эксперта РА», напряженная ситуация с ликвидностью в банковском секторе сохранится до конца 2014 года. Объемы рефинансирования со стороны ЦБ РФ существенно не сократятся, но доля его средств в пассивах банков немного снизится (до уровня 7 % на конец 2014 года). Давление на банковскую ликвидность окажет рост ключевой ставки, к которому ЦБ вынудило ослабление рубля на фоне конфликта в Украине. Переток средств клиентов в госбанки продолжится, но в меньших, по сравнению с концом 2013-го – началом 2014 года, масштабах. В результате некрупные частные банки по-прежнему будут вынуждены поддерживать избыточный запас ликвидности в ущерб прибыльности. Для банков за пределами топ-50 по активам ограниченный доступ к ликвидности станет одним из основных препятствий для расширения бизнеса в 2014 году [2].

Таким образом, повышение роли российского банковского сектора в финансировании потребностей предприятий страны, как в оборотном, так и инвестиционном капитале во многом связано с решением проблем привлечения длинных ресурсов. На сегодняшний день порядка 10 % ресурсов привлечены банковской системой у нерезидентов, 8 % у Банка России, остальная часть – средства, привлеченные у резидентов, и собственные средства банков (ок. 12 %). Предприятия страны ок. 40 % необходимых ресурсов заимствуют за рубежом, что повышает финансовые риски и угрожает национальной безопасности страны в целом. Кроме того, стоит отметить, что большая часть ресурсов банков, в том числе предоставленных Банком России, – краткосрочные, что сводит к минимуму возможность инвестиционного и инновационного кредитования. Дальнейшие перспективы усиления роли банков в финансировании национальной экономики видятся в расширении инструментов рефинансирования Банка России, расширения видов

принимаемого обеспечения, непосредственное участие ЦБ РФ в качестве агента правительства в финансировании национально-значимых инвестиционных проектов на основе стимулирующей денежно-кредитной политики.

Библиографический список

1. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.cbr.ru/>.
2. Рейтинговое агентство «Эксперт» [Электронный ресурс]. – URL: http://raexpert.ru/researches/banks/sector_13_14/.
3. ЦБ: дефицит ликвидности в банковском секторе в 2014-м будет нарастать [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.banki.ru/news/len-ta/?id=5748899>.

[К содержанию](#)

УДК 338.222 + 658.18

ВНЕДРЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ «БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА» КАК УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ИННОВАЦИЯ

В.Б. Чернов, М.С. Гусев

Статья посвящена совершенствованию производственных систем. Авторами рассмотрены основные положения концепции «Бережливого производства» как управленческой инновации. Сформулированы рекомендации по организации использования данных положений в процессе управления пред предприятием.

Ключевые слова: бережливое производство, канбан, система 5S, кайдзэн.

Единственным инструментом поддержания в долгосрочном аспекте конкурентоспособности российской экономики является непрерывное внедрение различных инноваций в хозяйственную деятельность предприятия. Процессы управления не являются исключением из данного правила. Внедрение положений концепции «Бережливого производства» (Lean production) доказало возможность повышения эффективности управления, поэтому использование положений концепции можно отнести к разряду управленческих инноваций [1, 2].

Согласно исследованиям Дж. Вумека и Д. Джонса внедрение концепции «Бережливого производства» включает в себя следующие пять шагов:

- определение ценности для потребителя;
- картирование потока создания ценности;
- обеспечение непрерывности этого потока;
- обеспечение «вытягивания от заказчика»;
- стремление к совершенству [3].

В современных рыночных условиях ценность продукта определяется только конечным потребителем. Продукт должен соответствовать требованиям клиентов. Чтобы видеть ценность глазами потребителя, организациям потребуется пройти трудный путь изменения мышления и поведения всего персонала организации от топ-менеджмента до рядовых сотрудников. Только после того, как организация поймет, в чем заключается ценность продукта для потребителя, возможно «Бережливое производство».

В рамках «Бережливого производства» выделяют три вида деятельности с точки зрения создания ценности: ценность для потребителя (Customer Value Add, CVA) – деятельность, которая удовлетворяет требования клиента, за которую он готов платить (безопасность, высокое качество, низкая цена и доступность); ценность для бизнеса (Business Value-Add, BVA) – деятельность, которая поддерживает инфраструктуру бизнеса (строительство, управление, обучение, информационные системы, финансовая система); деятельность, не добавляющая ценность (Non Value-Add, NVA) – определяется как потеря (деятельность, потребляющая ресурсы, но не создающая ценность).

В рамках данного шага необходимо определить продуктовое семейство, которое наиболее интересует потребителей, и описать его. После того, как будут выполнены данные мероприятия, необходимо приступить к реализации следующего шага «картирование потока создания ценности» для определения того, насколько эффективно организован поток создания ценности с точки зрения потребителя и идентификации потерь, и их источников в целях дальнейшего устранения.

Поток создания ценности – все действия (как добавляющие, так и не добавляющие ценность), которые нужны для проведения продукта (услуги, проекта) от сырья до готовой продукции, от концепции до выхода готового изделия, от получения заказа до оказания услуги [4].

Картирование потока создания ценности – это графическая схема, изображающая материальные и информационные потоки, необходимые для предоставления продукта или услуги конечному потребителю.

Карта потока создания ценности позволяет:

- определить, каким образом выстроена последовательность действий для выпуска определенного продукта;
- определить потери и их источники в потоке создания ценности;
- построить основу для составления плана внедрения, который позволит максимально спланировать движение всего потока с целью создания ценности для потребителя.

Однако основной источник сокращения потерь и повышения лояльности клиента лежит в эффективной организации непрерывного движения потока создания ценности для потребителя.

На следующем шаге «Бережливого производства» основное внимание уделяется максимизированию ценности, производя только то, что необходимо, в самое короткое время с привлечением минимально возможных необходимых ресурсов. Для этого необходимо построить карту будущего со-

стояния потока создания ценности. На данном шаге для построения карты будущего состояния используются планирование систем и ресурсов непрерывного потока, а также потока единичных изделий.

Поток единичных изделий характеризуется тем, что каждое действие направлено только на одну единицу и не имеет избыточных запасов перед ним. Устранение запасов выявляет проблемы качества и неравномерные темпы производства.

Обеспечение непрерывности движения потока «Бережливого производства» достигается с помощью системы 5S и всеобщего производительного обслуживания (Total Productive Maintenance, TPM).

Рамки применения 5S в бизнесе были впервые сформулированы Такаши Осада [5]. Система 5S – это система, предназначенная для эффективной организации рабочего места. Название 5S происходит от сокращения японских сокращений: seiri (сортировка), seiton (порядок), seiso (чистота), seiketsu (стандартизации) и shitsuke (дисциплина).

Всеобщее производительное обслуживание предоставляет собой систему повышения эффективности в управленческих и обслуживающих подразделениях и достижения уровня общей эффективности оборудования наивысшего уровня с помощью персонала, а не только с помощью технологий или систем [6].

Концепция «Бережливого производства» базируется на том, что поток процесса определяется требованиями спроса. Реализация одной из важнейших её составляющих – принципа «точно вовремя» невозможна без системы «вытягивания». Это означает, что клиент «вытягивает» производство, а не производство «выталкивает» продукцию на рынок. Ресурсы будут направлены только на производство того количества продукции, что которое требуется заказчику, что сокращает объем незавершенного производства.

Для «вытягивания» продукции в концепции «Бережливого производства» используется такой метод, как канбан. Канбан позволяет оптимизировать цепочку планирования производственных активностей, начиная от прогноза спроса, планирования производственных заданий и балансировки/распределения этих заданий по производственным мощностям с оптимизацией их загрузки.

Т. Оно выделяет следующие правила канбан-систем:

- канбан – распоряжение на «вытягивание»;
- никто не может взять в работу заготовку без канбана;
- канбан должен быть прикреплен к каждому изделию или партии;
- все, что производится по требованию канбан, должно быть без дефектов;
- сокращение числа распоряжений (канбанов) способствует операционным улучшениям [7].

Концепция «Бережливого производства» требует не только постоянного соблюдения вышеописанных четырех шагов, но стремления к совершенствованию. Концепция предполагает два подхода к процессу совершенствования: относительно неглубокое, но непрерывное совершенствование (кайдзэн) и относительно редкое, но более радикальное совершенствование (кайкаку) [8].

Процесс внедрения на предприятии концепции «Бережливого производства» можно осуществить путем создания в системе управления предприятием специализированного структурного подразделения. Данное подразделение должно подчиняться руководителю, отвечающему за управление качеством продукции (услуг) и перспективное развитие организации. Деятельность данного подразделения должна быть подкреплена соответствующими регламентами и организационно-распорядительными документами, определяющими для данного предприятия правила и периодичность проведения оценки предложений, способ их фиксации, хранения, порядок представления руководству рекомендаций по внедрению.

В подразделении можно выделить организационную группу – основное управляющее звено, оно осуществляет планирование, организацию мотивирование, контроль и координацию всей работы. К задачам организационной группы можно отнести:

- поддержание взаимосвязи с руководством предприятия и другими подсистемами управления предприятия;
- определение состава и профиля проектных групп по оценке предложений;
- организация взаимодействия исполнительных и информационных органов;
- определение периодичности проведения работ по контролю внедрения предложений.

В подразделении кроме организационной группы имеются профильные проектные группы по основным направлениям производственной деятельности. Функциями проектных групп являются:

- рассмотрение, обсуждение и учет поступивших предложений;
- оценка возможности реализации предложений;
- оценка экономической эффективности предложений;
- управление внедрением предложений;
- формирование и представление отчётности о внедрении;
- обучение персонала технологиям «Бережливого производства».

Создание подобных подразделений, отвечающих за внедрение концепции «Бережливого производства», позволит российским предприятиям даже в условиях посткризисной экономики не только выживать, но сохранять свою конкурентоспособность.

Библиографический список

1. Чернов, В.Б. Совершенствование производственной системы на основе синтеза концепций «6 сигм+Бережливое производство» и «Теории ограничения систем» / В.Б. Чернов, А.А. Добрынин // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия «Экономика и менеджмент». – 2012. – Вып. 23. – № 30 (289). – С. 167–170.
2. Левинсон, У. Бережливое производство. Синергетический подход / У. Левинсон, Р. Рерик. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2007. – 272 с.

3. Вумек, Дж. Бережливое производство. Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании / Дж. Вумек, Д. Джонс. – М.: Альпина Паблишер, 2014. – 472 с.

4. Ротер, М. Учитесь видеть бизнес-процессы. Практика построения карт потоков создания ценности / М. Ротер, Дж. Шук. – М.: Альпина Паблишер, 2006. – 44 с.

5. Osada, T. The 5S's: five keys to a total quality environment. – Tokyo, Asian Productivity Organization, 1991. – 211 p.

6. Итикава, А. ТРМ в простом и доступном изложении / А. Итикава, И. Такаги, Ю. Такэбэ и др. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2008. – 128 с.

7. Оно, Т. Канбан и «точно вовремя» на Toyota: Менеджмент начинается на рабочем месте / Т. Оно. – М.: Альпина Паблишер, 2014. – 214 с.

8. Kondou, S. Striving for Kakushin (continuous innovation) for the 21st century // International Journal of Technology Management. – 2003. – Vol. 25, No. 6/7. – Pp. 517–530.

[К содержанию](#)

УДК 005.8 + 338.3:004 + 658.1-50

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИТ-ПРОЕКТОВ

А.Г. Шепталин

В современных условиях ни одно предприятие не может обойтись в своей деятельности без использования информационных систем. На сегодняшний день не существует единой методики оценки экономической эффективности ИТ-проектов. Рассмотрены основные группы методов оценки, показаны их достоинства и недостатки, предложена концепция единой методики оценки экономической эффективности ИТ-проектов.

Ключевые слова: ИТ-проект, информационная система, экономическая эффективность, стоимость информации

Современная экономическая ситуация в России может быть охарактеризована наличием нескольких тенденций. Во-первых, с переходом к постиндустриальному этапу развития общества возрастает роль информации как экономического ресурса, обеспечивающего конкурентоспособность предприятия. При этом резко возрастает объем информации, с которой приходится иметь дело в процессе принятия управленческих решений. Данное явление получило название «информационный взрыв», который характеризуется [1]:

- ускорением процесса роста объема накопленной информации. В 1800-е годы объем информации удваивался каждые 50 лет, с 1950 г. – каждые 10 лет, с 1970 г. – каждые 5 лет, с 1990 г. – ежегодно;

- превышением материальных затрат на хранение, передачу и переработку информации аналогичных расходов на энергетику;
- быстрым обесцениванием, устареванием информации.

Уже во второй половине XX века стали проявляться негативные последствия информационного взрыва. В 1964 г. Бертрам Гросс в книге «Управление организациями: административная борьба» вводит термин «информационная перегрузка». Ее суть состоит в том, что количество поступающей информации превосходит объективные возможности ее восприятия человеком. Вместе с тем в настоящее время научное сообщество широко обсуждает альтернативную проблему, связанную с «информационным голодом», нехваткой информации при принятии управленческих решений. Одной из ее причин, как ни парадоксально, является информационная перегрузка, связанная с «шумом²⁰», препятствующим восприятию полезной информации [2].

Начиная с последней четверти XX века, в мировом развитии происходят глобальные трансформации, обуславливающие существенные изменения в мировой социально-экономической среде. В условиях глобализации экономического пространства конкуренция наполнилась новым, более сложным содержанием, появилась новая ее форма – гиперконкуренция [3]. Швейцарский профессор Манфред Брун выделяет следующие признаки гиперконкуренции [4]:

- значительно большее число конкурентных параметров современных предприятий;
- многоаспектный характер гиперконкуренции: она может проходить на товарных рынках, в области ресурсов, между самостоятельными предприятиями и в составе их объединений и т.д.;
- ускорение темпов смены позиций конкурентов и расстановки сил на рынке;
- рост агрессивности участников рыночного соперничества.

Описанные тенденции приводят к формированию более жестких требований к:

- объемам необходимой для принятия решений информации;
- скорости ее сбора и обработки;
- точности и достоверности, получаемой информации;
- фильтрации информационного шума на всех уровнях и во всех функциональных сферах управления предприятием.

Такие требования в свою очередь влекут за собой необходимость формализации бизнес-процессов предприятия с последующей их автоматизацией с помощью различных информационных систем.

²⁰ В сфере информатики информационным шумом называется невозможность поиска необходимой информации, вызванная большим объемом собранных данных. Это ненужная, бесполезная информация, мешающая потребителю воспринимать другую – соответствующую его запросам.

Сегодня на рынке представлено большое количество информационных систем от различных производителей, имеющих различные технические параметры, стоимость внедрения и последующей предназначенных для автоматизации различных сфер управления предприятием:

- финансовое и производственное планирование;
- бухгалтерский и налоговый учет;
- управление персоналом;
- управление взаимоотношениями с клиентами;
- управление технологическими процессами;
- поддержка принятия управленческих решений и т.д.

Согласно исследованиям McKinsey & Company (рассмотрены результаты 500 IT-проектов) 53 % проектов терпят крах, 31 % оказываются успешными частично, а оставшиеся 16 % можно назвать удачными лишь условно, поскольку они потребовали вдвое больше времени и на 80 % превысили отведенный бюджет.

Такая ситуация может отчасти объясняться с одной стороны отсутствием единой универсальной методики оценки эффективности IT-проектов, а с другой – сложностями в прогнозировании их финансовых показателей.

На сегодняшний день существует три основных группы методов оценки экономической эффективности IT-проектов:

- традиционные финансовые методы;
- вероятностные методы;
- качественные методы.

К традиционным *финансовым методам* относят стандартные методы анализа эффективности инвестиционных проектов. Это показатели, базирующиеся на модели дисконтированных денежных потоков (чистая текущая стоимость, внутренняя норма доходности, модифицированная внутренняя норма доходности, срок окупаемости и т.д.), рентабельность инвестиций (ROI), экономическая добавленная стоимость (EVA).

Достоинством данных методов является их база, классическая теория определения экономической эффективности инвестиций. Они используют общепринятые, понятные всем финансовые критерии.

Общим недостатком традиционных финансовых методов оценки инвестиций при анализе экономической эффективности информационных систем является необходимость прогнозирования конкретных значений величины денежных потоков, что на практике может вызвать серьезные проблемы. Прогнозирование затратной части инвестиционного проекта, как правило, не вызывает затруднений, поскольку эту информацию можно получить из договоров с поставщиками и прочих документов. Трудности вызывает определение доходной части проекта, так как в большинстве случаев использование информационных систем лишь косвенно влияет на финансовые показатели предприятия.

Вероятностные методы оценки экономической эффективности информационных систем не требуют построения единственного максимально точного прогноза денежных потоков проекта. Они оперируют несколькими прогнозными моделями. К этой группе методов относятся метод справедливой оценки опционов (Real Options Valuation, ROV) и метод прикладной информационной экономики (Applied Information Economics, AIE).

Общим достоинством вероятностных методов оценки экономической эффективности информационных систем является возможность учета различных вариантов развития проекта внедрения информационной системы. К недостаткам можно отнести сложность расчетов и большое количество времени, затрачиваемое на проведение анализа. К тому же, в конечном итоге все сценарии использования информационной системы характеризуются набором традиционных финансовых показателей.

Качественные методы оценки экономической эффективности информационных систем призваны оценить все явные и неявные факторы эффективности проектов и увязать их с общей стратегией предприятия. Данная группа методов позволяет специалистам самостоятельно выбирать наиболее важные для них характеристики информационных систем (в зависимости от специфики продукции и деятельности предприятия), устанавливать между ними соотношения, например, с помощью коэффициентов значимости. Весомым аргументом в пользу применения качественных методов является и то, что решение о начале сложных, масштабных проектов на крупных промышленных предприятиях в большей степени является политическим и подчиняется стратегическим планам развития (например, разработка нового продуктового ряда), нежели цели скорейшего получения финансовой выгоды.

В то же время, качественные методы не дают четкой и ясной экономической оценки эффективности IT-проекта, а лишь оценивают соответствие той или иной информационной системы стратегическим целям предприятия.

К группе качественных методов относят BSC-анализ, анализ на основе SCORE-модели предприятия, метод информационной экономики (Information Economics, IE), метод Balanced IT Scorecard.

Каждый из описанных методов имеет свои особенности применения и по-разному подходит к оценке экономической эффективности информационных систем и IT-проектов. В связи с этим предлагается комплексная методика, которая позволит учитывать при выборе метода оценки следующие основные факторы:

- функциональное назначение внедряемой информационной системы и ее место в текущей и будущей деятельности предприятия;
- период жизненного цикла и степень неопределенности в момент проведения оценки различных параметров, связанных с эксплуатацией информационной системы.

Функциональное назначение и место информационной системы в текущей и будущей деятельности предприятия определяется с использованием стратегической матрицы МакФарлана, содержащей четыре типа информационных систем:

1. **Вспомогательные (поддерживающие)** – характеризуются низкой текущей и будущей зависимостью предприятия от информационной системы. К ним могут относиться, к примеру, системы для ведения регистра активов, поддержки канцелярских функций и т.д.

2. **Ключевые** – характеризуются высокой текущей и низкой будущей зависимостью предприятия. Такие информационные системы обычно связаны с основными бизнес-процессами предприятия, отказ от них приводит к остановке процесса и немедленным потерям.

3. **Стратегические** – характеризуются высокой текущей и будущей зависимостью предприятия. Задачей таких информационных систем, как правило, является создание стратегических конкурентных преимуществ.

4. **Потенциальные** – имеют низкую важность для текущего бизнеса, но высокую – для будущего. Такие информационные системы разрабатываются и внедряются на перспективу, исходя из стратегических планов и прогнозов развития предприятия.

Выбор показателей для оценки экономической эффективности информационных систем должен производиться в зависимости от ее типа. Например, вспомогательные информационные системы могут быть оценены с помощью традиционных финансовых показателей (NPV, ROI и т.д.), поскольку эффект от их эксплуатации, как правило, ограничен одним или несколькими бизнес-процессами и проявляется уже в текущей деятельности компании. В то же время, такие системы не являются критичными для выполнения бизнес-процесса, что дает возможность сравнить показатели деятельности предприятия с использованием информационной системы и без него и определить экономический эффект.

Эффективность стратегических или потенциальных информационных систем оценить только с помощью традиционных финансовых показателей практически невозможно, поскольку такие системы оказывают комплексное влияние на предприятие, являются одним из средств достижения стратегических целей. Поэтому для оценки их экономической эффективности целесообразно применение и финансовых, и нефинансовых показателей. К тому же, такие системы внедряются на длительную перспективу, это обстоятельство предъявляет дополнительные требования к гибкости IT-проекта, поскольку делать какие-либо достоверные прогнозы на длительный период в условиях быстро изменяющейся внешней среды затруднительно. В этих условиях информационная система должна иметь возможность адаптироваться к вновь возникающим обстоятельствам и требованиям.

Решением второй проблемы, связанной с трудностями в оценке финансовых показателей IT-проектов, может стать изменение подхода. Поскольку внедряемая в ходе IT-проекта информационная система влияет на финансовые показатели лишь косвенно, предлагается оценивать стоимость продукта, непосредственно ей создаваемого – информации.

Согласно семиотической теории информация есть сведения или знания, снижающие неопределенность. Снижение неопределенности в свою очередь влечет снижение рисков предприятия. Таким образом, предельная стоимость информации может быть определена как разность между величиной рисков²¹ без ее использования и величиной рисков при наличии информации.

Стоит отметить, что одна и та же информация для различных предприятий может иметь различную стоимость. Данный факт объясняется тем, что важно не только получение лицом, принимающим решения, необходимой информации, но и возможность правильно ее интерпретировать и использовать для планирования и управления деятельностью предприятия.

Библиографический список

1. Колин, К.К. Фундаментальные основы информатики: социальная информатика / К.К. Колин.
2. Елянов, А.Д. Информационная перегрузка людей / А.Д. Елянов.
3. Рудакова, О.В. Потапова Е.В. Новые аспекты конкуренции в условиях глобализации мировой экономики / О.В. Рудакова, В.П. Бардовский, Е.В. Потапова // Вестник ОрелГИЭТ. – 2011. – № 1(15).
4. Брун, М. Гиперконкуренция: характерные особенности, движущие силы и управление / М. Брун // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – № 3 – С. 11–17.
5. Кляшторная, О. Оценка IT-проектов. Что выбрать? / О. Кляшторная // Директор ИС. – 2003. – № 6.
6. Шепталин, Г.А. Управление активами информационной системы инновационного предприятия / Г.А. Шепталин // Вестник экономической интеграции. – 2010. – № 3. – С. 106–112.

[К содержанию](#)

²¹ Под величиной риска здесь понимается показатель, объединяющий вероятность наступления события риска и его последствия.

УДК 620.9.004.18 + 658.51

АВТОМАТИЗАЦИЯ КОНТРОЛЯ СИСТЕМЫ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ

Г.А. Шепталин, А.О. Саутнер

В представленной работе отражены вопросы проектирования систем диспетчерского управления и сбора данных с приборов учета тепла и воды промышленных предприятий с учетом требований автоматизации и интеграции в рамках единой автоматизированной системы диспетчерского учёта (АСДУ) промышленного предприятия.

Ключевые слова: энерго- и ресурсосбережение, системы контроля и управления, информационные системы и технологии

В настоящее время управление сложными технологическими процессами неразрывно связано с вопросами энерго- и ресурсосбережения. Оно осуществляется на основании собранных оперативных данных с помощью вычислительных комплексов. Современная АСУТП (автоматизированная система управления технологическим процессом) представляет собой многоуровневую систему управления (рис. 1) типа «человек – машина», которая постоянно совершенствуется по мере эволюции технических средств и программного обеспечения.

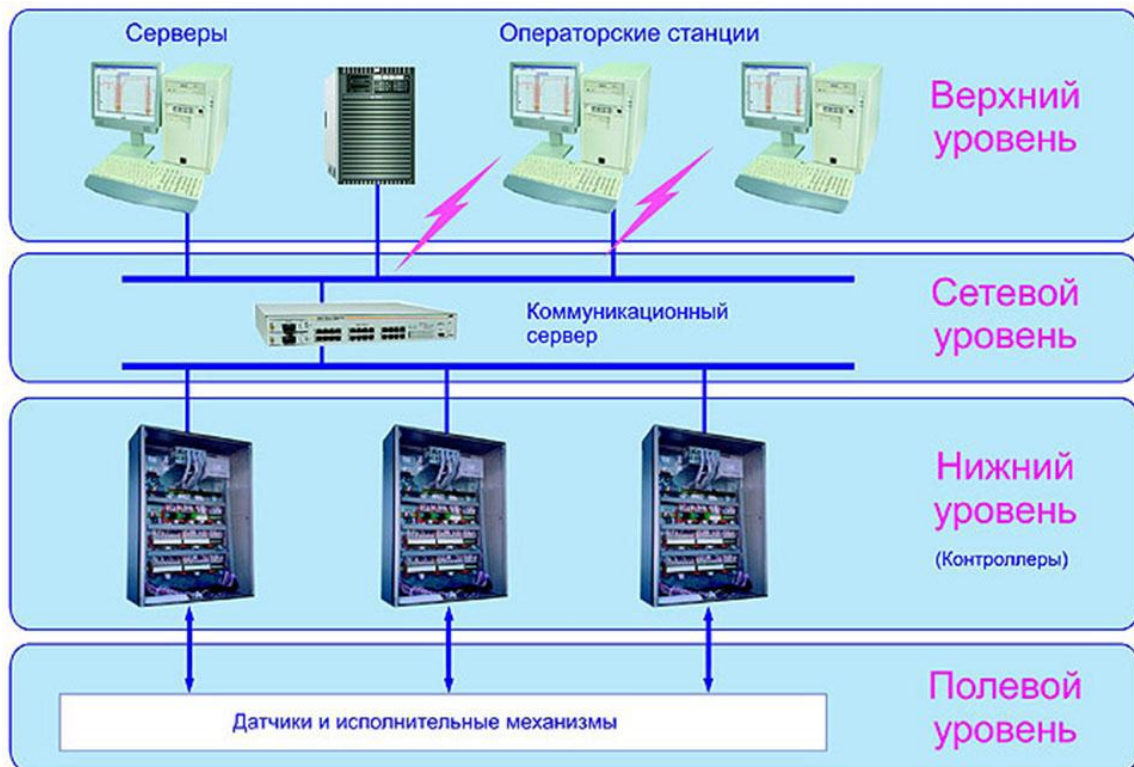


Рис. 1. Схема АСУТП

При этом в числе основных следует рассматривать вопросы интеграции технологического оборудования, имеющего разностороннюю прикладную направленность, в единую информационно-управляющую систему диспетчерского контроля. Их решение отражается на функциональной структуре АСДУ (создается на базе контроллеров ECL), ее основных характеристиках и режимах работы.

Показаны возможности внедряемых информационных решений, в плане внедрения новых технологий.

Представленные в работе решения в области проектирования систем диспетчерского управления и сбора данных с приборов учета основаны на информационных технологиях и передовых разработках отечественных и зарубежных производителей. Построение надёжных автоматизированных систем контроля и управления на основе единого системного подхода с применением современных информационных технологий позволит решить вопросы как оперативного, так и стратегического управления отечественных промышленных предприятий.

Актуальность данного исследования заключается в несоответствии текущей ситуации на предприятии принятому федеральному закону № 261 от 23.11.2009 с изменениями от 02.07.2013 «ОБ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИИ И О ПОВЫШЕНИИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ И О ВНЕСЕНИИ ИЗМЕНЕНИЙ В ОТДЕЛЬНЫЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ АКТЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ» и невозможности контроля работы приборов учета и отвлечение персонала от своей непосредственной работы и обязанностей для выезда на съём показаний и контроля приборов учета. Впоследствии это приводит к экономической неустойчивости на предприятии и снижению качества и темпов выполнения работы персоналом, заняты в процессе контроля приборов. Так же невозможно вовремя обнаружить и устранить аварию, поломку приборы, утечки тепла и воды.

Решение вопросов автоматизации бизнес-процессов промышленного предприятия рассматривалось в работах Балаканова А.Р., Волчкова С.А., Гаврилова Д.А., Дураева О.М., Зиндера Е.З., Колесникова С.Н., Кутыркина С.Б., Питеркина С.В., Рубцова С.В., Фишера Л. и др.

Исследованию проблемы оценки эффективности внедрения корпоративного программного комплекса посвящены работы Бравермана А., Гравановой Ю., Елиферова В.Г., Зимина К., Каплана Р., Репина В.В., Рыбникова А.И., Слинькова Д., Терехова А., Харрингтона Дж. и др.

Решением общих вопросов построения моделей бизнес-процессов занимались Бешенков С.А., Вендров А.М., Попов В.М., Гилеев А.В., Гламаздин Е.С., Кондратьев В.В., Мазур И.И., Николенко Н.П., Ойхман Е.Г., Хаммер М., Яновский А.М. и др. Вместе с тем, проблемы, возникающие в процессе оценки эффективности информационных систем на предприятиях, остаются до конца не решенными [1, 2].

Представленная работа связана с принятием Федерального закона № 261 от 23.11 2009 с изменениями от 02.07.2013 «ОБ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИИ И О ПОВЫШЕНИИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ И О ВНЕСЕНИИ ИЗМЕНЕНИЙ В ОТДЕЛЬНЫЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ АКТЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ». Ее цель заключается в комплексном анализе российского и зарубежного рынка систем диспетчерского управления и сбора данных (SCADA-систем). Такие SCADA-системы в силу своих особенностей (разнородность технологических процессов и географическое рассредоточение объектов управления) относятся к научной области телемеханики.

Повсеместная установка приборов учета является сегодня одним из приоритетных направлений реформирования ЖКХ. Однако после монтажа теплосчетчика, водосчетчика и электросчетчика необходимо обеспечить возможность оперативного и регулярного снятия с них показаний. В тех случаях, когда собирать данные нужно с 10–15 приборов учета, затруднений обычно не возникает. Но уже сейчас большинство специалистов сталкиваются с увеличением количества обслуживаемых приборов, что требует организации автоматического сбора показаний. К тому же система диспетчеризации становится большим подспорьем в мониторинге сетей теплоснабжения.

На сегодняшний день в России преобладает практика ручного сбора данных с приборов учета. Тепловые компании, водные компании и электрические содержат штат контролеров и инспекторов (а иногда это десятки человек), которые обходят объекты и фиксируют показания счетчиков, либо сами сотрудники предприятий ежедневно (ежемесячно) снимают показания с приборов. Затем полученные данные нужно внести в базу данных. Делается это опять же вручную операторами расчетных центров. Подобный подход имеет ряд очевидных недостатков.

Во-первых, регулярные обходы всех объектов, оборудованных приборами учета, требуют немало времени.

Во-вторых, ручной сбор и ввод данных подразумевают вероятность ошибок.

В-третьих, в силу различных причин доступ к приборам учета для визуального контроля может быть ограничен. Наконец, а многие специалисты справедливо считают это основным недостатком ручного сбора, он не позволяет осуществлять мониторинг состояния тепло- и водосетей в режиме реального времени.

Внедрение систем автоматического считывания показаний создает условия для оптимизации затрат на обслуживание тепловых сетей. К тому же, будучи объединены в единую сеть, приборы учета позволяют получать данные о расходе тепла и параметрах теплоносителя на различных участках сети одновременно.

Это помогает тепловой компании исключить дисбаланс в ее работе и оптимизировать гидравлику. Отслеживая «аномальные» изменения пока-

заний приборов, можно оперативно выявлять аварийные участки сети, на которых возникают отклонения. Вместо устных и нерегулярных отчетов обходчиков диспетчер получает возможность наблюдать за состоянием своего участка сети на экране монитора. Но для этого нужно, чтобы счетчики «выходили на связь» не реже, чем ежедневно, а лучше, если они постоянно будут находиться в режиме «online».

Автоматический сбор данных с приборов учета облегчает работу не только специалистов тепловых сетей, водяных и электрических компаний, но и организаций, обслуживающих тепловые пункты, а также управляющих компаний жилой и коммерческой недвижимости и непосредственным потребителям ресурсов. Такие решения широко используются в Европе, находят они применение и в нашей стране. Например, в подмосковном городе Долгопрудный приборы учета Kamstrup, тепловая автоматика и насосное оборудование нескольких ИТП (индивидуальный тепловой пункт) и ЦТП (центральный тепловой пункт) подключены к системе удаленного контроля и снятия показаний [3, 4].

Обслуживание тепловых пунктов, не оборудованных системами диспетчеризации, требует регулярных обходов. Для большинства крупных компании выгоднее организовать удаленный сбор данных, чем отвлекать сотрудников от своих непосредственных обязанностей. В результате автоматизации один специалист видит на мониторе компьютера все необходимые параметры и в случае надобности может быстро внести изменения в работу тепловой сети, например, скорректировать температуру теплоносителя. Кроме того, отсутствие утечек и перетоков экономит тепло, а значит, сокращает расходы на оплату отопления.

Главное условие, необходимое для реализации сетевых решений, – возможность включения приборов учета в систему диспетчеризации, а также гарантия их надежности и бесперебойной работы. Без этого любая схема сбора данных будет нефункциональна. Осуществить это позволяют современные вычислители с модульной архитектурой. Вычислители позволяют проводить модернизацию системы диспетчеризации без дополнительного перепрограммирования. Счетчики просто укомплектовываются другим модулем передачи данных, например, для связи по наиболее современному на сегодняшний день протоколу Ethernet или по 3G каналу. Выбор технологии сбора и передачи данных зависит от задач, которые ей предстоит решать.

Автоматизированная система сбора данных (АССД) – это информационная система, позволяющая дистанционно считывать, хранить и анализировать данные с приборов учета, а также подготавливать документацию, необходимую для отчетности и платежей за тепло- и водоресурсы. АССД включает в себя (рис. 2):

- аппаратуру связи объекта и диспетчерского пункта;
- сервер сбора данных;

- автоматизированные рабочие места пользователей;
- специализированное программное обеспечение.

Передача и прием данных производится с использованием интернет-технологий и каналов сотовой связи. Это позволяет максимально упростить и удешевить создание АССД, а также снизить последующие эксплуатационные расходы. В современных условиях актуальность АССД связана с действием Федерального закона № 261 об энергосбережении. Так на законодательном уровне сегодня закреплены четкие сроки реализации таких мероприятий, как стопроцентная установка приборов учета и снижение энергоемкости государственных учреждений на 15 % за 5 лет. Эти требования диктуют необходимость создания современных инструментов контроля объемов и качества потребления энергоресурсов, а также работоспособности приборов учета.

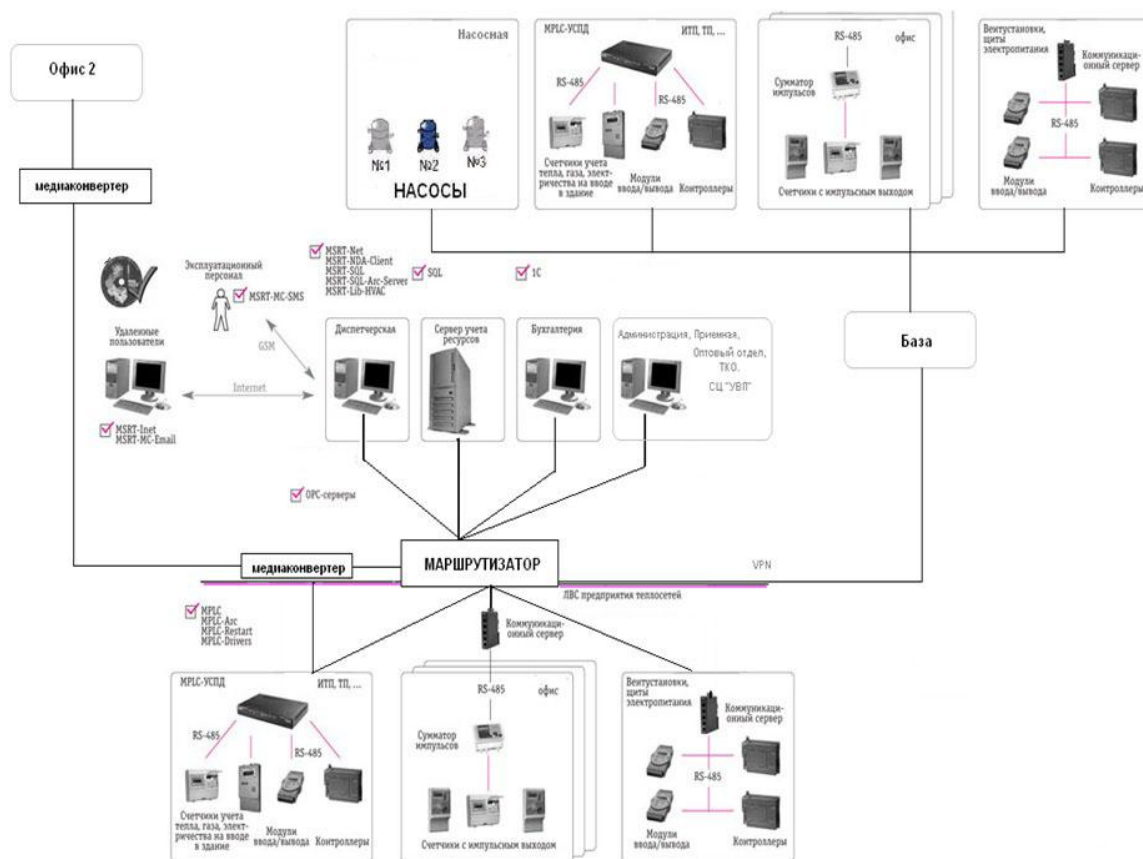


Рис. 2. Схема АССД

Практическая польза от АССД заключается в следующем:

- автоматический оперативный контроль объемов потребления и качества ресурсов;
- предоставление статистических данных в виде, пригодном для анализа и принятия управленческого решения;

- автоматический оперативный анализ поступающих данных и обнаружение неисправностей приборов учета;
- автоматическая генерация отчетной документации об объемах и массе потребления тепла и воды, температуре теплоносителя.

Библиографический список

1. Мельников, В.А. Классификация бизнес-процессов промышленного предприятия на основании признаков локальной функциональности / В.А. Мельников // Научный поиск: материалы первой научной конференции аспирантов и докторантов. Экономика. Управление. Право. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2009. – С. 292–296.
2. Шепталин, А.Г. Анализ факторов, влияющих на эффективность информационных систем предприятия / А.Г. Шепталин // Современные научные исследования: гипотезы, концепции, технологии: Сборник статей участников Всероссийской заочной научно-практической конференции (22–24 апреля 2013 г.). – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2013. – С. 129–133.
3. Гамазов, Н. Валентин Коровкин Система управления мобильного робототехнического комплекса / Н. Гамазов, В. Коровкин // Современные технологии автоматизации. – 2014. – № 1. – С. 44–52.
4. Чистяков, С. Система управления индивидуальным тепловым пунктом многоквартирного жилого дома / С. Чистяков // Современные технологии автоматизации. – 2014. – № 1. – С. 74–76.

[К содержанию](#)

УДК 658.11 + 330.322

ИНТЕГРАЦИЯ ИНФОРМАЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ БИЗНЕСА

Г.А. Шепталин

В статье дан анализ особенностей формирования и реализации инновационных подходов к ведению бизнеса, рассмотрены вопросы информационного обеспечения его инновационной активности.

Ключевые слова: корпорация, инновационная активность, информационное пространство, информационные системы и технологии

Современный этап развития общества характеризуется гиперконкурентной постиндустриальной экономикой с ее динамичным и агрессивным окружением. В условиях изменившейся конкурентной ситуации наблюдается укрупнение бизнеса, развитие корпоративных форм (рис. 1).

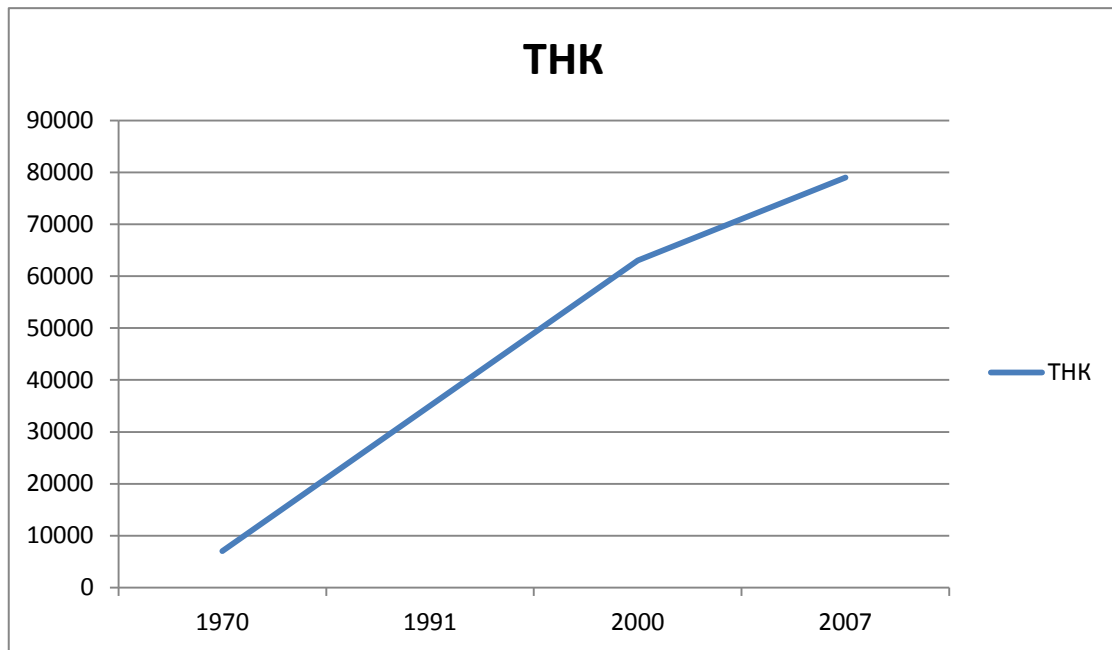


Рис. 1. Рост количества транснациональных корпораций (ТНК)

Эти процессы сопровождаются дифференциацией стратегий ведения бизнеса по видам его деятельности. Инвестиционные стратегии, нацеленные на выживание в конкурентной борьбе за счет быстрого коммерческого результата, роста прибыли, расширения рынка в ряде случаев отходят на второй план, уступая место качественно новому подходу к процедуре целеполагания, ориентированному на:

- корпоративный инновационный потенциал и его воспроизводство;
- корпоративные информационные ресурсы соответствующего информационно-аналитического уровня (включая уровень знаний), обеспечивающие долгосрочную конкурентоспособность бизнесу;
- опережающее формирование собственного корпоративного рынка (в соответствии с потребностями бизнеса).

В рамках реализации данного подхода можно выделить два основных уровня активности инновационных стратегий бизнеса:

- уровень инновационно-пассивных стратегий (стратегии имитации, следования за лидером, копирования, зависимости, усовершенствования);
- уровень инновационно-активных стратегий (стратегия лидерства).

В России в настоящее время наблюдается относительно низкая инновационная активность отечественного бизнеса. По данным Росстата с начала 2000-х годов доля инновационных предприятий изменяется незначительно и составляет величину порядка 9–11 %, значительно уступая экономически развитым странам (30–50 %).

Одна из причин такой ситуации заключается в том, что для инновационных предприятий одним из основных видов ресурсов становится информация. При этом в настоящее время далеко не все отечественные предприятия вышли на соответствующий уровень зрелости, обеспечивающий эффектив-

ное управление корпоративными информационными ресурсами (только около 30 % организаций активно используют информационные технологии в своей деятельности, против 60–80 % – в экономически развитых странах).

В современных условиях многие крупные корпорации построены по конгломеративному принципу, создающему внутренние информационные барьеры, соответствующие областям компетенций структурных подразделений. Управляемое взаимодействие структурных подразделений и проектных групп в такой организации по направлениям инновационного развития ее видов деятельности способно обеспечить корпоративное интегрированное информационное пространство (КИИП).

Такая среда предполагает реализацию следующих функций корпоративной информационной системы: генерация, трансформация, хранение, обработка, воспроизводство и распространение информационных ресурсов соответствующего уровня. Планирование и реализация форм взаимодействия информации в рамках КИИП позволяет сформировать основу ИТ-инфраструктуры, обеспечивает устойчивость функционирования и инновационность развития корпорации, как целостной сложной экономической системы.

По своей структуре КИИП представляет собой многослойную (слои определяются направлениями деятельности корпорации), многоуровневую (информационно-аналитические уровни бизнеса: факты, данные, информация, знания, понимание, предвидение) систему (рис. 2). Ее размеры определяются корпоративным информационным потенциалом (*ИПот*), основу которого составляют неформализованные информационные ресурсы, и корпоративным информационным активом (*ИАкт*), который формируют формализованные информационные ресурсы.

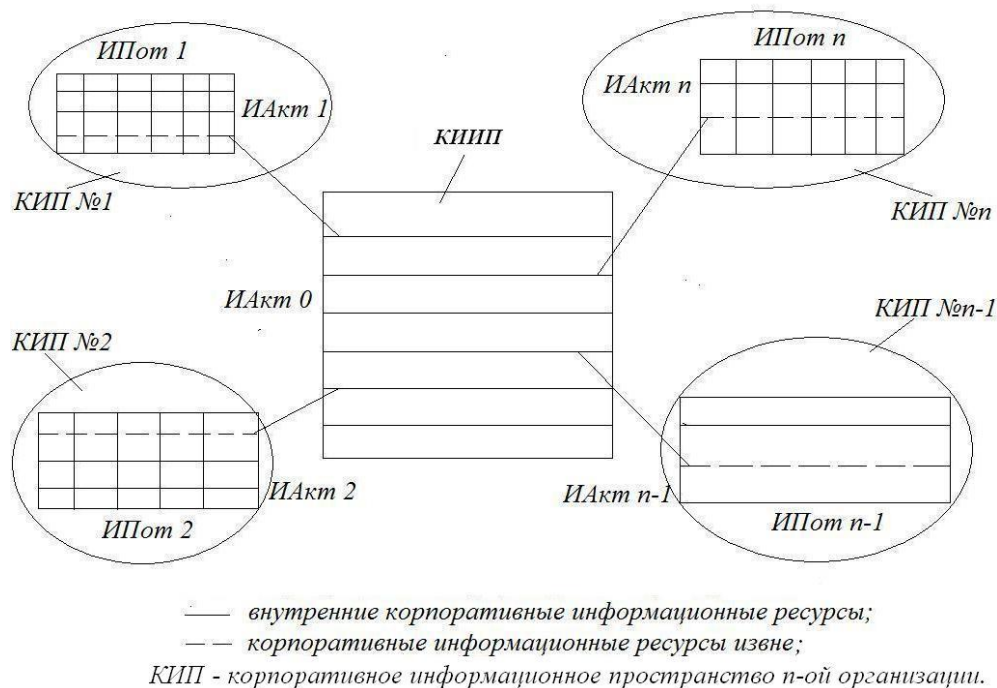


Рис. 2. Схема формирования КИИП

В соответствии с концепцией «рассеянного знания» Ф. Хаека [1], невозможно получить полную информацию по всем видам деятельности социально-экономической системы из-за ее фрагментированности и рассеянности по множеству источников, включая отдельных индивидуумов. При этом информация может иметь, как объективный аналитический характер, так и принимать форму интуитивных предположений.

Данные, приводимые экспертами, показывают, что в настоящее время, наряду с низкой информационной зрелостью, на отечественных предприятиях только порядка 30% информационных ресурсов формализованы и могут активно использоваться в процессе генерации корпоративных знаний. Поэтому проблема инновационной активности предприятий сегодня видится не только в том, чтобы эффективно использовать материальные и энергетические ресурсы, а в оптимальности и достаточности имеющихся в наличии корпоративных информационных ресурсов. Они могут включать: патенты, библиотечные фонды, научные разработки, корпоративные изобретения и опыт персонала, новые идеи и технологии, непроявленные потребности, опыт внешних фирм-лидеров (региональных, федеральных, мировых) и т.п.

КИИП обладает основными свойствами инновационной среды: неоднородность, ограниченность, коммуникативность, адаптивность. В этом случае особое значение приобретает наличие эффективной системы управления с оптимальной инфраструктурой (коммуникационные каналы и аналитические центры обработки и хранения информационных ресурсов). Информационные процессы уровня прямого доступа (работа с информационным активом – формализованными и структурированными информационными ресурсами типа: данные, информация, знания) допускают автоматизацию и способны составить основу интегрированной корпоративной информационной системы инновационно-активной корпорации. Информационно-аналитические уровни косвенного влияния (факты, понимание, предвидение), составляющие корпоративный информационный потенциал, как правило, не поддаются формализации.

Интеграция корпоративного информационного пространства, сопровождающаяся открытостью и доступностью информационных ресурсов, актуализирует вопросы информационной безопасности. Эффективность защиты информационных активов должна возрастать по мере усложнения архитектуры корпоративной информационной системы. Требования информационной безопасности зависят от специфики бизнеса и возможных потерь в результате «зашумления» информационного пространства, нарушения важных бизнес-процессов, потери конфиденциальной информации и др.

Библиографический список

1. Хаек, Ф. Индивидуализм и экономический порядок / Ф. Хаек; пер. с англ. – М.: Изограф, 2000. – 256 с.

[К содержанию](#)

УДК 331.5 + 005.952

ИНФОРМАЦИОННАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ СПЕЦИАЛИСТОВ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА РЫНКЕ ТРУДА

Л.И. Шепталина

В статье раскрывается сущность информационного общества, его влияние на отношение к информации, как к основному ресурсу, на требования рынка труда, обосновывается необходимость информационной компетентности специалистов различного профиля для формирования его конкурентоспособности на рынке труда. Структура конкурентоспособности специалиста претерпевает изменения под влияние внедрения в социальные и экономические процессы информационных технологий. В статье показана особая роль информационной компетентности, и отдельно рассмотрены такие ее составляющие как информационная культура и информационное поведение.

Ключевые слова: информационное общество, информационная компетентность, информационная культура, информационное поведение, конкурентоспособность, рынок труда,

Начиная с 2003 года, когда в Женеве был проведен Всемирный саммит по проблемам создания информационного общества с участием представителей 150 стран мира, включая Россию, общепризнано, что человечество вступает в информационную эру, которая кардинально изменяет все стороны жизни людей (социальные, экономические и т.д.).

Вектор изменений информационно-технических характеристик общества непосредственно влияет на человека и его место в мире, причем изменения, вызванные процессом создания информационного общества, касаются не только производства, но и всего уклада жизни.

Информационное общество характеризуется тем, что получение, обработка и использование информации становятся приоритетными процессами для деятельности современного человека, в отличие от индустриального общества, в котором основным процессом является производство и потребление товаров. Меняется отношение к информации, которая становится одним из основных видов ресурсов и которая сама в чистом виде является предметом купли и продажи, что требует с одной стороны развития информационной компетентности специалистов, защиты интеллектуальной собственности, а с другой обеспечения безопасности информации и информационного общества.

Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации, разработанная в 2008 году, в качестве основной цели формирования и развития определила обеспечение конкурентоспособности России. Поэто-

му, к числу основных задач, решение которых необходимо для достижения информационного общества, кроме формирования современной информационной и телекоммуникационной инфраструктуры относится повышение качества подготовки специалистов разного профиля. Конкурентоспособность России не возможна без появления конкурентоспособных специалистов в различных сферах деятельности.

Анализ тенденций развития рынка информационных технологий показывает, что отрасль информационных технологий является одной из наиболее динамично развивающихся отраслей в мире. За последние пять лет доходы в отрасли возросли в среднем на 10 % в год, при среднем темпе роста экономики 3–4 % [1]. Это объясняется тем, что информационные технологии проникли в бизнес-процессы государств, компаний и жизнь обычных людей.

Как следствие, изменения, происходящие в различных областях жизни государства, приводят к изменению требований рынка труда к специалистам, к уровню их компетентности. Анализ требований работодателей к информационной компетентности специалистов показывает, что при конкурсном отборе практически на любые вакантные должности среди различных требований обязательно присутствует: свободное владение персональным компьютером, владение различными информационными продуктами, знание и умение работать с прикладными программами (например, «1С Предприятие 8», «Project Expert» и др.).

Анализ степени использования информационных технологий на предприятиях различных сфер деятельности показывает, что, вне зависимости от масштабов предприятия, на каждом из них существует локальная или корпоративная информационная система, что объясняет повышенное внимание работодателей к информационной компетентности потенциального работника.

Конкурентоспособность специалиста в формирующемся информационном обществе включает в себя следующие показатели:

1) *базовые*, включающие в себя:

- наследственные характеристики, такие как способности, темперамент, мышление, восприятие и т.п.,
- приобретенные личностные характеристики, такие как интеллигентность, культура, организованность, ответственность и т.д.,
- приобретенные профессиональные характеристики, такие как образование, профессиональные компетенции.

2) *частные*, определяемые потенциалом специалиста на рынке труда, а именно трудовым, финансовым, творческим, интеллектуальным и культурно-коммуникативным.

Наследственные характеристики специалиста являются основой, на которой развиваются и проявляются приобретенные личностные и профессиональные характеристики

Частные показатели в целом отражают предпочтения рынка труда, связанных с наличием у специалиста тех качеств и способностей к труду, которые необходимы восприятия новой информации, постоянного профессионального самосовершенствования [2, с.140].

Особое место среди всех видов приобретенных характеристик, определяющих конкурентоспособность работника на рынке труда в информационном обществе, занимает информационная компетентность, которая является одной из ключевых компетентностей специалиста любого профиля.

Специалист должен:

- быстро *адаптироваться* к изменяющимся условиям рынка труда, быть готовым к постоянному самообразованию и развитию, а следовательно, он должен постоянно повышать уровень знаний и умений в области информационных систем и технологий;
- уметь грамотно работать с информацией, обладать высокой информационной культурой, для того, чтобы эффективно работать с информацией в едином информационном пространстве;
- развивать коммуникативные и интеллектуальные способности.

Информационная компетентность специалиста может проявляться в следующих функциях:

- 1) *познавательной*, направленной на систематизацию знаний о себе и окружающем мире;
- 2) *коммуникативной*, направленной на личностные и профессиональные коммуникации;
- 3) *адаптивной*, позволяющей быстро реагировать на вызовы внешней среды, приспосабливаться к изменяющимся условиям жизни и деятельности в информационном обществе;
- 4) *оценочной*, позволяющей специалисту ориентироваться в потоках неструктурированной информации, систематизировать ее, расставлять приоритеты, оценивать ее качество и достоверность;
- 5) *нормативной*, отражающей различные нормы и требования (юридические, моральные, этические и т.д.), соблюдение которых необходимо в любой профессиональной деятельности [3].

Реализация всех перечисленных функций невозможно без формирования у специалиста соответствующей информационной культуры. Информационная культура специалиста является частью информационной культуры личности, обеспечивающей адаптацию к изменяющимся требованиям рынка труда, создающей основу для выработки информационного мышления, формирования определенного поведения при работе с информацией в профессиональной деятельности.

Различают четыре разновидности информационной культуры специалиста в зависимости от того, какие приоритеты лежат в основе использования информации для достижения целей и соответствующие им типы информационного поведения.

1. *Функциональная информационная культура.* Информация используется, прежде всего, для обоснования принимаемых решений. Данный вид информационной культуры направлен на своевременное получение оперативной и достоверной информации о функционировании всего предприятия в целом, отдельных подразделений и сотрудников. Для этого вида информационной культуры характерно информационное поведение типа «контроль».

2. *Информационная культура типа «взаимодействие».* Предполагает доверие в отношениях между сотрудниками, открытый обмен достоверной информацией, необходимой для эффективного функционирования предприятия. Для этого вида информационной культуры характерно информационное поведение типа «прямой обмен».

3. *Информационная культура «исследование».* Информация используется для определения будущих процессов, что становится очень важно при работе в динамично меняющихся средах. Для этого вида информационной культуры характерно поведение типа «предвидение».

4. *Информационная культура «открытости».* Человек с такой информационной культурой должен избавиться от стереотипов при работе с информацией, быть открытым для поиска новых путей и подходов, соответствующим новым требованиям рынка, обеспечивающим будущую эффективность деятельности. Для этого типа информационной культуры характерно поведение типа «поиск» [3, с. 99–100].

Учитывая вышесказанное, для повышения конкурентоспособности специалиста на рынке труда ему необходимо не только постоянно работать над развитием информационной компетентности, ибо знания и умения очень быстро устаревают, но и правильно выбирать господствующий на предприятии тип информационной культуры и соответствующее ему информационное поведение, которое обеспечит специалисту требуемые конкурентные преимущества.

Библиографический список

1. Тенденции развития рынка информационных технологий. – URL: <http://kon-maksim.narod.ru/glava1-2.htm>.

2. Шепталиня, Л.И. Пути повышения конкурентоспособности магистров экономики на рынке труда / Л.И. Шепталиня, Л.А. Шепталиня // Тенденции и перспективы развития российской экономики: сборник научных трудов / под ред. С.С. Демцурь, В.Н. Тишиной. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ. – 170 с.

3. Хуторский, А.В. Информационная компетентность специалиста в системе дополнительного профессионального образования / А.В. Хуторский, С.В. Тришина // Интернет-журнал «ЭЙДОС». – URL: <http://www.eidos.ru/journal/2004/0622-09.htm>.

4. Шепталин, Г.А. Информационная культура инновационного бизнеса / Г.А. Шепталин // Проблемы современной экономики: сборник материалов XIV Международной научно-практической конференции под общ. ред. Ж.А. Мингалевой, С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2013. – С.165.

К содержанию

УДК 658.5:005.511 + 332.021 + 658.16

**РОЛЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ПРОГРАММАХ
АНТИКРИЗИСНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Н.В. Шилоносова

Программы антикризисного развития предприятий являются одной из форм современного стратегического планирования. Стратегия должна рассматриваться в виде определенных видов анализа. Долгосрочные цели обеспечивают успешное развитие предприятия.

Ключевые слова: антикризисное управление; стратегическое планирование; программа развития предприятия; цели.

Кризисной называется ситуация, в которой предприятие не успевает подготовиться к изменениям. Поэтому важно понять причины экономического кризиса и соответственно принять меры до того, пока предприятие не настигли финансовые трудности. Причины, в силу которых предприятие попадает в кризис, можно разделить на две большие группы: внешние и внутренние. И, следовательно, выход из кризиса предприятий связан с устранением причин, вызвавших его.

Процесс планирования этого выхода можно назвать стратегией или антикризисным стратегическим планированием. Одной из форм стратегии может стать программа антикризисного развития предприятий.

Программа антикризисного развития предприятий может включать множество частей и элементов. В программе могут быть определены индикаторы, показывающие достижение цели. В любом случае программа включает в себя перечень действий, необходимых для достижения цели.

Однажды шел по лесу экономист. И он увидел лесоруба, пилившего огромное дерево старой тупой пилой. Было ясно, что работает тот уже давно, сильно устал, а результат невелик. Спросил экономист лесоруба о том, что он делает. На что лесоруб сердито отвечал, что работает. Посоветовал экономист лесорубу заточить свой инструмент – так дело пойдет быстрее.

Кризис предприятия может быть не очень заметным. Положение предприятия может казаться достаточно удовлетворительным, но потенциал успеха снижается, видны какие-то недостатки и недочеты. Конечно, наступление кризиса необходимо диагностировать, а при диагностировании – разрабатывать пути выхода из кризиса. Такие пути должны быть рассчитаны на долгий период времени.

Стратегическое планирование – это инструмент эффективной адаптации к изменениям окружающей среды. Внешние условия меняются быстро, все быстрее в современном мире. Поэтому необходимо принимать превентивные меры, они позволят более эффективно приспособиться к изменениям. Внутренние факторы – это те факторы, которыми можно управлять. Сначала необходимо четко их идентифицировать, а затем оказывать на них положительное влияние. Безусловно, влияние может быть не только положительным, но при этом необходимо стремиться к достижению положительного баланса данного влияния. Без понимания стратегического осмысления ситуации определить положительный баланс будет достаточно сложно.

Однажды руководитель привел своего сотрудника в парк, расположенного у подножья горы. Там находился сложный лабиринт с очень высокими гладкими стенами, но без крыши. Руководитель подвел сотрудника к входу и попросил найти выход. Долго он ходил по лабиринту, но выхода не нашел. Наступила ночь, и сотрудник упал на землю и уснул. Через некоторое время он почувствовал, что кто-то трясет его за плечо. Он открыл глаза. Уже было утро. Рядом стоял руководитель. Он позвал идти за собой. Они вышли назад из лабиринта и, не оборачиваясь, стали подниматься в гору. Взобравшись на вершину, руководитель предложил посмотреть вниз. Лабиринт был виден как на ладони. Действительно, путь, ведущий к выходу из лабиринта, было легко увидеть, если присмотреться и запомнить. Через некоторое время они спустились с горы, сотрудник вошел в лабиринт и уверенно миновал его, ни разу не сбившись и не заплутав. Около выхода его встретил руководитель, который сказал, что это может стать уроком: чем дальше отстраняешься от ситуации, чем выше над ней поднимаешься, чем большую поверхность охватывает взгляд, тем проще отыскать правильное решение.

В антикризисном управлении самое большое значение имеет стратегия управления, в которой акцентируется внимание на выход из кризиса, связанный с влиянием на причины, которые являются причинами кризиса.

Кризисная ситуация на предприятии – это признак непроработанной стратегии или недостаточно эффективной ее реализации. Поэтому, анализируя стратегию предприятия, необходимо обратить пристальное внимание на следующие виды анализа:

1) анализ эффективности текущей стратегии и оценка ее с помощью количественных показателей, таких как доля на рынке, объем продаж, размер прибыли и других показателей как непосредственно по их значениям, так и по динамике данных показателей;

2) анализ силы и слабости, возможностей и угроз. Это современный, достаточно удобный и широко используемый SWOT-анализ;

3) анализ безубыточности, показывающий связь между объемом продаж, ценами и себестоимостью;

4) анализ прочности конкурентной позиции предприятия. Необходимо провести тщательный анализ внешней среды и конкурентоспособности по таким важным показателям, как качество и технология, оборачиваемость и финансирование;

5) анализ проблем, вызвавших кризис. Этот анализ является заключительным, потому что в ходе проведения предыдущих анализов будут в общих чертах понятны причины, здесь же необходимо рассмотреть эти проблемы более детально с использованием качественных показателей оценки.

Далее необходимо решить, сможет ли предприятие, в рамках своей прежней стратегии выйти из кризиса. Если необходимо, то следует ее пересмотреть.

На развилке дорог Алиса в Стране Чудес спрашивает у Чеширского Кота, а по какой дороге идти. А ведь выбор зависит от того, куда в конечном итоге хочешь прийти. И если не важно, куда хочешь прийти, тогда и идти можно по любой дороге.

Цели являются исходным пунктом системы стратегического планирования. Цели – основа всех организационных отношений и оценки результатов деятельности предприятия. Цели более высокого уровня ориентированы скорее на долгосрочную перспективу, а цели более низкого уровня ориентированы на кратко- и среднесрочную перспективу. Краткосрочные цели подробно объясняют результаты, которых нужно достигнуть в ближайшем будущем, они понятны [1]. Эти цели определяют уровень показателей, которые нужно достичь в ближайшее время. Эти цели достаточно легко сформулировать и определить, а, следовательно, описать в программах стратегического развития. Однако следует иметь в виду, что именно долгосрочные цели обеспечивают успешное развитие предприятия, поэтому в программах антикризисного развития предприятия необходимо тщательное внимание уделить их разработке.

Библиографический список

1. Коротков, Э.М. Антикризисное управление / Э.М. Коротков. – М: ИНФРА, 2003. – 432 с.

[К содержанию](#)

ЮРИДИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

УДК 34.03 + 34.096

ПРОЦЕСС И ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ПРАВОВЫХ ЦЕННОСТЕЙ

Н.А. Вахитова

В статье рассматривается сложный, многоплановый, исторически важный и значимый процесс формирования системы правовых ценностей через призму трех взаимосвязанных процессов, обосновывается актуальность и значимость исследования процесса формирования системы правовых ценностей, раскрыты условия формирования системы правовых ценностей, исследованы и классифицированы факторы формирования системы правовых ценностей.

Ключевые слова: правовые ценности, система правовых ценностей, процесс формирования системы правовых ценностей, актуализация правовых ценностей, нивелирование правовых ценностей, девальвация правовых ценностей, условия формирования системы правовых ценностей, правовые и неправовые факторы формирования правовых ценностей, государственно-правовые и собственно правовые факторы формирования системы правовых ценностей, внешние и внутренние факторы формирования системы правовых ценностей.

На фоне сложных тенденций, закономерностей, различных конфликтных ситуаций, возникающих в современных государствах, войн, терроризма, нестабильности экономической и политической систем и т.д., исследование процесса формирования системы правовых ценностей, анализ факторов формирования правовых ценностей, а также исследование проблем образования новых правовых ценностей является актуальным, теоретически и практически значимым. Всестороннее осмысление этого вопроса в сфере современной юридической доктрины очень важно, так как на теоретической базе результатов его решения может быть построена наука и в перспективе эффективность правотворчества и реализации права, т.е. тех форм правовой действительности, которые непосредственно влияют на различные сферы жизнедеятельности общества, а также на развитие права в целом. Кроме того, на наш взгляд, следует отметить, что среди исследователей, которые изучали и продолжают изучать проблематику правовых ценностей, эти вопросы напрямую не ставились.

Правильно было бы заметить, что в отечественной юридической науке уже имели место неоднократные попытки понять и объяснить механизм формирования и развития правовых ценностей [1]. Однако, каждый из известных опытов решения этой научной проблемы рассматривал лишь от-

дельные стороны сложного и многопланового процесса появления новых правовых ценностей, нередко оставляя без внимания иные, не менее важные аспекты. Поэтому, комплексное исследование процесса и факторов формирования системы правовых ценностей, на наш взгляд, является наиболее плодотворным.

Формирование правовых ценностей на разных исторических этапах и в различных государствах имеет как общие закономерности, так и особенности, обусловленные уровнем социально-политического, экономического, духовно-культурного, морально-нравственного развития, развитости демократических институтов власти гражданского общества и правового государства, а также вдумчивым и терпимым отношением к появляющимся новым демократическим правовым ценностям.

В целом гипотеза о возможно высоком коэффициенте эффективности современных научных подходов находит подтверждение в процессе апробации методологического потенциала современной теории научного познания и синергетики как одного из новых направлений исследований в области правовой теории. Применительно к рассматриваемой проблеме следует подчеркнуть, что современные синергетические представления, включаемые в методологический арсенал гуманитарного знания, содержат в себе очень важную (можно сказать, ключевую) идею «универсального (глобального) эволюционизма», который не только сводится к идее развития, но и включает идею связи эволюционных и системных представлений. Экстраполируя познавательную модель на систему правовых ценностей как сложный саморазвивающийся и самоформирующийся феномен, можно говорить о том, что современный процесс формирования правовых ценностей – это всегда соразвитие (коэволюция) естественно-социального (общественного) и искусственного (обусловленного государством) источников правового генезиса, как синергетическое единство сил, приводящих в движение механизм формирования новых правовых ценностей либо можно предположить, что, если это не соразвитие, то это есть развитие источников правового генезиса по отдельности (либо только общественное, либо только обусловленное государством). Понять действие этого механизма как имеющего характеристики сложной саморазвивающейся и самоформирующейся системы невозможно только в русле классического мировоззренческого подхода (классические идеализации познающего субъекта не будут в этом случае полностью адекватными), для чего необходимо чтобы источники правового генезиса, были способны и имели возможность принимать адекватные социальным запросам правовые решения, в том числе закреплять сложившиеся в обществе новые ценности, придавая им «статус» правовых.

Правовая регламентация новых сфер общественных отношений, развивающихся в условиях научно-технической революции, глубокие изменения, происходящие во всех сферах жизнедеятельности общества, увеличе-

ние темпов развития общественных отношений, различные кризисные явления в обществе, государстве, активизация с одной стороны законотворческой деятельности, с другой стороны несовершенство законотворческой базы, не оставляют в настоящее время сомнений в том, что система правовых ценностей, является динамичной системой.

Научное осмысление системы правовых ценностей не всегда соответствует запросам и потребностям текущего времени. Так, кризис культурных, духовных и морально-нравственных основ общества и личности прямо воспроизводится на правовую жизнь государства и приводит к обесцениванию права, нигилистическому отношению к правовым ценностям. Ни одна правовая система не может действенно и эффективно существовать без присутствия разделяемых большей частью членов общества основополагающих правовых ценностей. Иерархии правовых ценностей не являются внеисторическими и вневременными категориями. Любое изменение, возникающее в обществе в ходе различных конфликтов, противоречий и разногласий, может служить своеобразным «маяком» для формирования новых правовых ценностей или для изменения предшествующих правовых ценностей (например, после закрепления принципа состязательности в российском законодательстве, принцип объективной истины был исключен). При этом необходимо обратить внимание на тот факт, что изменения, влияющие на формирование правовых ценностей, могут носить как негативный, так и позитивный характер.

Анализ современного российского законодательства показывает, что в последние годы в государственной политике Российской Федерации обозначилась тенденция к признанию в качестве приоритетных правовых ценностей тех свойств основных прав и свобод человека и гражданина, которые связаны с обеспечением жизни, здоровья, а в последнее время и безопасности людей. Однако современный законодатель по-прежнему далек от осознания необходимости защиты самой природы прав и свобод личности, и соответственно законодательство, призванное адекватно отразить факт этого осознания, все еще проходит стадию становления. Поэтому тезис и принцип правого государства о том, что человек, его права и свободы – высшая ценность, в России пока действительной реальностью не обрел. В связи с чем, необходимо решать вопрос о факторах, путях, способах и скорости свершения перемен в системе правовых ценностей, что способствует или является предпосылкой формирования новых правовых ценностей.

Правовые ценности, становясь общепринятым стереотипом или своеобразной моделью поведения, должны ложиться в основу формирования поведенческого фона, определяющего правовую культуру данного общества.

Непосредственно процесс формирования правовых ценностей представляет собой довольно значимый и исторически важный процесс, который включает в себя три взаимосвязанных процесса:

Во-первых, процесс формирования новых правовых ценностей, например, в результате рецепции правовых ценностей, копирование с других национальных правовых систем. Данный процесс, на наш взгляд, можно обозначить как актуализация правовых ценностей.

Во-вторых, процесс миграции или кочевания правовых ценностей из одной группы в другую. Данный процесс, на наш взгляд, можно обозначить как нивелирование правовых ценностей;

В-третьих, процесс отмирания, трансформации, изменения, исчезновения правовых ценностей, т.е. тогда когда правовая ценность перестает быть ценностью. Данный процесс, на наш взгляд, можно обозначить как девальвация правовых ценностей.

Кроме того процесс формирования системы правовых ценностей без каких либо определенных условий, обстоятельств или факторов сам по себе не начнется. Поэтому, чтобы определенная правовая ценность сформировалась, образовалась, оформилась или получила законодательное закрепление в том или ином обществе, государстве, на наш взгляд, необходимы следующие условия:

Во-первых, ценность должна содержать в себе именно юридическое воззрение, так как никакое другое воззрение не может породить право.

Во-вторых, ценность не должна противоречить нравственности: общество не может признавать права, которые несовместимы с нравственностью, человеческой моралью. Впрочем, это условие заключается уже в том, что ценность должна содержать в себе юридическое воззрение, которое и есть не что иное, как проявление нравственного закона в применении к жизнедеятельности общества.

В-третьих, ценность должна показывать именно единообразную практику регулирования общественных отношений и должна найти свое отражение в правосознании граждан.

Если говорить о факторах формирования новых правовых ценностей, то, на наш взгляд, их можно разделить на две группы: правовые и неправовые. К неправовым факторам относятся экономические, политические, социальные отношения, мораль, психология общества в целом и каждого человека в отдельности и др., а к правовым – государственно-правовые (тип, форма государства и права, концепция правового государства) и собственно правовые (правовая система и система права, система законодательства, юридическая практика, правосознание и правовая доктрина и др.).

Также к факторам, которые способствуют изменению, оказывают влияние на формирование системы правовых ценностей, можно отнести такие факторы, как внешние факторы (нестабильная экономическая ситуация в стране, высокий уровень преступности и др. либо наоборот) и внутренние факторы (состояние неудовлетворенности законами, недоверие власти, неверие в закон, законные способы разрешения конфликтной ситуации и т.д.).

Таким образом, система правовых ценностей – это иерархическая, динамическая система, представляющая собой сложный саморазвивающийся и самоформирующийся на принципе коэволюции феномен. Ввиду сложности этого феномена исследование вопросов процесса и факторов формирования системы правовых ценностей не утратило своей актуальности до сих пор. Поэтому необходимость глубокого и всестороннего изучения проблем системы правовых ценностей определяется не только их бесспорной теоретической значимостью, но и практической значимостью, так как научное исследование вопросов процесса и факторов формирования системы правовых ценностей служит предпосылкой решения многих вопросов системы законодательства, исследование которой, в свою очередь, необходимо для организации нормотворческой деятельности на научной основе. Кроме того, понимание и осознание значимости формирования новых правовых ценностей, которые в последующем объединяются и формируются в систему, ведет к осознанию важности и значимости права, пониманию его роли и предназначения в общественных отношениях.

Библиографический список

1. Бабенко, А.Н. Правовые ценности и освоение их личностью: дис. ... д-ра юрид. наук / А.Н. Бабенко. – М., 2002. – 395 с.

[К содержанию](#)

УДК 340.130.568

ДЕЙСТВИЕ ЛОКАЛЬНЫХ ТЕХНИКО-ПРАВОВЫХ АКТОВ ВО ВРЕМЕНИ

А.А.Баукен, Д.В. Малиенко

В статье освещена тема действия локальных технико-правовых норм во времени. Рассмотрены теоретические подходы к определению действия нормативных актов и выявлена специфика локальных актов, исследована проблема законодательного регулирования вступления в силу и прекращения действия локальных нормативных актов. Сформулирована проблема исследования специфики действия во времени локальных технико-правовых актов.

Ключевые слова: действие во времени, локальный акт, технико-правовые нормы.

Современная юридическая наука отмечает тенденцию к возрастанию роли саморегулирования, в особенности в сфере частного права [7]. Значимое место в этом процессе занимают локальные нормативно-правовые акты [10], а следовательно возникает потребность в более детальном изучении их специфики. Как отмечалось в научной литературе они «уступают всем другим нормативным актам и имеют особую правовую природу» [3],

раскрыть которую возможно лишь взяв в единстве четыре аспекта их действия: предметное действие, действие в пространстве, действие во времени и действие по круг лиц. В рамках данной статьи будут рассмотрены особенности действия локальных актов во времени.

По мнению В.В. Заллеского, время представляется фактором нормативного регулирования, и нет такой области правового регулирования общественных отношений, где фактор времени не играл бы существенной, а во многом и определяющей роли [5]. Как справедливо отмечает Е.Ю. Догадайло, определение темпоральных границ юридически значимых действий и правоотношений обеспечивает уверенность участников правоотношений, что юридически значимый результат будет достигнут, а следовательно служит как публичному, так и частному интересу [4].

Характеристика действия нормативно-правового акта во времени имеет три аспекта: время вступления в силу, протяженность временного промежутка, в течение которого нормативно-правовой акт оказывает регулирующее воздействие на общественные отношения и момент прекращения действия. При этом Г.И. Петров указывал, что действие права во времени всегда используется в таких взаимосвязанных формах как датирование (обозначение места в календарной шкале времени), длительность (временная протяженность), повторяемость, одновременность и последовательность [9].

Момент вступления в силу нормативного акта имеет огромное практическое значение. Например, С.С. Алексеев отмечал, что «от того когда вступает в действие нормативный акт, в определенной степени зависит эффективность юридических норм, достижение целей правового регулирования... чрезмерно быстрое (после утверждения) введение в действие крупного и сложного нормативного акта может ...поставить в невыгодное положение тех или иных субъектов, повлечь за собой трудности в решении практических вопросов» [1].

Наиболее отчетливое определение момента вступления в законную силу на сегодняшний день содержится в трудовом законодательстве. В соответствии со статьей 12 Трудового кодекса локальный нормативный акт вступает в силу со дня его принятия работодателем либо со дня, указанного в этом локальном нормативном акте, и применяется к отношениям, возникшим после введения его в действие. При этом в отношениях, возникших до введения в действие локального нормативного акта, указанный акт применяется к правам и обязанностям, возникшим после введения его в действие.

Очевидным недостатком указного положения является то, что в законодательстве отсутствует требование об обязательном доведении принятого локального акта до сведения работников. А.Н. Надеждин в качестве единственного выхода из указанной ситуации видит внесение в указанную норму изменений, которые бы определяли бы момент вступления в силу локального нормативного акта со времени доведения его до сведения работников. При этом в качестве способов называются ознакомление

под роспись и вывешивание на стенде [8]. При всей обоснованности такого предложения, стоит отметить, что его законодательное воплощение неизбежно придет к ряду практических вопросов.

Так, в первом случае может возникнуть ситуация при которой часть работников не была ознакомлена с актом (например по причине временной нетрудоспособности или нахождения в отпуске), в то время как в отношении других работников данный акт уже приобрел юридическую силу. Таким образом, нарушается требование одновременности вступления в силу нормативного акта. Размещение на стенде также само по себе не гарантирует, что заинтересованное лицо получит необходимую информацию, за исключением случаев, когда такое ознакомление прямо предусмотрено правилами внутреннего трудового распорядка или должностной инструкцией.

Наиболее эффективной представляется модель, при которой в организации существует положение, определяющее порядок вступления локальных нормативных актов в силу, с которое доводится до каждого работника под роспись. Способ ознакомления следует определять в зависимости от трудовой функции (так например работники, чье выполнение должностных обязанностей происходит с использованием компьютера, быстрее получают информацию посредством внутренних информационных ресурсов организации). При этом целесообразно определить срок вступления в силу акта не с момента «опубликования», а через определенный временной промежуток.

Срок в течение, которого локальный нормативно-правовой акт имеет юридическую силу, представляет важнейший инструмент, позволяющий обеспечивать упорядоченность ритма правовой жизни. Как правило, такой срок фиксируется в самом локальном акте, что позволяет четко временные рамки правовых процессов им регулируемых. А.М. Алиев, используя временной фактор действия локальных норм в качестве критерия классификации, выделяет, соответственно, временные и долгосрочные (постоянные). К временным он относит нормы, содержащиеся в коллективных договорах, положениях о премировании работников организации, во многих технико-правовых актах. К долгосрочным (постоянным) – нормы должностных инструкций, положений об отделах, подразделений предприятий, правил внутреннего трудового распорядка и некоторых других актов [2].

Под прекращением действия локального нормативно-правового акта следует понимать прекращение регулирования им общественных отношений.

Локальный нормативный акт либо отдельные его положения прекращают свое действие в связи с:

- истечением срока действия;
- отменой (признанием утратившими силу) данного локального нормативного акта следует понимать «технико-юридический способ изъятия (удаления) правового акта из системы правового регулирования, заключающийся в издании (легализации) императивного решения о признании утраты данным актом социально ценных регулятивных качеств». Соответственно, отмена локального нормативного акта, целиком или в части, осуществляется другим локальным нормативным актом;

– вступлением в силу закона или иного нормативного правового акта, содержащего отменяющего прямо или в силу указания на то закона (например, в соответствие со статьей 12 Трудового кодекса, когда указанные акты устанавливают более высокий уровень гарантий работникам по сравнению с установленным локальным нормативным актом).

Важной особенностью современного этапа развития как производственно-экономических отношений, так и правового инструментария, предназначенного для их упорядочения, является объективная необходимость отнесения к сфере правового регулирования технологических аспектов деятельности хозяйствующих субъектов. Таким образом, формируется массив локальных нормативных актов, содержащих технико-правые нормы.

Наиболее полное определение технико-правовых норм принадлежит А.Ф. Черданцеву, который понимал под ними совокупность правил поведения, «которые определяют меру поведения людей по отношению к природе, орудиям и средствам производства и другим предметам внешнего мира, регламентируют производственные процессы, устанавливают приемы и методы технических действий, требования к конструкциям орудий производства, качественным показателям производимой продукции, сырью, материалам и т.д.» [11].

Локальные технико-правовые акты, имеют свою, обусловленную предметной областью, специфику не только в содержании, но и во временной характеристике их действия. Временной фактор в регулировании отношений, связанных с использованием техники играет важную роль, как в экономическом аспекте, так и с точки зрения обеспечения безопасности производственных процессов и производимой продукции. При этом на сегодняшний день специальные исследования по этому вопросу отсутствуют.

В условиях модернизации экономики дальнейшее теоретическое исследование действия локальных актов во времени, в особенности в области технического регулирования представляется перспективной задачей, выполнение которой позволит обеспечить качественное изменение всей системы хозяйствования.

Библиографический список

1. Алексеев, С.С. Общая теория права. Курс в 2-х томах. Т. 2 / С.С. Алексеев. – М.: Юрид. лит., 1982. – 360 с.
2. Алиев, А.М. Теоретические проблемы локального правового регулирования в современном российском праве: автореф. дис. ... канд. юр. наук / А.М. Алиев. – Волгоград, 2001. – 52 с.
3. Архипов, С.И. Понятие и юридическая природа локальных норм права / С.И. Архипов // Правоведение. – 1987. – № 1. – С. 29–34.
4. Догадайло, Е.Ю. Время и право: теоретико-правовое исследование: автореф. дис. ... канд. юр. наук / Е.Ю. Догадайло. – М., 2001. – 54 с.

5. Залесский, В.В. Фактор времени в гражданских правоотношениях / В.В. Залесский // Журнал российского права. – 2006. – № 9. – С. 114–121.
6. Луконькина, О.В. Отмена правовых актов по законодательству современной России (проблемы теории и практики): автореф. дис. ... канд. юр. наук / О.В. Луконькина. – Нижний Новгород, 2010. – 36 с.
7. Малько, А.В. Значение нетрадиционных источников частного права в урегулировании предпринимательства в современной России / А.В. Малько, Д.В. Храпов // Арбитражный и гражданский процесс. – 2010. – № 1. – С. 14–17.
8. Надеждин, А.Н. О моменте вступления в силу локального нормативного акта / А.Н. Надеждин // СПС «Консультант-плюс».
9. Петров, Г.И. Фактор времени в советском праве / Г.И. Петров // Правоведение. – 1982. – № 6. – С. 46–52.
10. Рубайло, Э.А. Локальные акты в системе правовых актов РФ / Э.А. Рубайло // Журнал российского права. – 2010. – № 5. – С. 72–80.
11. Черданцев, А.Ф. Понятие технико-юридических норм и их роль в формировании общественных отношений / А.Ф. Черданцев // Советское государство и право. – 1964. – № 7. – С. 134–138.

К содержанию

УДК 34.03 + 316.4

**ОБУСЛОВЛЕННОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ И ДЕЙСТВИЯ
В ОБЩЕСТВЕ СОЦИАЛЬНЫХ НОРМ**

С.В. Лихолетова

Анализируется понятие общества как системы общественных отношений, взаимодействия людей. Оно требует наличия определённых норм, правил, на основе которых будут выстраиваться социальные взаимосвязи. Рассматривается понятие социального регулирования и обосновывается обусловленность формирования и действия в обществе социальных норм как закладывающих нормативную основу обеспечения порядка в системе социального взаимодействия. Определяются и характеризуются признаки социальных норм.

Ключевые слова: общество; общественные отношения; социальное регулирование; социальные нормы; признаки социальных норм.

Общество нередко рассматривают как систему общественных отношений, взаимосвязей между людьми. И как любая система взаимодействующих элементов, общество требует существования и действия таких социальных регуляторов как нормы, правила поведения. Существование «законов взаимодействия» присуще не только социальным системам. Они опосредуют процессы, происходящие в обществе, дают возможность реализации частных и публичных интересов, обеспечения определённой упорядо-

ченности общественных отношений. Но необходимо учитывать, что создаваемые нормы могут не устраивать ту или иную группу людей, что приводит к их нарушению. Поэтому в целях осуществления социального регулирования и обеспечения соблюдения вырабатываемых норм в обществе организуется власть, способная подчинить человека установленным правилам. При этом поведение участников отношений может выстраиваться на основе выработанных норм в результате действия двух базовых методов: убеждения и принуждения. Первый связан с «внутренним действием», то есть с формированием соответствующего отношения к самим нормам, к их целесообразности, справедливости и эффективности. Для общества, государства действие данного метода будет обусловлено выполнением воспитательной и идеологической функции. Второй же метод в основном связан с «внешним» воздействием, когда реализация установленных норм в первую очередь базируется на возможности и реальности применения принуждения. В данном случае внутреннее отношение человека к реализуемым нормам отходит на второй план. Деятельность властвующих субъектов будет связана с осуществлением контроля, применением мер ответственности.

Порядок в обществе – необходимое условие его нормальной жизнедеятельности. Предполагает урегулированность, стабильность, слаженность, согласованность общественных отношений, определенную гармонию во взаимодействии людей. Но общество всегда будет характеризоваться внутренней противоречивостью, т.к. люди не одинаковы, каждый человек имеет свои собственные интересы, систему ценностей, собственное мнение по различным вопросам. Поэтому порядок в обществе характеризуется не отсутствием конфликтов, а наличием наряду с общими установленными требованиями должного или возможного, специальных процедур разрешения споров, противоречий, позволяющих обществу существовать как единой системе и развиваться.

Таким образом, в обществе создаются нормы, правила, определяющие:

1) допустимое, т.е. должное или возможное поведение людей, в котором находит сочетание общественных и частных интересов. Определяются границы допустимого поведения людей;

2) порядок реализации установленных прав и обязанностей. Недостаточно только наделить правами и обязанностями, нужно обеспечить возможность их фактической реализации. В противном случае права будут носить фиктивный характер, а за неисполнение обязанности нельзя будет устанавливать меры юридической ответственности;

3) порядок мирного, цивилизованного, во-первых, разрешения споров и конфликтов, во-вторых, принудительного исполнения обязанностей, в-третьих, возмещения причинённого вреда, в-четвёртых, привлечения к ответственности.

Общественный порядок есть следствие урегулированности, упорядоченности социальных, в широком смысле, отношений.

Регулировать, в социальной жизни, значит определять, каким должно или может быть поведение людей, чтобы общество могло существовать и развиваться как единая система.

Существование и развитие социального регулирования, его место и значение в обществе характеризуются рядом закономерностей.

Во-первых, общество на различных этапах исторического развития «объективно требует своей меры социального регулирования. Если объём и интенсивность регулирования меньше требуемой меры, то неизбежны стихийность, неорганизованность, подрывающие общественный порядок. Наоборот, излишняя, т. е. сверх меры, регламентация ведёт к заорганизованности, к ограничению инициативы и саморегулирования, пространства, которое должно быть свободным от непосредственного внешнего вмешательства. Эта мера зависит от уровня зрелости общества, наличия и остроты в нём противоречий, от степени развития общественного сознания и культуры, прочности сложившихся традиций и т.д.» [1].

Во-вторых, по мере развития общества появляется всё больше социальных норм. Это в определённой мере зависит от изменения общественных отношений, их усложнения. Но, тем не менее, человек не исключается из мира природы. Соответственно возникает необходимость решать вопросы бытового порядка, связанные с обеспечением жизнедеятельности людей. Например, отношения в области обращения с отходами производства и потребления, установление часовых поясов и др.

В-третьих, изменяется система регуляторов. Происходит переоценка ранее установленных критериев социального регулирования, вводятся новые принципы и механизмы.

Социальное регулирование – это воздействие на поведение людей, взаимодействующих друг с другом по поводу удовлетворения своих потребностей и интересов, посредством норм, правил, которые вырабатываются самим обществом и которые направлены на определение пределов допустимого поведения, порядка реализации установленных прав и обязанностей, разрешения споров и конфликтов, возмещения вреда, принудительного исполнения обязанностей, привлечения к ответственности в целях обеспечения порядка.

Социальное регулирование определяет направления дальнейшего развития, формирования общественных отношений. Оно может осуществляться в нормативном и индивидуальном порядке.

Нормативное регулирование – это упорядочение поведения людей при помощи общих правил поведения, которые распространяются на неопределённый круг лиц (на всех, на любого, на каждого). Оно предполагает выработку определённой модели, образца поведения, которые подходят большинству членов общества и отражают наиболее распространённые закономерности социальных и психических процессов. Используется такой

социальный регулятор как «социальные нормы». Индивидуальное регулирование – это упорядочение поведения людей при помощи разовых персональных индивидуальных решений, относящихся к отдельным случаям, к конкретным лицам. Оно основано на знании общей модели допустимого поведения и её применении к конкретной ситуации. Участники отношений соотносят свои интересы с установленными общими правилами и там, где это допустимо, могут, как правило, на договорной основе, дополнить, конкретизировать общую установленную модель. Используется такой социальный регулятор как «акты индивидуального регулирования».

Оба эти вида неразрывно связаны между собой. Посредством общих правил достигается единый порядок в обществе. Нормативное регулирование осуществляется применительно к виду общественного отношения. А индивидуальное позволяет конкретизировать отношения между чётко персонально определёнными субъектами с учётом их интересов в конкретной ситуации.

Индивидуальное регулирование изначально лежит в основе развития общественных отношений, так как до создания общего правила люди, вступая в новые общественные отношения, вырабатывают компромиссные индивидуальные решения, на основе обобщения и анализа которых в дальнейшем создаётся общая норма, модель, правило поведения. И уже после сформирования общей нормы члены общества получают ориентир для выстраивания отношений, взаимодействия между собой. В процессе реализации созданных норм выявляются недостатки в регулировании и общие нормы корректируются. Таким образом, социальное регулирование можно рассматривать как систему прямых и обратных связей, что выделяется М.А. Егоровой как одно из условий «функционирования механизма саморегуляции» [2]. При этом наличие противоречий, пробелов и несовершенств в регулировании можно рассматривать как объективно существующие факты, отражающие, в том числе, динамику социальных процессов, их развитие.

Таким образом, создание социальных норм исходит из необходимости в регулировании общественных отношений.

В теории права учёные выделяют разные признаки социальных норм. Так, А.В. Погодин определяет, что «любой феномен – объект познания имеет: 1) формальные; 2) содержательные; 3) функциональные признаки» [3].

Признаки позволяют охарактеризовать явление, раскрыть его сущность и отграничить от других смежных явлений. К ним можно отнести следующие:

1. Регулируют отношения между людьми. Т.е. они не регулируют отношение человека к вещи, технологические процессы производства, т.п. Таким образом, объектом воздействия является именно социальное взаимодействие, предполагающее наличие сторон-участников, проявивших свою волю по поводу удовлетворения значимых для них интересов и наде-

лённых взаимными правами и обязанностями. Вне такого взаимодействия необходимость в социальных нормах отпадает. Можно, тем не менее, выделить следующую особенность. Наряду с социальными нормами действуют технические требования, нормы, которые регулируют порядок осуществления той или иной деятельности, работы с различными устройствами и материалами, технологические процессы. Сами по себе они не затрагивают взаимодействие между людьми, но их невыполнение может привести к тому, что возникнут отношения, связанные с возмещением вреда, привлечением к ответственности. В данном случае указанные технические требования будут выступать как условия возникновения и действия социальных норм. Регулирование как признак социальных норм проявляется также в установлении соотношения допустимого и не допустимого, их границ и соразмерности.

2. Регулируют повторяющиеся, социально значимые, типичные отношения и распространяются на неопределённый круг лиц. Если та или иная жизненная ситуация носит однократный характер, то есть случившись один раз, она больше не повторится, то и создавать норму, распространяющуюся на неопределённый круг лиц не надо. При создании нормы общество исходит из типичности и повторяемости мыслительных и социальных процессов. Повторяемость отношений обусловлена в определённой мере их значимостью, поскольку в их рамках человек может получить то, что представляет для него интерес.

3. Регулируют общественные отношения не как конкретную ситуацию, а как вид отношений, в которые может вступать неопределённый круг лиц. Поэтому социальная норма распространяется на всех, на любого, на каждого. Констатировать то, что общественные отношения представляют собой именно самостоятельный вид можно по тому критерию, что они обладают определённой спецификой, которая не позволяет урегулировать их уже существующими нормами. Они так же должны обладать и другими признаками отношений, которые подлежат нормативному воздействию. В частности, они должны подвергаться внешнему контролю, затрагивать интересы неопределённого круга лиц, предполагать возможность выбора из нескольких вариантов поведения, осуществляться по воле людей.

4. Являются общими правилами, т.е. представляют собой модель поведения в тех или иных отношениях. Так как норма имеет достаточно общий характер, то бывает сложно отразить в ней всё многообразие общественных взаимосвязей, учесть все нюансы отношений, предусмотреть реакцию человека. И данные обстоятельства имеют объективный характер. Поэтому даже при наличии социальных норм, в целом регулирующих тот или иной вид отношений, будут существовать пробелы. Они предполагают необходимость самостоятельного принятия решения, саморегулирования при условии соблюдения всех установленных норм.

5. Они создаются по воле людей, их сознанием. То есть социальные нормы – это продукт деятельности самого общества. Они вырабатываются именно по воле людей, осмысленно. Они соответствуют типу культуры и характеру социальной организации общества. Их выработка преследует цель удовлетворения интересов участников социального общения. Но таких участников и, соответственно, интересов, достаточно много. Поэтому в содержании социальных норм закладывается некий компромисс, достигнутый между «индивидуальным» и «общественным». Соответственно можно говорить о задачах, стоящих перед обществом, решение которых находит отражение в процессе социального регулирования: от осознания потребности, интереса через выбор средств и нормативное определение выработанной конструкции, модели. В дальнейшем происходит «перенос» нормативного предписания в жизнь, в область практической реализации.

6. Они имеют определённую форму (это может быть устная, письменная (официальная и неофициальная) форма, а также в виде действия). Конкретная форма той или иной нормы определяется с учётом следующих критериев. Во-первых, норма должна быть общеизвестной (раз она обращена к неопределённому кругу лиц). Поэтому способность быть доступной без письменного закрепления позволяет придать норме устную форму. Во-вторых, имеет значение количество и «специализация» тех или иных норм. Это определяет возможность, например, запомнить нормы, не записывая их. «Специализация» норм означает, что они могут регулировать строго определённый вид отношений, в отличие от тех норм, которые в большей степени выступают как ценности, с точки зрения которых могут быть рассмотрены практически любые отношения. В-третьих, существует ли в обществе специальный механизм, процедура создания норм и их закрепления (и соответственно наличие субъекта, который будет разрабатывать норму, и придавать ей, например, письменную форму). В-четвёртых, выбор формы будет обусловлен в определённой мере характером самих норм (будут это нормы, закрепляющие ценности и имеющие общерегулятивное действие, либо указывающие на конкретные права и обязанности применительно только к конкретному отношению). В-пятых, необходимо учитывать изменчивость отношений и потребность быстрого включения новых норм в уже имеющийся массив или их отмену. В-шестых, оказывать влияние будет и порядок реализации нормы. Если она имеет общерегулятивный характер, то её претворение в жизнь, скорее всего, не потребует сложной процедуры. Поэтому если норма в достаточной степени специализирована и содержит указание на конкретные права и обязанности, меры ответственности, то она, скорее всего, будет фиксироваться в письменном виде. Письменная форма позволяет чётко закрепить содержание норм, сделать их точными, чёткими, единообразными, общеизвестными. Также она придаёт им определённую структурность, системность.

7. Они создаются в определённом порядке: либо в специально установленной процедуре, либо естественно историческим путём. В какой-то мере порядок формирования норм определяется их значимостью для процессов социального регулирования, необходимостью придания им определённой формы, наличием специально организованных субъектов, способных реализовать процедуру нормотворчества. В зависимости от вида социальных норм будет определяться и порядок их формирования, придания им внешнего выражения, закрепления.

8. Являются общеобязательными и обеспечены санкцией, т.е. реализация социальных норм подкрепляется возможностью применения мер принудительного воздействия на человека, если он не подчиняется, нарушает установленные правила (может быть в виде общественного порицания). Формирующиеся социальные нормы выражают интересы не абсолютно всех членов общества. В них находят воплощение интересы тех социальных общностей и групп, которые имеют возможность оказывать воздействие на социальные процессы. Такая возможность может быть обусловлена доступом к принудительной силе государства, личностными качествами (харизмой) лидера, экономическим господством и т.д. В силу этого можно говорить о нарушениях установленных норм как об объективно существующем явлении. Но общеобязательность социальных норм определяет основу их существования и функционирования. Она заложена в понимании нормы как правила поведения, именно как требования, которое должно приводиться в действие. В противном случае они не смогут оказывать реального регулятивного воздействия на общественные отношения, выступать основой взаимодействия людей. Они складываются в рамках властотношений. В зависимости от вида социальных норм, сферы их действия мы можем определить субъекта, который будет «реагировать» на нарушение установленных норм, приводить санкции в действие.

9. Признание существующих норм субъектами социального взаимодействия в качестве объективно сложившейся для него основы. Такое признание может быть обусловлено убеждённостью в справедливости, рациональности, эффективности сложившихся норм, либо существующей идеологией, либо боязнью наказания или возможностью использовать несовершенство нормативного материала к своей выгоде, другими факторами.

10. Понятность и доступность складывающихся норм. Данная характеристика отражает способность выразить определённую социальную волю, представленный в ней интерес. Также позволяет конкретному субъекту, подпадающему под действие нормы, понять её содержание, истинный смысл и выстроить поведение на её основе. Таким образом, социальная норма должна представлять собой достаточно чёткое предписание, позволяющее субъекту социального общения ориентироваться во всём многообразии социальных связей. В противном случае социальная норма будет фиктивной, т.е. не сможет рассматриваться как элемент социального регулирования.

Можно предложить следующее определение социальных норм.

Социальные нормы – это общие, общеобязательные правила поведения, обусловленные волей и сознанием людей, направленные на регулирование различных видов общественных отношений на основе сочетания частных и публичных интересов и закладывающие нормативную основу обеспечения порядка в системе социального взаимодействия.

Библиографический список

1. Теория государства и права. Учебник для юридических вузов и факультетов / под ред. В.М. Корельского, В.Д. Перевалова. – М.: Издательская группа ИНФРА М – НОРМА, 1997. – С. 32.
2. Егорова, М.А. Место саморегулирования в системе социальных норм / М.А. Егорова // Конкурентное право. – 2013. – № 2. – С. 19–25 // Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».
3. Погодин, А.В. Некоторые особенности формы права и правореализации / А.В. Погодин // Юридический мир. – 2013. – № 9. – С. 59–62 // Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».

[К содержанию](#)

УДК 342.552 + 349.22

РЕАЛИЗАЦИЯ ПОЛНОМОЧИЙ РЕГИОНАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ В СФЕРЕ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

М.С. Сагандыков

В работе поднимается проблема разграничения полномочий между органами государственной власти Российской Федерации и субъектов в сфере трудовых отношений. А именно, предпринята попытка проанализировать полномочия субъектов Российской Федерации в данной области правового регулирования. Рассмотрены основные направления правотворческой компетенции субъектов РФ.

Ключевые слова: Конституция РФ, разграничение полномочий, трудовые отношения.

В соответствии со ст. 6 Трудового кодекса РФ (далее – ТК РФ) к ведению Российской Федерации в области трудовых и непосредственно с ними связанных отношений отнесено тринадцать вопросов. Как отмечает М.В. Молодцов, анализ содержания указанных полномочий показывает, что к их числу отнесены все важнейшие аспекты регулирования трудовых отношений – «от основных направлений государственной политики в области трудовых и иных непосредственно связанных с ними отношений до особенностей правового регулирования труда отдельных категорий работников» [2, с. 45].

А.Л. Шведов выделяет несколько оснований для отнесения того или иного вопроса к полномочиям органов власти федерального уровня: системообразующая роль (абз. 2, 3, частично 6, частично 8 ч. 1 ст. 6 ТК РФ); институциональная значимость (абз. 4 в части формализации института гарантий и компенсаций, 5, частично 6, 7, частично 8, 9–12 ч. 1 ст. 6 ТК РФ), общесистемная значимость (абз. 4 ч. 1 ст. 6 ТК РФ в его неинституциональной части) и атрибутивная значимость (абз. 14 ч. 1 ст. 6 ТК РФ) [3, с. 24].

На наш взгляд, полномочия Российской Федерации в сфере трудовых и непосредственно связанных с ними отношений по содержанию можно разделить на две группы.

Первая группа связана с установлением основополагающих принципов и норм трудового права, а также стандартов трудовых прав граждан. Обращаем внимание – не перечня прав, поскольку конкретные трудовые права могут быть определены и законами субъектов РФ, а стандартов, минимального уровня трудовых прав человека и гражданина. Эта группа полномочий выражена в абзацах 3 и 4 ч. 1 ст. 6 ТК РФ: основы правового регулирования трудовых отношений и иных непосредственно связанных с ними отношений (включая определение правил, процедур, критериев и нормативов, направленных на сохранение жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности); обеспечиваемый государством уровень трудовых прав, свобод и гарантий работникам (включая дополнительные гарантии отдельным категориям работников). В рамках указанных полномочий федеральный законодатель реализует социальную и защитную функции трудового права. Это наиболее важные вопросы, определяющие общую направленность и методологию правового регулирования отношений в сфере труда.

Вторая группа полномочий касается некоторых институтов трудового права, субинститутов или даже их отдельных аспектов. Законодатель выделил наиболее значимые общественные отношения в сфере труда, затрагивающие важнейшие права граждан в трудовых отношениях (например, порядок заключения, изменения и прекращения трудового договора) или относящиеся к сфере публичного права (например, порядок разрешения индивидуальных и коллективных трудовых споров) и указал на необходимость их централизованного регулирования.

А.Л. Шведов считает, что «существующей моделью разграничения полномочий закрепляется система ярко выраженного преобладания нормативных правовых актов федерального уровня в системе законодательных источников трудового права» [4].

В целом с автором можно согласиться, но говорить о том, что у субъектов РФ отсутствуют сколько бы то ни было серьезные полномочия в сфере регулирования трудовых и непосредственно связанных с ними отношений нельзя.

Одним из направлений правотворческой деятельности субъектов РФ в сфере трудовых отношений является установление более высокого уровня

трудовых прав и гарантий работникам по сравнению с установленным федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации. Это может привести к увеличению бюджетных расходов, а потому при необходимости обеспечивается за счет регионального бюджета.

В абз. 4 ч. 1 ст. 6 говорится, что к ведению Федерации относится обеспечиваемый государством уровень трудовых прав, свобод и гарантий работникам (включая дополнительные гарантии отдельным категориям работников). Абзацем 14 ч. 1 ст. 6 ТК РФ особенности правового регулирования труда отдельных категорий работников также входят в число полномочий Российской Федерации.

Однако, ч. 2 ст. 6 ТК РФ, по сути, указывает на принципиальную возможность установления на региональном уровне более высокого уровня трудовых прав и гарантий работникам по сравнению с установленным федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации.

Логично, что минимальные стандарты прав и свобод человека и гражданина, основные гарантии должны быть установлены на общероссийском уровне. В то же время субъекты РФ должны иметь возможность повышать уровень указанных гарантий за счет имеющихся у них средств. Данное полномочие полностью сочетается с п. «б» ч. 1 ст. 72 Конституции РФ, позволяющим субъектам РФ осуществлять собственное правовое регулирование прав личности. Однако, как указывает А.В. Авдеева, «такое регулирование должно производиться исключительно в целях защиты прав и свобод, включая установление дополнительных гарантий реализации прав и свобод» [1].

Суды отрицательно относятся к возможности предоставления дополнительных гарантий отдельным категориям работников. Действительно, повышение уровня прав одних работников по сравнению с другими является дискриминацией, если это не обусловлено свойственными данному виду труда требованиями, установленными федеральным законом, либо обусловлены особой заботой государства о лицах, нуждающихся в повышенной социальной и правовой защите.

Материалы судебной практики свидетельствуют, что региональный законодатель склонен предоставлять дополнительную правовую защиту преимущественно государственным и муниципальным служащим. Трудно согласиться с тем, что данные категории работников нуждаются в особой заботе государства кроме той, что уже им оказана федеральным законодателем.

Можно сделать вывод, что повышение уровня трудовых прав и свобод человека и гражданина является полномочием субъектов РФ, но должно осуществляться в отношении общего субъекта, то есть всех лиц, работающих на территории субъекта РФ. Предоставление дополнительных гарантий отдельным категориям работников может осуществляться только в силу специального указания в законе. В частности, это касается работников Крайнего Севера и приравненных к ним местностей.

Библиографический список

1. Авдеева, А.В. Регулирование социальных прав личности: проблема реализации положений Конституции РФ о разграничении предметов ведения / А.В. Авдеева // Конституционное и муниципальное право. – 2010. – № 6. – СПС «Консультант плюс».
2. Молодцов, М.В. Трудовое право России: Учебник для вузов / М.В. Молодцов, С.Ю. Головина. – М.: Издательство НОРМА, 2003. – 603 с.
3. Шведов, А.Л. Разграничение полномочий между федеральными органами государственной власти и органами государственной власти субъектов Российской Федерации в сфере отношений, регулируемых трудовым правом: автореф. дис. ... канд. юрид. наук / А.Л. Шведов. – Екатеринбург, 2006. – 28 с.
4. Шведов, А.Л. Система источников трудового права России: основные проблемы функционирования и тенденции развития / А.Л. Шведов // Российский ежегодник трудового права. – 2008. – № 4. – СПС «Консультант плюс».

[К содержанию](#)

УДК 349.22

СОДЕРЖАНИЕ РЕЖИМА ИНФОРМАЦИИ ОГРАНИЧЕННОГО ДОСТУПА В ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЯХ

У.М. Станкова

В статье рассматриваются содержание правового режима информации ограниченного доступа в трудовых отношениях. Определены трудовые средства, направленные на обеспечение режима конфиденциальности в трудовых отношениях.

Ключевые слова: правовой режим, информация ограниченного доступа, конфиденциальность, трудовые отношения.

Вне информационных связей невозможно существование отношений, составляющих предмет трудового права. Информация ограниченного доступа (далее – ИОД) как дополнительный объект трудовых отношений требует установления и обеспечения правового режима конфиденциальности (секретности) с учетом отраслевых особенностей трудового права. Однако в трудовом законодательстве данному вопросу не уделено достаточного внимания. Указание на возможность включения в трудовой договор условия о неразглашении охраняемой законом тайны, персональных данных и закрепления состава проступка, влекущего наступления трудовой ответственности не позволяют обеспечить эффективное правовое регулирование отношений, связанных с ИОД, не позволяют реализовать и защитить информационные права и обязанности субъектов трудового права.

Современное информационное законодательство требует обеспечения конфиденциальности информации, то есть правового режима информации. Профессор П.У. Кузнецов назвал следующие элементы теоретической модели правового режима применительно к области правового обеспечения информационной сферы: 1) целенаправленность правового режима; 2) носитель правового режима в форме объекта права; 3) правовой статус субъектов информационной сферы; 4) режимные правовые средства и правила как особое сочетание правовых средств [1]. Профессор Л.К. Терещенко в качестве целевого назначения правового режима информации обозначила обеспечение информационной безопасности субъектов [2]. Данная цель выступает общей, независимо от группы общественных отношений, в которых устанавливается режим ИОД. В трудовом праве данная цель конкретизируется обеспечением информационной безопасности субъектов в трудовых и иных непосредственно связанных с ними отношениях. Объект режима – информация, к которой ограничивается доступ. Субъекты, получая доступ к ИОД, становятся субъектами режима; их правовое положение предопределено характеристикой как субъектов трудового права с наполнением их правового статуса правами и обязанности в области ИОД.

Правовые средства в содержании режима ИОД должны отражать специфику правового регулирования трудовых отношений.

В науке нет единого подхода к пониманию правовых средств. Распространено представление о них как о правовых явлениях, выражающихся в инструментах (установлениях) и деяниях (технологии), с помощью которых удовлетворяются интересы субъектов права, обеспечивается достижение социально полезных целей [3]. Несколько уже рассматривает правовые средства Б.И. Пугинский, определяя их как сочетания (комбинации) юридически значимых действий [4].

Применительно к трудовому праву классификация правовых средств была проведена В.И. Куриловым, выделившим по юридическому значению средства: общего (отраслевого), локального, индивидуального воздействия; по содержанию, способам и методам воздействия на личность: воспитательные, обеспечивающие убеждение работника; стимулирующие к правомерному поведению; создающие правовые возможности, которые обеспечивают сочетание интересов общества и личности; принудительные, выступающие в форме позитивного связывания или запрета и др. [5]. Предложенные классификации были дополнены С.П. Мавриным различением правовых средств с точки зрения субъекта: на индивидуальные (индивидуальные премии, меры ответственности) и коллективные; по характеру воздействия: на директивные (распорядительные) и стимуляционные; все обозначенные ранее средства также подразделялись на материальные и нематериальные [6]. Позднее С.П. Маврин указывает на использование трудовым правом конкретных специфических отраслевых средств как трудовой договор, коллективный договор, локальные нормативные акты, ме-

ры материальной и дисциплинарной ответственности, специальные меры правовой защиты работников [7]. Очевидно, что ряд обозначенных трудово-правовых средств являются необходимыми и для обеспечения режима ИОД.

Профессор В.А. Северин обозначил правовые средства, используемые при обращении коммерчески значимой информации: корпоративные акты, в том числе локальные нормативные акты, нормы трудового права, гражданско-правовые средства, систему мер режима, обеспечение информационной безопасности организации [8]. Отметим, что обеспечение режима ИОД осуществляется не только нормами трудового права, но и другими трудовыми средствами. Режим информации ограниченного доступа наполняется указанными трудовыми средствами, они позволяют обеспечить данный режим в трудовых и иных непосредственно связанных с ними отношениях.

Обеспечение режима ИОД в трудовых правоотношениях, в свою очередь, предполагает деятельность по созданию условий для установления режима и поддержания его функционирования с помощью определенных трудовыми средствами (средств-установлений (субъективных прав, обязанностей, льгот, запретов, поощрений, наказаний) и средств-деяний (акты реализации прав и обязанностей)). Названные разновидности правовых средств взаимосвязаны, последние обеспечиваются средствами-установлениями (поощрениями и наказаниями).

В прикладном аспекте содержание режимов ИОД, как правило, сводится к принятию обладателем разнообразных мер. При употреблении различных терминов «меры», «требования», смысл таковых состоит в определении действий, которые должен принять обладатель ИОД. В нормативном порядке перечень мер или требований определен в отношении отдельных видов ИОД: для персональных данных [9]; для коммерческой тайны [10]; для инсайдерской информации [11]. Регламентация мер, направленных на установление режимов конфиденциальности в отношении других видов информации, отсутствует. Так, для профессиональной тайны законодатель определяет только обязанность не разглашать составляющие ее сведения, что является недостаточным для обеспечения ее конфиденциальности.

Нормативное определение понятия «мера» отсутствует. Мера обозначается как средство для достижения чего-нибудь, мероприятие [12]. Профессор В.А. Северин понимает меры как способы воздействия на участников процесса обращения КЗИ (коммерчески значимой информации) путем определения границ (пределов) дозволенного и разрешительного порядка ее использования и охраны конфиденциальности... [8]. С точки зрения права такого рода воздействие осуществляется с помощью различных правовых средств. Соответственно меры в составе правовых режимов ИОД могут быть рассмотрены как совокупность действий, направленных на обеспечение режима ИОД.

Режим коммерческой тайны считается установленным после принятия мер по охране конфиденциальности. Несмотря на изъятие из Закона «О коммерческой тайне» легальной дефиниции «режим коммерческой тайны», из смысла п. 1 и п. 2 ст. 10 следует, что режим коммерческой тайны – это совокупность мер по охране конфиденциальности, принимаемых ее обладателем. В Законе «О персональных данных» указывается на два вида мер: 1) меры, необходимые и достаточные для обеспечения выполнения обязанностей, предусмотренных данным законом (ст. 18.1); 2) меры по обеспечению безопасности персональных данных при их обработке (ст. 19). Меры по обеспечению безопасности входят в состав первой группы мер (абз.3 части 1 ст. 18.1). Содержание перечня второй группы позволяет сделать вывод о том, что данные меры являются техническими и организационными (физическими). В то время как первая группа мер – это правовые и организационные меры. Несмотря на то, что в части первой ст. 19 говорится о правовых мерах, направленных на защиту информации, в перечне такие меры отсутствуют. Следовательно, законодатель сводит защиту информации именно к технической защите, в то время как введение правового режима ИОД предполагает правовую охрану прав субъектов.

Иногда законодатель использует казуистическое перечисление элементов, составляющих режим, что приводит к совпадению содержания понятия «правовой режим» и понятия «защита информации». В Законе «О государственной тайне» от 21 июля 1993 г. № 5485-1[13] речь не идет о правовой защите: «средства защиты информации» (технические, криптографические, программные и другие средства). Закон № 98-ФЗ закрепил в перечне мер по охране конфиденциальности меры, средства и методы технической защиты информации, что означает принятие таких мер не только для установления режима конфиденциальности, но и для охраны информации. Частично разрешает сложившееся противоречие, закрепленное в ГОСТ Р 50922-2006 понятие «безопасность информации (данных)», – это состояние защищенности информации (данных), при котором обеспечены ее (их) конфиденциальность, доступность и целостность. Отсюда использование одних и те же прилагательных для обозначения мер, составляющих защиту и режим информации, предполагает их взаимное дополнение, а в большинстве случаев сведение защиты к техническим мерам.

Профессор В.А. Северин обоснованно выделяет две группы режимных мер: 1) меры, устанавливающие режим коммерческой тайны до начала производства и реализации товаров, выполнения работ и оказания услуг; 2) меры, обеспечивающие безопасность организации в процессе обращения с коммерчески значимой информацией при производстве и реализации товаров, работ, услуг. При этом первая группа мер образует режим конфиденциальности и в общих чертах закреплена в ст. 10 Закона «О коммерческой тайне» [8]. Однако, представляется, что вторая группа мер, направленная на поддержание установленного режима, а, следовательно, также образует режим конфиденциальности.

При анализе нормативно закрепленных мер, становится очевидным использование различных способов определения их состава. Перечень мер по обеспечению конфиденциальности коммерческой тайны является обязательным для обладателя. Перечень мер, обозначенных в ст. 18.1 Закона «О персональных данных», – рекомендательный, а в ст. 19, в том числе для обеспечения безопасности персональных данных в информационных системах [14] – обязательный. Императивные элементы в регулировании трудовых отношений, предопределяют необходимость закрепления в ТК РФ обязательного перечня мер по обеспечению режима конфиденциальности, которые должен принять работодатель для любого вида ИОД по аналогии с коммерческой тайной.

Традиционным становится выделение трех групп мер: правовые, организационные и технические меры. Принятие мер осуществляется по двум направлениям: установить режим и создать условия его функционирования, в том числе осуществлять контроль и привлекать виновных к ответственности.

Правовые меры, составляющие режим ИОД, в трудовых и иных, непосредственно связанных с ними отношениях, подразумевают совокупность действий по правовой регламентации деятельности субъектов трудового права, направленных на обеспечение ими режима ИОД, в том числе закрепление льгот и ограничений в данной сфере. Применительно к ИОД в трудовом праве правовая регламентация осуществляется на двух уровнях: централизованном (нормы, установленные законодательными и исполнительными органами власти, и локальном (нормы, разработанные и установленные самим обладателем информации). Так как принятие соответствующих мер возлагается на работодателя как обладателя информации, то они осуществляются на втором – локальном уровне, за исключением государственной тайны. На первом уровне определяются основы обеспечения режима ИОД и ответственность в этой сфере. Организационные меры понимаются нами как действия по организации и ограничению доступа к информации, созданию условий для функционирования режима, в том числе организации контроля его соблюдения, предотвращению посягательств на информацию ограниченного доступа, выявления правонарушений и привлечения виновных к ответственности. Организационные и правовые меры взаимосвязаны и взаимозависимы, а потому могут рассматриваться как организационно-правовые меры. Обеспечение режима невозможно без технических мер, также подвергаемых правовой регламентации на разных уровнях норм.

Существуют предположения о наличии особенностей режима коммерческой тайны в трудовых отношениях, в связи с чем предлагается закрепить правовой режим коммерческой тайны в ТК РФ [15]. Однако в отличие от других видов ИОД, содержание режима коммерческой тайны достаточ-

но полно регламентировано в Законе «О коммерческой тайне», поэтому дублирование этих норм в ТК РФ не имеет смысла. В качестве существенных особенностей режима ИОД в трудовом праве следует обозначить обязанность работодателя ознакомить работника не только с локальными актами, но и с установленным режимом коммерческой тайны и мерами ответственности, нормами законодательства о государственной тайне; с положениями законодательства и требованиями о персональных данных. Данная обязанность направлена на обеспечение режима. Обязанность проинформировать работника следует отнести к публично-правовым началам в регулировании ИОД в трудовых и иных непосредственно связанных с ними отношениях. Такие дополнительные требования характерны для трудового права и направлены на защиту прав и интересов работника, служат отражением защитной функции трудового права. Названные требования являются реализацией принципа информированности субъектов, который вытекает из норм трудового права, но не нашел своего текстуально-го выражения [16]. Данный принцип означает получение сторонами значимой информации до начала осуществления трудовых прав и обязанностей, при условии, что субъект не отказывается от своего права на тайну.

Режим коммерческой тайны наполняется специальными требованиями по созданию работнику необходимых условий для соблюдения режима, что сочетается с требованием ст. 189, 239 ТК РФ и направлено на защиту работника. Очевидно, что такая особенность должна распространяться на все виды ИОД. На наш взгляд, создание условий для соблюдения режима обеспечивается, в числе прочего, обучением работника работе с ИОД. Обучение позволяет получить необходимые знания о режиме и его требованиях, тем самым обеспечивает защиту его прав и защиту от противоправных посягательств и предотвращает нарушение режима ИОД.

Анализ закрепленных в нормативном порядке мер для отдельных видов ИОД, с учетом вышеизложенного, позволяет определить следующий перечень мер, обеспечивающих режим ИОД в рассматриваемых отношениях: 1) определить и (или) закрепить перечень сведений, отнесенных к информации ограниченного доступа, за исключением перечней сведений, закрепленных в нормативных правовых актах; 2) разработать локальные нормативные акты по обеспечению режима конфиденциальности и по осуществлению контроля за его соблюдением; 3) включить в трудовые договоры условия об обеспечении конфиденциальности (секретности) информации ограниченного доступа; 4) определить лиц, получающих доступ к информации ограниченного доступа и вести их учет; 5) организовать и ограничить доступ к информации ограниченного доступа; 6) установить степени конфиденциальности (секретности) сведений и нанести соответствующие грифы на носители информации ограниченного доступа; 7) ознакомить работников под роспись с введенным режимом, перечнем сведений, с мерами

ответственности за нарушение режима, а также информировать обо всех изменениях режима; 8) создать условия для соблюдения и функционирования режима, в том числе посредством принятия технических, физических и криптографических мер защиты информации; 9) организовать обучение и проверку знаний работниками требований режима конфиденциальности (секретности); 10) предоставить социальные гарантии работникам, допущенным к государственной тайне; предоставить гарантии работникам, получившим доступ к иным видам информации ограниченного доступа, предусмотренные коллективным договором, соглашением, локальными нормативными актами или трудовым договором; 11) принять иные меры и соблюсти требования, предусмотренные федеральными законами и иными нормативными правовыми актами, коллективным договором, соглашениями, локальными нормативными актами. К иным мерам относится создание структурных подразделений по защите информации. Перечисленные меры следует рассматривать как универсальный комплекс мер, который должен быть установлен в отношении любого вида ИОД в ТК РФ. В трудовых отношениях установление режима возлагается на работодателя. Работник как субъект персональных данных вправе требовать установления режима от работодателя, представителей работников и других субъектов. Участники отношений, непосредственно связанных с трудовыми, также обязаны обеспечивать соответствующий режим ИОД.

Таким образом, обеспечение режима информации ограниченного доступа в трудовых отношениях невозможно без трудового правового регулирования, что предполагает необходимость закрепления в ТК РФ перечня мер, принимаемых работодателем для обеспечения режима конфиденциальности информации ограниченного доступа.

Библиографический список

1. Кузнецов, П.У. Теоретические основания информационного права: автореф. дис. ... д-ра юрид. наук / П.У. Кузнецов. – Екатеринбург, 2005. – 55 с.
2. Терещенко, Л.К. Правовой режим информации: дис. ... д-ра юрид. наук / Л.К. Терещенко. – М., 2011. – 415 с.
3. Малько, А.В. Правовые средства как общетеоретическая проблема / А.В. Малько // Правоведение. – 1999. – № 2. – С. 4–16.
4. Пугинский, Б.И. Гражданско-правовые средства в хозяйственных отношениях / Б.И. Пугинский. – М., 1984. – С. 84.
5. Курилов, В.И. XXVII съезд КПСС и социально-правовые средства формирования поведения личности в труде / В.И. Курилов // Правоведение. – 1987. – № 3. – С. 3–11.
6. Маврин, С.П. Правовые средства управления трудом на предприятии / С.П. Маврин. – Л.: Изд-во Ленинградского университета, 1989. – 144 с.

7. Маврин, С.П. Трудовое право России: Учебник / С.П. Маврин, М.В. Филиппова, Е.Б. Хохлов. – СПб., 2005. – 448 с.
8. Северин, В.А. Коммерческая тайна России: Монография / В.А. Северин. – М., 2009. – 472 с.
9. Федеральный закон от 27.07. 2006 г. № 152-ФЗ «О персональных данных» // Собрание законодательства РФ. – 2006. – № 31 (ч. 1). – Ст. 3451.
10. Федеральный закон от 29.07.2004 г. № 98-ФЗ «О коммерческой тайне» // Собрание законодательства РФ. – 2004. – № 32. – Ст. 3283.
11. Федеральный закон от 27.07.2010 г. № 224-ФЗ «О противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Российская газета. – 2010. – № 168. – 30 июля.
12. Ожегов, С.И. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова / А.Н. Российская; Российский фонд культуры. – 3-е изд., стереотипное. – М.: АЗЪ, 1996. – 928 с.
13. Собрание законодательства РФ. – 1997. – № 41. – Ст. 8220–8235.
14. Постановление Правительства РФ от 01 ноября 2012 г. № 1119 «Об утверждении требований к защите персональных данных при их обработке в информационных системах персональных данных» // Российская газета. – 2012. – № 256. – 07 ноября.
15. Паршуков, М.И. Формирование института коммерческой тайны в Российской Федерации: автореф. дис. ... канд. юрид. наук / М.И. Паршуков. – М., 2007. – 26 с.
16. См.: Офман, Е.М. Соккрытие информации работником как одна из форм злоупотребления правом: опыт зарубежных стран и российское законодательство / Е.М. Офман, У.М. Станскова // Российский ежегодник трудового права. – 2009. – № 5. – С. 365–373.

К содержанию

УДК 342.734 + 342.415

ПРАВО НА СОЦИАЛЬНУЮ ЗАЩИТУ: КОНСТИТУЦИОННО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ

А.М. Шафиков

В статье рассмотрены проблемы отражения в Конституции РФ понятия «социальная защита». Социальную защиту как социально-правовое явление стоит понимать в узком и широком смысле. В Конституции РФ социальная защита выражена в комплексе конституционных прав и свобод человека и гражданина, направленных на обеспечение достойного уровня жизни и свободное развитие человека.

Ключевые слова: социальная защита, Конституция РФ, конституционные права.

Термин «социальная защита» появился в отечественной литературе в конце 80-х – начале 90-х гг. XX века при разработке программ перехода СССР от плановой экономики к рыночным отношениям [1, с. 13].

Несмотря на то, что в Конституции РФ нет четкого закрепления понятия социальной защиты, представление о его содержании сделать можно.

Социальная защита непосредственно связана с одной из основ конституционного строя Российской Федерации, выраженной в ст. 7 Конституции РФ, провозглашающей нашу страну социальным государством.

Социальное государство как принцип функционирования Российского государства проявляется в установлении ряда гарантий, указанных в ч. 2 ст. 7 Конституции РФ: «в Российской Федерации охраняются труд и здоровье людей, устанавливается гарантированный минимальный размер оплаты труда, обеспечивается государственная поддержка семьи, материнства, отцовства и детства, инвалидов и пожилых граждан, развивается система социальных служб, устанавливаются государственные пенсии, пособия и иные гарантии социальной защиты».

Взаимосвязь социального государства и социальной защиты очевидна, но объем последнего понятия так и остается неопределенным, в том числе, ввиду несовершенства формулировки самой ст. 7 Конституции РФ.

Как понимать положение ч. 2 ст. 7 Конституции РФ? Социальная защита относится только к государственным пенсиям и пособиям или охватывает все указанные в норме гарантии?

На наш взгляд, ответить на этот вопрос невозможно без глубокого теоретического анализа понятия социальной защиты.

Подходы к понятию социальной защиты можно назвать «узким» и «широким».

Т.С. Пантелеева высказывает мнение, что в широком смысле социальная защита – это политика государства по обеспечению конституционных прав и минимальных гарантий человеку независимо от его места жительства, национальности, пола, возраста, иначе в социальной защите нужда-

ются все конституционные права и свободы личности – от права на собственность и свободу предпринимательства до личной неприкосновенности и экологической безопасности. Более узкое понятие социальной защиты состоит в том, что это соответствующая политика государства по обеспечению прав и гарантий в области уровня жизни, удовлетворения потребностей человека: права на минимально достаточные средства жизнеобеспечения, на труд и отдых, защиту от безработицы, охрану здоровья и жилища, на социальное обеспечение по старости, болезни и в случае потери кормильца, для воспитания детей и др. [3, с. 32–33].

В.И. Шарин предлагает следующее определение понятия социальной защиты: в широком смысле слова социальная защита – это совокупность общественных связей и отношений, обусловленных необходимостью защиты социального положения от воздействия социальных рисков всех слоев общества. В узком смысле социальная защита – это комплексная система социально-экономических и правовых отношений, предназначенная для обеспечения государственных гарантий в области уровня жизни, а также поддержки социально уязвимых слоев населения в связи с трудной жизненной ситуацией [5, с. 21–22].

Заметим, в широком значении социальная защита охватывает все население. Ее стержнем являются отношения по поводу обеспечения законодательно закрепленных социальных гарантий и прав в различных сферах жизнедеятельности человека. В рамках узкого подхода категория «социальная защита» связана с понятием уровня жизни, обеспечением минимальных социальных стандартов и разрешением трудных жизненных ситуаций социально уязвимых слоев населения.

В целом социальную защиту можно рассматривать и как законодательно закрепленное обязательство государства предоставлять всем слоям населения условия для поддержания их жизнедеятельности и благосостояния не ниже принятого минимального уровня по стране и сглаживать крайние проявления социального неравенства [4, 128]. Данные обязательства проистекают из ст. 7 Конституции РФ и выражены во многих нормах Главы 2 Конституции РФ.

Из смысла положений Конституции РФ следует, что государство несет ответственность за обеспечение достойной жизни людей в стране, их свободное и полноценное развитие. Вместе с тем это вовсе не означает государственное попечительство над каждым гражданином, а предполагает создание таких экономических, правовых, организационных, социальных и иных возможностей, при которых каждый человек способен собственными усилиями обеспечить себе и своей семье достойный уровень жизни, материальное благополучие. Н.А. Горелов, таким образом, определяет социальную защиту как особую деятельность государства, направленную на предоставление социально значимых благ и услуг всем его гражданам без каких-либо условий и ограничений (трудового вклада, наличия детей и др.) [2, с. 283, 284].

Возвращаясь к конституционному выражению понятия социальной защиты, обратим внимание на то, что, если придавать социальной защите широкий смысл, то она выражена во многих конституционных правах человека и гражданина, причем, связанных не только с пенсиями и пособиями.

Таким образом, анализ Конституции РФ и мнений ученых о содержании понятия социальной защиты привел нас к тому, что социальная защита должна пониматься широко, включает различные меры обеспечения государством достойного уровня жизни человека.

Буквальное прочтение ч. 2 ст. 7 Конституции РФ, а также систематический анализ ст. 7 и положений главы 2 Конституции РФ позволяет сделать вывод о включении в состав социальной защиты и таких государственных мер, которые не связаны с предоставлением материального обеспечения в рамках какого-либо социального риска.

Так, ч. 3 ст. 37 Конституции РФ гарантирует каждому минимальный размер оплаты труда, а также право на защиту от безработицы. В этих положениях выражены социальная функция трудового права, которая проявляется в установлении стандартов прав и свобод работников, тех пределов, ниже которых не могут опускаться ни органы государственной власти при регулировании трудовых отношений, ни работодатель, устанавливая условия труда работников.

Социальная защита как правовое явление должна пониматься в широком смысле, в связи с чем, имеет сложную правовую природу.

В Конституции РФ социальная защита выражена в комплексе конституционных прав и свобод человека и гражданина, направленных на обеспечение достойного уровня жизни и свободное развитие человека. К таким относятся конституционные права и свободы в области труда, защиты семьи, материнства, отцовства и детства, охраны здоровья, обеспечения благополучной окружающей среды, социального обеспечения, социального страхования и социальной поддержки отдельных категорий граждан.

Библиографический список

1. Галаганов, В.П. Право социального обеспечения / В.П. Галаганов. – М.: Академия, 2012. – 340 с.
2. Горелов, Н.А. Политика доходов и качество жизни населения / под ред. Н.А. Горелова. – СПб: Питер, 2003. – 360 с.
3. Пантелеева, Т.С. Основы социальной работы / Т.С. Пантелеева, Г.А. Червякова. – М.: Гуманит. Изд. Центр «ВЛАДОС», 1999. – 420 с.
4. Петрова, Л.Р. Социальная защита населения как фактор регулирования дифференциации общества (региональный аспект): дис. ... канд. социол. наук / Л.Р. Петрова. – Уфа, 2000. – 214 с.
5. Шарин, В.И. Социальная защита населения: теоретические основы / В.И. Шарин // Социальное обеспечение. – 2005. – № 14. – С. 19–26.

[К содержанию](#)

УПРАВЛЕНИЕ НАУЧНОЙ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

УДК 001.38 + 378.14.015.62 + 378.026.1

ББК Ч25

ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В ПОДРАЗДЕЛЕНИЯХ УНИВЕРСИТЕТА КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАУЧНОГО ПРОЦЕССА В ВУЗЕ

А.В. Келлер, Е.В. Иоголевич

В статье проведен обзор показателей, применяемых для оценки научной эффективности подразделений высшего учебного заведения, проведен анализ слабых сторон применяемых методов по оценке данных параметров, предложен ряд мер по совершенствованию процесса планирования и контроля научной эффективности подразделений вуза.

Ключевые слова: наукометрия; показатели научной эффективности; управление научной и инновационной деятельностью

В настоящее время в вузах используются автоматизированные системы по учету научной активности собственных подразделений, разрабатываются и внедряются мероприятия по мотивации сотрудников к повышению показателей научной эффективности. Кроме того, данные системы могут использоваться на всех этапах управления научно-исследовательской деятельностью для выявления сильных и слабых направлений, разработки механизмов совершенствования системы управления, в том числе на этапе организации при формировании приоритетных направлений развития и при создании новых исследовательских центров, на этапе планирования при распределении финансирования между исследовательскими программами и проектами, на этапе стимулирования при разработке систем материального поощрения, на этапе контроля при формировании комплексных оценок подразделений университета [1].

В качестве оценки публикационной активности сегодня разработано и применяются значительное количество показателей. Наиболее широко используется в настоящее время:

– индекс Хирша – максимальное число h , для которого выполняется правило: автор опубликовал h статей, каждая из которых была процитирована не менее чем h раз;

– индивидуальный индекс Хирша – результат деления индекса Хирша на среднее количество соавторов в h статьях с наибольшим количеством цитирования;

– g -индекс – максимальное число публикаций (g), которые суммарно были процитированы не менее чем g^2 раз;

- индекс h_2 – наибольшее число h_2 , для которого у автора есть не менее h_2 публикаций, каждая из которых была процитирована не менее чем h_2^2 раз;
- m коэффициент – отношение индекса Хирша к числу лет научно-исследовательской деятельности автора;
- m индекс – медиана числа цитирований h наиболее цитируемых публикаций, где h – значения индекса Хирша;
- a индекс – среднее число цитирований h наиболее цитируемых публикаций, где h – значения индекса Хирша.

При этом в высших учебных заведениях применяются упрощенные модели, в которых критерием оценки результативности научной деятельности подразделений и профессорско-преподавательского состава является достижение плановых показателей по публикационной активности, эффективности подготовки научно-педагогических кадров и объемам денежных средств, полученных от участия в приносящей доход научной деятельности. Публикационная составляющая характеризуется количеством опубликованных за последние три года научных работ в изданиях, индексируемых в базах данных РИНЦ, Scopus, Web of Science. К статьям, проиндексированным в базе данных РИНЦ, также относятся патенты на изобретения. Участие в приносящей доход научной деятельности включает выполнение тематик в рамках грантов, участие в темах научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, оказание научных услуг, в том числе руководство научной деятельностью, приносящей доход. Для категории профессор дополнительным показателем является эффективность научного руководства работой аспирантов.

Показатель результативности подразделения или сотрудника ВУЗа может рассчитываться по следующей формуле 1:

$$P_o = \frac{1}{3} \left[\left(\left(\frac{n_{cmРИНЦ}}{9 \cdot n_{coавт}} \right) + \left(\frac{n_{cmSc}}{3 \cdot n_{coавт}} \right) + \left(\frac{n_{cmWS}}{3 \cdot n_{coавт}} \right) \right) + \left(\left(\frac{N_{HP}}{N_{HPпл}} \right) + \left(\frac{N_{HPрук}}{N_{HPрукпл}} \right) \right) + \left(\frac{P_{зац}}{P_{зацпл}} \right) \right] \quad (1)$$

где $n_{cmРИНЦ}$ – число статей (включая патенты на изобретения), проиндексированных в базе данных РИНЦ;

n_{cmSc} – число статей, проиндексированных в базе данных Scopus;

n_{cmWS} – число статей, проиндексированных в базе данных WS;

$n_{coавт}$ – число соавторов, в числе соавторов не учитываются сотрудники сторонних организаций, аспирантов и студентов;

N_{HP} – объем денежных средств, полученных от участия в приносящей доход научной деятельности;

$N_{HPпл}$ – плановый объем денежных средств, полученных от участия в приносящей доход научной деятельности;

$N_{HPрук}$ – объем денежных средств, полученных университетом от приносящей доход научной деятельности под руководством ППС;

$N_{HPрукпл}$ – плановый объем денежных средств, полученных университетом от приносящей доход научной деятельности под руководством ППС;

$R_{защ}$ – процент защитившихся в год завершения обучения, либо в течение года после завершения обучения аспирантов за последние 3 года;

$R_{защпл}$ – плановый процент защитившихся в год завершения обучения, либо в течение года после завершения обучения аспирантов за последние 3 года.

Наряду с обозначенными выше индикаторами имеется ряд показателей, по которым идет постоянный мониторинг, но которые не применяются для целей анализа эффективности подразделений:

- доля аспирантов и докторантов, выполняющих работы в рамках научных договоров и получающих за данную работу материальное вознаграждение;
- доля профессорско-преподавательского состава подразделения, участвующих в выполнении тем НИОКР;
- доля профессорско-преподавательского состава подразделения, имеющих (не имеющих) публикации, вошедшие в базы РИНЦ, Scopus и Web of Science в отчетном периоде;
- количество выпущенных монографий сотрудниками подразделения;
- количество поданных заявок на привлечение бюджетного и внебюджетного финансирования, поданных подразделением в отчетном периоде;
- количество зарегистрированных объектов интеллектуальной собственности, авторами которых являются сотрудники подразделений вуза;
- количество научных мероприятий, организованных и проведенных сотрудниками подразделения.

Вовлеченность в научные темы в рамках обучения кадров высшей научной квалификации позволяет оценить актуальность и практическую востребованность научных разработок, а также повышает вероятность сохранения в университете данных специалистов после срока обучения.

При оценке количества монографий необходимо использовать сводные (интегрированные) показатели, учитывающие объем и тираж выпускаемых трудов.

Перспективными параметрами для оценки научной эффективности подразделений вуза является:

- цитирование статей сотрудников подразделения;
- количество созданных малых инновационных предприятий, занимающихся коммерциализацией объектов интеллектуальной собственности, полученных сотрудниками подразделения;
- количество обучающихся и профессорско-преподавательского состава, выполняющих работы в рамках реализации проектов малых инновационных предприятий созданных с участием вуза;
- количество сотрудников подразделения, принявших участие в выставочных мероприятиях;
- количество сотрудников подразделения, принявших участие в научных проектах, выполненных на территории иностранного государства или профинансированных иностранными гражданами и организациями;
- отдача от вложенных ресурсов в оборудование и кадры.

При оценке цитирования научных публикаций следуют отдельно учитывать количество ссылок от авторов, не являющихся сотрудниками рассматриваемого подразделения, что позволит повысить объективность параметра, характеризуя научные связи подразделения. Анализ количества малых инновационных предприятий, созданных с участием вуза и занятых коммерциализацией объектов интеллектуальной собственности, полученных в университете, дает возможность оценить рыночный потенциал разрабатываемых проектов. Включение студентов и ученых в работу таких компаний позволит сделать выводы не только о качестве научной работы, но и оценить перспективы выживания предприятия, а также повысить качество учебного процесса. Участие в международных программах и проектах, являясь необходимым требованием для развития, определяет уровень научной работы и расширяет возможности по привлечению зарубежного финансирования.

Некоторые крупные вузы России за последние 5 лет получили статусы «федерального» или «научно-исследовательского», что позволило данным университетам в рамках реализации своих программ развития приобрести оборудование мирового уровня, разработать уникальные образовательные программы, организовать и провести стажировки своих сотрудников на базе ведущих иностранных университетов, внедрить необходимо информационные ресурсы. В связи с этим целесообразно в анализ научной эффективности подразделения включить индикаторы для оценки эффектов от использования в научной и инновационной деятельности приобретенного оборудования и пройденных внутренних и зарубежных стажировок, а также стимулировать применение полученных ресурсов в научной деятельности.

В ходе нашего исследования был выявлен ряд проблемных вопросов, возникающих в университетах при применении текущих методов оценки научной эффективности подразделений вуза.

Наиболее острым из них является мнение ряда экспертов о некорректности применения количества публикаций для оценки эффективности научных исследований. Более того в научной среде присутствует мнение о том, что «управление наукой на основе числа публикаций в рецензируемых журналах и индексах цитирования объективно замедляет развитие науки переход полученных результатов в область практического применения» [2].

Второй существенной слабой стороной применяемых методов является слабая связь группы параметров, по которым оценивается университет высшестоящими организациями, с показателями, определяющими научную эффективность подразделения. К таким параметрам можно отнести параметры категории А и Б для оценки эффективности реализации программ развития национальных исследовательских университетов: доля научно-педагогических работников и инженерно-технического персонала возрастной категории до 49 лет; объем средств, привлеченных в рамках международного сотрудничества; доля принятых в аспирантуру и докторантуру из сторонних организаций по приоритетным направлениям университета в общей численности аспирантов и докторантов и др.

Университетская структура не является статичной – ежегодно несколько кафедр объединяются, разделяются; изменяется головное подразделение (факультет), к которому подчинены отдельные кафедры. Перемещение сотрудников между подразделениями является еще более регулярным явлением. Данный фактор является причиной третьего спорного вопроса при учете научной эффективности – за каким структурным подразделением учитывать научные результаты, полученные сотрудниками в описанных выше случаях. Особенно это актуально при наличии длительных договоров и значительном запаздывании выхода публикаций от времени получения описанных в них научных результатов.

Научные результаты могут быть получены при совместной работе нескольких подразделений. В этом случае, если речь идет о взаимодействии нескольких кафедр используются «разделение» публикации на количество соавторов. Объемы НИОКР, привлеченные в вуз, учитываются за подразделениями пропорционально заработной плате сотрудников этих структурных единиц, полученной в ходе выполнения данных тем НИОКР. Четвертая проблема применяемых методов возникает при раздельном учете результатов научных (научно-образовательных центров, лаборатории и т.п.) и образовательных подразделений (кафедр, факультетов, институтов). Так как один и тот же сотрудник может работать одновременно на кафедре (или кафедрах) и лаборатории в качестве научного сотрудника, в результате возникают ситуации, когда одна и та же публикация или объемы выполненных работ считаются за научным и образовательным подразделением одновременно. Как следствие, сумма значений показателей по научной эффективности подразделений становится выше, чем соответствующие данные по вузу в целом.

Пятая слабая сторона известных методов связана с неполной оценкой научных результатов, полученных малыми инновационными предприятиями, созданными с участием университета, входящих в его «инновационный пояс» и занимающимися коммерциализацией результатов интеллектуальной деятельности вуза. Фактически учитываются только роялти, полученные от передачи прав собственности, а доходы инновационных предприятий и прямые гранты «выпадают» из анализа, несмотря на то, что данные работы фактически выполняются сотрудниками университета и направлены на развитие научно-исследовательских проектов вуза.

При переходе к относительным показателям оценки эффективности научных исследований подразделений вузов в качестве веса часто используется количество ставок профессорско-преподавательского состава. Учет ставок сотрудников является причиной шестого спорного вопроса применяемых методов анализа. Например, вызывает серьезные разногласия как включение в подсчет ставок сотрудников, находящихся в отпусках по беременности и родами, по уходу за ребенком, так и исключение из учета научных результатов полученных данными сотрудниками. Аналогично при анализе относительных параметров следует отдельно выделить вопрос «привязки»

к научным подразделениям результатов, полученных административно-управленческим и учебно-вспомогательным персоналом, а также аспирантами, докторантами, соискателями степеней кандидата и доктора наук.

Седьмой слабой стороной применяемых методов анализа научной эффективности, выявленной в рамках исследования, является сравнение количества публикаций, их цитирования, объемов НИОКР структурных подразделений относящихся к различным областям наук. Данное обстоятельство обусловлено как различными возможностями (например, количество журналов экономической тематики, издающихся в Российской Федерации и входящих в базу цитирования Scopus, значительно ниже количества аналогичных журналов по направлению химия и новые материалы), так и практикой цитирования в различных областях знаний (в математике среднее число ссылок на статью меньше единицы, а в науках о жизни около шести [3]).

Последняя из выявленных проблем анализа научной эффективности вызвана запаздывающим характером как выхода публикаций после получения научных результатов, так и их цитированием после опубликования работ. Как следствие, оценивая эффективность, мы оцениваем проявившееся эффекты от научных результатов прошлых лет, а не потенциал знаний, полученных в текущем периоде.

В ходе нашего исследования на основе показателя оценки научной эффективности подразделений Университета были предложены мероприятия по совершенствованию управления научной и инновационной деятельностью вуза, приведенные на рисунке.



Направления совершенствования процесса планирования и контроля научной эффективности подразделений вуза

Сегодня университетам необходима стратегия научного и инновационного развития, включающая профильные (приоритетные) направления развития, системные задачи, индикаторы научного и инновационного развития и прогноз их целевых значений, а также план мероприятий, построенный на основе анализа сильных и слабых сторон конкретного университета, возможностей и угроз со стороны внешних факторов. Для реализации

таких стратегий должны быть проработаны механизмы, реализующие связки полномочия-ответственность и осуществляющие регулярный мониторинг текущего состояния научных школ университета и динамики внешней среды для принятия управленческих решений и возможной корректировкой целевых значений.

Библиографический список

1. Новиков, Д.А. Методология управления / Д.А. Новиков. – М.: Либроком, 2011. – 128с.
2. Орлов, А.И. Два типа методологических ошибок при управлении научной деятельностью / А.И. Орлов // Управление большими системами: сборник трудов. – 2013. – №. 44. – С. 32–54.
3. Чеботарев, П.Ю. Наукометрия: как с её помощью лечить, а не калечить? / П.Ю. Чеботарев // Управление большими системами: сборник трудов. – 2013. – №. 44. – С. 506–537.

К содержанию

УДК 347.191.1:378.014 + 378.33

ББК Ч448.44

АНАЛИЗ ПРОЦЕДУРЫ СОЗДАНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОБЩЕСТВ. ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО УЛУЧШЕНИЮ РАБОТЫ ИНФРАСТРУКТУРЫ И ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЗДАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ С УЧАСТИЕМ УНИВЕРСИТЕТА

Л.Б. Подживотова, Е.В. Иоголевич, Н.В. Мельничук, Г.И. Ковалева

В статье проведен анализ процедуры создания университетами РФ малых инновационных предприятий, предложены мероприятия для улучшения работы инновационной инфраструктуры и повышения эффективности деятельности компаний учрежденных с участием вуза.

Ключевые слова: хозяйственные общества, хозяйственные партнерства, малые инновационные компании, коммерциализация результатов интеллектуальной деятельности.

С принятием Федерального закона № 217 появился новый правовой механизм, расширяющий возможности высших учебных заведений и научных организаций по внедрению научных результатов и знаний, позволяющий университетам напрямую участвовать в управлении, создаваемых с их участием хозяйственных обществ. Ценность данного механизма не сводится только к возможности получения отчислений от прибыли учрежденных организаций. Для вузов, в особенности, это означает возможность углубления сотрудничества и стратегического партнерства с промышленностью,

другими секторами экономики в области подготовки кадров и научных исследований на всех этапах жизненного цикла инноваций [1]. В развитие данного тезиса коллектив Санкт-Петербургского государственного электротехнического университета «ЛЭТИ» им. В.И. Ульянова (Ленина) разработал рекомендации по созданию хозяйственных обществ вузами и научными учреждениями РосОбразования.

Взятые обязательства вузов, в связи с выполнением программы по созданию инновационной инфраструктуры и развития НИУ, диктуют необходимость университетам соответствовать заявленным ранее показателям по созданию новых хозяйственных обществ, по сохранению учреждённых малых инновационных предприятий (далее МИП) и по росту отчислений по лицензионным договорам. Например, в Южно-Уральском государственном университете плановые показатели предполагают создание 10 предприятий в год. В конце 2013 года действовало 45 МИП и только два из них осуществляло платежи по лицензионным договорам. Остальные предприятия не распределяют прибыль по итогам года, так как либо не занимаются реализацией конечной продукции (соответственно отсутствует выручка), либо активно применяют методы налоговой оптимизации, в результате которых прибыль отсутствует или близка к нулю. Также, часть авторов проектов создают совместные с вузом предприятия исключительно для привлечения бюджетного финансирования на стадии НИОКР, а производственно-сбытовую цепочку изначально планируют строить на базе других юридических лиц.

В период с 2010 года по настоящее время хозяйственные общества создаются по стандартной схеме: университет вносит в качестве учредительного взноса свой результат интеллектуальной деятельности (далее РИД), а второй учредитель (либо группа учредителей) – денежные средства. Такой подход к реализации ФЗ № 217[2] является не полным и использует возможности предоставленные законом лишь частично. Так в качестве вклада в уставный капитал создаваемого хозяйственного могут быть внесены денежные средства, оборудование и иное имущество, находящиеся в оперативном управлении вуза. Бюджетное научное учреждение или созданное государственной академией наук научное учреждение вправе привлекать других лиц в качестве учредителей (участников) хозяйственного общества, если доля данного научного учреждения в уставном капитале акционерного общества составит более чем двадцать пять процентов или в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью – более чем одну треть. При этом доля (акции) других лиц в уставном капитале хозяйственного общества должна быть оплачена денежными средствами не менее чем наполовину. Оставшаяся часть доли (акций) других лиц в уставном капитале хозяйственного общества может быть оплачена исключительными правами на РИД, правом использования РИД, материалами, оборудованием или иным имуществом, необходимыми для практического применения (внедрения РИД,

исключительные права на которые либо право использования которых, вносятся в качестве вклада в уставный капитал хозяйственного общества) [3].

Возможность создания бюджетными образовательными учреждениями партнерств, деятельность которых заключается в практическом применении (внедрении) РИД регламентированы Федеральным законом от 03.12.2011 № 380-ФЗ «О хозяйственных партнерствах», вступившим в силу 1 июля 2012 года [3], и Федеральным законом № 273-ФЗ «Об образовании Российской Федерации» от 01.09.2013 [4]. В рамках данных юридических норм сняты ограничения на размер минимальной доли образовательного учреждения в уставном капитале создаваемых хозяйственных обществ, предоставлена возможность внесения образовательными учреждениями в уставной капитал хозяйственных обществ и складочный капитал хозяйственных партнерств, создаваемых ими, права использования РИД, принадлежащего им совместно с другими лицами [4].

Как показал анализ созданных в ЮУрГУ хозяйственных обществ многие предприятия имеют типичный «университетский уклон»: большинство сотрудников свою трудовую деятельность совмещают с работой в вузе, генеральный директор не имеет опыта коммерческой деятельности, деятельность МИП прежде всего ориентирована на продолжение научно-исследовательских работ и привлечение бюджетного невозвратного финансирования, а вопросам работы с конечным потребителем уделяется очень мало внимания. Успешному бизнесу такие предприятия в качестве партнеров не интересны, венчурное финансирование их проектов также затруднено, в том числе по причине невозможности уменьшения доли университета в ранее созданных компаниях, следовательно, низка вероятность того, что данные МИП будут успешны при коммерциализации РИД университета.

В ходе проведенного исследования были разработаны рекомендации по изменению существующей практики учреждения новых предприятий с участием университета и предложен ряд мер, направленных на повышение эффективности работ созданных хозяйственных обществ.

Прежде всего, вузам необходимо принимать решения о создании МИП только после детальной оценки коммерческого потенциала проектов и детальной проработки объемов, сроков и источников финансирования мероприятий, каждого этапа развития данных предприятий. При этом экономическое обоснование должно включать описание ожидаемых измеримых результатов отдельных этапов и конкретных сроков, имеющих, возможно, вариативный характер (оптимистичный, реалистичный пессимистичный вариант), связанный с неопределенностью научно-исследовательской деятельности. Данный документ должен также содержать обязательства не только со стороны менеджмента, но и со стороны Университета.

В целом процесс создания предприятия может выглядеть следующим образом. На начальном этапе автор проекта (коллектив) предоставляет в научное управление (университет) концепцию развития МИП (это может быть анкетный лист из 15–20 вопросов). Специалисты университета оценивают предоставленные документы и принимают решение о создании компании. В случае положительного решения совместно с авторами проекта разрабатывается бизнес-план развития предприятия, включающий коммерческие перспективы использования РИД, вносимого университетом в уставной капитал, определяются источники финансирования каждого этапа развития предприятия и дополнительные ресурсы, необходимые для развития проекта. Группа экспертов университета дает рекомендации инициатору проекта о юридической форме вновь создаваемого лица (общество с ограниченной ответственностью или хозяйственное партнерство) в зависимости от назначения инновационного проекта.

Так как в ходе реализации проекта возможны сложности с финансовым обеспечением реализации проекта (например, по причине отклонения заявок в соответствующих местных, региональных и федеральных конкурсах) или возникновение противоречий внутри команды, то для этих случаев должны быть проработаны альтернативные пессимистические сценарии, обеспечивающие продолжение внедрения РИД в неблагоприятных условиях.

Можно выделить следующие субъекты инновационной деятельности: промышленные предприятия, высшие учебные заведения, субъекты инновационной инфраструктуры, инновационные фонды и их представительства, патентные службы, конструкторские бюро, органы власти. На практике роли субъектов часто не разграничены, в связи с чем их ответственность размыта, решаемые задачи часто дублируются, а некоторым из необходимых для успешного развития инновационного бизнеса функциям уделено недостаточно внимания [5]. Для разделения зоны ответственности каждой из сторон процесса создания и развития предприятия, формируется карта процесса и договоры, регламентирующие деятельность каждого из участников. Так договор на консультационные услуги с инициативной группой позволит с одной стороны менеджменту МИП получить бесплатную компетентную поддержку на стадии создания компании, с другой стороны этот договор гарантирует доход инновационной инфраструктуре вуза при привлечении внешнего финансирования.

Университет должен проводить анализ текущей деятельности действующих предприятий с целью принятия решения об их дальнейшем развитии. В результате такого анализа по неперспективным МИП, не реализующим продукцию и не оказывающим услуги, могут быть приняты следующие решение:

- закрытие или выход университета из состава учредителей – в этом случае необходимо определить сроки, ответственных и источники финансирования процедур по ликвидации или реорганизации МИП;

- изменение второго учредителя или темы разработки. При принятии такого решения привлечение финансирования из бюджетных источников станет маловероятным, так как большинство программ финансирует предприятия до 1 года, а смена проекта и (или) учредителей уменьшит привлекательность проекта данного предприятия;

- оставить без изменений для сохранения общих показателей вуза.

Из числа успешных МИП ежегодно необходимо выбрать 1–2 наиболее перспективных проектов для предоставления точечной, комплексной поддержки со стороны университета (маркетинг, кадры, гранты, выпуск опытных образцов), то есть оказание существенной помощи для ускорения процесса доведение проекта до стадии стабильных продаж.

Использование новой организационно-правовой формы хозяйственного партнёрства при создании МИП дает возможность вузам получать доходы не только от лицензионных договоров при внедрении РИД, но и от использования университетского оборудования в данных проектах. Кроме того, внесение ценного оборудования в складочный капитал хозяйственного общества, позволяет МИП привлечь средние и крупные промышленные предприятия в качестве партнеров и заинтересовать венчурных инвесторов.

Проведение регулярных встреч с менеджментом МИП для обсуждения результатов выполнения отдельных этапов бизнес-плана, выявление проблем и нахождения путей для их решения, а также реализация мероприятий по оказанию системной поддержки для максимального количества предприятий (комплексный анализ проектов, формирование технико-экономических обоснований, проведение встреч со студентами), позволит университету создать устойчивые связи с предприятиями, входящими в его инновационный пояс.

Для успешного развития инновационного предпринимательства в вузовской среде необходимо, чтобы каждый субъект инновационной деятельности четко выполнял свою роль. Важен системный подход, при котором инновационной разработке уделяется должное внимание на каждом этапе ее развития: существуют прозрачные механизмы поиска и привлечения финансирования, сопровождающий и управляющий персонал обладает необходимыми знаниями и компетенциями, органы государственной власти оказывают поддержку инновационному бизнесу и гибко реагируют на появляющиеся запросы.

Библиографический список

1. Рекомендации по созданию хозяйственных обществ вузами и научными учреждениями РосОбразования (Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет «ЛЭТИ» им. В.И. Ульянова (Ленина)), 2009 год. – URL: http://mip.mstu.edu.ru/files/method_mip.pdf.

2. Федеральный закон от 02.08.2009 № 217-ФЗ (ред. от 29.12.2012) «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140486/.

3. Федеральный закон от 03.12.2011 № 380-ФЗ (ред. от 23.07.2013) «О хозяйственных партнерствах». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_149862/.

4. Федеральный закон от 01.09.2013 № 273-ФЗ «Об образовании Российской Федерации». – URL: http://минобрнауки.рф/документы/29-74/файл/1543/12.12.29-ФЗ_Об_образовании_в_Российской_Федерации.pdf.

5. Иоголевич, Е.В. Управление процессом создания хозяйственных обществ бюджетными научными и образовательными учреждениями / Е.В. Иоголевич, Д.А. Громова // Казанская наука. – 2010. – № 2. – С. 163–166.

[К содержанию](#)

УДК 339.166.5 + 378.014.54

ОСОБЕННОСТИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ РИД, СОЗДАННЫХ В ВУЗЕ

Н.В. Мельничук

В статье рассматриваются механизмы коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности в государственных научных и образовательных учреждениях, на примере Южно-Уральского государственного университета.

Ключевые слова: результат интеллектуальной деятельности; лицензия; коммерциализация; нематериальный актив; университет.

В современных экономических условиях актуальной становится задача коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности (РИД) как составной части нематериальных активов (НМА).

В связи с этим, использование НМА в экономической деятельности предприятий является важным фактором роста их конкурентоспособности не только на территории России, но и за рубежом.

Вовлечение в экономический оборот нематериальной составляющей имущественного комплекса предприятия позволяет достичь следующих показателей:

- увеличение активов предприятия;
- получение дополнительного источника финансирования бизнеса за счет того, что нематериальную составляющую можно продать, а также вложить в качестве вклада в уставные капиталы других предприятий;

- увеличение амортизационного фонда предприятия;
- повышение инвестиционной привлекательности предприятия за счет инновационной компоненты его экономики.

Расширение границ действия рыночного механизма привело к тому, что в коммерческий оборот вовлечены научные и образовательные учреждения.

Обычно не вызывает проблем хорошо отработанный механизм обеспечения и закрепления правовой охраны на РИД за университетом.

Трудности возникают зачастую при коммерциализации университетских разработок.

Одним из мероприятий по реализации инновационной политики государства явилось принятие Федерального закона Российской Федерации от 02.08.2009 № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности», который открыл дорогу в большой бизнес государственным научным и образовательным учреждениям [1]. В настоящий момент действует Федеральный закон № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» [2].

Данные правовые документы предоставили возможность университетам адаптироваться к современным рыночным условиям за счет коммерциализации РИД. Этот процесс предполагает введение в экономический оборот РИД двумя путями:

- 1) реализации юридическим или физическим лицом прав на использование РИД;
- 2) включения в состав НМА бюджетного образовательного и научного учреждений.

В законе [1] прямо указано, что университеты (бюджетные учреждения) имеют право создавать хозяйственные общества, «деятельность которых заключается в практическом применении (внедрении) РИД (программ для ЭВМ, баз данных, изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, топологий интегральных микросхем, секретов производства), исключительные права на которые принадлежат научным учреждениям».

В ведущих зарубежных университетах появлению успешных проектов способствует наличие развитой системы поддержки (центры трансфера технологий, бизнес-инкубаторы, технопарки и пр.).

В высших учебных заведениях России подобная система также начала формироваться, в том числе благодаря государственной поддержке развития инновационной инфраструктуры ВУЗов (Постановление Правительства Российской Федерации № 219 от 09.04.2010г. [3]): начали создаваться специальные подразделения, центры трансфера технологий и пр.

В Южно-Уральском государственном университете в процесс коммерциализации РИД вовлечены сразу несколько подразделений:

- патентный отдел;
- инновационный отдел;
- центр управления проектами;
- центр прогнозирования;
- информационно-аналитический отдел;
- технопарк «ЮУрГУ-Полет».

Все перечисленные выше центры и отделы в совокупности осуществляют следующие функции:

- информационно-аналитическое обеспечение инновационной деятельности университета;
- ведение баз данных по имеющимся разработкам университета (НИР, ОКР, инновационные проекты хозяйственных обществ, хоздоговорные работы);
- правовая охрана РИД, лицензирование;
- выполнение совместных контрактов с промышленными предприятиями (Постановление Правительства РФ № 218);
- реализация образовательных программ (семинары, факультативы для студентов, аспирантов).

В процесс коммерциализации РИД вовлекаются не только сотрудники университета, но и студенты, аспиранты и выпускники университета.

Университет оказывает научно-техническую, юридическую, патентную и маркетинговую поддержку разработчиков. Однако по сравнению с зарубежными вузами в Южно-Уральском государственном университете недостаточно налажены следующие виды работ по оказанию помощи разработчикам:

- оценка коммерческого потенциала нового проекта;
- формирование концепции развития нового проекта,
- поиск и, самое главное, привлечение реальных инвестиций и партнеров,
- продвижение продукции и инновационной компании (зарубежные университеты постоянно размещают информацию на сайтах, в рекламных материалах информацию по компаниям).

С чего начинается коммерциализация РИД в университете? Рассмотрим два варианта развития.

Первый вариант – коммерциализация РИД в рамках реализации ФЗ № 217 [1]. Прежде чем создавать компанию на основе РИД, необходимо автору-разработчику или инициативной группе как можно раньше обратиться к специалистам инновационной инфраструктуры и с их помощью провести серьезную подготовительную работу. Параллельно с бизнес-планированием начинаются переговоры сотрудников подразделений инновационной инфраструктуры с разработчиками, осуществляется подготовка базовых условий сделки.

На переговорах обсуждаются следующие вопросы: форма создания предприятия, размер и формы вноса в уставной капитал, управляющие и контролирующие органы предприятия (обсуждаются зоны ответственности), определяется перечень соглашений, необходимых для дальнейшей деятельности предприятия (размер, периодичность лицензионных платежей, формы отчетности).

Для проведения переговоров необходимо запрашивать следующие документы: краткое резюме проекта, краткий бизнес-план проекта.

Все эти документы авторы-разработчики в зарубежных университетах всегда готовят, однако, в наших университетах большая часть предприятий открывается без какого-либо обзора рынка, без каких-либо перспектив развития предприятия на ближайший год!

Коммерциализацию университетских разработок можно осуществлять и без создания компании – это второй вариант. В этом случае право использования РИД предоставляется уже существующей на рынке компании путем предоставления исключительной или неисключительной лицензии. За предоставление лицензии университету выплачивается вознаграждение, как правило, в форме роялти (периодические платежи в виде процента от дохода) или в форме фиксированного платежа.

Имущественные интересы авторов обеспечиваются за счет выплаты авторского вознаграждения, размер которого оговаривается отдельным соглашением.

Чем объясняется целесообразность выбора этой модели коммерциализации РИД?

Во-первых, если автор-разработчик ориентирован в первую очередь на научную и исследовательскую деятельность, автор не собирается открывать собственный бизнес на основе РИД.

Во-вторых, лицензирование выгодно использовать в случае, если рынок разработки слишком узкий.

В-третьих, если автор-разработчик или команда разработчиков не обладает достаточными знаниями, навыками для создания компании, поэтому возникнет необходимость в привлечении сторонних консалтинговых услуг, на что будет затрачено неоправданно много времени и средств.

Одним из преимуществ выбора модели лицензирования является упрощенное делопроизводство, документооборот, по сравнению с созданием компании. Нет необходимости управлять долями компании, участвовать в принятии стратегических решений, а это влечет за собой дополнительные управленческие и финансовые издержки.

Основная сложность при выборе указанной модели (лицензировании) возникает при поиске потенциальных покупателей (лицензиатов). С этой проблемой сталкиваются большинство университетов мира. Сложность заключается в поиске компании, которая захочет приобрести уже практически готовую разработку. То есть сначала получен продукт, а потом ищется покупатель продукта (без предварительного исследования рынка).

Каким образом распределяются доходы от коммерциализации РИД?

В большинстве университетов разработана собственная система распределения доходов от коммерциализации. Участниками такой организационной системы являются:

- университет;
- авторы-разработчики (авторы могут не участвовать в процессе коммерциализации);
- структурные подразделения университета, в которых создан РИД;
- структурные подразделения университета, принимающие участие в процессе коммерциализации (в ряде случаев).

Так, в ряде зарубежных стран доходы делятся следующим образом: 1/3 авторам-разработчикам, 1/3 университету и 1/3 подразделению университета (центру трансфера технологий, например), принимавшему участие в коммерциализации.

Таким образом, для активизации процесса коммерциализации РИД Южно-Уральского государственного университета необходимо принятие следующих мер:

- пересмотр плановых показателей университета в отношении количества полученных патентов, количества созданных предприятий с участием вуза;
- обязательное заполнение анкетных форм авторами-разработчиками перед сдачей материалов заявок в патентный отдел с целью примерного указания рынка и перспектив коммерциализации разработки;
- обязательное заключение экспертной комиссии по результатам выявления РИД (информацию готовит патентный отдел), материалов экспертизы и данных анализа по отбору РИД для практического применения (внедрения). Отбор РИД для практического применения проводится с точки зрения оценки их актуальности, перспективности и технико-экономической значимости.

Перечисленные меры добавят мобильность в принятии решения о регистрации прав на выгодные для университета, с точки зрения инновационного процесса, результаты интеллектуальной деятельности; создадут сильную и стабильную мотивацию сотрудников к созданию конкурентоспособных РИД и к сотрудничеству с университетом по реализации своих прав; позволят получать внебюджетные средства для поощрения авторов и сотрудников, участвующих в инновационных процессах.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 02.08.2009 № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» // Рос. газ. – 2009. – 4 авг.

2. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании Российской Федерации» // Рос. газ. – 2012. – 31 дек.

3. Постановление Правительства Российской Федерации № 219 от 09.04.2010 N 219 «О государственной поддержке развития инновационной инфраструктуры в федеральных образовательных учреждениях высшего профессионального образования» // Рос. газ. – 2010. – 16 апр.

К содержанию

УДК 001.895(430) + 001.85(430)

СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ И ФИНАНСИРОВАНИЯ НАУЧНОЙ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ГЕРМАНИИ

А.И. Глазкова, А.С. Русакова

Рассматривается структура управления научной и инновационной деятельности в Германии. Представлены федеральный и земельный уровни управления научной и инновационной деятельности. Показаны источники финансирования научной и инновационной деятельности. Охарактеризован вклад частного сектора в финансировании научно-исследовательской деятельности. Показана роль университетов в проведении научных исследований в Германии. Рассмотрена организация финансирования научных исследований в университетах на примере Мюнхенского технического университета.

Ключевые слова: Германия, научная и инновационная деятельность, финансирование научных исследований, университеты, исследовательские организации, Мюнхенский технический университет.

Для Германии характерна сложная структура управления в сфере науки и инноваций, содержащая множество органов и ведомств, что связано с разделением функций управления между федеральным правительством и правительствами земель.

На федеральном уровне ответственность несет Федеральное министерство образования и научных исследований (BMBWF) и Федеральное министерство экономики и технологий (BMWi) [1].

Федеральное правительство отвечает за стратегический курс в развитии в области науки и инноваций, особо важные направления научно-исследовательской, технологической и инновационной политики (энергетика, транспорт, защита окружающей среды, здравоохранение, новые технологии), создание благоприятных условий для инновационной деятельности (налоговые льготы, лояльное законодательство, целевые программы), создание общегосударственной законодательной базы [2].

На уровне земель ответственность за научную политику разделяют министерства образования и науки и министерства экономики. Исполнительные органы власти земель оказывают поддержку, создавая технопарки, центры повышения квалификации, разрабатывая специальные программы субсидирования и кредитования.

Отличительной особенностью политики в области науки и инноваций в Германии является отсутствие центрального механизма, координирующего проведение научных исследований и определяющего приоритетные направления развития науки и технологий [2]. Для выбора стратегических направлений научно-исследовательской, технологической и инновационной политики в Германии активно используют мониторинг и бенчмаркинг, а также такой инструмент прогнозирования, как Foresight [3].

Финансирование научной и инновационной деятельности в Германии осуществляется из нескольких источников – со стороны Европейского Союза, государства и частного сектора.

Европейский Союз (ЕС) играет значительную роль в финансировании научно-исследовательских программ. В рамках Лиссабонской стратегии (Lissabon-Strategie) ЕС увеличивает расходы на финансирование научных исследований, в частности, в рамках программы исследований Framework (2007–2013) было выделено более 54 млрд. евро. В рамках программы-преемника "Horizon 2020" (2014–2020) планируется финансирование в размере 70 млрд евро.

В финансировании научной и инновационной деятельности на государственном уровне существует четкое разделение полномочий между федеральным правительством (в лице BMBF и BMWi) и правительствами земель. BMBF финансирует научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы по различным тематическим программам, инновационные проекты в университетах, обмен технологий. Финансирование со стороны BMWi направлено на поддержку малого и среднего бизнеса, оказание помощи при образовании новых фирм. В компетенцию земель входит финансирование профессионального образования, фундаментальных исследований в университетах и региональных инновационных программ [2].

Одним из инструментов реализации государственной политики в области науки и инноваций выступают подконтрольные и финансируемые федеральным правительством и правительствами земель исследовательские организации, такие как Общество Макса Планка (MPG), Общество Фраунгофера (FhG), Ассоциация Гельмгольца (HGF), Ассоциация Лейбница (WGL). Эти организации являются технологическими посредниками между научно-исследовательскими учреждениями и предприятиями сектора экономики.

Общество Макса Планка оказывает поддержку фундаментальным исследованиям, проводимым институтами и научно-исследовательскими

подразделениями. Общество Фраунгофера является важным связующим звеном между наукой и производством. Главная задача Общества – содействие внедрению в промышленность новых технологий. Ассоциация Гельмгольца объединяет 16 крупных исследовательских центров, которые обеспечивают производство оборудования и соответствующей инфраструктуры для международных и национальных исследовательских групп. Ассоциация Лейбница включает 86 научно-исследовательских учреждений и сервисных центров, работает на стыке проблемно-ориентированных фундаментальных и прикладных исследований [1].

Центральную роль в финансировании фундаментальных исследований в Германии играет Немецкий исследовательский фонд (DFG). При его поддержке создаются и финансируются Совместные исследовательские центры (SFB), объединяющие научно-исследовательские учреждения при университетах, в которых, работают ученые, специализирующиеся на различных дисциплинах в рамках междисциплинарных научно-исследовательских программ.

Более двух третей на ежегодное финансирование научных исследований исходит из частного сектора. Эти средства направляются на собственные исследования компаний, а также используются в рамках совместных проектов с научными организациями. Исследования в этом секторе носят прикладной характер и направлены на получение практического результата. Большая часть исследований приходится на крупные компании, такие как BMW, Volkswagen, Robert Bosch, Siemens, Daimler, Bayer и другие [1].

Следует отметить и возрастающую роль университетов в научной системе Германии. В университетах ведутся как прикладные, так и фундаментальные научные исследования. Около 20 % всех выполняемых научно-исследовательских работ приходится на долю университетов. Университеты в Германии имеют высокую степень автономии и свободы в принятии решений по финансированию и проведению тех или иных научно-исследовательских программ [2].

Рассмотрим организацию финансирования научных исследований в университете на примере одного из самых престижных университетов Германии – Мюнхенского технического университета.

Мюнхенский технический университет (нем. Technische Universität München, TUM), основанный в 1868 году, находится в городе Мюнхене и является единственным техническим университетом земли Бавария и одним из самых больших высших учебных заведений в Германии.

В университете осуществляется обучение по 132 специальностям. Наряду с типичными для технического вуза факультетами технических и естественных наук существуют и факультеты экономики, спорта и медицины.

В научно-исследовательской деятельности приоритетными являются естественнонаучные и технические направления. Проводится последовательная политика объединения медицинских, естественных и технических наук в исследовательской работе.

Финансирование научных исследований в университете осуществляется из нескольких источников, в том числе со стороны Федерального министерства образования и научных исследований, Немецкого исследовательского фонда, Европейского союза, в лице Европейского исследовательского совета, Баварского исследовательского фонда, различных международных организаций. Финансовая поддержка осуществляется через различные программы на осуществление научно-исследовательской деятельности.

Мюнхенский технический университет активно участвует в проектах ЕС, так в шестой рамочной программе исследований (РП6, 2002–2006 гг) университет принимал участие в 134 проектах; в 7-й рамочной программе исследований (РП7, 2007–2013 гг) – более чем в 140.

Особого внимания заслуживают средства, полученные в виде грантов Европейского исследовательского совета, таких как NanoREAL (изучение оптоэлектронных процессов в наносистемах), HDSPCONTR (изучение пути упрощения сложных математических расчетов и моделирования), ROSCAN (выявление способов профилактики и лечения колоректального рака), CompNet (исследование роли белков APBs в цитоскелете клетки) и других.

Также одним из значимых проектов для [TUM](#), финансируемых ЕС, является проект «ALIAS». Это проект на 3,87 миллиона евро, результатом реализации которого, роботы должны стать помощниками пожилым людям, осуществлять функции адаптации, взаимодействия и помощи.

Немецкий исследовательский фонд (DFG) способствует созданию в TUM многочисленных совместных исследовательских центров (SFB), в которых ученые работают в рамках междисциплинарных исследовательских программ.

Примеры созданных совместных исследовательских центров:

- Твердотельная основа квантовой обработки информации (SFB 631);
- Управление циклами в инновационных процессах (SFB768);
- Силы в биомолекулярных системах (SFB863).

Федеральное министерство образования и научных исследований (BMBWF) поддерживает исследования и выделяет финансирование на программы, охватывающие следующие области:

- новые технологии (электроника и электронные системы, информационные технологии, микросистемы, нанотехнологии, оптические технологии, исследования материалов, исследования в области безопасности);
- науки о жизни (исследования в области здравоохранения, биомедицинских исследований, биотехнологии, этики и права);

– фундаментальные исследования (физические основы, физика высоких энергий, астрофизика, физика астрочастиц, адронов и ядерная физика, конденсированных сред, термоядерные исследования);

– окружающая среда;

– гуманитарные и социальные науки (инновационные способности в сфере труда, дезинтеграционные процессы, экономика в интересах устойчивого развития, демографические изменения).

TUM участвует в Баварских программах, финансируемых:

1) Баварским исследовательским фондом:

– «Высокие технологии в 21 веке»: сотрудничество между бизнесом и наукой (программа поддерживает сотрудничество между промышленностью и наукой в области наук о жизни, информационных и коммуникационных технологий, микросистем технологии, материаловедения, энергетики и окружающей среды, мехатроники, нанотехнологий, процесса и технологии производства);

– содействие развитию международного сотрудничества (финансирование иностранных ученых в Баварии и баварских ученых за рубежом);

– стипендии для молодых иностранных ученых в Баварии и для молодых баварских ученых, пребывающих за границей;

2) Баварским государственным министерством наук, исследований и искусства и Баварским Французским учебно-научным центром (BFHZ):

– содействие сотрудничеству Баварии и Франции в области преподавания и исследований, а также мобильности студентов;

– Бавария-Квебек (программа поддержки студенческой мобильности, гранты на обучение в Квебеке и продвижение совместных проектов между Баварией и Квебеком);

3) Баварским вузовским центром контактов с центральной, восточной и юго-восточной Европой (BAUHOST) – это учреждение всех баварских университетов, высших специальных и художественных учебных заведений Баварии, консультирует по вопросам совместной работы в исследовательской деятельности, координирует университетские контакты с восточной Европой и содействует обмену студентами и научными сотрудниками.

TUM принимает активное участие в различных международных проектах, таких как:

– TUM CREATE;

– Partnerschaft TUM – King Abdullah University of Science and Technology (KAUST);

– Climate-KIC.

TUM CREATE – совместная научно-исследовательская программа между TUM в Германии и Наньянским технологическим университетом (NTU) в Сингапуре, финансируемая Национальным исследовательским фондом Сингапура. Основной целью этого проекта является разработка инновационных технологий, будущих концепций транспортировки и при-

менения электрических транспортных средств (EVS) в соответствии со сложными требованиями быстрорастущих мегаполисов. Одна из целей TUM CREATE – спроектировать и построить первое в мире электрическое такси. Ученые и инженеры изучают передовые технологии, в том числе автостоянка на солнечных батареях, скоростная зарядка аккумулятора, беспроводная зарядка и другие радикальные технологии.

KAUST – совместный проект TUM и Научно-технологического университета имени короля Абдаллы KAUST (King Abdullah University of Science and Technology) в [Саудовской Аравии](#), действующий с декабря 2008 год. KAUST и TUM запустили три совместных научно-исследовательских проекта на общую сумму 21 млн. долларов, разработки по которым частично осуществляются в Мюнхене, частично – в Саудовской Аравии.

Три совместных научно-исследовательских проекта TUM и KAUST:

- исследование воздействия углекислого газа на остатки нефти в нефтяных скважинах (CO² Sequestrierung);
- 3D-представление поверхности, а также основных геологических структур Саудовской Аравии (Virtual Arabia);
- изучение и разработка методологий и программного обеспечения строительных блоков для интерактивного и эффективного освоения данных и моделирования управления на суперкомпьютерах, а также разработке эффективных компонентов программного обеспечения и алгоритмов их использования в широком диапазоне (High-Performance Visual Computing).

Climate-KIC является одним из проектов, основанных в 2010 году Европейским институтом инноваций и технологий (EIT) и Knowledge and Innovation Communities (KIC). Приоритетным направлением Climate-KIC является создание условий для смягчения последствий изменения климата и адаптации к ним. Осуществление этого планируется сделать с помощью созданной европейской сети, партнерами в которой выступают эксперты из разных секторов: промышленности, государства, науки и инноваций. Результаты должны быть внедрены на практике в области образования, научных исследований и предпринимательства. Мюнхенский технический университет является одним из первых партнеров и играет важную роль в этом процессе с момента основания Climate-KIC.

Структурным подразделением, координирующим научно-исследовательскую деятельность в TUM, является TUM ForTe – Управление по научной работе и инновациям.

TUM ForTe информирует обо всех научно-исследовательских программах, в которых университет может принимать участие, консультирует по вопросам условий участия в научно-исследовательских проектах, финансирования научных исследований, передачи технологий для поддержки отрасли, коммерциализации идей и изобретений ученых TUM, устанавливает контакты и организует переговоры между потенциальными партнерами-компаниями из всех секторов экономики.

Также в TUM функционирует Патентно-лицензионный отдел, который занимается консультированием по вопросам, касающихся активной реализации и внедрения созданных изобретений и технологий, отвечает за переговоры по контрактам (соглашения о конфиденциальности, параметры лицензирования, соглашения о передаче и т.д.).

Таким образом, Германия имеет развитую сеть научно-исследовательских организаций различного типа. В структуре управления и финансирования научной и инновационной деятельности прослеживается четкое разделение функций между федеральным правительством и правительствами земель. Государственная политика в области науки и инноваций направлена на увеличение обмена знаниями и технологиями между промышленностью и научно-исследовательскими организациями, а также на повышение квалификационного уровня научных сотрудников, принимающих участие в научно-исследовательской деятельности. Большая часть научных исследований проводится и финансируется предприятиями экономического сектора. Возрастает роль университетов в проведении научных исследований. Финансирование научной и инновационной деятельности в университетах является многоуровневым.

Библиографический список

1. Бережная, Г.С. Организация научных исследований в Германии / Г.С. Бережная // Балт. рег. – 2012. – № 3. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/organizatsiya-nauchnyh-issledovaniy-v-germanii>.
2. Фадеева, В. Национальная инновационная система Германии [Электронный ресурс] / В. Фадеева // Инновации и НИОКР: [ст.]. – URL: http://www.up-pro.ru/library/innovations/national_innovative_organizations/nacionalnaja-inn.html.
3. Шаталова, Н. Познается в сравнении [Электронный ресурс] / Н. Шаталова. – URL: <http://stra.teg.ru/lenta/innovation/2242/>.
4. TUM – TU München: The Entrepreneurial University. – URL: <https://www.tum.de/>.

[К содержанию](#)

УДК 338.49:001.895 + 339.13.012..42:001.895

К ВОПРОСУ О СУЩНОСТИ РЫНКА НОВОВВЕДЕНИЙ

Д.А. Горшенина

В статье рассматривается понятие рынка нововведений, его структура и функции. Вводится понятие интегрированного научно-инновационного пространства.

Ключевые слова: инновации, рынок нововведений, инновационная инфраструктура, предприятие реального сектора экономики.

В традиционном понимании рынок – это абстрактное или реально существующее пространство, на котором происходит обмен (купля-продажа) товаров и услуг. Еще одна трактовка рынка представляет собой способ взаимодействия покупателей и продавцов, а также совокупность условий, благодаря которым покупатели и продавцы вступают в контакт друг с другом с целью совершения сделки. По типу продаваемых товаров выделяют рынки потребительских товаров, материалов, недвижимости, рабочей силы, капитала, финансовых инструментов и т.п. По сути, все любая сущность может стать предметом рыночных отношений. В условиях экономики знаний следует говорить о появлении рынка знаний. Знание представляет собой некую самостоятельную сущность, которую можно передавать от одного лица к другому, хранить, уничтожать и т.п. Знание может продаваться и покупаться, как продаются и покупаются товары и услуги [1].

На стыке двух рынков – рынка товаров и услуг и рынка знаний появляется третий – рынок нововведений (инноваций). Схематично их взаимосвязь представлена на рисунке 1.



Рис 1. Взаимосвязь рынка знаний и рынка товаров и услуг

Анализ научных трудов позволяет выделить два основных подхода к определению термина «рынок нововведений»: как совокупность физических и юридических лиц и как систему их взаимоотношений, что отражает сущность данной категории достаточно узко [2].

Введем следующее понятие рынка нововведений. Рынок нововведений – это совокупность экономических отношений между интеграторами передовых технологий и предприятиями реального сектора экономики с целью создания, внедрения и диффузии нововведения.

Интеграторами передовых технологий будем считать организации, одной из основных целей которых является развитие фундаментальной и прикладной науки. К предприятиям реального сектора экономики отнесем предприятия промышленного и агропромышленного комплексов, транспорта и связи, строительного комплекса и др., составляющие сферу производства товаров и услуг.

В соответствие с этим определением структурная модель рынка нововведений представлена на рисунке 2.



Рис. 2. Укрупненная структурная модель рынка нововведений

Субъектами рыночных отношений выступают организации-участники рынка нововведений, которые в соответствии с характером основной деятельности либо осуществляют научно-исследовательскую и научно-техническую деятельность (группа интеграторов передовых технологий и проектов), либо являются существующими или потенциальными заказчиками на инновации (предприятия реального сектора экономики), объектом интереса которых являются нововведения и экономический эффект внедрения новшеств. Субъекты инновационной инфраструктуры объединяют две основные группы игроков рынка инноваций, осуществляя материально-техническое обеспечение инновационной деятельности [3].

В классической экономике движителем рыночной экономики является спрос. Только сами покупатели знают, что им в действительности нужно, а рыночный механизм может удовлетворить этот спрос. Когда же речь идет о рынках знаний и инноваций, мнение ученых относительно движителя прогресса на этих рынках разделяется. Одни считают, что только прикладные знания вписываются в модель классического рынка, где спрос правит балом, движителем же экономики знаний является не спрос, а предложение, и лишь оно одно диктует развитие экономики знаний. Есть предложение – будет и спрос. Эта точка зрения имеет подтверждение в истории, когда предложенные на рынке никому не известные товарно-новинки нашли своего потребителя, изначально не имеющего представления о данном товаре. Именно так когда-то на рынок пришли персональные компьютеры, позднее – различные устройства типа iPod, еще позднее – пластиковые окна. Все эти товары являются неотъемлемой частью жизни современного человека. Однако другие ученые, чья точка зрения ближе авторам, считают, что на рынках инноваций и знаний, как и на классическом рынке товаров и услуг, спрос решает дальнейшую судьбу того или иного знания или новшества и их шансы на успех. Под успехом знания и нововведения мы понимаем коммерческий эффект от его появления. Вопрос стоит лишь в том, как заранее научиться измерять этот спрос.

Рынок инноваций имеет свои специфические функции. К ним относятся:

- 1) удовлетворение потребностей предприятий реального сектора экономики в инновационных разработках;
- 2) финансирование прикладных научных исследований, проводимых на базе интеграторов передовых технологий и проектов, предприятиями реального сектора;
- 3) появление нового знания;
- 4) создание инновационных товаров, услуг, технологий;
- 5) диффузия (распространение) инноваций;
- 6) повышение конкурентоспособности предприятия, региона, страны.

Определяющей характеристикой данного рынка является появление новой наукоемкой высокотехнологичной продукции или услуг, по своим характеристикам превышающие существующие аналоги, способного повысить конкурентоспособность предприятия реального сектора экономики.

Рынок делится на:

- рынок нематериальных инноваций (идеи, патенты, ноу-хау);
- рынок инновационных товаров и услуг.

Рынок нематериальных инноваций представляет собой площадку по продаже и покупке инновационных идей, патентов, ноу-хау и т.п. Объектом купли-продажи на рынке инновационных товаров и услуг является доведенная до стадии готового опытного либо промышленного образца инновационная идея. Рынок государственного заказа представляет собой такой тип рынка, на котором предусматривается создание инновационного общественного блага.

На рынке нововведений представлены три группы субъектов, отличающихся своими функциями: предприятия реального сектора экономики, интеграторы передовых технологий и проектов, субъекты инновационной инфраструктуры.

Функции трех групп субъектов рынка инноваций представлены в таблице 1.

Таблица

Группы субъектов рынка нововведений и их функции

№	Группа субъектов	Функции
1	Интеграторы передовых технологий и проектов	<ul style="list-style-type: none">- выполнение научно-исследовательских работ;- взаимодействие с высокотехнологичными компаниями и развитие сетевого пространства;- выполнение информационно-аналитических обзоров по приоритетным направлениям развития с целью выявления перспективных тем для реализации их в форме инновационных проектов;- инициирование опытно-конструкторских работ для получения результатов интеллектуальной деятельности и их последующей коммерциализации;- выполнение опытно-конструкторских работ по перспективным темам и заказам промышленных предприятий;- создание технической и технологической документации на опытные и серийные образцы инновационной продукции.
2	Предприятия реального сектора экономики	<ul style="list-style-type: none">- коммерциализация инновационной деятельности;- создание рабочих мест для высококвалифицированных кадров;- повышение доли инновационной продукции в общем объеме валового регионального продукта;- формирование заказа на инновации;- трансфер технологий.

Окончание табл.

№	Группа субъектов	Функции
3	Субъекты инновационной инфраструктуры	<ul style="list-style-type: none"> - оценка коммерческого потенциала разработок (технологический аудит); - проведение предварительной оценки патентоспособности объекта промышленной собственности; - проведение патентного поиска на выявление аналогов и проверка на патентную чистоту изобретения, анализ новизны полезной модели, промышленного образца или товарного знака для оценки возможности патентования; - оценка охраноспособности объекта промышленной собственности; - подготовка и организация мероприятий по выявлению перспективных научных разработок, направленных на дальнейшую коммерциализацию среди студентов и молодых исследователей; - поиск партнёров по коммерциализации разработок; - создание банка идей молодых исследователей, формирование студенческих научных коллективов; - информационное сопровождение процесса коммерциализации разработок.

Рынок нововведений окружает интегрированное научно-инновационное пространство, которое представляет собой совокупность субъектов инновационной деятельности, косвенно относящихся к созданию инновационного продукта. К сферам «околоинновационного» пространства относятся: финансово-экономическое обеспечение, стратегическая инфраструктура региона, а также государственная политика в области науки и инноваций.

На сегодняшний день источниками создания современной инновационной экономики должны стать экономические системы на мезоуровне. Из-за различий в социально-экономических и технологических условиях, по мнению авторов, система управления инновационным развитием не должна быть единообразной для всех субъектов РФ. Территориальная близость групп ученых, предпринимателей и власти на уровне региона делает систему управления развитием инновационного бизнеса более согласованной и упорядоченной [4]. Государственное регулирование инновационной деятельности должно быть построено с учетом региональных экономик, при этом для большей гибкости системы необходима передача части прав региональным органам власти. Именно поэтому следует еще раз подчеркнуть, что модель рынка инноваций вписывается в рамки инновационной системы на мезоуровне.

Библиографический список

1. Котов, А.М. Организационные аспекты реализации инноваций / А.М. Котов // Проблемы и пути развития предпринимательской деятельности в современных условиях: сб. ст. IV межвуз. науч.-практ. конф. – Спб.: СПбГИЭУ, 2007.
2. Валдайцев, С.В. Малое инновационное предпринимательство: учебное пособие / С.В. Валдайцев, Н.Н. Молчанов, К. Пецольдт. – М.: Проспект, 2011. – 536 с.
3. Беляев, Н.А. Маркетинговые методы стратегического анализа проектов коммерциализации промышленных научных разработок / Н.А. Беляев // Вестник ЮУрГУ. Серия: «Экономика и менеджмент». – 2014. – № 1. – С. 149–152.
4. Громова, Д.А. Система управления развитием инновационного бизнеса на мезоуровне / Д.А. Громова // Наука ЮУрГУ: материалы 65-й научной конференции. Секции экономики, управления и права – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2013.

[К содержанию](#)

УДК 001.895 + 330.3:001.895

СУБЪЕКТНЫЙ СОСТАВ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ НА МЕЗОУРОВНЕ

Д.А. Горшенина, И.В. Шамсудинова

В статье рассматриваются подходы к определению субъектного состава инновационной системы на мезоуровне. На основе анализа изученных подходов выделяются субъекты инновационной системы и определяются их роли в инновационной системе.

Ключевые слова: инновационная система, субъектный состав.

Инновационная система на мезоуровне представляет собой множество элементов, а также связей и отношений между ними. Элемент такой системы принято называть субъектом инновационной деятельности. Следует отметить, что в настоящее время в научной литературе вопрос о субъектном составе инновационной системы на мезоуровне представлен довольно широко, однако в его отношении нет единого мнения среди специалистов. Подходы к определению субъектного состава инновационной системы в научной литературе представлены в таблице 1 [1].

Таблица 1

Подходы к определению субъектного состава
инновационной системы на мезоуровне в научной литературе

№	Субъектный состав РИС	Автор
1	Фирмы и другие организации, систематически вовлеченные в процесс интерактивного обучения в рамках существующей институциональной среды	Ф. Кук
2	Производственная подсистема (технико-экономическая структура) и институциональная инфраструктура (политико-институциональная структура)	А. Исаксен
3	Академические, вузовские, научно-исследовательские, опытно-конструкторские, технологические, внедренческие, информационные и иные исследовательские учреждения, научные подразделения крупных корпораций, а также государственные управленческие структуры	Н.В. Бекетов
4	Участники инновационных процессов	А.А. Румянцев
5	Государство, инновационная инфраструктура (центры передачи технологии, технико-внедренческие зоны и наукограды, технопарки, информационно-маркетинговые центры, инвестиционные фонды и банки, венчурные фонды, вычислительные центры, центры проката оборудования, логистические центры), университеты, некоммерческие автономные организации, МИБ, ИБГ и другие коммерческие фирмы	С.В. Матвиенко
6	Комплекс учреждений и организаций различных форм собственности, находящихся на территории региона и осуществляющих создание и распространение новых технологий	Центр исследований и статистики науки Минпромнауки РФ и РАН (Санкт-Петербургский сектор)
7	Наука, производство, инфраструктура, образование, органы власти и управления	К.А. Одинцов
8	Организации и предприятия, охватывающие весь цикл осуществления инновационной деятельности; специализированные органы управления, уполномоченные на создание и развитие региональной инновационной системы	А.В. Ревазов
9	Наука, производство, бизнес, рынок, государственные органы управления	Ж.Ю. Уланова

Окончание табл. 1

№	Субъектный состав РИС	Автор
10	Корпоративные структуры (сюда входят научно-исследовательские подразделения крупных компаний или их внутренние венчуры, являющиеся инновационными предприятиями, выделенными из состава корпорации на период создания и коммерческого освоения нововведения и управляемые через специальные отделы); государственно-общественные образования (в том числе учебные заведения, университетские исследовательские центры, Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства РФ, Фонд фундаментальных исследований РФ и т.п.); малые инновационные предприятия	Т.Ю. Семенова
11	Субъекты инновационной деятельности, включая институциональную региональную инфраструктуру, инфраструктуру знаний, технологическую и производственную инфраструктуру	В.А. Даньшин
12	Органы и организации, обеспечивающие поддержку хозяйственных субъектов, создающих и/или распространяющих инновации	Н.В. Лисовская
13	Организации региона, осуществляющие превращение научных знаний в новые виды конкурентоспособной продукции и услуг	И.М. Голова
14	Организации и институты, тесно взаимодействующие между собой с целью генерации новых знаний, их распространения и использования путем трансформации в продукты, технологии и услуги	Г.А. Ганеева

На основе анализа вышеупомянутых данных можно выделить следующие субъекты инновационной деятельности на мезоуровне: промышленные предприятия, высшие учебные заведения, субъекты инновационной инфраструктуры, инновационные фонды и их представительства, патентные службы, конструкторские бюро, органы власти. На практике роли субъектов часто не разграничены, в связи с чем их ответственность размыта, решаемые задачи часто дублируются, а некоторым из необходимых для успешного развития инновационного бизнеса функциям уделено недостаточно внимания [2]. Выделим роли каждого субъекта инновационной деятельности с целью внесения ясности и прозрачности в сферы ответственности каждого из них (табл. 2).

Таблица 2

Субъекты инновационной системы на мезоуровне и их роли

№	Субъект	Описание (роль)
1	Промышленные предприятия (инновационные хозяйственные общества)	<ul style="list-style-type: none"> - коммерциализация инновационной деятельности; - создание рабочих мест для высококвалифицированных кадров; - повышение доли инновационной продукции в общем объеме валового регионального продукта; - формирование заказа на инновации; - трансфер технологий.
2	Высшие учебные заведения	<ul style="list-style-type: none"> - подготовка инновационно-ориентированных кадров; - выполнение научно-исследовательских работ; - учреждение новых высокотехнологичных компаний на базе университетских исследований и результатов НИОКР; - взаимодействие с высокотехнологичными компаниями и развитие сетевого пространства.
3	Конструкторские бюро	<ul style="list-style-type: none"> - выполнение информационно-аналитических обзоров по приоритетным направлениям развития с целью выявления перспективных тем для реализации их в форме инновационных проектов; - инициирование опытно-конструкторских работ для получения результатов интеллектуальной деятельности и их последующей коммерциализации; - выполнение опытно-конструкторских работ по перспективным темам и заказам промышленных предприятий; - создание технической и технологической документации на опытные и серийные образцы инновационной продукции.
4	Инновационные фонды и их представительства	<ul style="list-style-type: none"> - финансирование научных разработок инновационных кадров, групп, предприятий; - содействие в привлечении финансирования для коммерциализации инновационных разработок; - подготовка проектов инновационных хозяйственных обществ для привлечения стратегического партнера; - развитие инфраструктуры венчурного (рискового) финансирования малых предприятий в научно-технической сфере.
5	Органы власти	<ul style="list-style-type: none"> - содействие коммерциализации результатов научных исследований и экспериментальных разработок; - совершенствование государственного регулирования в области развития науки и технологий; - развитие международного научно-технического сотрудничества; - интеграция науки и бизнеса; - сохранение и развитие кадрового потенциала научно-технического комплекса.

Окончание табл. 2

№	Субъект	Описание (роль)
6	Технопарки	<ul style="list-style-type: none"> - предоставление инновационным хозяйственным обществам офисных и производственных помещений на льготных условиях; - предоставление инновационным хозяйственным обществам материально-технической базы для проведения опытно-конструкторских разработок на льготных условиях; - оценка коммерческого потенциала разработок (технологический аудит).
7	Инкубаторы	<ul style="list-style-type: none"> - доработка проектов инновационных хозяйственных обществ для представления в венчурные и прочие инновационные фонды; - оказание инновационным хозяйственным обществам информационно-консультационных, образовательных, бухгалтерских, представительских услуг; - проведение маркетинговых исследований, написание бизнес-планов и технико-экономических обоснований проектов инновационных хозяйственных обществ на льготных условиях.
8	Патентные службы	<ul style="list-style-type: none"> - проведение предварительной оценки патентоспособности объекта промышленной собственности; - проведение патентного поиска на выявление аналогов и проверка на патентную чистоту изобретения, анализ новизны полезной модели, промышленного образца или товарного знака для оценки возможности патентования; - оценка охраноспособности объекта промышленной собственности; - проведение экспертизы объекта интеллектуальной собственности по существу; - оформление международных заявок для дальнейшего патентования в других странах.
9	Центры трансфера технологий	<ul style="list-style-type: none"> - подготовка и организация мероприятий по выявлению перспективных научных разработок, направленных на дальнейшую коммерциализацию среди студентов и молодых исследователей; - поиск партнёров по коммерциализации разработок; - создание банка идей молодых исследователей, формирование студенческих научных коллективов; - информационное сопровождение процесса коммерциализации разработок.

Ядром инновационного бизнеса является промышленное предприятие. Инновационная деятельность промышленных предприятий не является самоцелью, а выступает как средство достижения масштабных стратегических задач развития. Именно на промышленном предприятии осуществляется внедрение инновационных технологий, процессов, появляется инновационный продукт, благодаря чему происходит увеличение темпов развития бизнеса, повышение его конкурентоспособности, что приводит к увеличению оборота компании, росту регионального валового продукта, большему объему налоговых поступлений в бюджет региона и, как следствие, к повышению уровня благосостояния населения [3].

Библиографический список

1. Палкина, М.В. Субъектный состав региональной инновационной системы: открытые вопросы / М.В. Палкина // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. – 2009. – № 5(19).
2. Казанцев, А.К. Особенности развития национальной и региональных инновационных систем в Российской Федерации / А.К. Казанцев, С.А. Фирсова, Л.С. Серова, С.А. Белько // Программа сотрудничества ЕС и России (TACIS) «Содействие развитию инновационных МСП в Балтийском регионе Российской Федерации EUROPEAID/113746/C/SV/RU».
3. Громова, Д.А. Система управления развитием инновационного бизнеса на мезоуровне / Д.А. Громова // Наука ЮУрГУ: материалы 65-й научной конференции. Секции экономики, управления и права – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2013.

[К содержанию](#)

ФИЛИАЛ В г. ЗЛАТОУСТ

УДК 336.1 + 658.14

ББК У9(2)30

**УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ
КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ**

О.М. Вишнякова

В статье отражены результаты обобщения различных теоретических подходов к оценке финансовой устойчивости предприятия. Дана комплексная оценка сложившихся тенденций в финансово-экономическом развитии промышленного предприятия. Выявлены основные направления рационализации финансовых потоков предприятия на основе анализа практического опыта российских промышленных предприятий в современных условиях. Сформирована система мероприятий по укреплению финансовой устойчивости конкретного предприятия и проведена оценка их экономической эффективности.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, финансовая устойчивость промышленного предприятия, методика конкурентных закупок.

Современный финансовый менеджмент, как важная составная часть системы управления предприятием, является главным условием успешного преодоления негативного влияния кризисных явлений в экономике. Финансовая стабилизация предприятия является решающим шагом для обеспечения устойчивого его развития в долгосрочной перспективе. Целью данной работы является выявление потенциальных возможностей укрепления финансовой устойчивости промышленного предприятия в посткризисный период за счет его внутренних резервов.

Для достижения поставленной цели необходимо изучить сущность понятия финансовой устойчивости предприятия, основные принципы и методы ее оценки в теоретическом аспекте, а также обобщить практический опыт российских предприятий по восстановлению финансовой устойчивости (финансового равновесия).

Для управления финансовой стабилизацией ОАО «Златоустовский металлургический завод» рассчитаны абсолютные и относительные показатели финансовой устойчивости, дана комплексная оценка динамики коэффициентов по методике Л.Т. Гиляровской [1]. На рисунке 1 представлена тенденция динамики комплексного показателя финансовой устойчивости предприятия на основе трендового анализа и построения полиномиальной зависимости.

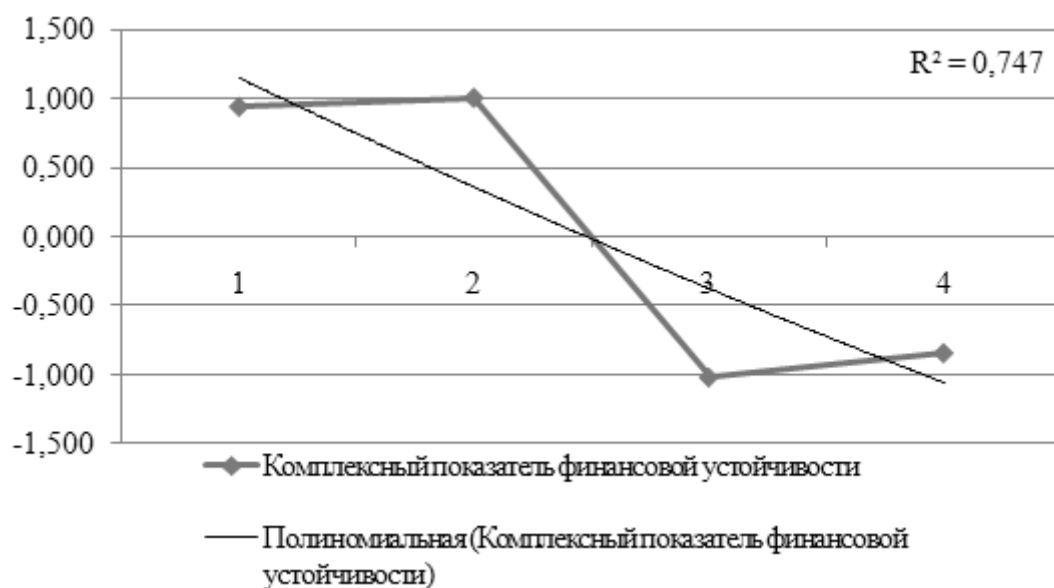


Рис. 1. Динамика комплексного показателя финансовой устойчивости предприятия за 2009–2013 гг.

На протяжении рассматриваемого периода финансовая устойчивость предприятия неуклонно снижается. Одним из важнейших индикаторов потери финансовой устойчивости предприятия является состав и структура его денежных потоков. [2] Проведен анализ состава, структуры и динамики денежных потоков ОАО «ЗМЗ».

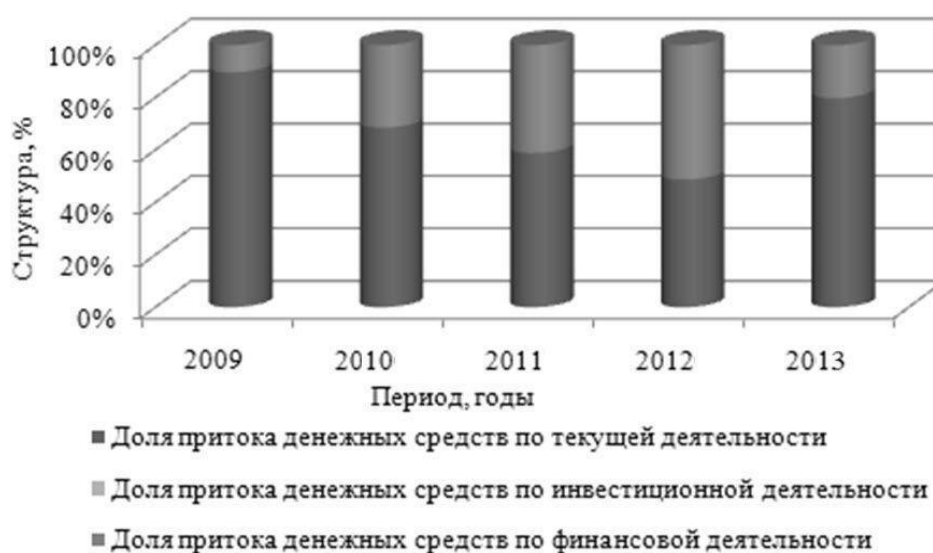


Рис. 2. Структура притока денежных средств предприятия

В 2013 году наибольшую долю общего денежного притока составляют средства, полученные от покупателей – 65,24 %. Снижается доля средств поступивших от погашения займов, предоставленных другим организациям.

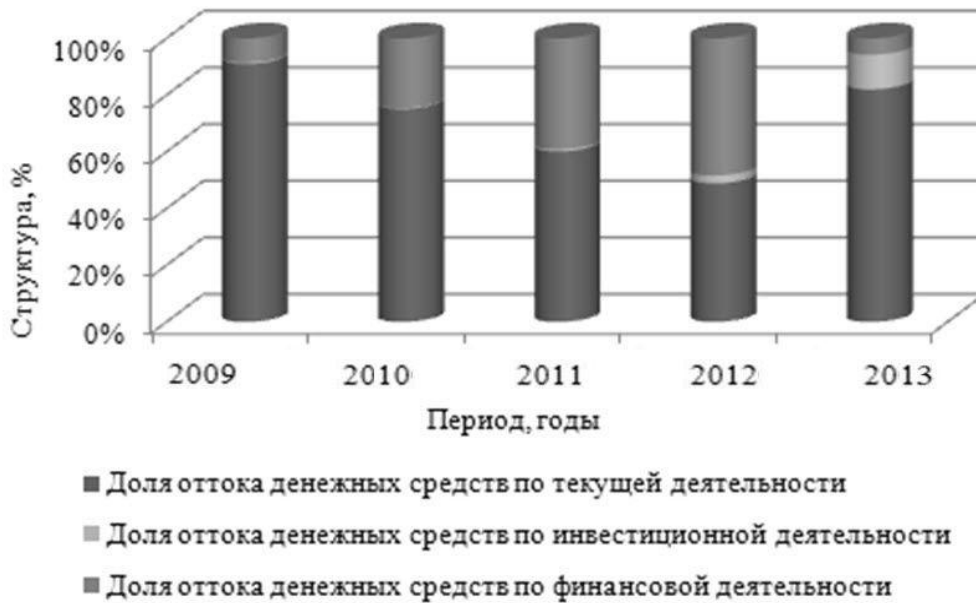


Рис. 3. Структура оттока денежных средств предприятия

Проанализировав денежные потоки предприятия можно сделать вывод, что за 2009–2013гг. происходит увеличение притока и оттока денежных средств по финансовой деятельности, как в структуре, так и в абсолютном выражении. Снижается доля денежных потоков по текущей деятельности. Существенным недостатком в формировании денежных потоков является практически полное отсутствие движения по инвестиционной деятельности.

В последние годы в российской практике при решении вопроса рационализации финансовых потоков и оптимизации производства особое внимание уделяется закупкам, т.к. в большинстве случаев именно в этой сфере имеются значительные резервы. По оценкам ряда аналитиков, в технологически отлаженных крупных производствах 50–60 % потенциальной экономии имеется в сфере материально-технического обеспечения, 30 % – в сбытовой сфере и 10–20 % – в непосредственно производственной сфере. [3]

Одним из способов оптимизации оборотных активов предприятия является организация конкурентных закупок. Методику конкурентных закупок можно определить как совокупность методов и приемов, позволяющих максимально обеспечить интересы покупателя при проведении закупочной кампании посредством конкурсных торгов. По сравнению с традиционными формами конкурентные закупки позволяют значительно поднять показатели прямой экономии (по усредненным теоретическим данным на 15 % от суммы закупок), повысить качество закупаемых материалов, снизить или ликвидировать случаи превышения полномочий среди должностных лиц служб снабжения.

Апробацию применения системы конкурентных закупок на ОАО «ЗМЗ» предлагается провести на примере спецодежды. Во-первых, спецодежда является номенклатурой «частого хождения», т.е. закупки осуществляются регулярно. Во-вторых, существует большое количество поставщиков из числа производителей, дилеров и др. На рынке закупок спецодежды большое количество производителей, в том числе и в Уральском регионе, но очень мало крупных потребителей. В этих условиях ОАО «ЗМЗ» имеет большое преимущество, так как ежемесячно осуществляет закупки спецодежды на сумму более 2 млн руб. Из группы закупок «Спецодежда», методом ABC – анализа были выбраны для исследования следующие несколько номенклатурных наименований. Среди поставщиков, регулярно участвующих в конкурентных процедурах, выявлено 2–4 лидера (по каждому номенклатурному наименованию). В борьбе за крупного потребителя поставщики соглашались на резервированные цены. На рисунке 4 отображены результаты апробации методики конкурентных закупок по выбранной номенклатурной позиции.

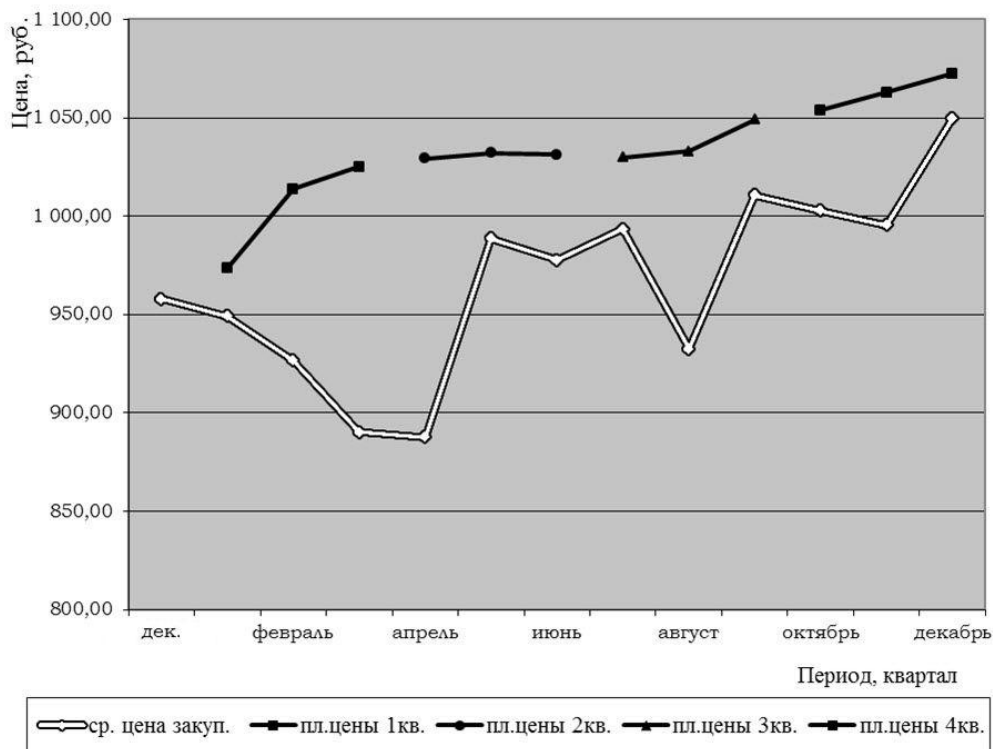


Рис. 4. Соотношение плановых цен и средней цены закупки

На этапе становления системы конкурентных закупок экономический эффект от применяемых конкурентных способов закупок можно оценить как разницу, между результатами полученными при применении конкурсных технологий закупки, и результатами доконкурсных периодов, с поправкой на инфляционный коэффициент. В последующих периодах экономический эффект оценивается как произведение объема закупки на разницу между плановой ценой закупки и фактической ценой закупки в рублях.

Таблица 1

Смета затрат на внедрение методики конкурентных закупок

№ п/п	Наименование	Сумма в месяц, руб.	Сумма в год, руб.
1	Возмещение затрат на программное обеспечение (Система управления SAP R/3)	5 250	63 000
2	Дополнительные расходы на связь и интернет	2 540	30 480
3	Командировочные расходы	10 000	120 000
4	Транспортно-заготовительные расходы	5 000	60 000
Итого затрат		22 790	273 480

Таблица 2

Экономический эффект внедрения методики конкурентных закупок

Период, квартал	Общая сумма закупок, руб.	Экономический эффект, руб.	Уд.вес снижения затрат, %
1	2 765 229,50	168 173,54	6,08
2	2 703 866,50	195 076,54	7,21
3	3 562 560,60	260 756,94	7,32
4	4 156 403,40	286 822,25	6,90
За год	13 188 060,00	910 972,11	6,91

По данной таблице можно сделать выводы, что снижение затрат ОАО «ЗМЗ» при внедрении конкурентных закупок в квартал составит от 6,08 % до 7,32 %.

Библиографический список

1. Гиляровская, Л.Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Учебное пособие / Л.Т. Гиляровская, Д.В. Лысенко, Д.А. Ендовицкий. – М.: Проспект, 2008. – 360 с.
2. Гончаров, А.И. Финансовое оздоровление предприятий: теория и практика. Учебное пособие / А.И. Гончаров, С.В. Барулин, М.В. Терентьева. – М.: Ось-89, 2005. – 544 с.
3. Куликов, Л.А. Анализ финансовых потоков предприятий черной металлургии / Л.А.Куликов // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 17(182). – С. 29–38.

[К содержанию](#)

УДК 340.69 + 343.1(470)

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СПЕЦИАЛЬНЫХ ЗНАНИЙ В ДОРЕВОЛЮЦИОННОМ И СОВРЕМЕННОМ УГОЛОВНОМ ПРОЦЕССЕ РОССИИ

Р.А. Гарипова

Статья посвящена исследованию возможностей использования специальных знаний в уголовном судопроизводстве. В ней проводится сравнение нормативного регулирования такого использования в дореволюционной и современной России, рассматриваются проблемы регулирования (разграничение полномочий эксперта и специалиста, понятие и виды специальных знаний и др.), по всем анализируемым вопросам делаются выводы.

Ключевые слова: Устав уголовного судопроизводства, эксперт, специалист, использование специальных знаний

Основой правосудия всегда являлось установление истины по делу, а установление истины по делу возможно путем использования специальных познаний сведущих лиц, участие которых направлено на формирование такой совокупности доказательств, которая обеспечила бы возможность для органов предварительного расследования и суда сформировать правильную процессуальную позицию, прийти к законному, обоснованному и достоверному выводу о виновности либо невиновности лица.

Впервые словосочетание «показания сведущих людей» стало использоваться в 1832 г. Сам же термин «сведущие лица», появился в 1857 г., но «узаконил» сведущих лиц Устав уголовного судопроизводства 1864 г. [1], который определил надобность в сведущих лицах: «В тех случаях, когда для точного уразумения встречающегося в деле обстоятельства необходимы специальные сведения или опытность в науке, искусстве, ремесле, промысле или каком-либо занятии, приглашаются сведущие люди (ст.112УУС) Понятие «специальных знаний» Устав подробно не рассматривал. Сведущие лица подразделялись на экспертов-научных судей (судмедэксперты, эксперты-психиатры) и «справочных свидетелей», которые основывали свои суждения на опытности, ремесле, занятии и промысле. Так. ст. 350 Устава отметила участие повивальной бабки, указав ее в качестве помощницы судебного врача. «Справочный свидетель» нашел отражение в УПК РФ. Так, в ходе расследования уголовного дела в качестве специалиста следователем был приглашен штукатур-маляр для участия в осмотре помещения, в ходе которого он, в силу своего профессионального опыта в малярных работах указал возможные места извлечения проб краски для решения идентификационной задачи при назначении судебно химической экспертизы [2].

Одним из принципов правосудия является принцип состязательности сторон. Данное положение впервые нашло отражение в Судебных Уставах 1864 г.: сторонам было позволено приглашать сведущих лиц и прежде всего специалиста, чьи показания стали предметом всесторонней критики оппонента, но уже в то время были изложены требования к их заключениям – суждение сведущего лица должно быть основано на принципах объективности. В то же время Уставами не воспрещалось проявлять сведущему лицу инициативу при исследовании, но при одном лишь условии – эта инициатива должна преследовать цель – установление истины по делу.

Устав уголовного судопроизводства 1864 г. не видел различия между экспертом и специалистом, называя их единым словом «сведущие лица», и перечислил их, отметив врачей, фармацевтов, казначеев, ремесленников, художников, учителей, профессоров, но практика взаимодействия судей со сведущими людьми заложила традиции российской экспертизы. Уже в 1876 г. чиновники Министерства юстиции в своих циркулярах стали использовать слова «эксперт», «экспертиза».

Таким образом, Судебная реформа 1830-х г.г. (Устав уголовного судопроизводства 1864 г.) ознаменовала собой качественно новый этап в правовом регулировании статусного положения и форм участия сведущих лиц в уголовном судопроизводстве: ввела возможность участия в расследовании преступлений нового лица – специалиста, либо помощника следователя, специальные знания и навыки которых в конкретной сфере деятельности могли быть использованы в виде доказательств при расследовании преступлений, вводя их в виде сведущего лица в ранг самостоятельного участника уголовного процесса, и заложила основу для разделения полномочий экспертов и специалистов, возможности перепроверки заключений сведущих лиц другими сведущими лицами, что на языке УПК РФ означает повторные, комплексные, комиссионные экспертизы.

Реальное участие специалиста в уголовном процессе претерпело определенный период становления, сумев сохранить при этом некоторые положения Устава 1864 г.

Так, Устав и УПК РФ предусмотрели привлечение специалиста к производству следственных действий в качестве сведущего лица, но основное отличие состоит в том, что по Уставу само действие осуществляло сведущее лицо, а следователь только присутствовал при осмотре, в то время как в УПК РФ специалист, он же сведущее лицо, помогает следователю, но не руководит его действиями.

Устав законодательно закрепил право получать необходимые сведения путем допроса сведущего лица, что также нашло отражение в УПК РФ – одним из доказательств по делу являются показания специалиста [3], чем подтвердил статус специалиста как самостоятельного участника уголовного процесса и одновременно предопределили две формы участия в уголовном судопроизводстве сведущих лиц: эксперта и специалиста, каждый из которых обладает конкретными правами.

Последующие изменения в уголовно-процессуальном законодательстве, связанные с событиями 1917 г., в конечном итоге не нарушили процесс совершенствования института сведущих лиц, несмотря на то, что УПК РСФСР 1922 г., 1923 г., 1960 г. четко определили в качестве сведущего лица только эксперта, термин «экспертиза» легально занял свое место в УПК РСФСР, фактически проигнорировав участника в лице специалиста, исходя из того, что экспертами являются все сведущие лица.

Такое «игнорирование» сыграло свою отрицательную роль в уголовном судопроизводстве.

Суды принимали во внимание мнение ученых - оказание помощи следователю (суду) разъяснениями и указаниями лицами, привлекаемыми к участию в производстве уголовного дела (специалистов) не является экспертизой, а знания специалиста должны использоваться для лучшего проведения следственного действия. Однако процессуальное оформление в этом случае требовало поименно назвать лиц, принимавших участие в следственном действии с позиции УПК, т.е. придать участвующим лицам процессуальный статус.

Так, из молебного дома в г. З. были похищены иконы, ранее принадлежавшие частным лицам г. З., в том числе иконы, представлявшие культурную ценность. В ходе расследования часть икон была изъята у преступников, но установить ценность (стоимость) нескольких икон не представлялось возможным, т.к. действительная хозяйка икон к этому времени умерла. Возникла необходимость назначения искусствоведческой экспертизы, но соответствующего профиля эксперта в подразделении УВД, ГУВД не было, решить вопрос об исследовании икон в экспертных учреждениях России было нецелесообразно по различным объективным обстоятельствам, в связи с чем для исследования икон был приглашен сотрудник местного краеведческого музея, обладающего определенными познаниями в области искусствоведения. Несмотря на то, что сотрудником была дана консультация, позволившая определить ущерб, и по сути дела являлась доказательством по делу, показать участие сотрудника музея с процессуально-правовой точки зрения оказалось практически невозможным, поскольку УПК РСФСР предусматривал в качестве доказательства только заключение эксперта.

Непонятность и споры по поводу участия, формы участия в уголовном судопроизводстве сведущих лиц потребовало изменений и дополнений в УПК РФ. В 1966 г. на законодательном уровне появилось новое лицо – специалист, однако узаконив участие специалиста лишь в отдельных следственных действиях (до 2001 г.), в конкретной форме не были установлены его полномочия, что породило споры среди ученых, в частности по вопросу проведения экспертами и специалистами исследований.

А.В. Кудрявцева отводит специалисту роль непосредственного участия в исследовании на уровне познания, а эксперту – логический уровень познания. Но возникает вопрос: «А как следователь по этим критериям должен и может ли определить необходимый уровень познавательной деятельности эксперта и специалиста? Данный вопрос можно было бы разрешить с позиции определения компетенции лица, объективно подтвердить его образование, место работы, стаж, сведениями о научной степени, о наличии лицензии и т.д.

Но не во всех случаях следователь таким образом может определить компетентность специалиста. Эксперт, в отличие от специалиста сам оценивает свою компетенцию в решении поставленных ему вопросов следователем.

Во время лекций студенты-юристы не всегда изначально могут отличить эксперта от специалиста, несмотря на наличие определения этих лиц в УПК РФ. Причинами таких трудностей следует признать «слабые» стороны правового регулирования вопросов, касающихся участия их в производстве по уголовным делам:

- имеется значительное сходство указных в законе признаков, характеризующие деятельность специалиста и эксперта;
- в законе осталась подмена процессуальной функции одного сведущего лица (эксперта) процессуальной функцией другого (специалиста);
- размытость и неконкретность правового регулирования процессуальной роли отдельных сведущих лиц.

Фактически эксперт по УПК РФ осуществляет процессуальные полномочия специалиста, который обладает специальными знаниями и привлекается для содействия в обнаружении, закреплении и изъятии доказательств, но в отличие от специалиста специальные знания использует с привлечением специально разработанных методик и методов исследования, лабораторного оборудования, длительного времени, а процедура получения заключения специалиста осталась за рамками уголовно-процессуального регулирования. Поэтому на практике заключение специалиста ограничивается простыми умозаключениями, которые составляют разновидность суждений.

Кроме этого, отсутствует исчерпывающий перечень форм использования специальных познаний в уголовном процессе. Нельзя исключать несовершенство финансового механизма компенсации сведущим лицам.

Специалист может привлекаться в уголовном процессе на стадии до следственной проверки материалов, например ревизор. В этом случае мы также употребляем термин «специалист», хотя таковым с процессуальной точки зрения он не может являться, по УПК на этой стадии ревизор не выполняет процессуальные функции специалиста.

УПК РФ в качестве специалистов указал всего два лица: врач и педагог. Участие педагога в допросе несовершеннолетнего в качестве специалиста позволяет выявить психологические свойства и уровень развития подростка, его способность воспринимать и воспроизводить действия. Но это задача эксперта при проведении судебно-психологической экспертизы; у педагога по УПК РФ иное процессуальное назначение. Если педагог поставит вопрос о необходимости назначения подростку экспертизы и окажет помощь в постановке вопросов эксперту, в этом случае он будет выступать как специалист. Однако по УПК РФ, педагог просто лицо, участие которого обязательно в производстве по делам несовершеннолетних и в этом его компетенция.

Действующее российское законодательство термин «сведущее лицо» не использует. Однако в практике все чаще стала применяться консультационная деятельность сведущих лиц. Например, экстрасенс может давать консультации по вопросам, отнесенным к роду его деятельности. Но может ли экстрасенс быть специалистом по делу или экспертом? Если компетенцию врача и педагога еще можно выяснить, то как выяснить компетенцию экстрасенса? Как можно убедиться в достоверности его заключения? А нужно ли учитывать то, что эксперт не может быть таковым, если он применяет свои нетрадиционные познания?

Для более полного понимания, кто такие эксперт и специалист, исходя из положений действующего УПК РФ – специальные знания не обязательно должны быть глубокими, разносторонними и основанными на теории, необходимо дополнить УПК, а именно: достаточно ясно определить категорию лиц, могущих стать экспертами, специалистами.

Зуев Е.И. считает, что специальные знания это любые познания в науке, технике, искусстве или ремесле, кроме процессуального и материального права, применяемые для разрешения вопросов, возникающих при осуществлении правосудия [4].

П.П. Ищенко определил специальные знания как любые профессиональные знания, которые могут оказать содействие в обнаружении, фиксации и изъятии доказательств [5].

Позиция Россинской Е.Р.: «специальные знания» это система теоретических знаний и практических навыков в области конкретной науки либо техники, искусства или ремесла, приобретенных путем прохождения специальной подготовки или обретения профессионального опыта и используемых для решения вопросов, возникающих в процессе уголовного судопроизводства, но к таковым знаниям не должны относиться общеизвестные и юридические познания [6]. Но это мнение ошибочно.

Зачастую при расследовании экономических преступлений к проверке в форме ревизии привлекается бухгалтер, который исследует документы бухгалтерской отчетности с учетом нормативных актов, регламентирую-

ших финансово-хозяйственную деятельность организаций, исследует вопросы соответствия (несоответствия) операций (сделок) требованиям законодательства, и обязательно указывает в своих выводах акта проверки допущенных тех или иных нарушений, не отвечающих требованиям закона. В данном случае привлекается именно специалист, поскольку не выносится постановление о назначении судебной бухгалтерской экспертизы и акт проверки, содержащий нормы закона, будет являться сведениями специального характера.

И.Л. Петрухин, полагая, что если специальные знания являются одновременно и правовыми, то специалист не может прийти к выводам, не указав эти нормы, не разъяснив их смысл, не применив их для анализа исследуемых обстоятельств (материалов), то есть, категорическое мнение о том, что к содержанию специальных познаний не относятся юридические знания, не объективны, поэтому требуют уточнения – не все юридические знания, а лишь те, которые относятся к уголовному и уголовно-процессуальному праву [7].

Таким образом, в ныне действующем уголовном судопроизводстве действуют две формы использования знаний сведущих лиц – судебная экспертиза (эксперт) и деятельность специалиста.

Библиографический список

1. Устав уголовного судопроизводства 1864 г. // Приводится по СПС Консультант Плюс.
2. Уголовное дело в отношении К. // Архив Златоустовского городского суда.
3. Уголовно-процессуальный кодекс РФ от 18.12.2001 (в ред. от 03.02.2014) № 174-ФЗ // Собрание законодательства. – 2001. – № 52 (ч. 1). – Ст. 4921.
4. Зуев, Е.Н. Не процессуальная помощь сотрудника криминалистического подразделения следователю / Е.Н. Зуев. – М., 1975. – С. 89.
5. Ищенко, П.П. Специалист в следственных действиях. Уголовно-процессуальные и криминалистические аспекты / П.П. Ищенко. – М., 1990. – С. 8.
6. Россинская, Е.С. Специальные познания и современные проблемы их использования в судопроизводстве / Е.С. Россинская // Журнал российского права. – 2001. – № 5.
7. Петрухин, И.Л. Экспертиза как средство доказывания в советском уголовном процессе / И.Л. Петрухин. – М.: Юридическая литература, 1964. – С. 125.

[К содержанию](#)

ББК Ч448.025

УДК 378.02

ПЕДАГОГИЧЕСКОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ И СТУДЕНТОВ В ПРОЦЕССЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ БУДУЩИХ СПЕЦИАЛИСТОВ

Н.М. Голубева

По результатам проведенного исследования педагогического взаимодействия преподавателей и студентов Филиала ФГБОУ ВПО «ЮУрГУ» (НИУ) в г. Златоусте большинство студентов заинтересованы в равнопартнерских отношениях в педагогическом взаимодействии. Показаны методы педагогического воздействия.

Ключевые слова: личность, социально-психологические особенности личности, педагогический процесс, методы педагогического воздействия.

Стоящие перед высшей школой задачи направлены на всестороннюю подготовку специалиста и создания условий для полноценного развития личности. Преподаватель в ходе профессиональной подготовки будущих специалистов выполняет стратегическую роль в развитии личности студента. Что такое личность? Это понятие широкое, но если обобщить, то можно сказать, что личность – индивид, занимающий определенное положение в обществе, выполняющий определенную общественно-полезную деятельность и отличающийся своими, присущими только ему индивидуально и социально-психологическими особенностями.

Основные социальные, психологические особенности личности определяются:

1. Содержанием психологической сущностью мировоззрения

Мировоззрение человека – это сложившаяся у него система убеждений, научных взглядов на природу, общество, человеческие отношения, которые стали его внутренним достоянием и отложились в сознании в виде определенных жизненных целей, интересов, отношений, позиций! Психологическая сущность мировоззрения личности проявляется в специфическом влиянии её индивидуально и социально психологических качеств на поведение, действия и поступки.

2. Степенью целостности мировоззрения и убеждений

Отсутствием и наличием в них противоречий.

3. Степенью осознанности человеком своего места в обществе

Очень часто бывает, что человек слишком долго не может, в силу разного рода обстоятельств, найти своё место в обществе, что не позволяет его мировоззрению окончательно оформиться и эффективно проявляться.

4. Содержанием и характером потребностей и интересов, устойчивостью либо легкостью их переключаемости, их узостью либо многогранностью.

5. Спецификой соотношения и проявления различных личностных качеств. Личность настолько многогранна в своих индивидуально-психологических проявлениях, что соотношение её разнообразных качеств может сказываться, и на проявлениях мировоззрения и на поведении. При этом надо учитывать три взаимосвязанные стороны личности:

- психологическую сторону. Здесь различают следующие свойства личности: направленность, темперамент, характер и способности;
- мировоззренческую сторону личности, которая отражает общественно-значимые её качества и особенности, позволяющие занимать достойное место в обществе. Мировоззрение личности определяет её важнейшие жизненные цели и интересы, отношения, позиции;
- социально-психологическая сторона личности отражает основные качества и характеристики, позволяющие ей играть определенную роль в обществе, занимать определенное положение среди других людей. Личность находится в сфере влияния различных отношений и прежде всего отношений, складывающихся в процессе обучения.

В аспекте выявленных проблем, профессиональная подготовка будущих специалистов на современном этапе предполагает смещение акцентов с овладения технологиями передачи знаний на овладение технологиями развития личности с помощью этих знаний, выработки собственной педагогической позиции.

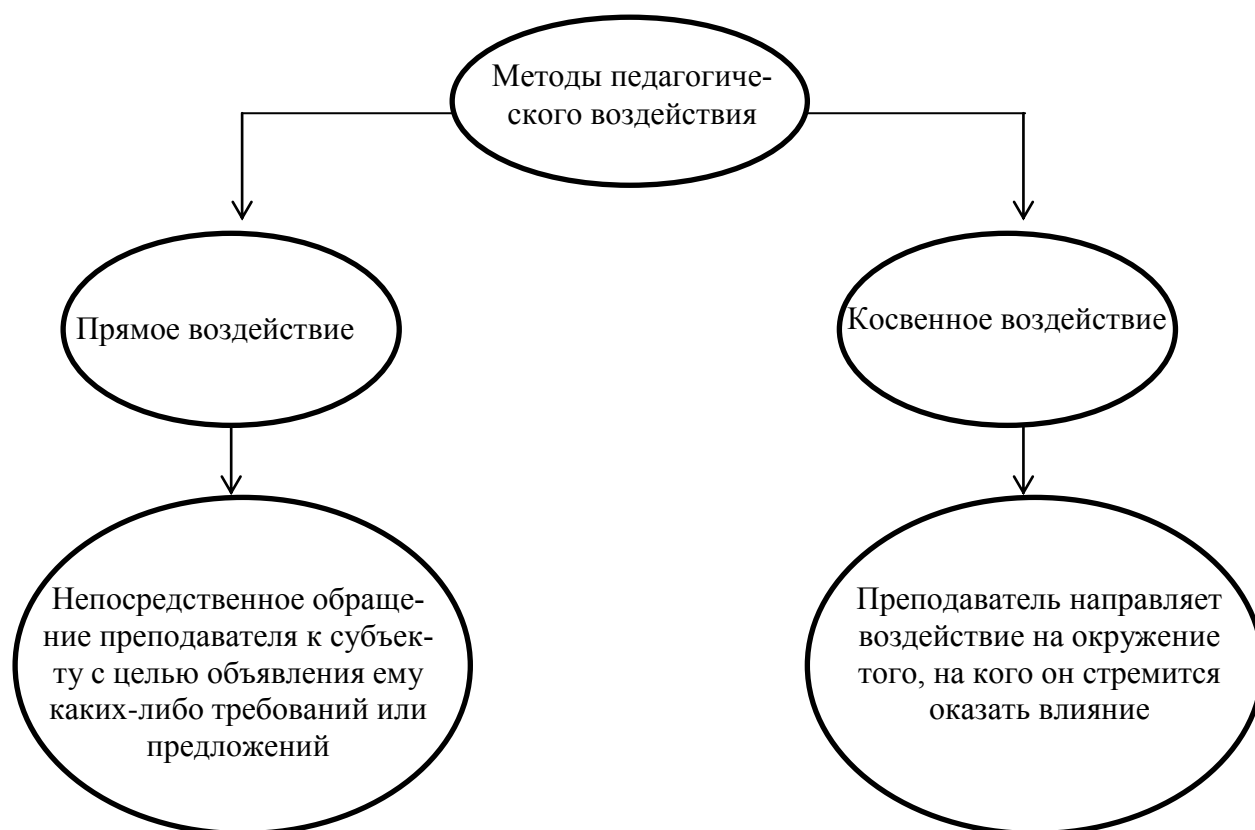
Данное направление в современном образовательном процессе высшей школы утверждает «отношение к знаниям и умениям как к средствам, обеспечивающим достижение полноценного общего и профессионального развития личности».

Успешное выполнение педагогом своих функций – необходимое условие становления личности студентов, подготовки их профессиональной деятельности. Важным фактором в формировании личности является личность самого преподавателя.

По мнению К.Д. Ушинского, «только личность может действовать на развитие и определение личности, только характером можно образовать характер».

Специфика профессиональной деятельности преподавателя вуза предполагает творческий подход и умелое использование разнообразных методов педагогического воздействия, которые представлены на схеме.

Специфика профессиональной деятельности преподавателя вуза предполагает необходимость довольно частого использования прямого воздействия.



В то же время в некоторых случаях подобная тактика может оказаться недостаточно гибкой и слишком прямолинейной. Неоправданно настойчивое применение педагогом прямого воздействия вызывает равное по силе противодействие студента, создает конфликтную ситуацию, серьезно осложняет взаимоотношения преподавателя и студентов. Здесь будет более эффективным прием косвенного воздействия, особенно такая тактика успешна в отношении студентов, активно сопротивляющихся любому контролю со стороны преподавателя, куратора, заведующего кафедрой.

Влияние, оказываемое педагогом на студентов, может быть различным как по характеру, так и по направленности.

Направленность влияния зависит от того, насколько преподаватель персонализирован в своих студентах, и от того, каков «знак» этой персонализации (позитивной или негативной).

Актуализация образа преподавателя может приводить к оптимизации деятельности студентов, повышать их активность, стимулировать добросовестное, ответственное задание.

Преподаватель, реализуя роль наставника, демонстрирует студентам ранее не освоенные ими образцы активности, индивидуальные варианты ролевого поведения, в которых находят отражение присущее ему личностные характеристики. Творческий преподаватель транслирует свой творческий потенциал студентам. В результате студенты становятся более самостоятельными, инициативными, способными к поиску неординарных решений.

Успешное выполнение преподавателем его профессионально-педагогических задач во многом зависит от социально-психологического климата учебно-воспитательного коллектива.

Стиль руководства преподавателя проявляется в совместной деятельности. Преподаватели готовят будущего специалиста для работы в условиях рыночных отношений при жесточайшей конкуренции на рынке рабочей силы. Для подготовки такого конкурентно-способного специалиста преподавателю необходимо использовать различные приемы, такие как:

- предоставление альтернатив для самостоятельного выбора, когда преподаватель не навязывает студентам свою позицию, мнение, а дает возможность самим принимать решения, учит способам решения профессиональных задач;

- совместное размышление – ещё один прием, который необходимо использовать в ходе профессионально-личностного развития студентов.

Поскольку опыта профессиональной деятельности у студента мало, или он вовсе отсутствует, то преподаватель может указать на возможные отрицательные последствия того или иного решения. Поддержка идей студента может быть одобрена преподавателем:

- побуждение к самоанализу – важный прием формирования профессиональных навыков. На первых порах студенты принимают решения без глубокого анализа своих действий. Преподаватель должен побуждать студентов основательно продумывать свои решения;

- обращение к опыту и приему старшекурсников и выпускников вуза является действенным приемом косвенного тактичного педагогического воздействия на студента. Поскольку действия студентов аналогичны, то эти приемы не оставят никого равнодушным. Такая форма обучения и воспитания личности будет привлекать студентов тем, что преподаватель указывает на недостатки в тактичной и косвенной форме;

- совет – этот прием уместен, если студенты в нем нуждаются, а нуждаются они тогда, когда что-то не получается. Если студенты убеждаются в эффективности советов, то они начинают доверять преподавателю, прислушиваться к его словам;

- намек – как прием воспитательного воздействия используется тогда, когда следует внести коррективы и одновременно не подорвать авторитет студента в глазах сокурсников;

- подсказка – как метод воздействия использует в том случае, когда в ходе занятия ошибка не обнаруживается, студенты сами не замечают её, то преподаватель обращается к группе: «Кто же всё-таки найдет ошибку?»;

- ободрение студента – следующий прием воздействия. На лекциях, практических занятиях, экзаменах, зачетах студенты испытывают волнение, неуверенность в своих силах, поэтому необходимо приободрить студента такими словами: «Будь решительным», «Давайте смелее, всё будет хорошо»;

- проявление восхищения действиями студента, как метод воздействия на студента, используется в том случае, если педагог хочет воспитать творческую личность, вызвать желание думать. Необходимо постоянно поощрять проявление творчества восхищением. Это один из самых мощных приемов поощрения;

- напоминание – получив заранее задание, многие студенты не приступают к работе (особенно при выполнении курсовых работ), поэтому целесообразно использовать такой прием как напоминание, который является хорошим средством обеспечения своевременной и качественной работы;

- внушение, как прием, лучше использовать в работе со студентами с заниженной самооценкой, неуверенными в себе. Внушить человеку можно то, что он хочет сам себе внушить! В качестве словесных формулировок для внушения можно использовать следующее: «Ты обязательно добьешься успеха», «Ты сможешь преодолеть все трудности»;

- прием авансирования. При подготовке к первым семинарским занятиям, при опросе некоторые студенты проявляют старание, вкладывают много труда, но в ответах допускают неточности. В таких случаях на первых порах преподаватель должен завышать оценку, обращать внимание студента на то, что надо исправить в ближайшем будущем.

Как показывает практика, студенты заинтересованы в равнопартнерских отношениях, в педагогическом взаимодействии: 25,1 % студентов как ведущий показатель авторитета преподавателя в процессе обучения отметили творческий подход к делу, 24,9 % студентов отдали предпочтение доброжелательности в общении, 17,2 % – выделили компетентность преподавателя, 14,5 % – предпочли контактность, 18,3 % – гуманный подход к обучаемым.

Если подвести итог, то следует отметить, что:

1. Педагогический процесс – это взаимодействие личностей, поэтому определяющим в профессионально-личностном развитии будущего специалиста является его возможность выступать в роли субъектов процесса обучения.

2. Стимулирование профессионально-личностного развития будущих специалистов обеспечивается эмоциональным комфортом личностных проявлений участников педагогического процесса и реализации их субъективной позиции при создании соответствующих педагогических условий.

3. Функционально-ролевые и личностные позиции преподавателя и студентов в педагогическом процессе обуславливают индивидуальность их деятельностных проявлений и в целом определяют характер педагогического взаимодействия.

4. Возможность осуществления взаимодействия преподавателя и студентов в реальном процессе обучения достигается по средствам моделирования структурных компонентов – целеполагание, учебная мотивация, планирование совместных действий, способы преподавания и обучения,

оценочные и коррекционные действия, – логическая взаимосвязь которых позволяет диагностировать полученные результаты и замерять динамику профессионально-личностного развития будущих специалистов.

Библиографический список

1. Алехина, И.В. Психология: практический курс / И.В. Алехина, Н.В. Матяш, Т.А. Павлова. – Брянск: БГПУ, 1999.
2. Коломинский, Я.Л. Психология взаимоотношений в малых группах / Я.Л. Коломинский. – Минск, 1989.
3. Кон, И.С. В поисках себя. Личность и её самосознание / И.С. Кон. – М.: Просвещение, 1984.
4. Крутецкий, В.А. Педагогические способности, их структура, диагностика, условия формирования и развития / В.А. Крутецкий, Е.Г. Балбасова. – М.: Мысль, 1991.
5. Леонтьев, А.А. Педагогическое общение / А.А. Леонтьев. – М.: Политиздат, 1989.

К содержанию

УДК 332.1:001.895

ББК У9(2)–45

ИННОВАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ АКТИВНОСТЬ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ И КАЧЕСТВО ЖИЗНИ

Л.Н. Гутман

Рассматриваются инновационные возможности для социально-экономического развития регионов. Определено влияние инновационного развития регионов на качество жизни населения. Приведены статистические данные уровня доходов населения, экономического развития, развития малого бизнеса в Челябинской области.

Ключевые слова: инновационная активность, регион, инновационный потенциал региона, инновационная система, качество жизни.

Становление инновационной экономики для России является актуальной проблемой, так как Россия в собственном развитии в некоторых сферах отстает от ведущих стран.

В экономиках развитых стран доминируют высокие технологии и новейшие разработки, которые тесно связаны с инвестициями. Объективно существующие во многих регионах России предпосылки для инновационного развития сдерживаются нехваткой инвестиционных ресурсов. В этих условиях вопрос об инвестиционном климате в субъектах РФ выходит на первый план.

В России существуют определенные сложности, с которыми сталкивается государственная политика инновационного развития:

1) не выведена полностью успешная модель финансирования национальной инновационной системы и стимулирования инновационных процессов, которую могут использовать все заинтересованные государства;

2) множество различных факторов оказывают влияние на инновационный процесс, что характеризует сложность национальной инновационной системы;

3) эффекты и последствия проводимой государственной политики является, как правило, непредсказуемыми и неспособными к четкому определению результатов.

Обеспечение в России повышения инновационной активности и превращение научно-технического потенциала в действенный фактор экономического обновления и технологического развития общества возможно при условии перехода от политики государственной поддержки инновационной деятельности к политике наибольшего ей благоприятствования. Реализация такой стратегии предполагает создание в России и ее регионах инновационной системы, основными элементами которой являются предприятия, производящие высокотехнологичную конкурентоспособную продукцию [7].

Проблема формирования инновационных территорий и иных центров инновационной активности сегодня является одной из ключевых задач политики государства.

Центры инновационной активности могут стать региональными центрами практического освоения накопленного научно-технического потенциала, реальными «точками» роста.

Суть инновационной системы можно охарактеризовать как совокупность эффективно взаимодействующих элементов государственных и негосударственных секторов экономики, которые обеспечивают преобразование научных знаний в современные технологии, новые материалы и иную конкурентоспособную продукцию.

Основные элементы инновационной системы это – наука, инновационный сектор производства, образование, ориентированное на подготовку высококвалифицированных специалистов, инновационная инфраструктура, механизмы поддержки инновационной деятельности.

Для сравнения финансирование науки за последние годы сократилось в 15–18 раз, в результате, Россия отстает от развитых стран уже на целое поколение техники, идет трансформация производственного сектора в сторону первичных, менее сложных в технологическом отношении производств. По сравнению с 1990 г. доля машиностроения и металлообработки в общем объеме производимой продукции страны сократилась с 28 % до 17,3 %, что ниже порогового уровня экономической безопасности, который составляет 20 %. Резко снизилась за годы реформ доля инновацион-

но-активных предприятий. Если в 80-е годы она составляла 60–70 %, от общего числа всех российских промышленных предприятий, то к началу 2000-х годов она уменьшилась более чем на порядок и составила всего 4–5 %. В развитых странах доля затрат на науку в общей сумме бюджетных расходов в последние 20 лет довольно стабильна: 6–7 % в США, 4–5 % во Франции, Германии, Великобритании, Италии, 3–3,5 % в Японии [2].

Общее финансирование науки в РФ за счет бюджетных средств в 15 раз ниже, чем в США, и в 4 раза меньше, чем в Японии.

Вместе с тем научно-технологический потенциал России все еще достаточен, чтобы осуществить технологическую модернизацию производства и обеспечить конкурентоспособность российских товаров.

По оценкам экспертов, наша страна до сих пор является мировым лидером по таким перспективным направлениям как лазерные и ядерные технологии, имеет значительные достижения в таких областях, как двигательные установки, специальные и энергонасыщенные материалы и технологии производства материалов. Это очень важно, так как технологии являются огромным ресурсом, позволяющим обеспечить технологическую независимость страны и создавать благоприятные предпосылки для ее успешного экономического развития.

На современном этапе общественного и экономического развития все большее влияние на темпы социально-экономического развития оказывает способность государства и общества обеспечивать высокое качество жизни населения. В условиях формирования общества возрастает зависимость экономической эффективности производства от величины и качества человеческого капитала и наращивания потенциала через накопление знаний, опыта, умения, уровня физического и интеллектуального развития людей.

Аналитическая группа агентства «РИА Рейтинг» опубликовала рейтинг по качеству жизни в регионах Российской Федерации. Итоговый рейтинг рассчитывался по 61 показателю, которые объединены в 10 групп, характеризующих основные аспекты качества жизни в регионе: уровень доходов населения; жилищные условия населения; обеспеченность объектами социальной инфраструктуры; экологические и климатические условия; безопасность проживания; демографическая ситуация; здоровье населения и уровень образования; транспортная инфраструктура и уровень освоенности территории; уровень экономического развития; уровень развития малого бизнеса.

Рейтинг строился на основе комплексного учета различных показателей, фиксирующих фактическое состояние тех или иных аспектов условий жизни и ситуацию в различных социальных сферах [4].

Челябинская область не попала в десятку лучших, но и не оказалась в аутсайдерах, заняв 22-ю строчку рейтинга между Новосибирской (21-е место) и Омской (23 место) областями. Сводный рейтинговый балл Южного Урала составил 46,08.

По уровню доходов населения Челябинская область в 2013 году оказалась на 31-й позиции. Средний объем вкладов (депозитов) физических лиц в банках на одного жителя Южного Урала составил 60 тысяч рублей. При этом доля населения с доходами ниже прожиточного минимума в Челябинской области составила 11 %. Стоит отметить, что рейтинг Челябинской области по этому показателю за минувший год ухудшился – по итогам 2012 года по уровню доходов населения регион занимал 27 место.

Челябинская область заняла 26-е место по развитию малого бизнеса в 2013 году. Оборот малых и микропредприятий и индивидуальных предпринимателей в расчете на одного жителя составил 218 тысяч рублей.

Оборот южноуральских малых и микропредприятий, а также индивидуальных предпринимателей в 2013 составил 759,8 млрд рублей. Объем инвестиций в основной капитал малых и микропредприятий составил 9,077 млрд рублей.

Всего предпринимательской деятельностью на Южном Урале занимаются 19,5 % экономически активного населения, число предпринимателей сократилось на 17 %.

По уровню экономического развития Челябинская область заняла 33-е место (30-е в 2012 году) с уровнем ВРП на душу населения в размере 223 тысячи рублей. Итоговый объем внутреннего регионального продукта Челябинской области в 2013 году составил 775,9 млрд рублей, доля собственных доходов в общем объеме доходов консолидированных бюджетов составила 81,3 % [4].

Объем прямых иностранных инвестиций в расчете на одного жителя Челябинской области составил лишь 8 долларов США. Меньше только в Удмуртской республике и Вологодской области. Объем прямых иностранных инвестиций в Челябинскую область составил 29,6 млн долларов США в 2013 году.

Доля прибыльных предприятий на Южном Урале – 70,6 %, но в целом по другим регионам по этому показателю картина схожая.

Для выявления степени развития региона и определения оценки инновационно-инвестиционной привлекательности целесообразно использовать разработанную методику автором А.С.Ревинной [6]. Оптимальными показателями для определения рейтинга развития регионов являются:

- численность населения в регионе;
- занятые в экономике люди;
- инвестиции в основной капитал;
- основные фонды;
- инновационные возможности;
- использование инновационных возможностей;
- инновационно-экономические возможности;
- производительность общественного труда.

За основу принят метод решения многокритериальных задач путем нахождения аддитивного критерия:

$$F = \sum_{i=1}^m w_i * c_i \rightarrow \max ,$$

где w_i – весовой коэффициент (доля развития рассматриваемого вида деятельности), отражающий степень важности c_i -го критерия (критерии региона), m -количество выявленных критериев.

Чем больше величина F , тем эффективнее развитие региона в исследуемом нами направлении.

c_i рассчитывается по следующим формулам:

$$C_i = \frac{P_i}{B} ,$$

где P_i – показатель эффективного развития региона, $B = \text{const}$ -базовый показатель, отражающий эффективность региона относительно показателя P_i (B – это численность населения региона, остальные показатели P_i).

w_i – рассчитывается по формуле:

$$w_i = \frac{K}{\sum_{j=1}^n \frac{P_i}{B_j}} ,$$

где K – это const которая введена для наилучшего видения величины F , n -количество регионов.

Для повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции, повышения привлекательности предпринимательской деятельности в инновационной сфере, формирования высокого уровня инновационной культуры, увеличения доходов населения разработана стратегия социально-экономического развития Уральского федерального округа до 2020 года [5]. Основная цель разработанной стратегии является максимально возможное повышение уровня и качества жизни, стабилизация и рост численности населения на основе устойчивого инновационного развития, диверсификации и модернизации экономики.

Постановлением Правительства Челябинской области от 22.10.2013г. утверждена Государственная программа «Развитие инновационной деятельности в Челябинской области» на 2014–2015 годы, в которой предусмотрены объемы бюджетных ассигнований в сумме 107000 тысяч рублей [1].

Ожидаемые результаты реализации государственной программы включают:

- оказание поддержки 70 малым и средним инновационным предприятиям; создание 30 новых инновационных предприятий;
- создание 70 новых рабочих мест на предприятиях инновационной сферы; создание субъектами инновационной деятельности 30 опытных образцов;

- подготовка 130 менеджеров для коммерциализации и продвижения инновационной продукции на межрегиональные и международные рынки;
- участие 50 субъектов инновационной деятельности в международных выставках и форумах в составе делегации Челябинской области.

Решение ключевых задач устойчивого социально-экономического развития Уральского региона на долгосрочную перспективу будет основываться на обеспечении гармоничного развития экономики, инновационной модернизации ее основных отраслей, диверсификации хозяйственной структуры на базе опережающего роста сферы услуг, региональной инфраструктуры и создании новых предприятий в высокотехнологичных секторах экономики.

Библиографический список

1. Правительство Челябинской области. Государственная программа Челябинской области «Развитие инновационной деятельности в Челябинской области» на 2014–2015 годы. – URL: <http://pravmin74.ru/npa/postanovlenie-pravitelstva-chelyabinskoy-oblasti-22-oktyabrya-2013-goda-no333-p-o>.
2. Федеральная служба государственной статистики. Официальная статистика Предпринимательство Наука и инновации. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/science/#.
3. Федеральный портал малого и среднего предпринимательства. Областная целевая программа «Развитие инновационной деятельности в Челябинской области» на 2013–2015 годы. – URL: <http://oldsmb.economy.gov.ru/programs/srf/program/75,772673/>.
4. Информационно аналитическое агентство «MATRIX-Prime». Рэнкинг инновационного развития регионов РФ. – URL: http://www.matrix-prime.ru/pabl/rehinking_innovacionnogo_razvitiya_regionov_rf_1/1-1-0-42/.
5. Стратегия социально-экономического развития Уральского федерального округа на период до 2020 года. – URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/55086412/>.
6. Ревина, А.С. Особенности повышения инновационной активности мезокомплекса / А.С. Ревина // Управление экономическими системами 2/2010. – URL: <http://www.uecs.ru/uecs-22-222010/item/163-2011-03-23-08-19-47>.
7. Региональный аспект оценки конкурентоспособности муниципальных образований (концептуальный подход): монография / Г.П. Довлатян, Т.Н. Неровня, Н.Т. Обоймова; Шахтинский ин-т (филиал) ЮРГТУ (НПИ). – Новочеркасск: Лик, 2010. – С. 37–71.

[К содержанию](#)

УДК 675.1/.2:620.1

АНАЛИЗ ДЕФОРМАЦИИ НЕТКАНЫХ МАТЕРИАЛОВ ПРИ ЦИКЛИЧЕСКОМ СЖАТИИ

А.И. Дерябина, Л.Н. Лисиенкова

В статье исследовались показатели деформации материалов и пакетов в условиях циклического сжатия, имитирующих воздействие технологических и эксплуатационных факторов. Описана методика оценки показателей деформации материалов, приведены результаты испытаний образцов кожи и пакетов материалов.

Ключевые слова: деформация материалов; циклическое сжатие; испытания образцов кожи.

В современной экономической ситуации деятельность отечественных предприятий легкой промышленности невозможна без совершенствования качества выпускаемой продукции, что в свою очередь невозможно без внедрения эффективных, неразрушающих, экспрессных методов оценки свойств материалов.

Деформация гибких волокнистых материалов при действии технологических и эксплуатационных факторов мало изучена, что связано с отсутствием объективных методов исследования. Известные приборы и устройства не позволяют изучать свойства данных материалов при изменении их структуры на этапах жизненного цикла изделий. Деформация сжатия возникает в материале при действии давления, направленного перпендикулярно его плоскости, в результате нарушения внутренних (диаметр, плотность нитей, пряжи) или внешних (перемещение волокон, нитей, изменение плотности ткани) связей структурных элементов.

Необходимы показатели, адекватно отражающие свойства материалов, обусловленные структурными изменениями в результате воздействия сжимающих усилий при производстве и эксплуатации одежды.

Цель работы состояла в исследовании деформационных свойств материалов для одежды на основе системного анализа изменений их структуры и свойств при технологических и эксплуатационных воздействиях; создании экспресс методов и средств испытаний объектов в условиях циклического сжатия, повышающих объективность оценки показателей качества материалов и изделий [1].

Деформация материалов при сжатии зависит от условий испытания: количества циклов сжатия, величины давления, вида сжатия, климатических и влияет на показатели геометрических, механических, физических свойств материалов.

Характеристика материалов и пакетов представлена в таблице 1.

Тестируемые пакеты состояли из основного и подкладочного материалов, отличающихся волокнистым составом и структурой.

Таблица 1

Характеристика объектов исследования

Кожи хромового дубления из шкур КРС (ГОСТ 939)						
№ образца	Вид кож	Толщина, мм	Поверхностная плотность, г/м ²	Предел прочности при растяжении, 10 МПа, не менее	Удлинение при разрыве, %	
1	Кожа хромовая со шлифованной лицевой поверхностью КРС (бычина)	1,29	460,0	1,8	15-35	
2	Кожа хромовая для верха обуви эластичная гладкая КРС (бычина)	1,16	445,0	1,8	15-35	
3	Кожа хромового дубления с тесненной лицевой поверхностью, КРС (бычина)	1,31	445,8	1,8	15-35	
Трикотажные полотна						
	Переплетение	Толщина, см	Поверхностная плотность, г/м ²	Волокнистый состав, %	Плотность П _г /П _в , число петель/100мм	Линейная плотность пряжи, Текс
4	Двуластик	1,72	215,40	ВПэф-40 ВХл-60	320/240	31,0
5	Двуластик	1,81	240,92	ВПэф-70 ВШр-30	380/400	18,5
Пакеты материалов						
	Материалы, входящие в пакет		Условия испытаний образцов			
6	образец № 4 + образец № 3		ГОСТ 938.14			
7	образец № 4 + образец № 3		увлажнение пакета ($W_{\text{образца}} = 40 \%$)			
8	образец № 5 + образец № 3		ГОСТ 938.14			
9	образец № 5 + образец № 3		увлажнение пакета ($W_{\text{образца}} = 40 \%$)			

Для сравнительной оценки свойств материалов в условиях циклического стесненного и свободного сжатия испытанию подвергали пробы образцов материалов в кондиционном, во влажном ($W_{пробы} - 85\%$) при нормальных внешних климатических условиях.

Для реализации поставленных задач разработан метод исследования деформации нетканых материалов в условиях циклического сжатия (рис. 1). Преимуществом конструктивного решения разработанного нами устройства – возможность расширения его функциональности, что и позволило реализовать метод оценки деформационных свойств материалов при циклическом сжатии. Техническая модернизация устройства обеспечивает стесненное и свободное сжатие при высокой точности измерения и объективность результатов испытаний за счет применения дифференциальных фотодатчиков и отсутствия давления со стороны измерителя. При этом могут создаваться различные климатические условия при испытании, в том числе влажная (или иная) среда. Изменение условий сжатия (стесненное или свободное) возможно за счет испытания проб разного размера. Это позволяет комплексно изучать динамику изменения показателей свойств при изменении воздействия внешних факторов [2].

Предварительные экспериментальные исследования позволили выбрать параметры испытаний материалов (пакетов). Данный выбор параметров обеспечивает наименьшие затраты времени и трудоёмкость испытаний при циклическом сжатии, позволяет оценить деформацию материалов, различных по составу и структуре (табл. 2).

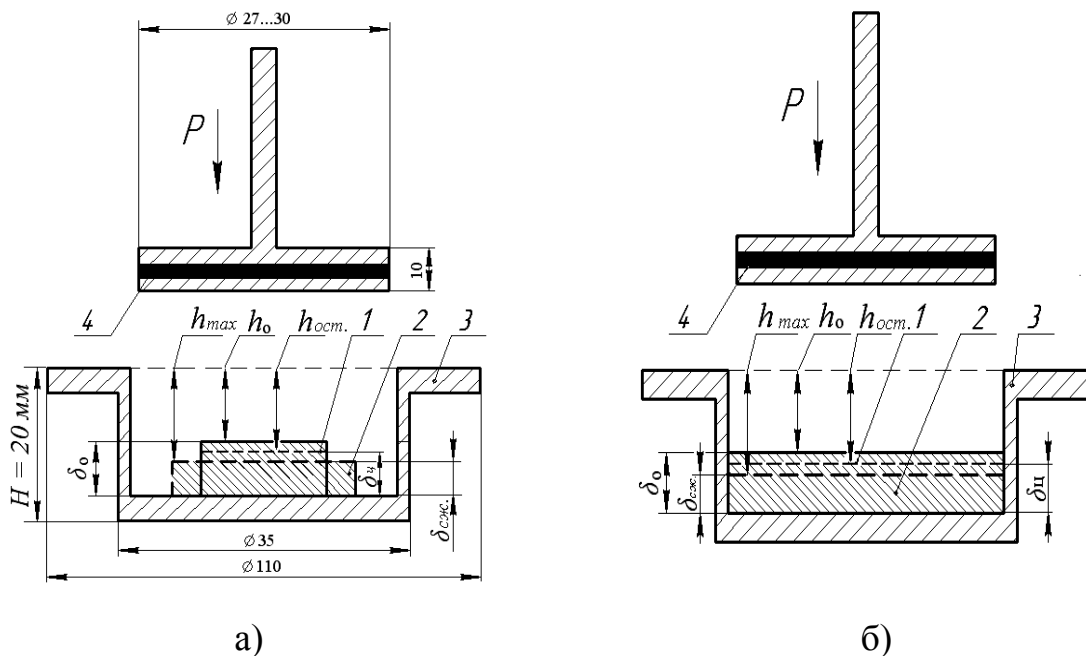


Рис. 1. Приспособление для свободного (а), стесненного (б) сжатия: 1 – проба до сжатия; 2 – проба при сжатии; 3 – емкость для размещения пробы; 4 – индентор

Таблица 2

Параметры испытаний

Параметр	Значение параметра для стесненного сжатия
Диаметр пробы D , мм	30
Диаметр основания индентора d , мм	25
Количество элементарных проб	10
Масса груза для нагружения пробы, кг	1,5
Период нагружения, циклы	1...300
Время нагружения / отдыха пробы в цикле, с	10

Анализ результатов испытаний образцов (№ 3–9, см. табл. 1) показал, что после 200 циклов стесненного сжатия в кондиционном состоянии величина остаточной деформации трикотажного полотна из полиэфирных и хлопковых волокон (№ 4, см. табл. 1) меньше чем у трикотажного полотна № 5 (табл. 1) на 51,5 %, что объясняется разным волокнистым составом полотен. Условно-обратимая деформация полотна № 4 в среднем больше на 50–57 % по сравнению с величиной данного показателя у образцов № 3–5 после 200 циклов стесненного сжатия образцов в кондиционном состоянии, что объясняется различием состава образцов № 4 и № 3, № 5.

Анализ деформации пакетов, состоящих из кожи и трикотажных полотен, показал неоднозначные изменения данного показателя после сжатия образцов в кондиционном и влажном состояниях (образцы № 6–9, рис. 2). Величина упругой деформации пакетов № 6 и № 8 в кондиционном состоянии практически одинакова и составляет 0,61–0,63 %. Однако, изменение деформации образцов пакетов № 7 и № 9 во влажном состоянии после 200 циклов сжатия существенно отличается. Так, у образца № 9 остаточная деформация на 47,6 % больше, чем у пакета № 7. Последнее объясняется наличием шерстяных волокон в составе подкладочного трикотажного полотна в пакете № 9. Таким образом, различная структура (состав) подкладочного материала влияет на динамику изменения деформации пакетов при циклическом сжатии.

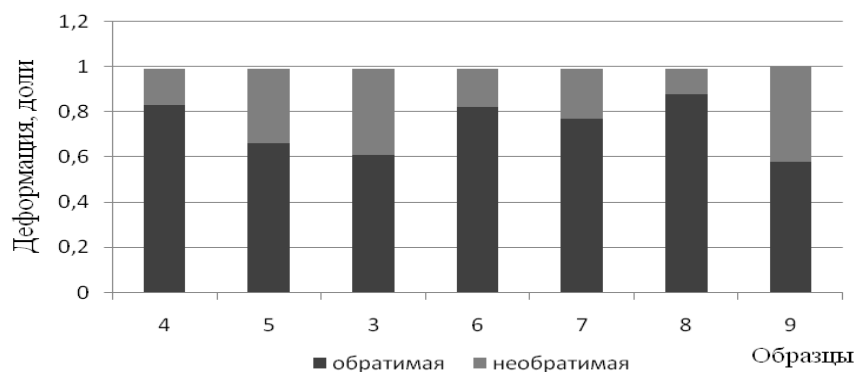


Рис. 2. Деформация образцов кожи и пакетов № 3...9 (см. табл. 1) в кондиционном и влажном состояниях после 200 циклов сжатия (давление в цикле 0,21 кПА)

Результаты экспериментальных исследований показали, что свойства материалов и пакетов при сжатии изменяются неоднозначно, зависят от состава, структуры входящих в пакет материалов, предистории внешних воздействий, параметров деформирования. Сравнительная характеристика остаточной деформации образцов после циклического сжатия, в отличие от абсолютной сжимаемости, позволяет улучшить качество оценки свойств продукции. Применение метода циклического сжатия позволяет получать объективную информацию для решения задач, связанных с рациональным выбором материалов в пакеты изделий.

Библиографический список

1. Лисиенкова, Л.Н. Развитие теории и методов исследования деформационных свойств материалов для одежды при воздействии технологических и эксплуатационных факторов: дис. ... д-ра техн. наук / Л.Н. Лисиенкова. – М., 2010.
2. Патент Российская Федерация № 2354953 С2, МКИ G01N 3/08 Устройство для определения деформационных свойств кожи и подобных ей гибких материалов / Е.В. Баранова, Л.Н. Лисиенкова, В.И. Стельмашенко, А.В. Саламатин. – Заявка № 2007114927; заявл. 20.04.07; опубл. 10.05.09; Бюлл. № 13.

[К содержанию](#)

УДК 94(470.55)“1920/1939” + 314.92(470)

ГОРОДСКОЕ НАСЕЛЕНИЕ УРАЛА В 1920–1930-е ГОДЫ: К ИСТОРИОГРАФИИ ПРОБЛЕМЫ

В.А. Журавлева

Статья посвящена анализу научной литературы по проблеме городского населения Урала в 1920–1930-е гг. Автор выделил три этапа в историографии темы. Основная масса историко-демографических работ, в том числе и обобщающего плана, появилась в России на рубеже 1980–1990-х гг. Активно изучают проблемы народонаселения и на Урале, но, по мнению автора, до сих пор нет комплексного исследования по заявленной теме.

Ключевые слова: историческая демография, историография Урала, городское население Урала.

В связи с резким обострением демографической ситуации в России усилился интерес к демографической проблематике, в том числе и к исторической демографии, достижения которой позволяют использовать накопленный ею позитивный и негативный опыт как России в целом, так и ее регионов в решении современных проблем народонаселения.

Историографию заявленной проблемы можно условно разделить на три этапа. Первые работы историко-статистического характера появились на Урале уже в начале нэпа и были связаны с проведением в стране переписей населения 1920-х гг. и обнародованием их материалов. Авторами этих публикаций были работники статистических и плановых органов. На Урале в 1920-е гг. трудилась плеяда талантливых статистиков: М. Антонов, И.Н. Гридин, В.Н. Смирнов, Р. Шубин и др. Особое значение имели работы заведующего отделом демографической статистики Уральского областного статистического управления Ф.Н. Лебедева [см., к примеру, 15; 16; 17]. В своих статьях он изучал достаточно широкий круг демографических проблем населения Урала, а также жителей городов региона. В целом в 1920-е гг. авторы демографических работ на Урале анализировали объективные статистические данные о населении, в том числе и городов, часто в практических целях – для решения современных социально-экономических проблем, и не ставили перед собой задачу осветить демографические аспекты в общеисторическом плане. Однако исследования современников, отличаясь точностью воспроизведения фактов, представляют не только историографический, но и источниковедческий интерес.

В 1920-е гг. проблемы горожан Урала изучали краеведы (В.Н. Бирюков) и географы (П. Степанов, Б. Третьяков). Работы последних представляют интерес еще и тем, что в них рассматривалась специфика уральских городов и городских поселений, большинство из которых представляли собой поселки при заводах. Многие из них, несмотря на численность, не обладая структурными элементами этого типа населенных мест, не имели статуса города.

Первые годы нэпа характеризовались повышенным уровнем смертности населения. Не случайно внимание современников было приковано к проблемам воспроизводства населения. Советские демографы подошли к ней как к целостному явлению, объединявшему два основных процесса – рождаемость и смертность. В этом плане выделяется работа П. Кувшинникова. Он проанализировал естественное движение населения в 1920–1922 гг. в 14 губерниях РСФСР, в том числе и в Екатеринбургской. В отношении последней автор сделал важный вывод, что в начале 1920-х гг. рождаемость здесь проявила слабо выраженный тренд к повышению, а смертность сохранила свои позиции почти на неизменном уровне [13]. На Урале проблемы естественного воспроизводства горожан исследовали не только статистики, но и медики (В.Н. Космодемьянский, К.П. Гаврилов и др.), стремившиеся выявить причины высокой смертности населения, особенно детей, с целью определения путей ее снижения.

В 1920–1930-е гг. началось изучение истории и организации переписей, их задач и программ. Этим проблемам посвящена монография А.И. Гозулова [2], ценность которой в том, что она не только обобщила мировой и

советский опыт проведения переписей, но и позволила понять представления управленческой элиты СССР о демографической статистике, оценить уровень ее амбиций. На Урале ход подготовки и проведения переписи 1926 г. освещены в работах статистика И.Н. Гридина.

Во второй половине 1930-х гг. в силу ряда причин политического характера демографические, в том числе и историко-демографические, исследования были практически свернуты. К тому же изучение демографических процессов было затруднено отсутствием систематических публикаций статистических сведений о населении, а также усилением идеологического давления на исследователей, не позволявшего им объективно освещать демографические процессы, происходившие в стране. В 1934 г. был ликвидирован Демографический институт АН СССР. Научные кадры подвергались репрессиям. Негативное влияние на демографические исследования оказала распространенная в эти годы точка зрения о постоянном возрастании в советском обществе численности населения, снижении заболеваемости и смертности людей.

Определенный всплеск интереса к демографии связан с переписью 1939 г. Однако в работах Д. Бозина, Л. Дубовицкого, И. Писарева, И. Саутина анализ демографических изменений, зафиксированных переписью, был подменен констатацией самых общих ее результатов по стране. На Урале также были изданы краткие данные о численности и социально-классовом составе населения [см., к примеру, 28].

В последующие годы вплоть до конца 1950-х гг. изучение народонаселения было ослаблено. В опубликованных работах этого периода, посвященных различным аспектам индустриального развития Урала, городское население рассматривалось как иллюстративный материал для показа достижений в социалистическом строительстве.

С рубежа 1950–1960-х гг. начинается новый этап в отечественных историко-демографических изысканиях. Он характеризуется ростом научных кадров, оживлением исследовательской работы, введением в оборот большого количества документального материала, что позволило значительно шире осветить данную тему. Интерес к демографической истории страны был стимулирован, во-первых, сложной демографической ситуацией в советском государстве (снижение рождаемости, распространение малодетной семьи, высокая миграция молодежи в города и проч.); во-вторых, первой послевоенной Всесоюзной переписью населения 1959 г.; в-третьих, в 1963 г. в редакции журнала «Коммунист» состоялось совещание с участием ведущих демографов (А.Я. Боярского, Д.И. Валентя, Б.Д. Петрова, Б.Я. Смулевича, Б.Ц. Урланиса и др.), которое признало отставание в области демографической науки и необходимости его ликвидации.

В 1960–1980-е гг. появились научные центры по изучению проблем населения. В 1963 г. был организован Координационный совет по проблемам народонаселения при Минвузе СССР, в 1965 г. – Проблемная лаборатория

народонаселения в МГУ им М.В. Ломоносова. В 1980 г. начал работать отдел социально-демографических проблем в Институте социально-политических исследований РАН, в 1984 г. – Научный совет РАН по исторической демографии и исторической географии. Своеобразным показателем значительного роста исследовательской деятельности в сфере исторической демографии стали регулярные научные конференции, совещания, симпозиумы по проблемам народонаселения СССР.

Наиболее значимыми работами данного периода стали труды демографов А.Я. Боярского, А.Г. Вишневого, А.Г. Волкова, А.И. Гозулова, И.Ю. Писарева, Р.И. Сифман, Б.Ц. Урланиса; Медиков О.Б. Барояна, М.С. Бедного и Л.Е. Полякова; Историков В.П. Данилова, В.З. Дробижева, А.Г. Рашина, Г.М. Максимова, Ю.А. Полякова и др. В Сибири началось активное изучение формирования городского населения края в условиях индустриализации (В.А. Исупов, А.С. Московский). Ученые исследовали динамику численности населения страны, в том числе городского, его воспроизводство, проблемы миграции, влияние войн на демографическое развитие страны. Но в этот период все еще оставались недоступными для исследователей статистические материалы, особенно касавшиеся 1930-х гг.

Следует отметить коллективную монографию советских ученых под редакцией В.М. Селунской, в которой рассматривался процесс изменения составных частей социально-классовой структуры советского общества, в том числе и городского, в 1920–1930-х гг. в их сложном взаимодействии и исторической динамике, хотя и на основе старой марксистско-ленинской методологии [7].

Своеобразной итоговой работой периода 1960 – первой половины 1980-х гг. стал обобщающий труд «Население СССР за 70 лет», в котором на основе большого фактического материала дан ретроспективный анализ демографического развития СССР за годы Советской власти [24].

Большинство работ по историко-демографической проблематике, появившихся в 1960–1980-е гг., в определенной степени несет на себе печать идеологической схемы. Но именно в этот непростой период создавались труды, авторы которых сумели так поставить исследуемые проблемы, что глубина их решения стала понятна только спустя годы.

На Урале в 1960–1980-е гг., несмотря на значительный интерес к демографическим проблемам со стороны общесоюзных ученых, исследованием населения занимались в основном экономисты (П.М. Кузовлев, Г.Н. Вагина и др.), городскую поселенческую сеть изучал географ Е.Н. Анимица, становление и развитие медико-санитарной сети, в том числе и в городах, как фактора снижения смертности в регионе рассматривали ученые-медики (Р.С. Алексеева, Г.Ф. Еремин, А.С. Старицын, В.Т. Селезнева, П.Н. Тарасенков и др.). Историки же, базируясь на марксистско-ленинской идеологии и формационном подходе к историческому познанию, сосредоточили свое внимание на социально-классовой структуре населения и, пре-

жде всего, рабочем классе, крестьянстве и интеллигенции (А.А. Антуфьев, А.В. Бакунин, М.Е. Главацкий, В.М. Куликов, Н.М. Щербакова и др.). Не случайно авторы статьи, посвященной историографии истории Урала, написанной специально для Уральской исторической энциклопедии, сделали вывод, что с конца 1980-х гг. в регионе вопросы исторической демографии выдвинулись на передний план и требовали специального изучения [1, с. 244].

С конца 1980-х гг. начался третий этап в разработке демографических проблем. Для него характерна деидеологизация истории как науки, поиск новых методологических подходов в познании прошлого, расширение исследовательской проблематики. В этот период открываются архивы, в научный оборот вводятся ранее засекреченные материалы Всесоюзных переписей 1937 и 1939 гг., текущего учета населения. Расширившаяся источниковая база стала основой для восстановления подлинной численности населения в 1930-е гг., в том числе и городского, его возрастного, полового, национального состава, что прежде было невозможно из-за недоступности статистических материалов. Историки, демографы и экономисты (Ф.Д. Лившиц, Е.М. Андреев, Л.Е. Дарский, Т.Л. Харьковская, И.Н. Киселев, Ю.А. Поляков, А.Г. Вишневский и др.) внесли большой вклад в понимание происходивших демографических процессов в указанный период, подняли вопрос о достоверности переписей 1920–1930-х гг.

Особо следует отметить работы В.Б. Жиромской, научные интересы которой включали изучение населения России. Она первой из отечественных ученых на основе ранее не изучавшихся материалов Всесоюзной городской переписи 1923 г. исследовала социальные процессы, происходившие в городе в первой половине 1920-х гг. [4]. Продолжив свои изыскания, В.Б. Жиромская, используя рассекреченные данные Всесоюзных переписей 1937 и 1939 гг., сумела дать всестороннюю демографическую характеристику России в 1930-е гг. Она внесла существенный вклад в решение остро дискуссионной проблемы людских потерь в период политических репрессий на основе разработанной ею методики. Ученый первым обратился к изучению материалов переписи 1937 г. об отношении жителей страны к религии, убедительно доказав, что советским людям не был свойствен абсолютный атеизм [5]. В последние годы вышла новая работа В.Б. Жиромской, в которой рассмотрена специфика российской демографической модернизации в XX в. Особое значение имеют исследованные ею изменения в режимах смертности и рождаемости в 1920–1930-е гг. под воздействием социально-политических катаклизмов [6]. Работы В.Б. Жиромской представляют научный интерес для демографической истории Урала. В них содержатся данные о численности населения региона, в том числе и городского, полученные переписями 1930-х гг. Она рассчитала коэффициенты поправок в материалы переписи 1939 г. для уральских областей, что позволяет скорректировать число жителей региона.

На рубеже XX–XXI вв. расширился круг изучаемых демографических проблем. В.Н. Земсков исследовал особый слой в советском обществе, порожденный реалиями 1930-х гг. – спецпоселенцев. Внимание ученых привлекла проблема демографических кризисов, причин и масштабов смертности населения России в 1920–1930-е гг. [см., к примеру, 8] Появились работы по воздействию государства на демографические процессы в СССР (Ю.А. Поляков и др.). Н.А. Араловец активно изучает городскую семью в СССР и РСФСР.

Результатом большой исследовательской работы отечественных ученых стал обобщающий фундаментальный трехтомный труд «Население России в XX в.». В его первом томе освещена демографическая и этническая история России, в том числе и в 1920–1930-е гг. На обширных статистических материалах показаны изменения в численности населения в указанный период, исследуются историко-демографические проблемы городской семьи, определяются людские потери в голодные 1932–1933 гг. В коллективной монографии есть сведения о численности населения Урала в период в 1930-е гг. [23].

На рубеже 1980–1990-х гг. на Урале также усилился интерес к историко-демографической проблематике. Региональные ученые активно изучают семью [3; 14] и репродуктивное поведение женщин [18; 19 и др.], спецконтингент [9; 27], этнические процессы [26], вопросы миграции населения [10; 11 и др.], анализируют данные переписей по Уралу [20; 21 и др.]. Свой вклад в познание демографической истории Урала внес И.В. Нарский, исследовав влияние революций и войн на население региона. Ценность его работы в том, что он, изучая масштабы демографической катастрофы на Урале в начале 1920-х гг., ввел в научный оборот статистические данные по структуре смертности в регионе, исследовал причины повышенной смертности жителей края в 1917–1922 гг. [22].

Особо следует выделить работы Г.Е. Корнилова, который впервые на Урале комплексно исследовал сельское население региона накануне и в годы Великой Отечественной войны. В его трудах содержатся данные по горожанам края, с которыми он сравнивает демографические показатели по жителям сельской местности [см., к примеру, 12].

В последние годы появились работы историков непосредственно по городскому населению Урала в 1920–1930-е гг.: А.В. Чашин всесторонне исследует эту тему в рамках городов Свердловской области, М.Ю. Тараканов – Нижнего Тагила, Н.Н. Макарова – Магнитогорска.

Своеобразным итогом историко-демографических исследований на Урале стало появление обобщающих работ. В книге «Население Урала. XX век. История демографического развития» [25], подготовленной в Институте истории и археологии УрО РАН, отражены основные исторические тенденции демографических процессов и демографических структур

в регионе. Есть и сведения о численности городского населения в 1920–1930-е гг. В коллективной монографии «Этнодемографическое развитие Урала в XIX–XX вв. (Историко-социологический подход)» [29], представленной той же самой научной организацией, рассмотрены проблемы формирования и эволюции этнодемографических структур уральского социума, но горожане из общего состава жителей региона не выделялись.

Анализ историографии проблемы показывает, что демографическое развитие России и ее регионов привлекает внимание ученых. Достаточно подробно изучено городское население страны. Однако до сих пор нет комплексного исторического исследования по городскому населению Урала в 1920–1930-е гг.

Библиографический список

1. Бакунин, А.В. Историография истории Урала / А.В. Бакунин, Д.В. Гаврилов, В.Д. Камынин, П.В. Побережников // Уральская историческая энциклопедия. – Екатеринбург: Изд-во «Академкнига», 2000. – С. 240–244.
2. Гозулов, А.И. Переписи населения СССР и капиталистических стран (опыт историко-демографической характеристики производства переписей населения) / А.И. Гозулов. – М.: Ред.-изд. управл. ЦУНХУ Госплана СССР и в/о «Союзоргучет», 1936. – 588 с.
3. Голикова, С.В. Семья горнозаводского населения Урала XVIII–XIX веков: Демографические процессы и традиции / С.В. Голикова. – Екатеринбург: Изд-во УрО РАН, 2001. – 196 с.
4. Жиромская, В.Б. Советский город в 1921–1925 гг.: проблемы социальной структуры / В.Б. Жиромская. – М.: Наука, 1988. – 168 с.
5. Жиромская, В.Б. Демографическая история России в 1930-е гг. Взгляд в неизвестное / В.Б. Жиромская. – М.: РОССПЭН, 2001. – 280 с.
6. Жиромская, В.Б. Основные тенденции демографического развития России в XX веке / В.Б. Жиромская. – М.: Кучково поле; Союз семей военнослужащих России, 2012. – 320 с.
7. Изменения социальной структуры советского общества: 1921–середина 30-х годов / отв. ред. В.М. Селунская. – М.: Мысль, 1979. – 343 с.
8. Исупов, В.А. Демографические катастрофы и кризисы в России в первой половине XX века: историко-демографические очерки / В.А. Исупов. – Новосибирск: Сибирский хронограф, 2000. – 244 с.
9. Кириллов, В.М. История репрессий в Нижнетагильском регионе Урала 1920-е–начало 50-х гг. / В.М. Кириллов. – Ч. 1: Репрессии 1920–1930-х гг. – Н. Тагил: УГПУ, НТППИ, 1996. – 232 с.
10. Корнилов, Г.Е. Миграции сельского населения Уральского региона в годы войны / Г.Е. Корнилов // Отечественная история. – 1993. – №. 3. – С. 62–82.

11. Корнилов, Г.Е. Миграционные связи Уральской области (по материалам Всесоюзной переписи 1926 года) / Г.Е. Корнилов, О.В. Павлова // Уральский исторический вестник. – 2003. – Вып. 9. – С. 210–226.
12. Корнилов, Г.Е. Уральское село и война: Проблемы демографического развития / Г.Е. Корнилов. – Екатеринбург: ТОО «Уралагропресс», 1993. – 175 с.
13. Кувшинников, П. Естественное движение населения РСФСР в 1920–1922 гг. / П. Кувшинников // Вестник статистики. – 1925. – № 4–6. – С. 99–135.
14. Кузьмин, А.И. Семья на Урале (демографические аспекты выбора жизненного пути) / А.И. Кузьмин. – Екатеринбург: УИФ «Наука», 1993. – 237 с.
15. Лебедев, Ф.Н. Население Уральской области по переписи 1926 г. / Ф.Н. Лебедев // Предварительные итоги Всесоюзной переписи населения 1926 г. по Уральской области. – Свердловск: Уралстатуправление, 1927. – С. 3–38.
16. Лебедев, Ф.Н. Социально-экономическая структура населения Уралобласти (из итогов разработки переписи 1926 г.) / Ф.Н. Лебедев // Хозяйство Урала. – 1928. – № 7. – С. 117–134.
17. Лебедев, Ф.Н. Механическое движение населения городов Урала / Ф.Н. Лебедев // Хозяйство Урала. – 1928. – № 8–9. – С. 150–161.
18. Мирошниченко, М.И. Репродуктивное поведение женщин Урала в 1920-е–первой половине 1930-х гг. / М.И. Мирошниченко // Историческая демография: научный журнал. – 2012. – № 1 (9). – С. 42–45.
19. Мирошниченко, М.И. Роженицы Урала в начальный период формирования сети вспомогательных учреждений / М.И. Мирошниченко // Вестник ЮУрГУ. Сер. «Социально-гуманитарные науки». – 2010. – Вып. 15. – № 28 (204). – С. 39–43.
20. Мирошниченко, М.И. Численность женского населения в заводах Урала в 1923 г. (по материалам Всероссийской городской переписи) / М.И. Мирошниченко // Исторические аспекты воспроизводства населения Урала (XVIII–XX вв.): сб. науч. ст. – Екатеринбург: ИИиА УрО РАН; Изд-во АМБ, 2011. – С. 45–51.
21. Мотревич, В.П. Национальный состав сельского населения Урала накануне Великой Отечественной войны (по материалам Всесоюзной переписи населения 1939 г.) / В.П. Мотревич // Экономика и социально-политическое развитие Урала в переходный период: история, историография: сб. науч. тр. – Свердловск: УрГУ, 1990. – С. 108–117.
22. Нарский, И.Б. Жизнь в катастрофе: Будни населения Урала в 1917–1922 гг. / И.Б. Нарский. – М.: РОССПЭН, 2001. – 632 с.
23. Население России в XX веке. Т.1. / отв. ред. В.Б. Жиромская. – М.: РОССПЭН, 2000. – 463 с.

24. Население СССР за 70 лет / отв. ред. Л.Я. Рыбаковский. – М.: Наука, 1988. – 216 с.
25. Население Урала. XX век. История демографического развития / отв. ред. В.В. Алексеев. – Екатеринбург: Изд-во «Екатеринбург», 1996. – 212 с.
26. Сумачева, М.В. Этнические процессы на Урале во второй пол. XX в. / М.В. Сумачева. – Екатеринбург: Изд-во РГПСУ, 2009. – 257 с.
27. Суслов, А.В. Спецконтингент в Пермской области (1929–1953 гг.) / А.В. Суслов. – Екатеринбург–Пермь: УрГУ, ПГПУ, 2003. – 331 с.
28. Челябинская область (Краткий статистико-экономический справочник). – Челябинск: Изд-во «Челябинский рабочий», 1941. – 74 с.
29. Этнодемографическое развитие Урала в XIX–XX вв. (Историко-социологический подход) / отв. ред. В.В. Алексеев. – Екатеринбург: Изд-во «Екатеринбург», 2000. – 104 с.

К содержанию

УДК 658.155 + 330.131.7

**ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВЛИЯНИЯ РАЗЛИЧНЫХ РИСКОВ
НА СТОИМОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ В ВЕРТИКАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ**

Е.Н. Зайцева

Деятельность вертикально интегрированных бизнес – структур неизбежно связана с влиянием разнообразных факторов, которые негативно сказываются на ожидаемых параметрах деятельности в отличие от запланированных величин целевых показателей, снижаются количество продаж, прибыль, рентабельность активов, доходность вложений и, главное, стоимость бизнеса. Собственники получают меньше дивидендных выплат, риски ухудшения производственных, финансовых и инвестиционных показателей воздействуют на поведение инвесторов и кредиторов.

Ключевые слова: риск, стоимость, интегрированная бизнес структура, корпоративная карта рисков, ранжирование рисков, расчет интегральной оценки риска.

Вопросы повышения эффективности управления капиталом, в частности финансами крупных компаний, достаточно подробно представлены в современной экономической науке. Методологии финансового управления и выявлению проблем при формировании сложных экономических структур посвящены работы многих российских ученых. Но преобразования и развитие финансового управления в крупных промышленных объединениях на стадии преобразования имущественных комплексов с учетом зависимости финансового результата от групп внутренних и внешних факторов не рассматривается, не уделяется должного внимания вопросам перераспределения активов, обязательств и капитала в вертикально интегрированных бизнес-структурах.

Компания, организованная как вертикально интегрированная – это открытая система, подверженная воздействию внешней среды, включая политические, международные, рыночные, конкурентные, финансовые, технологические, кадровые, экологические и другие факторы. Влияние экзотической среды, которая постоянно трансформируется и в этом плане представляет собой мощный перманентный источник угроз деятельности бизнес-структуры, в условиях современной экономики постоянно возрастает. В любой компании также существуют внутренние риски развития, которые могут вступить во взаимодействие с внешними, создавая качественно новые угрозы возникновения и развития кризисов. В том случае, если внешние и внутренние риски активно развиваются и действуют одновременно, они способны генерировать серьезные угрозы дальнейшему развитию бизнес-структуры, а масштаб их негативных последствий может значительно превосходить возможные отрицательные последствия каждого из этих рисков, реализуемых изолированно, на стоимость бизнес-структуры.

Одновременно в малоустойчивой экономической среде, в которой функционируют холдинговые структуры, предусматривается полезность осуществления систематического анализа различных рисков. При этом существенным предметом исследования становится концепция управления рисками компании.

Проблема управления рисками существует в любом секторе экономики, что и объясняет ее постоянную актуальность, проведение различных структурных преобразований в промышленности еще более усугубило интерес к вопросам рассмотрения риска в хозяйственной деятельности, а сама теория риска в финансовом управлении не только получила свое дальнейшее развитие, но и стала практически востребованной.

По мнению профессора Ендовицкого Д.А. в целях эффективного управления компанией необходима разработка основного документа, систематизирующего все риски – корпоративная карта рисков, которую утверждает Совет директоров при рассмотрении бизнес-плана компании.

Корпоративная карта рисков содержит:

- данные анализа реализовавшихся рисков за прошедший год, описание функциональных (существенных и несущественных) рисков, которые могут повлиять на выполнение бизнес-плана на планируемый период;
- оценку воздействия выявленных рисков на статьи бизнес-плана (если это возможно), а, следовательно, и на стоимость компании;
- список лиц, ответственных за управление выявленными рисками;
- процедуры контроля выявленных рисков. [1, с. 95].

Необходимо отметить, что в более «узком» смысле экономически риск определяется как измеримая вероятность недополучения прибыли, либо снижения стоимости финансовых активов компании в целом и т.д. Однако, не для всех видов риска, которым подвержены бизнес-структуры, можно

одинаковым образом определить вероятность в том смысле, в каком она обычно вводится для рыночного риска. И, все же, с экономической точки зрения риск представляет собой событие, которое может произойти с некоторой вероятностью. При этом возможны три экономических результата, оцениваемых в экономических или финансовых показателях:

- «отрицательный» (ущерб, убыток, проигрыш);
- «положительный» (выгода, прибыль, выигрыш);
- «нулевой» (ни ущерба, ни выгоды).

Как же оценить влияние различных рисков на стоимость компании? Как определить приоритеты в управлении рисками для всех рисков в текущем периоде и для стратегических рисков в долгосрочной перспективе? В экономической литературе дается множество показателей для расчета уровня риска, уровня доходности с учетом фактора риска, будущей стоимости денежных средств с учетом фактора риска и т.п. Но наиболее вероятным подходом, по нашему мнению, для определения критериев оценки выявленных рисков можно определить метод ранжирования рисков, предложенный группой ученых под руководством Ендовицкого Д.А. Ими предложено использовать два ключевых фактора, характеризующих любой риск:

- 1) вероятность наступления рискованного события (5-ти балльная шкала);
- 2) величина риска, определяющая его последствия (6-ти балльная шкала).

А для уточнения оценки применяется вспомогательный фактор.

Ранжирование применяется для всех выявленных в ходе анализа рисков на основе базового сценария, которые могут привести к прямому или косвенному ущербу для бизнес-структуры (табл.).

В результате производится расчет интегральной оценки риска и определяется ранг риска:

Интегральная оценка риска = (Вероятность наступления + Время воздействия) * Величина риска

*Данный показатель применяется для определения критичных рисков.

Интегральная финансовая оценка = Вероятность наступления + Финансовая оценка (стоимостный показатель)

*Данный показатель применяется для получения ожидаемого уровня потерь

Из корпоративной карты рисков руководитель каждого структурного подразделения в вертикально интегрированной бизнес – системе получает итоговый вариант описания рисков, относящихся к его подразделению. Статус таких рисков ежеквартально отслеживается в течение всего года, а в конце года анализируется эффективность управления рисками, в частности и определения их влияния на стоимость компании. [1, с. 102].

Таблица

Ранжирование рисков

Вид фактора	Вероятность наступления рискового события	Коэффициент
I	1. Очень низкая вероятность 2. Низкая вероятность 3. Средняя вероятность 4. Высокая вероятность 5. Очень высокая вероятность	0,05 0,2 0,4 0,6 0,8
	Величина риска, определяющая его последствия	Последствия
II	1. Малое воздействие 2. Незначительное воздействие 3. Среднее воздействие 4. Существенное воздействие 5. Крупное воздействие 6. Критическое воздействие	– локальные инциденты без существенного перерыва в производстве; – краткосрочный перерыв в производстве; – выход из строя машин и оборудования; – краткосрочные перерывы в производстве; – ограниченное воздействие в рамках одного цеха; – перерыв в производстве до нескольких месяцев; – воздействие на компанию в целом; – перерыв в производстве более 6-ти месяцев; – воздействие на компанию в целом; – приостановка деятельности одного из предприятий полностью на срок 6 месяцев и более; – существенное воздействие на компанию в целом.
	Время воздействия рискового события	Последствия
III (вспомогательный)	1. Событие происходит в течение длительного периода 2. Событие происходит быстро 3. Событие происходит внезапно, стремительно	– есть время на реакцию и воздействие на риск; – эффект растянут во времени; – существует ограниченная вероятность уменьшения потерь; – эффект быстро отражается на деятельности компании.

Практическим примером подхода к решению рассматриваемой проблемы является построение типовой матрицы рисков на рабочем месте. По мнению Лисовской И.А. (Академия народного хозяйства РФ) процесс нейтрализации финансовых рисков можно представить как постоянный мониторинг внешней и стратегической оценки финансового положения экономического субъекта. Если состояние идентифицировано как устойчивое, то главная задача – сохранить достигнутое финансовое равновесие и поддерживать заданные темпы роста; если наоборот, – неустойчивое, необходимы срочные меры, адекватные характеру и масштабам имеющихся проблем.

По мнению разработчиков, одним из наиболее рациональных способов качественного предварительного анализа рисков в условиях отсутствия (или ограниченности) необходимых данных является применение диаграмм в системе координат «Вероятность события – Последствия события», представленной в матричном виде. Матрица рисков показывает зависимость уровня (категории) риска от соотношения вероятности события и тяжести его последствий.

Основой построения матрицы является следующий комплекс действий: а) идентификация рискованных ситуаций, способных вызвать негативные последствия различной степени тяжести, возможные события с негативными последствиями; б) оценка тяжести последствий каждого из идентифицированных рисков; в) прогнозирование вероятности реализации риска и, наконец, г) определение уровня риска. В зависимости от вероятности реализации и тяжести последствий все риски условно разделяются на пять категорий, каждая из которых характеризуется как минимальная, низкая, средняя, высокая и максимальная. Каждой из них присваивается соответствующий цвет опасности (или баллы, например от 1 до 5). Далее строится сама матрица.

Очень часто Часто Средняя частота Редко Очень редко	СР	ВР	ОВР	ОВР	ОВР
	НР	СР	ВР	ВР	ОВР
	ОНР	НР	СР	ВР	ОВР
	ОНР	НР	НР	СР	ВР
	ОНР	ОНР	ОНР	НР	СР
	Очень легкие	Легкие	Средней тяжести	Значительные	Очень тяжелые

Матрица

В зависимости от вероятности реализации и тяжести последствий выделяют пять категорий рисков: очень низкий риск (ОНР), низкий риск (НР), средний риск (СР), высокий риск (ВР) и очень высокий риск (ОВР). В зависимости от категории того или иного риска реализуется определенный сценарий действий. Так, если риск относится к категории ОНР, то предполагается только мониторинг риска и проведение текущих процедур контроля, а если риск входит в категорию ОВР, то требуется незамедлительные действия по его ликвидации по разработанному сценарию.

Учитывая возрастающую неопределенность развития и увеличение числа рисков, в рамках общей системы управления компанией необходимо уделить значительное внимание построению системы риск-менеджмента компании, в которой должны быть идентифицированы и оценены основные риски и их важнейший компонент – финансовые риски. Такой подход позволит заблаговременно разработать возможные сценарии действий в случае реализации рисков событий и таким образом подготовиться к ним, нейтрализовать их (или минимизировать негативные последствия) влияния на стоимость компании посредством своевременного выполнения подготовленных и продуманных действий.

Библиографический список

1. Глущенко, В.В. Финансы. Финансовая политика, маркетинг, менеджмент. Финансовый риск-менеджмент: учебник / В.В. Глущенко, И.И. Глущенко. – Железнодорожный, Московской обл.: ТОО НПЦ «Крылья», 2008. – 416 с.
2. Ендовицкий, Д.А. Финансовый менеджмент: учебник / Д.А. Ендовицкий, Н.Ф. Щербакова, А.Н. Исаенко и др.; под общей ред. д-ра экон. наук, проф. Д.А. Ендовицкого. – М.: Рид Групп, 2011. – 800 с.
3. Лисовская, И.А. Финансовый менеджмент: Полный курс МВА / И.А. Лисовская. – М.: Рид Групп, 2011. – 352 с.
4. URL: www.finansmag.ru.
5. URL: www.expert.ru.
6. URL: www.Finexpert.ru.
7. URL: www.rbc.ru.

[К содержанию](#)

УДК 347.44(470) + 342.7

ЗАЩИТА ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЯ ПО ДОГОВОРАМ ПРИСОЕДИНЕНИЯ

С.П. Казанцев

В статье рассматривается формирование института защиты прав потребителя в российском законодательстве, порядок и сроки защиты прав потребителя, признание недействительными условий договора присоединения, ущемляющих права потребителя. Необходимость включения в Закон РФ «О защите прав потребителей» нерешенных вопросов в сфере защиты прав потребителей.

Ключевые слова: потребитель; недействительность условий договора; права потребителей; договор; защита прав потребителей.

Потребительское законодательство в нашей стране стало формироваться как специальная комплексная отрасль права и организовываться как национальная система защиты прав потребителей с принятием в 1992 году Закона РФ «О защите прав потребителей» (далее – Закон). Тогда же и были заложены фундаментальные основы прав потребителей. Наиболее часто права и интересы потребителя нарушаются в результате ненадлежащего оформления и содержания договора, согласно которому реализуются работы, товары, услуги. Предусмотрев в Законе право потребителя на заключение договора надлежащей формы и содержания, законодатель определил недействительность условий договора, ущемляющих права потребителей, то есть находящихся в противоречии с действующим законодательством о защите прав потребителей [1]. Перед потребителем, который оспаривает тот или иной пункт договора с продавцом, изготовителем или исполнителем, стоит сложная задача четкого определения нормативно-правовых актов, в противоречии с которыми находятся условия договора, которые он намерен опротестовать.

Проблемность регулирования правоотношений по защите прав потребителей можно проследить если обратить внимание на судебную статистику.

Рассмотрим ее на примере Центрального районного суда г. Челябинска.

Согласно статистическому отчету, выложенному на сайте суда, основными категориями гражданских дел, рассмотренных Центральным районным судом г. Челябинска в 2013 году, были следующие дела: о взыскании страхового возмещения (выплат) – 48 %; о возмещении ущерба от ДТП – 10,3 %; возникающие из трудовых – 3,6 %; о защите прав потребителей – 3,5 %; другие социальные споры – 1,8 %; прочие исковые дела – 10,3 %.

Как видно из статистики дела, связанные с защитой прав потребителей на каждые 1000 дел – 35 дел о защите прав потребителей [2].

Действие Закона распространяется на широкий спектр отношений. В соответствии постановлением Пленума Верховного Суда РФ «О практике рассмотрения судами дел о защите прав потребителей» к отношениям, регулируемым Законом «О защите прав потребителей», относятся те из них, которые могут возникнуть из договоров розничной купли – продажи, аренды, найма жилого помещения и ряда других договоров[3, с. 2–4]. Если обратиться к гражданскому праву, то участники правоотношений по договору равны. Однако, гражданские правоотношения с участием обеих сторон имеют свои специфические особенности: потребитель является стороной более уязвимой, чем его контрагент на потребительском рынке. Потребителю, как правило, не только не хватает юридических и экономических знаний, но и он нередко находится в зависимом положении от стороны в договоре, поскольку часто заключаемые им договоры являются договорами присоединения, в которых потребитель вынужден лишь присоединиться к тем условиям, которые разработаны организацией или индивидуальным предпринимателем в стандартных формах договоров. Условия договора, ущемляющие права потребителя по сравнению с правилами, установленными законами или иными правовыми актами Российской Федерации в области защиты прав потребителей, признаются недействительными [4].

Законодательство защищает права потребителей и определяет механизмы реализации этой защиты. Двадцатилетняя практика применения Закона подтвердила правильность его основных положений в сфере защиты прав потребителей. Знание основных прав, определенных в Законе, поможет потребителям правильно вести себя в ситуациях нарушений этих прав, с которыми в жизни приходится сталкиваться довольно часто.

Закон о защите прав потребителей – это мировая практика регулирования рыночных отношений, которая свидетельствует о цивилизованном правовом подходе государства к правам и обязанностям физических и юридических лиц, вступающих между собой в различные финансовые, производственные и товарные отношения. Закон регламентирует формы и тонкости взаимоотношений между покупателями и продавцами, заказчиками и исполнителями, производителями и потребителями, включая права и обязанности сторон в процессе торговых, производственных и сервисных взаимоотношений. В этом основополагающем документе четко определены все участники товарно-денежных операций, обозначены разнообразные варианты ответственности и описаны ситуации, в которых потребитель может воспользоваться защитой государства. Статьей 9 Закона установлено, что когда одной из сторон в обязательстве является гражданин-потребитель, то он пользуется правами стороны в обязательстве в соответствии с ГК РФ, а также правами, предоставленными потребителю вышеуказанным Законом и изданными в соответствии с ним иными правовыми актами.

Проблемы защиты прав потребителей давно приобрели международное значение. Генеральная Ассамблея ООН в апреле 1985 года приняла «Руководящие принципы для защиты интересов потребителей» в качестве основы для разработки правительствами политики и законодательства в этой области. В большинстве промышленно развитых стран приняты и успешно действуют законы по защите прав потребителей. Необходимость принятия такого закона в нашей стране, направленного на защиту интересов практически всех ее граждан, была вызвана тем, что имевшиеся законодательные акты по охране интересов потребителей практически не действовали. В России Закон о защите прав потребителей начал действовать с 7 апреля 1992 года.

Гражданское законодательство Российской Федерации признает равенство участников регулируемых им отношений, неприкосновенность собственности, свободу договора, недопустимость произвольного вмешательства кого-либо в частные дела, необходимость беспрепятственного осуществления гражданских прав, обеспечение восстановления нарушенных прав, их судебной защиты. Гражданские права могут быть ограничены только на основании федерального закона.

В соответствии с действующим законодательством, договор – это не только письменное, но также и устное соглашение сторон (в данном случае потребителя и продавца (исполнителя) о цене, качестве и других условиях). Согласно ст. 422 ГК РФ договор должен соответствовать обязательным для сторон правилам, установленным законом и иными нормативными правовыми актами РФ [5, с. 212].

Несмотря на это, зависимость потребителя от воли продавца и исполнителя при заключении договоров фактически существует, поскольку договоры с участием потребителей, как правило, являются договорами присоединения. Нередки случаи, когда, пользуясь зависимым положением потребителя, продавец (исполнитель) навязывает ему незаконные условия договора. В связи с этим в п. 1 ст. 16 Закона предусмотрено признание недействительными условий договора, ущемляющих права потребителей по сравнению с правилами, установленными законами или иными нормативными правовыми актами Российской Федерации.

Некоторые права потребителей в сфере торгового и других видов обслуживания, имеющие практическое значение и часто нарушаемые, Закон определяет более конкретно. К таким правам относится право свободного выбора товаров (работ, услуг) без принуждения прямого или косвенного. Это означает, что любой товар, находящийся в магазине, должен быть продан, а любая услуга, относящаяся к профилю исполнителя, должна быть оказана по требованию потребителя. В этой связи п. 2 ст. 16 запрещает обуславливать приобретение одних товаров (работ, услуг) обязательным приобретением иных. Убытки, причиненные потребителю нарушением

этой нормы, возмещаются торговым предприятием или исполнителем в полном объеме. Таким образом, круг ответственных лиц справедливо ограничен непосредственными исполнителями указанных действий.

Согласно п. 3 ст. 16 продавец (исполнитель) не вправе без согласия потребителя выполнять дополнительные платные работы, услуги. Потребитель вправе отказаться от их оплаты, а если они оплачены, потребовать от продавца (исполнителя) возврата уплаченных за такие работы (услуги) сумм. Важно подчеркнуть, что в данной норме речь идет об услугах (работах), которые не являются условиями продажи товара, стоимость которых включена в его цену (например, индивидуальная упаковка, нарезка продовольственных товаров). Однако п. 22 Правил продажи отдельных видов товаров, утвержденных Постановлением Правительства РФ от 19 января 1998 г. N 55 в соответствии со ст. 26 Закона, предусмотрено исключение из приведенной нормы в отношении товаров, которые по техническим требованиям не могут быть собраны и (или) установлены (подключены) без участия соответствующих специалистов. Таким образом, согласия потребителя на осуществление указанных работ и их оплату не требуется.

Гражданское право придает особое значение защите прав потребителей (покупателей), предоставляя им широкий набор средств защиты: возможность предъявления требований лицу, с которым потребитель не состоит в договорных отношениях, возможность предъявления деликтного иска в случае причинения вреда жизни, здоровью или имуществу потребителя недостатками товара или недостоверной либо неполной информацией к лицу, с которым он состоит в договорных отношениях. При этом, потребителю предоставлено право выбора предъявления иска, вытекающего из ненадлежащего исполнения контрагентом договорных обязательств (передачей товара ненадлежащего качества), либо иска, связанного с возмещением вреда.

Ст. 428 ГК РФ предусматривает право граждан в судебном порядке оспаривать условия договора, которые ущемляют их интересы, если заключить этот договор потребитель не мог иначе, чем согласившись со всеми его условиями (договор присоединения).

При обращении в суд потребители должны помнить о том, что их права могут быть защищены только в течение срока исковой давности. Необходимо также помнить, что при подаче искового заявления о защите прав потребителей истцом может выступать гражданин, защищающий свои права и интересы, не связанные с предпринимательской деятельностью, а ответчиком – юридическое лицо или индивидуальный предприниматель.

Практики применения указанной выше статьи Закона на сегодняшний день недостаточно, нет пока в судах и единого подхода к рассмотрению этой категории дел. Рассмотрение таких дел, прежде всего, касается вопроса законности снижения банками процентов по депозитным вкладам.

Формирование института защиты прав потребителей в российском законодательстве все еще продолжается. Несмотря на то, что базовый нормативный акт был принят более 20 лет назад, некоторые его положения по-прежнему уступают или не соответствуют европейским стандартам в области защиты прав потребителей.

Практика показывает, что остается еще много нерешенных вопросов в сфере защиты прав потребителей, а именно:

– не завершено формирование нормативного массива, регулирующего данную сферу отношений;

– недостаточны меры, предпринимаемые государством, для обеспечения защиты потребителей от проникновения на рынок опасных товаров (работ, услуг);

– отсутствуют независимая экспертиза товаров.

И все же хочется отметить, что государственная национальная политика России в сфере защиты прав российских потребителей заняла прочные позиции в связи с необходимостью особой и адекватной их защиты. В законодательстве наличествуют регулятивные и охранительные нормы, которые направлены на создание дополнительных гарантий охраны прав потребителей.

Библиографический список:

1. Закон Российской Федерации от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей» со всеми изменениями и дополнениями // Российская газета. – 1992. – 7 апреля.

2. Документы суда. – URL: <http://centr.chel.sudrf.ru/modules.php?name=sud/>.

3. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 29.09.1994г. № 7 «О практике рассмотрения судами дел о защите прав потребителей» (в ред. Постановлений Пленума ВС РФ от 25.04.1995г. № 6, от 25.10.1996г. № 10, от 17.01.1997г. № 2, от 21.11.2000г. № 32, от 10.10.2001г. № 11, от 06.02.2007г. № 6, от 11.05.2007г. № 24, от 29.06.2010г. № 18) // Бюллетень Верховного Суда РФ. – 1995. – № 1. – С. 4–10; 2001. – № 2. – С. 2–4.

4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть 1) от 30.11.1994 № 14-ФЗ (в ред. ФЗ от 13.05.2008) // Собрание законодательства РФ. – 2004. – № 32. – Ст. 3301.

5. Балушкин, И.А. Комментарий к Закону Российской Федерации «О защите прав потребителей» (постатейный) / И.А. Балушкин, Н.С. Михайлов, А.В. Пантюхин, Е.В. Смирнова. – М.: Проспект, 2008. – С. 212.

[К содержанию](#)

УДК 378.147.34 + 378.02:33

АКТИВНЫЕ МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ ПРИ ИЗУЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН

Л.М. Камшиев

Активные методы являются одним из наиболее эффективных средств вовлечения студентов в учебно-познавательный процесс, побуждают студентов к активной мыслительной и практической деятельности.

Рассмотрена необходимость использования активных методов обучения в вузе, определена роль преподавателя и студентов в учебном процессе, формы организации обучения с использованием активных методов, а также место конкретных методов в процессе обучения

Ключевые слова: методы обучения, активное обучение, проблема, цель изучения, дискуссия, тренинг.

Экономические дисциплины в отличие от точных наук относятся к абстрактно-логическим, при изучении которых невозможно использовать приборы и аппараты и где необходимо включать абстрактные понятия и определения. Эта особенность требует использовать аналитические способности студентов объективно оценивать результаты производственно-экономической деятельности предприятий, учитывая внутренние и внешние факторы функционирования. Такая особенность присущая всем дисциплинам экономического цикла, тем не менее, требует индивидуального подхода при выборе метода используемого при изучении определенной темы.

Есть много методов обучения, каждый из которых имеет свои преимущества и недостатки, поэтому, учитывая особенности экономических дисциплин, а именно абстрактно-логическое содержание необходимо, чтобы выбранный метод соответствовал структуре и задачам обучения, был легким, целенаправленным, способствовал развитию группы.

Как показывает опыт, студенты в большей степени усваивают изучаемый материал при активной помощи друг другу. Роль преподавателя задать тематику и определить детали, помочь разъяснить некоторые трудности, уточнить определения, обосновать необходимость изучения данной темы, связав предшествующие знания с последующими требованиями, то есть задать некоторые рамки, в которых будет изучаться рассматриваемый вопрос.

Качественное обучение невозможно без активного участия студентов в решении поставленных задач и разрешении неясных вопросов. В этой связи необходимо в первую очередь добиться доверительного отношения студентов друг к другу и к преподавателю. Студенты могут скрывать во-

просы, которые вызывают у них трудности или недопонимание, из-за страха выглядеть нелепо. Необходимо помочь, создав атмосферу, в которой студенты смогут свободно обсуждать свои затруднения. Активизировать внимание студентов можно, применяя следующие подходы [1].

1. Любому студенту во время занятия преподаватель предлагает задать вопрос для повторного обсуждения непонятого материала. Такой подход не заставляет ждать подходящей паузы и студент не чувствует, что он перебивает преподавателя.

2. Каждый студент индивидуально записывает на карточке любые вопросы относительно рассматриваемой темы, все, что они недопонимают.

Преподаватель, ознакомившись с проблемами, может, во-первых, провести анонимный опрос, привлекая группу решить или объяснить проблему, во-вторых, раздать не свои карточки студентам и попросить индивидуально или в парах попытаться решить проблему, таким образом, студенты обсудят проблему и помогут друг другу.

3. пары и группы в течение нескольких минут вырабатывают как можно больше решений на вопрос или по теме, все предложения принимаются и записываются. После первоначального обсуждения ответы группируются, оцениваются и отбираются для дальнейшей разработки. Например, тема «Среда функционирования предприятия: внешняя и внутренняя», предполагает изучение факторов внешней и внутренней среды предприятия и их влияние на эффективность функционирования предприятия.

Обсуждая все предложенные студентами ответы, выявляются наиболее глобальные влияющие на функционирование предприятия.

4. Студентам задается серия заданий, которые они должны разрешить в следующем порядке:

- индивидуально;
- в парах, делясь собственными ответами;
- в группах по четыре, в которых они также делятся и сравнивают свои ответы;
- в полной группе.

Главным в этом подходе является то, что каждое увеличение группы преследует особую цель – сравнение или нахождение наиболее распространенного ответа, а не просто дальнейшее повторение ответов.

Работая индивидуально, студент получает возможность обдумать и отреагировать индивидуально, прежде чем он поделится своими ответами.

Работая в парах, студенты, которые не могут завершить задание, могли бы это сделать со своими партнерами, кроме того, большинство студентов будет разговаривать свободно с одним человеком, даже если они нерешительны, говорить в больших группах.

Увеличивая группу до четырех человек, студенты делятся и сравнивают свои ответы. Каждая группа выдвигает по одной точке мнения по очереди, до тех пор, пока все мнения не будут исчерпаны.

Обсуждение в группе окончательный этап, который позволяет сформулировать правильный ответ и разъяснить трудности и спорные вопросы.

Примером может служить тема «Экономика размещения предприятий». Основная задача – изучить факторы, влияющие на выбор места расположения производства. Преподаватель задает место расположения предприятия определенной отрасли производства. Студенты, определяют какие факторы будут благоприятно влиять на функционирование предприятия, а какие будут оказывать отрицательное влияние на экономику предприятия. Последовательно анализируя влияние факторов, и выбирая наиболее существенные, студенты определяют окончательный ответ – возможность или недопустимость строительства предприятия в указанном регионе.

5. Обсуждение или дискуссия должны, включать какой либо насущный вопрос. Главная характеристика обсуждения – наличие четких обучающих целей. Это удобно для различных тем, предметов обсуждения, вопросов и заявлений. Хорошее обсуждение должно быть спланированным в смысле последовательности определенных пунктов или вопросов, ответы на которые относятся непосредственно к целям изучения.

В конце преподаватель должен вместе со студентами подвести или суммировать все то, что было получено в результате ответов, четко показывая полезные моменты обсуждения участниками.

Например, тема «Проблемы предпринимательства в настоящее время», дает возможность обсудить такие вопросы как: факторы, влияющие на предпринимательскую деятельность, основные причины банкротства и ликвидации предприятий, основные проблемы развития малых предприятий в России.

6. Работа в группах предполагает работу в маленьких подгруппах над заданием, а затем возвращение в единую группу для общего обсуждения.

Представитель каждой подгруппы представляет результаты их работы всей группе. Этот подход работает хорошо с различными предметами. Задание должно быть одним и точно определенным, таким как решение проблемы, где требуется найти путь решения. Каждая подгруппа должна иметь четко определенное задание, должна знать, что необходимо будет их отчет, и они должны решить, кто это сделает. Преподаватель может давать консультации подгруппам, которым будет необходима помощь.

Например, при изучении темы «Оценка финансовой устойчивости предприятия», перед студентами ставится задача – определить пути повышения финансовой устойчивости предприятия на конкретном примере. Для этого студенты в подгруппах решают задачу, по условию которой определяют показатели финансовой устойчивости, запас финансовой устойчивости, факторы, влияющие на финансовую устойчивость, готовят отчет. Далее путем общего обсуждения в группе приходят к решению задачи поставленной преподавателем.

7. Эта техника может быть использована как на лекциях, так и на семинарских занятиях. Преподаватель может прервать лекцию, дав задания или вопросы слушателям и дать им несколько минут для обсуждения их ответов с одним или двумя соседями. Сосредоточенное слушание прервано, и аудитория чувствует себя вовлеченной. Это полезно для любой части занятия, когда студенты должны быть активно вовлечены, вместо пассивного слушания. Это позволяет каждому продумать, и высказать свои мысли и ответы. Данные говорят о том, что такая активность подкрепляет нашу память представлять предметы [1].

8. Использование ролевых игр давно известно, как техника для активного обучения. Студентам могут быть распределены роли в жизненно реальных ситуациях с детальным описанием относительно событий, личностей или групп и предложено проиграть это событие или отношения.

Примером могут служить отношения по поводу производства, распределения, обмена и потребления, которые могут быть проиграны следующим распределением ролей: производитель – потребитель, работодатель – наемный работник, поставщик – предприниматель и др.

Например, при рассмотрении темы «Предпринимательский договор» роли могут быть распределены: продавец – покупатель, арендодатель – арендатор и др.

9. Викторины и игры вносят в обучение элемент развлечения и дают хороший результат при изучении дисциплин, которые оперируют точными понятиями, объяснение которых требует четкого определения и точных формулировок. Игры, которые преподаватель использует для такого вида обучения, включают обычные занятия. Основные понятия и термины занятия записываются на листочках бумаги, которые лежат в коробке или шляпе. Каждый участник по очереди, выбирает термин и в течение минуты должен объяснить, определить или дать комментарий о нем. Другие могут затем высказать свою точку зрения или задать вопросы. Это продолжается до тех пор, пока не будут рассмотрены все термины и основные понятия. Чтобы обучающиеся не считали это занятие за развлечение или трату времени, необходимо оценивать каждый ответ, возможно даже привлекая всех участников к оценке и фиксировать количество баллов, набранное каждым студентом. Этот способ можно рекомендовать при изучении таких дисциплин, как «Статистика», «Налогообложение», «Экономика предприятий» и др.

Все представленные подходы используются для достижения вовлеченности студентов, для создания осведомленности, дают группе тренинг в решении проблем и принятии решений. Это помогает развить мастерство и дает практику в:

- прослушивании и понимании других;
- обсуждении предлагаемых возможностей;
- анализе и оценке альтернатив;

- выборе решения;
- представлении данных полученных в ходе обучения.

Обучение – совместная деятельность или система действий преподавателя и субъекта обучения, направленная на усвоение избранных преподавателем (совокупностью преподавателей) элементов объективизированного опыта человечества: учебного материала или объекта обучения [2].

Преподаватель, используя активные подходы в процессе обучения, играет важную роль в создании действия на лекциях и практических занятиях, например объяснением целей и задач конкретных ситуаций, ведением дискуссий, когда это необходимо; и самое главное, рассмотрением итогов или обзоров относящихся к изучению курса.

Вмешательство преподавателя полезно в представлении нового материала и разъяснении тех сфер, которые вызывают сложности или недоразумения. Другая интересная возможность включает представление одного мнения и затем привлечения групп студентов для того, чтобы оспорить его с других точек зрения.

Однако неумелое вмешательство преподавателя может оказать действие обратное мотивации. Слишком активное участие преподавателя может установить модель пассивного изучения, оказать давление на студентов мыслить также как и он, нежели пытаться найти решение самим. Студенты могут чувствовать себя неловко, если осознают, то не могут понять аргументов преподавателя или они могут устать от выставления на показ академических знаний [1].

Предлагаемое проблемное задание должно соответствовать интеллектуальным возможностям: быть достаточно трудным, но разрешимым благодаря имеющимся навыкам мышления, владения обобщенным способом действия и достаточным уровнем знаний [3].

Определите, какие вопросы необходимо задать для облегчения понимания, отражения, пояснения. Наблюдайте и прислушивайтесь к признакам понимания, неуверенности, расширения (изменения) точки зрения и содействуйте учебному процессу, где это необходимо. Время от времени подводите итоги, насколько хорошо усвоен материал в конце занятия.

Следует отбирать лучший материал для сохранения интереса и вовлеченности студентов: совместную работу, ролевые игры, обсуждения и дискуссии и т.д.

Какой бы способ активизации вы не выбрали, очень важно достигнуть обратной связи с группой, определить эффективность выбранного метода и выяснить, как управлять будущим занятием.

Изучение темы «Планирование производственной программы предприятия» может быть организовано по следующей схеме.

Схема изучения темы
«Планирование производственной программы предприятия»

Вопрос	Планирование производственной программы предприятия
Определение проблемы	Назовите главные факторы определяющие объем реализации продукции (работ, услуг)
Привлечение внимания	Как влияют на объем реализации производственные возможности предприятия, потребительские предпочтения, качество продукции, дополнительные услуги или реализация сопутствующих товаров, спрос, конкуренция, способы продвижения товаров, методы стимулирования продаж и т.п.?
От общего к конкретному	По предложенному заданию определить объем производства и реализации. Установить зависимость объема реализации от конкретных факторов
Решение (уменьшение) проблемы. Какие бы вы действия порекомендовали в сложившейся ситуации?	Как можно повысить показатели производственной программы в данных условиях?
Какие бы ресурсы потребовались для этого?	Какие ресурсы потребуются для увеличения объема производства?
Какие сложности могут возникнуть при осуществлении ваших рекомендаций?	Например: стоимость закупаемых ресурсов, предпочтение потребителей, конкуренция, конкурентоспособность и т.д.
Есть ли другие решения?	Например: диверсификация, повышение качества, послепродажное обслуживание
Ваше отношение (мнение)	Например: мнение о возможности увеличения объемов производства и реализации, мнение о необходимости повышения качества и др.

Библиографический список

1. URL: <http://pedagogland.ru/theory.html>.
2. Горбатова, М.К. Методики преподавания в высшей школе: учебное пособие / М.К. Горбатова, М.А. Назипова. – Н. Новгород: ННГУ, 2012.
3. Курьянов, М.А. Активные методы обучения: методическое пособие / М.А. Курьянов, В.С. Половцев. – Тамбов: Издательство ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2011. – 80 с.

[К содержанию](#)

УДК 378.014 + 316.4

МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЙТИНГИ ВУЗОВ: ПРОБЛЕМА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Л.В. Канаева

В статье рассматривается идеологическая и методологическая стороны рейтингов. Критически оцениваются используемые критерии и их удельный вес. Анализируются достижения и недостатки существующих рейтингов, и перспектива их трансформации в независимый международный мониторинг.

Ключевые слова: международные рейтинги университетов, мониторинги университетов, идеология и методология рейтингов, глобальная конкуренция вузов, мировая образовательная политика.

Мода на рейтинговые технологии социально-экономических измерений возникла в 90-х гг. и проникла в разные сферы – от коммерции до политики, СМИ, искусства. Затронула она и образовательную сферу, сначала в Англии и США, а затем как массовый тренд национальных рейтингов университетов и колледжей европейских и азиатских стран. Чуть позже практика рейтингования вузов приобрела международный характер – США, Англия, Китай, Испания выступили инициаторами создания известных мировых рейтингов: QS (Quacquarelli Symonds) THE (Times Higher Education World University Rankings), ARWU (Academic Ranking of World Universities), Webometrics (соответственно), руководствуясь однако своими представлениями о роли и полезности такой процедуры для университетов мира [1].

Для России отказ от «рейтинговых вызовов» был равносителен потере конкурентоспособности отечественных вузов, десинхронизации с лидерами глобального развития. Во избежание этого крупнейшие вузы страны презентовали себя в международных рейтингах.

Популярность рейтинговых проектов не случайна, поскольку в условиях низкой информационной прозрачности образовательного процесса, осведомленность родителей, общественности, политиков и управленцев о качестве образования остается явно недостаточной. Информирование посредством рейтингов стало шагом вперед к продвижению идеи открытого общества, согласно которой все структуры обеспечивают свою отчетную прозрачность перед обществом и обратную связь с клиентами и партнерами.

Метод рейтингования или ранжирования по определению основывается на субъективной оценке какого-либо трудно измеримого или комплексного явления по произвольно заданной шкале. К таковым относится и современное высшее образование – сложное по многозадачности и видам деятельности, но и не всегда соответствующее ожиданиям клиентов и работо-

дателей. И потому сформировавшиеся в стране и мире практики рейтингования университетов сопровождаются сегодня бурными дискуссиями, критикой, недоверием и выдвиганием альтернативных версий. Более того, В.Садовничий, ректор МГУ им.Ломоносова, в связи с низкими позициями российских вузов предложил создать в России свой международный рейтинг [2].

1. Идеология и методология рейтингов

В профессиональном сообществе оспариваются как идеология рейтингов – цели, функции, социальные эффекты; так и методология – техника организации рейтинговых исследований, непосредственного проведения и представления. В целом западная идеология рейтингования вполне соответствует ценностям транспарентного информационного общества. Её цели настроены на: открытость деятельности университетов; публичную отчетность перед учредителем, государством, общественностью.

Но за общей декларацией скрываются детали, порой неприемлемые для многих стран и типов вузов, поэтому серьезным препятствием становится достижение рейтинговой сопоставимости. Все университеты имеют не только разный возраст, масштаб, уровень научного признания, но и разную историю формирования, форму собственности, социально-экономическую стратегию и национально-региональную уникальность. Без учета этих социокультурных характеристик, весьма важных для абитуриентов, рейтинговая информация не достаточно функциональна. Поэтому, несмотря на множество рейтингов, потребители образовательных услуг не смогут сделать надежный выбор, политики или учредители принять адекватные решения, а руководители вузов осуществить правильный бенчмаркинг (подтягивание своего вуза до уровня достижений лидеров рейтинга).

Методологическая же сторона рейтингов не менее субъективна. Что проявляется во многих процедурах: в выборе базовых критериев и индикаторов, их взвешивании и комплексировании, в разработке опросных методик и техник коммуникации с респондентами, в построении национально-региональных выборок и экспертных пулов. При этом комментарии к рейтинговым распределениям очень скудные, а опросные методики и респондентские базы (выпускников, работодателей, академических экспертов) закрыты. Поэтому перепроверка данных участниками или их независимый международный аудит не возможны, что естественно вызывает подозрения, особенно болезненные для тех, кто внизу рейтинга.

Многомерную деятельность современных университетов оценить объективно действительно нелегко. Особенно, когда международные политические проблемы вдруг сильно коррелируют с опросными данными. Сегодня для России угрозы евро-американских ограничительных санкций могут иметь непредсказуемые последствия. И тогда придётся пересматривать прежние ориентиры в глобальной интеграции и строить образовательную

политику на основе своих социально-экономических прогнозов, своей системы ценностей, своих академических и прикладных задач. Так ли обязательно вхождение российских вузов в рейтинговые топы? Возможно, вместо подпитки конкурентных амбиций в элитных рейтингах, будет полезнее произвести территориальное выравнивание качества своего высшего образования, чтоб в ближайшем будущем сделать конкурентоспособной всю национальную систему.

В настоящее время четыре конкурирующих рейтинга – QS, THE, ARWU, Webometrics, охватывают большую часть мирового университетского пространства, используя методики не согласованные в официальных международных организациях, например, ЮНЕСКО. В ООН пока не ставилась задача мониторинга вузовского образования, и это упущение компенсировали инициативные национальные агентства. Однако, для настоящего мирового рейтинга достаточно одной структуры, четыре – явно избыточно и априори вызывает недоверие. Как известно, рост через мутации неизбежно завершается селекцией. То есть необходим единый международный рейтинг, над которым бы работали представители всех стран-членов ООН, не допуская дискредитаций по политическим мотивам.

2. «За» и «против» глобальных рейтингов

Обсуждения рейтингов сопровождается разными вердиктами: а) рейтинги полезны, б) рейтинги принципиально вредны, в) рейтинги нужно использовать, но ограниченно и после усовершенствования методологии [2]. Эти противоречивые позиции относительно социальной целесообразности сопоставления и рангового оценивания университетов мира необходимо привести к точке единства. Что побуждает к взвешиванию всех «за» и «против» существующих рейтинговых практик. Причем, в зависимости от ранговой позиции вуза позитивная и негативная сторона рейтингов существенно варьируется. Например, высокоранговые университеты:

- получают дополнительное государственное финансирование и увеличивают цены на обучение;
- наращивают материально-техническую базу и социокультурные возможности;
- культивируя свою элитарность выбирают и расширяют контингент обучающихся и сотрудников;
- укрепляют свои позиции в научно-образовательных и социально-экономических проектах;
- повышают свою привлекательность для работодателей, понижая имидж конкурентов.

Общие для университетского сообщества позитивные эффекты от внедрения рейтинговых технологий следующие:

- 1) создан прецедент сбора информации глобального уровня через межстрановое партнерство с вузами и экспертами;

2) произошла виртуальная интеграция наиболее успешных мировых университетов на платформах рейтинговых агентств. Пользователи увидели глобальных и национальных лидеров университетского образования;

3) разработана международная база данных и проведена классификация вузов по ряду дифференцированных критериев: возраст, масштаб, регион.

4) полезной оказалась критическая оценка надежности используемых рейтинговых технологий. Авторы рейтинговых проектов открыли миру свои критерии и индикаторы, как образцы успешности американо-европейских вузов, предложив их на суд глобального сообщества.

5) для топ-уровня рейтинга создан весомый имидж-фактор и рекламное продвижение;

б) интегрированный ресурс университетов-лидеров, способствовал развитию национальных и международных сравнений, осуществлению бенчмаркинга, что особенно полезно для стран, имеющих сходную научно-образовательную политику;

7) благодаря инициативам рейтинговых агентств и их опыту первопроходцев, возникла идея создания независимого глобального рейтинга. Называется, например, Европейский центр ЮНЕСКО-СЕПЕС в Бухаресте, который уже более 10 лет занимается изучением мирового опыта, проведением конференций и разработкой рекомендаций [3].

Таким образом, международные проекты рейтингования университетов показали невероятное кросс-культурное сближение стран и народов. Мировое сообщество апробировало новые инструменты глобальной прозрачности деятельности вузов. А идея университетского бенчмаркинга может стимулировать не только конкурентный азарт, но и междууниверситетское сотрудничество и наставничество.

Среди негативных последствий рейтинговой практики, перечислим самые заметные:

1) передача ведущими университетами функций глобального контроля частному рейтинговому агентству, возможно имеющему лоббистские политические или рыночные интересы;

2) перевес критериев научно-публикационной деятельности университетов вместо образовательной, является неестественным для России и многих других стран;

3) детализация критериев рейтингов явно недостаточна для надежного рационального выбора клиентов образовательных услуг;

4) возникший в вузах конкурентный ажиотаж и смена приоритетов в виде «работы на рейтинговые показатели» дискредитировали сбалансированную образовательную деятельность, ориентированную на конкретные территориальные или отраслевые потребности;

5) напряженная морально-психологическая обстановка в вузах, где неизбежны конфликты между сильными и слабыми исследователями, либо между их должностными обязанностями – образовательными и научно-публикационными;

б) угроза унификации государственных образовательных политик по заданным рейтингами приоритетам, что чревато подменой национальных научно-образовательных стратегий, потерей типологической специфики вузов (например, в России только Уникальные и Национально-исследовательские университеты могут формально соответствовать критериям рейтингов QS, THE, ARWU, как ведущие целенаправленную исследовательскую деятельность);

7) рейтинговое сравнение отдельных вузов, а не государственных систем ВПО, указывает на дезинтегрированную («атомизированную») мировую систему высшего образования. Где каждый университет как независимая корпорация, борется за ранговый статус, конвертируемый в приток клиентов и дополнительные инвестиции;

8) в этой борьбе за человеческие ресурсы с недавних времен либеральной глобализации произошла легитимация переманивания молодежи и ученых из других стран, что нечестно в условиях сужающегося воспроизводства населения и особой ценности научных кадров для государственного развития. И обязательно должно регулироваться межгосударственными соглашениями;

9) методическая ненадежность рейтинговой технологии, закрытая для официального и общественного аудита, естественно вызывает подозрения о фальсификациях, как со стороны создателей рейтингов, так и от университетов-участников.

Учитывая все перечисленные достоинства и недостатки, очевиден вывод о необходимости совершенствования образовательных международных рейтингов. И параллельной разработке принципов глобальной отчетности в сфере высшего профессионального образования. Период частного партнерства элитных университетов с рейтинговыми агентствами безусловно был полезен. Но для дальнейшей интеграции мирового вузовского сообщества может оказаться тупиком или тормозом развития [4].

4. Трансформация рейтингов в мониторинги

Взвешивая «за» и «против» существующих рейтинговых практик, следует признать их важную роль на нулевой стадии зарождения международной практики сбора и анализа информации о деятельности вузов, осуществляющих стратегическую для мира миссию – высшей интеллектуальной подготовки человеческих ресурсов.

Вполне естественно, что предложенные рейтинговыми агентствами критерии и методы получения индикативной информации нуждаются в корректировке во имя эволюционного развития. Прогнозируя его, приходится констатировать неизбежность трансформации рейтингов, в нечто более эффективное и надежное. Например, в институционализированную практику глобальных мониторингов университетов, также базирующихся на отчетной и опросной информации, но не стимулирующих глобальную конкуренцию.

Пока не ставится вопрос о стратегии формирования мировой политики высшего профессионального образования, нет и концепций межгосударственной кооперации и интеграции национальных образовательных систем. Поскольку, для глобального развития вместо ранжирования на микро-уровне отдельных элитных университетов более важен регулярный анализ макро-уровня, то есть состояния государственных образовательных систем. На основе чего будет возможно построение мир-системной технологии мониторинга высшего образования.

Необходимость совершенствования в постоянно меняющемся мире очевидна. Существующая конфигурация рейтингования не решает проблем мир-системного анализа и глобальной координации высшего образования и научных исследований. Не способствует созданию коалиций (по типу Болонской) или обновлению международных норм. Назрела, например, потребность пересмотра либеральной практики «переманивания» университетами иностранных студентов и преподавателей, одобряемого в американском рейтинге QS.

Глобальная конкуренция за человеческие ресурсы, в силу нарастающих противоречий, прежде всего интересам государств-доноров, должна обрести новую регуляцию, иначе культурный и демографический хаос станет разрушительным для всех сторон: принимающей, направляющей, мигрирующей.

* * *

Миру нужна образовательная интеграция иного типа – от фрагментарных сближений и частных договоренностей следует переходить к долгосрочному, постоянному сотрудничеству, взаимовыгодному обмену и гуманитарной поддержке [4]. Мировое вузовское сообщество пока очень слабо интегрировано. Однако современное сближение народов показало, что каждый новый шаг к интеграции есть переход на более прогрессивный уровень мировой координации и совершенствования. Пока роль мир-системного интегратора оспаривают между собой рейтинговые агентства, работающие с образовательными организациями, а не интегрированными национальными системами. Поэтому их значение преходяще, поскольку ограничено конкурентной модой и ненадежной информацией.

Из общей теории систем известно, что сложная система (мир-система) не может обрести целостность, пока не обретут интегрированность и самостоятельность все входящие в неё подсистемы, то есть государственные или региональные (для федеративных стран) вузовские сообщества. Чего нет пока ни в одной стране мира, в том числе и в России, где декларация единого образовательного пространства свидетельствует скорее о перспективном намерении, а не достижении предельной и подлинной целостности.

Библиографический список

1. Зарубежный опыт составления рейтингов: Наиболее известные национальные рейтинги. – URL: <http://www.univer-rating.ru/txt.asp?rbr=48>.
2. Парамонова, О. Садовничий предложил создать в России мировой рейтинг вузов / О. Парамонова. – URL: <http://argumenti.ru/education/2013/11/300135>.
3. Кинчарова, А. Мировые рейтинги университетов: методология, эффекты и критика. Препринт центра социально-политических исследований технологий / А. Кинчарова. – URL: <http://postnauka.ru/faq/11985>.
4. Абламейко, С.В. Участие университетов в мировых рейтингах как фактор повышения качества подготовки специалистов / С.В. Абламейко, М.А. Гусаковский // Высшее образование в России. – 2013. – № 5. – С. 124–133.
5. Канаева, Л.В. Международные рейтинги вузов и проблема интеграции / Л.В. Канаева // Динамические процессы в современном социокультурном пространстве России: гуманитарные технологические аспекты глобализации и модернизации. – Издательство филиала НИУ«МЭИ», Волжский, 2013. – С.173–176.

К содержанию

УДК 331.225

ПРАВОВЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ РАБОТНИКАМ В УСЛОВИЯХ ИЗМЕНЕНИЯ ДЕЙСТВУЮЩЕГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В.Е. Кириллов

В статье рассмотрены некоторые вопросы учета вознаграждения работникам, удержание налогов и сборов, расчеты по социальному страхованию и обеспечению в соответствии с действующим законодательством и проблемы их расчетов.

Ключевые слова: Начисление, расчет вознаграждения, тарифная система, средний заработок, налог на доходы физических лиц (НДФЛ).

Начисление и выплата вознаграждений работникам оказывает прямое влияние на формирование себестоимости продукции (работ, услуг), поэтому при организации учета оплаты труда необходимо:

– обеспечить систему внутреннего контроля правильности, своевременности и полноты начисления заработной платы в соответствии с количеством и качеством затраченного труда каждым сотрудником и по экономическому субъекту в целом;

- правильно произвести удержания налогов и других видов платежей из начисленной оплаты труда каждого работника;
- своевременно произвести расчеты по выплате заработной платы и страховых начислений;
- сформировать информационную базу анализа трудовых показателей.

В России наиболее широко применяется тарифная система оплаты труда, основанная на повременно-премиальной системе.

Наиболее сложным и важным моментом при расчете заработной платы является расчет среднего заработка.

В бухгалтерской практике применяется несколько способов расчета среднего заработка в зависимости от цели: оплата отпуска, командировки, пособий по временной нетрудоспособности, по беременности и родам и т.д. Их объединяет общий принцип – начисленный в расчетном периоде заработок делится на количество дней (часов) в расчетном периоде. Но перечень учитываемых выплат, продолжительность расчетного периода и другие особенности расчета в каждом случае свои. Они определяются разными нормативными документами [9].

Общий порядок исчисления среднего заработка установлен в статье 139 Трудового Кодекса РФ [2]. А его особенности утверждены Правительством РФ постановлением от 24 декабря 2007 года № 922 «Об особенностях порядка исчисления средней заработной платы».

Существует три правила для расчета среднего заработка [4]:

- средний заработок из расчета среднего заработка за один рабочий день – для всех случаев расчета среднего заработка, кроме оплаты отпусков, больничных и декретных;
- средний заработок из расчета среднего заработка за один календарный день – для оплаты больничных листов и декретных;
- условный средний заработок по установленной законом формуле – для оплаты отпусков и компенсаций за неиспользованный отпуск.

Однако для целей службы занятости эти способы расчета среднего заработка использовать нельзя. Средний заработок гражданам, обратившимся в службу занятости, рассчитывают согласно Порядку, утвержденному Постановлением Минтруда России от 12.08.2003 № 62 «Об утверждении порядка исчисления среднего заработка для определения размера пособия по безработице и стипендии, выплачиваемой гражданам в период профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации по направлению органов службы занятости». В этом случае средний заработок работника исчисляется за последние три месяца, предшествующих месяцу увольнения [5].

Согласно Постановлению Правительства Российской Федерации от 24 декабря 2007 года № 922 «Об особенностях порядка исчисления средней заработной платы» для расчета среднего заработка учитываются все предусмотренные системой оплаты труда виды выплат, применяемые работодателем, независимо от источников этих выплат.

Для расчета среднего заработка не учитываются выплаты социального характера и иные выплаты, не относящиеся к оплате труда [4].

Согласно Положению об особенностях направления работников в служебные командировки, утвержденного Постановлением Правительства РФ от 13 октября 2008 года №749, средний заработок сохраняется за работником за все дни командировки, которые являются рабочими по графику, установленному в командирующей организации.

При любом режиме работы средний заработок рассчитывают за 12 календарных месяцев, предшествующих месяцу начала командировки (статья 139 Трудового Кодекса РФ и пункт 4 Положения об особенностях порядка исчисления средней заработной платы, утвержденного Постановлением Правительства РФ от 24.12.2007 № 922).

Если командированный сотрудник работает в компании менее года, расчетным считается период с месяца приема его на работу по месяц, предшествующий месяцу начала командировки.

Организация вправе установить иную продолжительность расчетного периода для исчисления среднего заработка, например три или шесть месяцев либо даже два года. Такая возможность предусмотрена статьей 139 Трудового Кодекса РФ. При этом следует учитывать, что выбранная продолжительность расчетного периода должна быть кратна месяцу. Ее нужно закрепить в коллективном договоре, положении об оплате труда или ином локальном нормативном акте. Кроме того, использование собственного расчетного периода не должно ухудшать положения работников. Это означает, что каждый раз необходимо будет делать два расчета. То есть использование собственного расчетного периода – довольно трудоемкий вариант. Еще один его существенный минус – выбранную продолжительность расчетного периода необходимо будет применять не только для оплаты дней командировок, но и во всех остальных случаях, когда согласно Трудовому Кодексу РФ за работником сохраняется средний заработок, и прежде всего при расчете отпускных [8].

К учету расчетов с персоналом по оплате труда непосредственно имеют отношение: учет расчетов по налогу на доходы физических лиц и учет расчетов по социальному страхованию и обеспечению.

Выплачивая работникам доходы, бухгалтерия обязана удержать налог на доходы физических лиц (НДФЛ) и перечислить причитающуюся сумму в бюджет. Информация по НДФЛ содержится в главе 23 Налогового кодекса РФ.

Исчисление НДФЛ с заработной платы производится по итогам месяца, за который она начислена.

Для определения налоговой базы в целях исчисления НДФЛ нужно сумму дохода, исчисленного нарастающим итогом и облагаемого по ставке 13 %, уменьшить на полагающиеся работнику налоговые вычеты.

Налоговые вычеты бывают стандартные, социальные, имущественные и профессиональные.

По итогам года бухгалтерия должна отчитаться в налоговой инспекции по удержанному и уплаченному налогу с доходов физических лиц по каждому налогоплательщику (форма № 2-НДФЛ).

Сумма заработной платы работников подлежит с 2010 года обложению страховыми взносами в Пенсионный фонд РФ (ПФР), Фонд социального страхования РФ (ФСС РФ), Федеральный фонд обязательного медицинского страхования (ФФОМС). В течение календарного года страховые взносы во внебюджетные фонды уплачиваются в виде ежемесячных обязательных платежей.

Общий размер страхового тарифа в 2010 году составлял 26 %, 2011 году – 34 %, с 2012 года – 30 %.

Федеральный закон от 24.07.2009 № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования» устанавливает предельную величину базы для начисления страховых взносов, которая ежегодно индексируется. Она составляет: в 2010 году – 415 000 руб.; в 2011 году – 463 000 руб.; в 2012 году – 512 000 руб.; в 2013 году – 568000 руб., в 2014 году – 624000 руб.

Выплаты, превышающие предельную величину базы для начисления страховых взносов, облагаются только страховыми взносами на обязательное пенсионное страхование по тарифу 10 %.

Для российского бухгалтерского учета в настоящий момент его развития характерны частые изменения в законодательстве, которые традиционно происходят с наступлением нового календарного года.

Сфера вознаграждений работникам не является исключением. К тому же одним из основных направлений социальной политики Российской Федерации является совершенствование пенсионной системы, налога на доходы физических лиц, отчислений на социальные нужды.

Так в рамках реализации концепции создания в РФ международного финансового центра был внесен ряд изменений в Налоговый кодекс РФ, направленных на оптимизацию порядка налогообложения доходов физических лиц от операций с ценными бумагами и финансовыми инструментами срочных сделок.

С 1 января 2010 года единый социальный налог заменен на страховые взносы на обязательное пенсионное, медицинское и социальное страхование во внебюджетные фонды. Общий размер страхового тарифа в 2010 году составлял 26 %, 2011 году – 34 %, в 2012–2014 годах – 30 %. Таким образом, произошло увеличение налоговой нагрузки.

С 1 января 2011 года также был изменен порядок определения среднего заработка для исчисления пособий по временной нетрудоспособности, по беременности и родам, а также ежемесячного пособия по уходу за ребенком [3].

Рассматривая вопросы о формах и системах оплаты труда, стоит обратить внимание на его формы. Формы оплаты труда отражены в статье 131 Трудового кодекса РФ, где указаны две формы – денежная и неденежная. Доля заработной платы, выплачиваемой в неденежной форме, не может превышать 20 процентов от начисленной месячной заработной платы. Поэтому формы оплаты труда повременная и сдельная (как указывают некоторые авторы учебников [7]), – это не формы, а системы оплаты труда. Оплата труда приобретает форму только тогда, когда она выдается работнику (осязается), и факт хозяйственной жизни по оплате труда отражается на активных счетах (счета учета 50, 51,52 и другие). Само начисление и способ исчисления вознаграждения работникам больше относится к неосязаемым объектам, т.е. к его источникам [6].

Таким образом, нормативное регулирование в сфере вознаграждений работникам продолжает корректироваться, что вызывает определенные сложности в их расчетах.

Библиографический список

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ // Правовая справочная система «Консультант Плюс».
2. Трудовой Кодекс Российской Федерации. Федеральный закон от 30.12.2001 № 197-ФЗ // Правовая справочная система «Консультант Плюс».
3. Федеральный закон от 29.12.2006 № 255-ФЗ «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством» // Правовая справочная система «Консультант Плюс».
4. Постановление Правительства РФ от 24.12.2007 года № 922 «Об особенностях порядка исчисления средней заработной платы» // Правовая справочная система «Консультант Плюс».
5. Постановление Минтруда и социального развития России от 12.08.2003 № 62 «Об утверждении порядка исчисления среднего заработка для определения размера пособия по безработице и стипендии, выплачиваемой гражданам в период профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации по направлению органов службы занятости» // Правовая справочная система «Консультант Плюс».
6. Гомола, А.И. Бухгалтерский учет: Учебник / А.И. Гомола, В.Е. Кириллов, С.В. Кириллов. – 9-е изд. перераб. и доп. – М.: Издательский центр «Академия», 2013. – 480 с.
7. Чая, В.Т. Бухгалтерский учет. Учебное пособие / В.Т. Чая, О.В. Латыпова. – М.: КНОРУС, 2007. – 528 с.
8. Вайтман, Е.В. Как оплатить работнику время нахождения в служебной командировке / Е.В. Вайтман // Российский налоговый курьер. – 2012. – № 5.
9. Тьевар, А.Ю. Средняя зарплата: еще один способ расчета / А.Ю. Тьевар // Зарплата. – 2012. – № 4.

К содержанию

УДК 351.9(09) + 342.5

**ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
КОНТРОЛЬНО-НАДЗОРНЫХ ОРГАНОВ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ
РАБОЧИХ К ГОСУДАРСТВЕННОМУ УПРАВЛЕНИЮ
В 20–30-е ГОДЫ XX ВЕКА (НА ПРИМЕРЕ УРАЛА)**

Л.А. Ковалева, А.А. Суханов

В статье рассматривается роль контрольно-надзорных органов (КК-РКИ) в улучшении работы государственного аппарата в 20–30-е годы XX века путем привлечения рабочих к управлению делами государства (на примере Урала). На основе архивного материала и правовых актов анализируются такие направления их деятельности, как шефство предприятий над учреждениями, социалистическое совместительство, создание секций КК-РКИ при Советах и бюро жалоб.

Ключевые слова: шефство, контроль, государственный аппарат, рабоче-крестьянская инспекция, выдвижение, социалистическое совместительство, бюро жалоб.

Задача оздоровления государственного аппарата, улучшения качества его работы является одной из актуальных во все времена. В 20–30-е годы XX века упор в её решении делался на привлечение рабочих к управлению делами государства. Значительную роль в выполнении этой задачи сыграла Рабоче – Крестьянская инспекция (РКИ). Органы КК (Контрольная комиссия)-РКИ Урала сосредоточили свое внимание в этот период на следующих основных направлениях этой деятельности.

В начале 30-х годов развернулось движение за повседневный массовый контроль над советским аппаратом в виде шефства предприятий над учреждениями, что нашло отражение в постановлении ЦК и ЦКК ВКП(б) от 16.03.1930 г. Первые шефские бригады возникли в июле 1929 года на Московском электрозаводе. Ценнейшим свойством шефства было то, что рабочие отдавали свой досуг для участия в работе госаппарата, бесплатно работая в нем сверх своего рабочего времени. Наличие предприятия-шефа укрепляло связь государственных учреждений с трудящимися, заставляло их работать более четко и организованно.

Важную роль в развитии шефства сыграли циркуляр Центральной контрольной комиссии (ЦКК) и Народного комиссариата (НК) РКИ СССР от 13.05.1929 г. и постановление Президиума ЦКК ВКП(б) и Коллегии НК РКИ СССР от 20.12.1930 г. «О шефстве заводов над учреждениями». Руководствуясь указаниями ЦКК и НК РКИ, Уральская областная Контрольная Комиссия предложила всем районным КК и общественным организациям поставить шефство предприятий над учреждениями как важнейшую задачу дня. К апрелю 1931 г. на Урале насчитывалось 32 шефствующих предприятия, а в декабре этого же года их было уже 50 [1].

В первой половине 1931 года Уральская областная КК-РКИ провела проверку выполнения решений по вопросу шефства заводов над советским аппаратом. В постановлении Президиума облКК и Коллегии облРКИ по результатам обследования обращалось внимание на необходимость постоянного систематического руководства шефской работой со стороны партийных, комсомольских и профсоюзных органов и районных органов КК-РКИ. Рекомендовалось комплектовать шефские бригады из лучших работников – ударников [2]. Проведенная проверка и разъяснение решений Президиума облКК и Коллегии облРКИ на конференциях и в цехах заводов дали новый толчок шефской работе. К 1 октября 1931 г. по 15 промышленным районам Урала насчитывалось 76 шефствующих заводов. Они осуществляли контроль над 208 советскими, кооперативными и хозяйственными организациями. К июню 1932 г. по 105 районам области насчитывалось уже 311 шефских предприятий, 353 – подшефных учреждений, 385 шефских бригад, в которых состояло 4319 рабочих с производства [3].

На базе шефской работы в 1931 году стала развиваться новая форма рабочего контроля – социалистическое совместительство. Инициаторами совместительства выступили осенью 1930 года рабочие Ленинградского завода «Красный путиловец» Совместительство было одним из эффективных способов участия рабочих масс в управлении государством, начальной школой подготовки трудящихся самоуправлению. Сущность его заключалась в том, что рабочие, изучив определенные функции работников государственного аппарата, выполняли соответствующую работу на общественных началах, без отрыва от производства.

В августе 1931 года ЦКК-НК РКИ были подведены первые итоги развития соцсовместительства. В постановлении ЦКК ВКП(б) и Коллегии НК РКИ СССР от 19 августа 1931 года «О социалистическом совместительстве рабочих и работниц в советском аппарате» выдвигались конкретные задачи по развитию этого движения. Особое внимание обращалось на руководство им со стороны партийных и профсоюзных организаций [4].

На Урале это движение в 1931 году находилось еще в начальной стадии развития и насчитывало немногим более 100 человек совместителей из числа рабочих с производства. Всего 76 совместителей трудились в органах юстиции на общественных началах. Это объяснялось тем, что отдельные руководители учреждений не верили в способности соцсовместителей, относились к ним с предубеждением. В связи с этим Уральская облКК-РКИ, проверив состояние шефства предприятий над учреждениями, в своем постановлении указала на необходимость повсеместного введения социалистического совместительства [5].

Совместителями, как правило, выдвигались передовые рабочие, ударники производства, пользующиеся большим авторитетом в своем коллективе. Например, соцсовместитель, кадровый рабочий завода им. Воеводи-

на, Самоделкин А. успешно выполнял обязанности помощника прокурора, рабочий-ударник Верх-Исетского завода Попов А. был заместителем начальника сектора проверки конторы «Востокосталь». Рабочий Невьянского механического завода Кухарский Б. являлся заместителем управляющего конторой госбанка и т.д. [6]. К июню 1932 года по 105 районам Уральской области насчитывалось 779 соцсовместителей, более 1800 общественных инспекторов работало в органах труда. 44 % рабочих-соцсовместителей были членами или кандидатами в члены ВКП (б), около 15 % – комсомольцами. Активное участие в шефской работе стали принимать женщины, они составляли 15 % совместителей [7].

Значительно оживили деятельность соцсовместителей и работу шефских бригад месячник смотра работы органов КК-РКИ и поход рационализаторов, организованный по инициативе контрольных органов осенью 1932 г. В ходе месячника смотра работы районных КК-РКИ было выдвинуто 140 совместителей. В Златоусте в результате похода рационализаторов количество совместителей увеличилось с ноября по декабрь 1932 года с 15 до 90 человек. К августу 1932 года по Уральской области насчитывалось более 2 тысяч рабочих-совместителей [8].

Практика показала, что соцсовместительство было важной формой рабочего влияния на государственные учреждения, приближавшей управленческий аппарат к производству, к трудящимся. Оно явилось значительным шагом по пути осуществления ленинской идеи о бесплатном выполнении «государственных обязанностей каждым трудящимся» по отбытии 8-ми часового «урока» производительной работы».

Наряду с совместительством рабочие широко вовлеклись в работу по совершенствованию государственного аппарата через формировавшиеся из состава депутатов и актива Советов секции КК-РКИ. Вначале секции РКИ, согласно декрету ВЦИК (Всероссийский Центральный Исполнительный Комитет) РСФСР от 7 декабря 1925 года, создавались только в городах, где имелись КК-РКИ. Их работа проходила совместно с городскими советами и органами контроля. На Урале за период с октября 1926 по июль 1928 года было создано 35 секций РКИ, в которых состояло 480 человек, из них 235 – рабочих. В отдельных горсоветах практиковалось прикрепление членов секций РКИ к крупным предприятиям. В 1930 году по данным 103 районов Уральской области было уже 223 секции РКИ [9].

Массовый размах это форма контроля получила в конце 1930 – начале 1931 года. Президиум Уральской областной КК и Коллегия облРКИ в своем постановлении от 3 января 1931 года по докладу о работе секций РКИ при Советах указал на необходимость тесной связи секций РКИ с рабочим активом, особенно с ударниками заводов и фабрик [10].

В 1931 году на Урале действовало 686 секций РКИ при Советах. Ими было проведено 1821 заседание и рассмотрено 4512 вопросов. Секции РКИ

стали активно помогать местным партийным и советским органам, органом КК-РКИ в совершенствовании государственного аппарата, перестройке работы Советов, в осуществлении хозяйственной политики, улучшении культурно-бытового обслуживания рабочих.

Конец пятилетки характеризуется дальнейшим ростом секций РКИ на Урале. В 1932 году их количество по сравнению с 1927/28 годом выросло в 67 раз, число работающих в них – почти в 23 раза, а численность рабочих за этот период возросла в 4,4 раза. По стране к началу 1932 года, по сведениям 25 краевых и областных организаций, было создано 14 тысяч секций РКИ при Советах. На них во многом опирались органы КК-РКИ в своей деятельности [11].

Важнейшей школой политического воспитания рабочих была работа бюро жалоб РКИ. Жалобы и заявления трудящихся являлись действенным средством выявления и устранения недостатков в работе государственного и хозяйственного аппарата. Бюро жалоб вели борьбу с бюрократизмом, бесхозяйственностью, очковтирательством, расхитителями государственной собственности. По сигналам трудящихся они проводили внезапные проверки и ревизии с привлечением рабочих. Участие рабочих в бюро жалоб осуществлялось путем привлечения их к единовременным расследованиям и через постоянный актив (на предприятиях создавались посты бюро жалоб, совещания рабочих заседателей при бюро жалоб).

Большую роль в активизации работы бюро жалоб сыграло Постановление II Пленума ЦКК ВКП(б) (2–3 апреля 1928 г.) о вовлечении рабоче-крестьянских масс в работу КК-РКИ по борьбе с бюрократизмом. Пленум предложил развернуть деятельность бюро жалоб на местах, организовать совещания рабочих заседателей на фабриках и заводах. После пленума ЦКК усиливается процесс привлечения рабочего актива к работе бюро жалоб. Все больше в стиль их деятельности стал входить разбор дел рабочими заседателями на предприятиях, в учреждениях, клубах. Почти при всех бюро жалоб организуется институт рабочих заседателей.

Как показывает изучение источников, партийные организации, органы КК-РКИ Урала придавали большое значение работе бюро жалоб. К 1 января 1929 года в бюро жалоб Уральской областной РКИ насчитывалось 229 человек активистов, из них 45 – рабочих заседателей. К началу 1930 года актив бюро жалоб составил уже 949 человек. Наиболее распространенными формами их работы были разбор дел на предприятиях, открытые заседания бюро жалоб. В 1928–1929 году было проведено 60 тысяч таких заседаний, на них присутствовало 10 305 человек [12].

Особенно оживилась деятельность бюро жалоб после Всесоюзного смотра их работы. Смотр проходил по решению ЦКК ВКП(б) и НК РКИ СССР в апреле 1932 года. На Урале по итогам Всесоюзного смотра было проведено областное совещание бюро жалоб, на котором стоял вопрос

о перестройке и задачах их дальнейшей деятельности. Совещание отметило положительные сдвиги в работе бюро жалоб. Значительно улучшился их качественный состав, оживилась работа по разбору жалоб. Бюро жалоб перешли к активным методам работы. По их инициативе было проведено несколько массовых проверок в г. Златоуст, Нижний Тагил, Пермь. Большинство заседаний бюро жалоб стало проходить непосредственно в цехах.

В апреле 1932 года по области насчитывалось 1217 бюро жалоб, в их работе принимало участие 2079 активистов, 1368 человек из которых были рабочими; 1364 рабочих работали заседателями в бюро жалоб. 1338 активистов и заседателей бюро жалоб были коммунистами и комсомольцами. В этот период значительно усилилась связь бюро жалоб с группами содействия РКИ, отрядами «легкой кавалерии», рабочей печатью [13].

Анализ изученных источников показывает, что использованные в этот период формы и методы привлечения рабочих к государственному управлению давали положительный результат. Их действенность объяснялась тем, что они были созвучны духу времени и находили отклик в широких массах трудящихся.

Библиографический список

1. Чугунов, А.И. Органы социалистического контроля РСФСР (1923 – 1934 гг.) / А.И. Чугунов. – М.: 1972. – С. 217–218.
2. ЦДООСО (Центр документации общественных организаций Свердловской области). Ф.П. – 272. Оп.3. Д.18. Л.59.
3. В развёрнутое социалистическое наступление: орган Уральской областной КК – РКИ. – Свердловск – 1932 – № 15–16 – С. 18.
4. ЦДООСО Ф.П. – 245. Оп.1. Д.1501. Л.244.
5. ЦДООСО Ф.П. – 4. Оп.10. Д.13. Л.169.
6. За темпы, качество, проверку: орган ЦКК ВКП (б) – НК РКИ СССР – М.: 1932. – № 19–20. – С. 7.
7. В развёрнутое социалистическое наступление. – 1932. – № 7–8. – С. 14.
8. Архив ЗГО (Златоустовского городского округа) Ф.30. Оп.1. Д.323. Л.52.
9. ЦДООСО. Ф.П. – 4. Оп.10. Д.13. Л.188.
10. ЦДООСО. Ф.П. – 272. Оп.3. Д.18. Л.78.
11. Озеров, Л.И. Ленинские принципы организации контроля / Л.И. Озеров. – М.: 1965. – С. 33.
12. ЦДООСО. Ф.П. – 245. Оп. 1. Д.342. Л.119.
13. ЦДООСО. Ф.П. – 225. Оп. 1. Д. 1054 Л.Л. 6 – 10.

[К содержанию](#)

УДК 347.91/.95(470)

ПРОБЛЕМА АКТИВНОСТИ СУДА В РОССИЙСКОМ ГРАЖДАНСКОМ ПРОЦЕССЕ

Э.Р. Кунафин

В статье рассматриваются проблемы активных полномочий в гражданском процессе, сочетание активности с принципами диспозитивностью и состязательности; приводятся научные доводы по данной проблематике

Ключевые слова: активность суда; активные полномочия.

На сегодняшний день российский гражданский процесс практически полностью отошел от инквизиционной модели к с состязательной, но в реальной жизни не может существовать ничего идеального и отдельные элементы инквизиции все таки сохранились в новом Гражданском процессуальном кодексе РФ. Одним из таких элементов можно назвать активную роль суда в рассмотрении дела, которая в последнее время достаточно активно обсуждается среди ученых-юристов. Причиной тому стали проведение судебно-правовой реформы, совершенствование гражданского процессуального законодательства и процессуальной формы защиты субъективных прав и охраняемых законом интересов.

Следует отметить, что вопрос о роли суда в состязательном процессе, сочетании его активности с инициативностью участников процесса, пределах такой активности являлся дискуссионным на протяжении всего развития российской науки гражданского процесса. Вместе с тем, на разных этапах совершенствования судоустройства и судопроизводства соотношения принципов состязательности и диспозитивности процесса, с одной стороны, и принципа активной роли суда с другой, существенно изменялось, что в свою очередь приводило и к соответствующим изменениям роли суда в установлении истины по делу [1].

Итак, попробуем ответить на вопрос о том, что же такое активность суда в гражданском процессе. Сам термин «активность суда» был введен в систему процессуально-правовой лексики учеными, которые исследовали сущность, природу и содержание принципов диспозитивности, состязательности и объективной истины гражданского судопроизводства, и традиционно изучался в рамках этих принципов [2]. При этом роль суда, как правило, оценивалась через институт доказывания и характеризовалась следующим образом. Во-первых, суду принадлежат полномочия, осуществление которых обеспечивает лицам, участвующим в деле, возможность доказывать обстоятельства дела в соответствии с распределением бремени доказывания и имеющимися у них процессуальными правами и обязанностями. Во-вторых, суду принадлежат полномочия по установлению обстоятельств дела.

Таким образом, активные полномочия суда характеризуются следующими обязательными признаками [3]:

- 1) имеют процессуальный характер, существуют в рамках процессуальных отношений;
- 2) не корреспондируют процессуальным правам лиц, участвующих в деле;
- 3) установлены законодателем как гарантия защиты публичных (государственных и общественных интересов).

Вместе с тем, вся активность суда в гражданском процессе ограничена действием принципа состязательности [4], исходя из которого, на каждом этапе процессуального доказывания точно определяются, во-первых, обязанные субъекты по доказыванию и, во-вторых, мера должного поведения суда и лиц, участвующих в деле.

Профессор М.К. Треушников полагает, что в современных условиях у суда общей юрисдикции сохраняется в ограниченных пределах функция по собиранию доказательств [5]. Тем не менее, реальные границы активности суда в процессе доказывания точно не определены, что нередко приводит либо к недопустимой пассивности суда, либо к недопустимому вмешательству в частные дела спорящих лиц и разрешению требований, не заявлявшихся суду. Представляется, что вопрос этот законом до конца урегулирован быть не может и потому ответ на него должна дать судебная практика.

Можно сказать, что процессуальная активность суда реализуется в его инициативных действиях независимо от волеизъявления лиц, участвующих в деле. Основанием для проявления такой инициативы является прямое указание процессуального закона, его смысл либо возникшая в ходе рассмотрения дела необходимость, обусловленная задачами гражданского судопроизводства (ст. 2 ГПК РФ) [6].

В сферу правового регулирования инициативной деятельности суда включена довольно обширная сфера гражданского процесса и прежде всего, это отношения, связанные с составом суда по гражданскому делу [7].

Помимо этого следует отметить, что в делах, возникающих из публичных правоотношений, самим гражданским процессуальным законом закреплена, по сравнению с исковым производством, более активная роль суда. Последнее не раз отмечалось учеными, которые предлагают относить суд к числу субъектов доказывания по указанной категории дел. Так М.К. Треушников отмечает следующее: «... по этим делам функция судебной власти как одной из ветвей государственной власти сводится к очищению правового поля в государстве от незаконных правовых актов, решений, действий (бездействия) органов государства и его должностных лиц во имя правового порядка» [8].

В производстве по делам, возникающим из публичных правоотношений, принципы активной роли суда, объективной истины и законности превалируют над принципами состязательности и диспозитивности. При рассмотрении таких дел суд обязан проявлять инициативу в выяснении обстоятельств, имеющих значение для правильного разрешения дела, и не может быть поставлен в зависимость от активности сторон в процессе [9].

Говоря о роли суда в состязательном процессе, Н.И. Клейн отмечает, что суд не является посторонним наблюдателем, а должен способствовать защите прав лиц и правопорядка, установлению материальной истины. Для этого ему должны быть предоставлены соответствующие правомочия.

Существование такого самостоятельного принципа гражданского процессуального права, как процессуальная активность суда обосновал В. Семёнов. По его мнению, всем своим существом этот принцип обращен в суд, характеризует его положение и деятельность в процессе. Поэтому нет причин рассматривать данный принцип применительно к таким участникам процесса, положение и деятельность которых в судопроизводстве регулируются правом на основании других принципов. Несколько иное мнение высказывает В. Тараненко, который утверждает, что активность суда в гражданском процессе имеет многоплановый характер и может касаться самых разных сторон его деятельности. Действия, которые обычно включаются в содержания принципа активности суда, в действительности являются проявлением ряда других принципов. Рассмотрение активности суда как самостоятельного принципа обедняет содержание других принципов.

Гражданским процессуальным законодательством предусмотрена возможность вмешательства суда в распоряжение сторонами отдельными процессуальными правами. Можно констатировать, что в интересах соблюдения законности суд обязан проявлять активность и контролировать осуществление сторонами некоторых своих процессуальных правомочий.

Защита нарушенных, непризнанных или оспариваемых прав, свобод или интересов, а также справедливое и своевременное рассмотрение и разрешение гражданских дел закреплены в качестве задачи или цели гражданского судопроизводства чуть ли не в каждом Гражданском процессуальном кодексе стран СНГ. Именно соотношением установленных гражданским процессуальным законодательством задач и целей гражданского судопроизводства с фактическим состоянием их выполнения и определяются эффективность правосудия по гражданским делам. В связи с этим мы солидарны с мнением В.В. Комарова, полагающего, что современные требования к развитию процессуального законодательства основываются на том, что уровень правовой защищенности личности, других субъектов права зависит от эффективности судопроизводства. Среди ученых-юристов бытует мнение, что в правовом государстве должно быть ограниченным вмешательство государства в деятельность человека и его права; это же касается

и органов судебной власти. Этим как раз и объясняются диспозитивные и состязательные начала гражданского судопроизводства, предоставившие сторонам распорядительные права касательно движения дела и состязательные права в процессе доказывания, лишив суд самостоятельной инициативы в установлении судебной истины, снизив его активные полномочия и превратив правосудие по гражданским делам в услугу государства сторонам, которые не могут самостоятельно решить между собой спор. Однако пассивная роль суда, сводящаяся фактически к его бездеятельности, даже когда здравый смысл требует от него активных действий (учитывая множество злоупотреблений сторонами в процессе, ненадлежащую реализацию ими своих процессуальных прав и выполнение процессуальных обязанностей), не позволяет суду должным образом выполнять задачи гражданского судопроизводства и осуществлять защиту нарушенных прав. Ведь, как разъяснил Конституционный Суд Украины, правосудие по своей сути признается таковым лишь при условии, что оно отвечает требованиям справедливости и обеспечивает эффективное восстановление в правах.

Ученые-процессуалисты справедливо отмечают, что именно активная позиция суда, с точки зрения организации процесса, выступает гарантией достижения задач гражданского судопроизводства, а потому имеет большое значение для его оптимизации. На разных этапах совершенствования судоустройства и судопроизводства соотношение принципов состязательности и диспозитивности процесса, с одной стороны, и принципа активной роли суда с другой, существенно изменялось. Соответственно менялись и пределы активного участия суда в установлении истины по делу. Но мы присоединяемся к справедливому замечанию М.А. Видука, что снижение активности суда в гражданском судопроизводстве грозит тем, что во многих случаях суды не обеспечат лицам, участвующим в деле, реализацию предоставленных им законом процессуальных прав. В результате цели правосудия не будут достигнуты и правосудие не приобретет свойства эффективности. Усилить указанную аргументацию в пользу активности можно и тем, что суд ответственен не только перед частными лицами, но и перед всем обществом, поскольку общество и государство, исходя из содержания судебной власти и назначения правосудия в системе функций государства, заинтересовано в единообразном применении права, а это предполагает наличие у государства обязанности обеспечить функционирование механизма правосудия, выполнение государством правоохранительной функции. Поэтому суду не могут быть чуждыми публичные интересы, ведь только так суд своими властными полномочиями может обеспечить реализацию задач гражданского судопроизводства, а значит обеспечить его эффективность.

В юридической литературе также сформировалось два взгляда на активность суда в разрезе ограничения принципов гражданского процесса. Так, например, А.Г. Плешанов в своей диссертации обосновывает, что ак-

тивность суда представляет собой не исключения из принципа диспозитивности и не специфические дополнительные элементы содержания этого принципа, характерные только для российской правовой системы, а ограничения принципа диспозитивности, де-терминированные необходимостью защиты в гражданском и арбитражном судопроизводстве публичного, реже – корпоративного интереса. В то же время О.П. Чистякова в своей диссертации рассматривает активные полномочия суда как исключения из принципа диспозитивности, обладающие публично-правовой природой и призванные разрешить возможные коллизии частного и не представленного напрямую в процессе публичного интереса. Такой подход автор обосновывает необходимостью построения гражданского судопроизводства РФ на основе сочетания состязательного и следственного начал с преобладанием первого и сохранением второго в виде отдельных активных полномочий суда, призванных оказать содействие сторонам в доказывании, обеспечить принцип процессуального равноправия сторон и тем самым создать необходимые условия для установления судебной (объективной) истины.

Рассматривая активные полномочия суда в разрезе принципа диспозитивности, можно привести примеры, когда гражданское процессуальное законодательство допускает вмешательство в распорядительные права сторон. Такими примерами является ограничение права истца отказаться от иска, а ответчика признать иск без «разрешения» суда, который должен проверить соответствие таких действий закону и отсутствие нарушения чьих-либо прав (хотя это вовсе не мешает истцу просить суд оставить исковое заявление без рассмотрения, а ответчику добровольно выполнить требование истца, даже если оно незаконно, без решения суда).

К таким примерам также можно отнести отдельные разрешенные материальным законодательством случаи выхода суда за пределы исковых требований, в частности по отдельным категориям семейных дел. Можно привести и другие примеры «вмешательства» суда в диспозитивные права сторон, что никак не влияет на выполнение задач гражданского судопроизводства. Однако суд не имеет возможности проявить активность, повлиять на движение дела и в интересах того же истца (или же в интересах правосудных целей) на стадии принятия искового заявления передать дело по подведомственности (на рассмотрение суда другой юрисдикции) или по подсудности (в другой суд по территориальности), а не возвращать исковое заявление истцу для подачи в надлежащий суд. Кроме того, если задачей гражданского судопроизводства считать «разрешение спора о праве» (а именно к этому и сводится понятие юрисдикции), суд должен активно выполнить эту публичную функцию (функцией судебной власти как раз и является устранение правовых конфликтов в обществе), даже если истец отказывается от иска, а ответчик настаивает на рассмотрении дела, ведь ответчик имеет такое же право на судебную защиту и его интересы тоже

подлежат защите (особенно актуальным это является при предъявлении одним из совладельцев иска об установлении порядка пользования, а затем его отказе от иска, что, по сути, спор между совладельцами не решает, а только лишь затягивает его разрешение, требуя от ответчика предъявления нового иска, чем нарушается его право на эффективное восстановление в правах на протяжении разумного срока).

Отрицательно можно высказаться и в отношении пределов исковых требований по делам о признании недействительными сделок или актов, что влечет за собой решение косвенных требований, связанных с последствиями недействительности (сейчас, в частности по законодательству Украины, прошение о применении последствий недействительности сделки или акта должно быть оформлено в виде дополнительного искового требования). Однако, поскольку задачей суда является устранение возникшего правового конфликта и эффективное восстановление в правах, мы считаем, что именно к активным полномочиям суда должно относиться решение всех вопросов, связанных с применением последствий недействительности сделки и аннулированием всех правовых последствий (ведь суд должен полностью и окончательно разрешить спор, чтобы в последствии не предъявлялись производные иски о применении недействительности сделки и аннулировании ее последствий, т.е. восстановить право, за защитой которого обратился человек).

Рассматривая активные полномочия суда в разрезе принципа состязательности, следует отметить, что современное гражданское процессуальное законодательство характеризуется состязательной моделью судопроизводства, где стороны сами определяют объем доказательств и сами должны подать их суду, который лишен возможности самостоятельно изыскивать доказательства и устанавливая объективную (судебную) истину вопреки воле сторон. Суд же, по общему правилу, только содействует сторонам в истребовании доказательств и должен разъяснять, какая из сторон должна доказать тот или иной факт.

Поэтому состязательность в гражданском процессе в существующем виде может быть полностью реализована только на основе реального обеспечения равенства сторон в гражданском процессе (в юридической литературе проблемы реализации состязательной формы судопроизводства связывают, прежде всего, с недоступностью юридической помощи). Некоторые ученые-процессуалисты считают, что юридическая некомпетентность истца должна быть реальным основанием для отказа в удовлетворении заявления, когда он не способен надлежащим образом пользоваться своими процессуальными правами, не знает норм материального права и не может доказать свои исковые требования. По мнению Е.В. Васьковского, чтобы устранить пагубное влияние неравносилности сторон, необходимо сделать одно из двух: либо ввести обязательное участие специалистов-юрис-

тов в процессе, либо возложить на суды обязанность оказывать содействие сторонам при установлении фактических обстоятельств дела. Е.В. Васковский отдавал предпочтение второму способу и приводил в качестве примера положения австрийского устава, согласно которому суд обязан принять все меры, чтобы стороны дали все объяснения, которые необходимы для установления фактических обстоятельств, служащих основанием заявленных сторонами прав и требований. Самодеятельности суда положены два предела: 1) согласно принципу диспозитивности, суд не может требовать представления документов и вызывать свидетелей, если обе стороны заявят, что они этого не желают, и 2) о существовании документов, вещественных доказательств и свидетелей суд должен узнать из ссылки на них одной из сторон, а не путем самостоятельных розысков.

Процессуальная активность суда в процессе доказывания будет иметь место тогда, когда суд будет осуществлять права по установлению фактических обстоятельств по собственной инициативе. Однако, исходя из теории гражданских процессуальных правоотношений, права суда являются одновременно его обязанностями. А значит, суд в процессе доказывания не может быть полностью пассивным (независимо от полноты активности сторон). Однако и полностью активным он быть не может. Считаем, что суд в гражданском процессе должен не сам собирать доказательства, а быть активным «советником» сторонам в этом. Суд, реализуя свою процессуальную активность, должен уточнить предмет и основание иска и исходя из этого определить характер спорных правоотношений и подлежащую к применению норму материального права, а также круг фактов материально-правового характера, с которыми связано действие нормы права (предмет доказывания), и разъяснить, какая сторона должна доказать те или иные обстоятельства и какие доказательства подать на их подтверждение. И только при невыполнении сторонами их обязанности подать доказательства, суд должен проявлять в процессе доказывания свою активность (так как такое «содействие» является обязанностью суда как органа правосудия), самостоятельно выяснять такие обстоятельства и истребовать необходимые доказательства, чтобы однозначно дать ответ о характере спорных правоотношений (однозначно подтвердить наличие или отсутствие спорных правоотношений сторон), а не делать преждевременные ничем не доказанные выводы об обстоятельствах только на основании их неподтверждения одной из сторон.

Таким образом, активность суда, то есть осуществление судом полномочий по своей инициативе, следует рассматривать в двух главных плоскостях, в рамках которых развивается вся процессуальная деятельность:

- 1) сфера управления движением гражданского процесса (его возникновением, развитием, переходом из одной стадии в другую, окончанием);
- 2) сфера процессуального познания.

При этом первая из указанных областей регулируется принципом диспозитивности, а вторая - принципами судебной истины и состязательности. Процессуальное положение суда же принято характеризовать как активное, только если суд осуществляет полномочия по своей инициативе.

Библиографический список:

1. Учебник гражданского процесса / под ред. В.А. Томсинова. – М.: Норма, 2003. – С. 101.
2. Вайпан, В.А. Новый Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации / В.А. Вайпан, С.Р. Гладких // Право и экономика. – 2002. – № 12. – С. 13.
3. Гражданский процесс Российской Федерации / под ред. А.А. Власова. – М.: Юрайт-Издат, 2005. – С. 248.
4. Жуйков, В.Б. Принцип состязательности в гражданском судопроизводстве / В.Б. Жуйков // Российская юстиция. – 2003. – № 6 – С. 14.
5. Комментарий к Гражданскому процессуальному кодексу Российской Федерации (постатейный) / под ред. В.М. Жуйкова, М.К. Треушникова. – М.: ОАО «Издательский Дом “Городец”», 2007. – С. 88–89.
6. Гражданско-процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 № 138-ФЗ (в ред. ФЗ от 07.02.2011 № 226-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. – 2002. – № 52. – Ст. 4321.
7. Концепции развития российского законодательства / под ред. Т.Я. Хабриевой, Ю.А. Тихомирова, Ю.П. Орловского. – М.: Городец, 2004. – С. 206.
8. Комментарий к Гражданскому процессуальному кодексу Российской Федерации (постатейный) / под ред. В.М. Жуйкова, М.К. Треушникова. – М.: ОАО «Издательский Дом “Городец”», 2007. – С. 93.
9. Концепции развития российского законодательства / под ред. Т.Я. Хабриевой, Ю.А. Тихомирова, Ю.П. Орловского. – М.: Городец, 2004. – С. 225.

[К содержанию](#)

УДК 342.553 + 34.096

НЕОБХОДИМОСТЬ КОДИФИКАЦИИ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О МЕСТНОМ САМОУПРАВЛЕНИИ

Э.Р. Кунафин

В статье рассматриваются проблемы, которые существуют в законодательстве о местном самоуправлении; причины проблем законодательства о местном самоуправлении; предложения по кодификации законодательства о местном самоуправлении; пробелы, существующие в действующем законодательстве о местном самоуправлении.

Ключевые слова: местное самоуправление; кодификация.

Федеральное законодательство о местном самоуправлении в целом характеризуется бессистемностью (зачастую, даже хаотичностью) и отсутствием единого комплексного подхода к осуществлению правового регулирования.

Огромное количество проблем возникает также в связи с действием нормативных актов бывшего Союза ССР и РСФСР и наличием устаревших норм в отдельных актах Российской Федерации, поскольку все эти нормы были направлены на регулирование общественных отношений при совершенно иной политической организации общества.

Как представляется, законодательство в данном случае является средством, механизмом, движущим процесс развития демократии в России, становления правового государства, в том числе – посредством реализации права граждан на осуществление местного самоуправления. Иначе говоря, для укрепления местного самоуправления, обеспечения его нормального развития, необходимо эффективное правовое регулирование отношений в области местного самоуправления, ясное, четкое законодательство.

Однако стремление в кратчайшие сроки сформировать законодательство, обеспечивающее реализацию конституционного права граждан на местное самоуправление, повлекло за собой неравномерное развитие, бессистемность и противоречивость муниципального законодательства. В настоящее время федеральное муниципальное законодательство представляет собой совокупность более чем 1500 нормативных правовых актов, принятых в различное время и направленных на удовлетворение различных потребностей и интересов граждан, что существенно затрудняет их практическое применение.

В значительной степени возникновение подобных проблем обусловлено также опережающим (ускоренным) развитием муниципального права как отрасли законодательства до окончательного его формирования как отрасли права.

Возрастающая потребность в осуществлении кодификации законодательства о местном самоуправлении обуславливается возможностью одновременного достижения нескольких важнейших целей именно посредством кодификации.

По мнению автора, к основным целям кодификации муниципального законодательства следует отнести:

1. Обеспечение правового регулирования отношений в сфере местного самоуправления на базе единого подхода, научной концепции (в т.ч. юридической конструкции) – посредством принятия кодифицированного акта Основ законодательства. То есть, в первую очередь, это: разрешение противоречий, обеспечение единообразия дефиниций и нормативных установлений, устранение устаревших норм, что значительно облегчит правоприменение и обеспечит общедоступность законодательства о местном самоуправлении.

2. Устранение пробелов и неэффективных норм в законодательстве о местном самоуправлении. Таким образом, в данном аспекте кодификация есть способ совершенствования законодательства. Осуществляя систематизацию нормативных правовых актов в области местного самоуправления, одновременно возможно внесение в них необходимых изменений и дополнений, исходя из практики применения, потребностей развивающихся муниципальных правоотношений.

3. Наиболее эффективное разрешение проблем, связанных со становлением, формированием и развитием муниципального права и как отрасли права, и как научной дисциплины.

Несмотря на то, что муниципальное право объективно выделилось из конституционного права, оно имеет собственный предмет и метод правового регулирования. Однако, окончательно процесс формирования муниципального права как отрасли права не завершен, поскольку четко не определен предмет правового регулирования и не в полном объеме применяется императивно-диспозитивный метод правового регулирования отношений этой отрасли.

Безусловно, формирование и развитие отрасли муниципального права объективно требует обособления и развития муниципального права в качестве научной дисциплины или учения о местном самоуправлении.

Местное самоуправление - новый институт для постсоветского общества и государства, поэтому развитие муниципально-правовой науки есть необходимое условие для установления местного самоуправления в России как формы народовластия, как неотъемлемого элемента демократического правового государства.

4. Внедрение информационных технологий (современных компьютерных разработок) в законотворческий процесс. Как мне кажется, необходима разработка автоматизированной информационной системы кодифика-

ции законодательства о местном самоуправлении (включая базу данных). Автоматизированная информационная система позволит существенно облегчить труд кодификатора, уменьшить затраты (финансовые и временные) на осуществление кодификации и улучшить качественные показатели кодификации, поскольку значительная часть работы будет выполняться автоматически. В то же время, разработка подобной информационной системы будет способствовать повышению эффективности законотворчества в целом (в том числе посредством упрощения, автоматизации отдельных этапов законотворческих работ). Разработанные технологии можно будет использовать не только при осуществлении кодификации законодательства, но и в иных законотворческих процессах.

О необходимости кодификации законодательства о местном самоуправлении свидетельствует также и наличие специальных норм, посвященных совершенствованию и кодификации муниципального законодательства в «Основных положениях государственной политики в области развития местного самоуправления в Российской Федерации», утвержденных Указом Президента Российской Федерации № 1370 от 15 октября 1999 года (далее – Основные положения) и в Федеральной целевой программе государственной поддержки развития муниципальных образований и создания условий для реализации конституционных полномочий местного самоуправления, утвержденной Постановлением Правительства Российской Федерации от 15 декабря 1999 года № 1394 (далее – Федеральная программа).

Данные правовые акты в настоящее время являются важнейшими документами, определяющими муниципальную политику государства и непосредственно направленными на реализацию конституционных прав местного самоуправления, стабилизацию и развитие муниципальных образований. Поэтому, наличие в этих правовых актах положений о необходимости совершенствования и кодификации законодательства о местном самоуправлении, а тем более возведение их в степень государственной политики, представляется одним из основных факторов, способствующих построению эффективной системы местного самоуправления в России, а значит и становлению демократического правового государства.

В Основных положениях особое внимание уделено использованию достижений науки и проведению научно-правовых исследований в сфере местного самоуправления. К одной из приоритетных задач государственной политики в области местного самоуправления в соответствии с Основными положениями относится «проведение фундаментальных научных исследований в области местного самоуправления», «формирование муниципального права как комплексной отрасли права», а также «выработка стратегии законодательной деятельности в области местного самоуправления».

В Федеральной программе особо отмечается, что решение проблем, возникающих в ходе становления и развития местного самоуправления, обеспечения устойчивого развития муниципальных образований требует их глубокой научно-методической проработки.

Следует отметить, что реализация второго этапа (2003–2014 годы) Федеральной программы непосредственно включает выполнение программных мероприятий, направленных на кодификацию законодательства о местном самоуправлении.

Также хотелось бы обратить внимание на содержание конкретных мероприятий Федеральной программы. Приложение № 1 к Федеральной программе предусматривает мероприятия по правовому обеспечению, в том числе:

– разработку предложений по устранению противоречий в законодательстве, регулирующем вопросы местного самоуправления, а также по устранению неоднозначности отдельных правовых норм и по внесению изменений в нормы, сдерживающие становление и развитие местного самоуправления, социально-экономическое развитие муниципальных образований;

– разработку систематизированного сборника федерального законодательства по вопросам местного самоуправления с комментариями.

Подобные мероприятия, проводимые в рамках профессионально организованных, построенных на научной основе кодификационных работ, позволят разрешить основную часть проблем, связанных с развитием российского института местного самоуправления.

Актуальность проведения кодификации проявляется в возросшем количестве законопроектов по изменению и дополнению законодательства в сфере местного самоуправления, поступающих на рассмотрение Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации. За время деятельности Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации второго созыва было рассмотрено более 46 законопроектов «О внесении изменений в Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ».

Таким образом, кодификация должна обеспечить выявление всех пробелов и противоречий в нормативно-правовых актах, осуществление комплексного, системного правового регулирования на основе единого подхода. С помощью кодификации можно наиболее гибко адаптировать к изменившимся отношениям в области муниципально-правового регулирования, имеющуюся нормативно-правовую базу. Осуществление кодификации позволит использовать научный потенциал и исследования ведущих правоведов. Как указывает Ю.А. Тихомиров «развитие законодательства не сводится к быстрому увеличению его массива... Законодательство должно быть доступным, действующим, открытым для понимания и использова-

ния всеми гражданами и юридическими лицами, что требует научного обеспечения и планомерности развития». Серьезная кодификационная работа может способствовать совершенствованию законодательного регулирования муниципальных правоотношений, повышению эффективности и авторитетности законов, развитию и укреплению местного самоуправления, а значит и государства в целом.

На основе изучения исторического опыта кодификации в нашей стране сделан вывод, что результатом кодификации федерального муниципального законодательства должны стать Основы законодательства Российской Федерации о местном самоуправлении, включающие наиболее важные, фундаментальные положения, определяющие общие принципы организации местного самоуправления в России.

Данная форма кодифицированного акта выбрана мною после изучения достаточно обширной практики кодификации Советского Союза. В Союзе, как известно, Основы законодательства принимались по вопросам, относящимся к совместному ведению Союза ССР и союзных республик.

Пункт «н» статьи 72 Конституции Российской Федерации установление общих принципов организации местного самоуправления относит к совместному ведению Российской Федерации и субъектов Российской Федерации. В то же время, Конституция Российской Федерации не определяет в каких формах осуществляется правовое регулирование по предметам совместного ведения Федерации и ее субъектов и не содержит норм о возможных формах кодифицированных актов.

По моему мнению, в данном случае целесообразно использовать практику кодификации бывшего Союза ССР. Как верно указывает Т.Н. Рахманина, «Основы законодательства, являясь особой, специфической формой основополагающего кодификационного закона, с присущей именно им 4юрмой внутренней организации нормативного материала могут быть сохранены и достаточно эффективно использованы в законотворческой практике, как разновидность федерального закона в сфере совместного ведения Российской Федерации и ее субъектов».

В то же время, необходимо обратить внимание на характерную особенность действующего российского законодательства относительно определения статуса такого акта как Основы законодательства. В настоящее время Основы не представляют собой кодифицированные акты, а являются «обычными» законами, регламентирующими те или иные общественные отношения в рамках определенной отрасли (института) законодательства.

По-моему глубокому убеждению в настоящее время необходимо осуществлять разработку Основ законодательства Российской Федерации о местном самоуправлении именно в качестве кодифицированного акта, о чем свидетельствует все вышеизложенное. Основы должны включать наиболее важные, фундаментальные положения, определяющие общие

принципы организации местного самоуправления в России и в то же время содержать необходимые рамочные нормы развивающие и дополняющие конституционные положения в соответствии с принципиальными подходами к организации местного самоуправления; следующими международно-правовых норм (Европейской Хартии местного самоуправления) и единой государственной политики.

Основы должны четко определить сферы правового регулирования Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований. Здесь необходимо соблюдать «золотую середину», поскольку «федеральные акты, с одной стороны, не должны нарушать права и интересы субъектов Федерации в сфере местного самоуправления, а с другой – признаны обеспечивать на общегосударственном уровне защиту местного самоуправления, помогать правовыми мерами их развитию. Такие акты призваны сдерживать возможные попытки со стороны органов государственной власти субъектов Федерации ограничить организационные, финансовые и материальные возможности местного самоуправления». Рамочные условия Основ должны закладывать фундаментальные нормы и одновременно предусматривать многовариантность для осуществления правового регулирования субъектами Российской Федерации, но исключительно в пределах установления общих принципов организации местного самоуправления. Наиболее сложна задача определить границы такого правового регулирования на федеральном уровне и уровне субъектов Федерации, поскольку местное самоуправление – это институт самоорганизации граждан и чрезмерное государственное вмешательство будет препятствовать проявлению гражданской активности населения. В то же время, если федеральный законодатель не оградит местное самоуправление от всепроникающей регламентации со стороны субъектов Федерации, его развитие также не будет эффективным.

Представляется целесообразным включение в Основы законодательства о местном самоуправлении двух частей: Общей и Особенной. В диссертации подробно изложены структура каждой части и основные подходы к их содержанию.

Общую часть должны составить нормы общего характера, Имеющие важное значение для всех институтов кодифицируемой отрасли, содержащие основные, принципиальные положения:

предмет и общие принципы правового регулирования отношений данной сферы; распределение полномочий и предметов ведения между Федерацией и ее субъектами в данной области; соотношение Основ с другими отраслевыми актами как самой Федерации, так и ее субъектов; соотношение с международно-правовыми актами и нормами, важнейшие меры, обеспечивающие соблюдение Основ. Особенную часть составляют нормы, характерные для отдельных институтов, осуществляющие правовое регу-

лирование обособленной группы общественных отношений в рамках рассматриваемой отрасли: важнейшие отраслевые нормы и положения по вопросам, требующим единого правового регулирования в масштабах Федерации, а также границы, в пределах которых субъекты вправе принимать собственные решения.

В системе федеральных нормативных актов, упорядочивающих процесс осуществления местного самоуправления в России, ключевое место принадлежит Федеральному закону «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [1].

Большинство ученых, специализирующихся в области муниципальной проблематики, говорят о том, что он не является совершенным, так как содержит очень много недоработок как технического, так и концептуального плана [2].

Федеральный закон N 131-ФЗ содержит достаточно большое число неконкретных правовых норм, размытых формулировок, слабо согласующихся друг с другом положений.

Во многих муниципальных образованиях возникают проблемы, связанные с тем, что перечни вопросов местного значения, установленные в ст.ст. 14–16 Федерального закона N 131-ФЗ, не в полном объеме соотносятся с перечнем имущества, которое может находиться в муниципальной собственности [3].

Федеральный закон N 131-ФЗ не содержит четких принципов разграничения полномочий органов государственной власти и органов местного самоуправления.

В Федеральном законе N 131-ФЗ присутствует неясность относительно процедур осуществления властных и хозяйственных полномочий органами местного самоуправления. Следствием этого является то, что на сегодня на уровне органов местного самоуправления произошло смешение властных и хозяйственных полномочий.

В настоящее время нужно признать тот факт, что органы муниципальных образований нагружены полномочиями по решению вопросов местного значения, которые нередко носят не местный, а именно государственный характер.

В связи с этим следует определиться с научными критериями признания тех или иных вопросов вопросами местного значения. Очевидно, что отсутствие научно обоснованных критериев для такого признания приводит к нестабильности компетенции местного самоуправления [4].

Федеральный закон N 131-ФЗ не содержит нормативов на содержание муниципального имущества, нормативов расходных обязательств. Также закон не содержит четкого определения муниципальных нормативных и ненормативных правовых актов.

Следует отметить, что применительно к современному состоянию законодательства о местном самоуправлении проведение кодификации особенно актуально.

Как отмечают разработчики Концепции системы классификации правовых актов Российской Федерации [5], работу целесообразно начинать с создания библиографической базы данных, отражающей научную доктрину. После накопления библиографического материала появится возможность для создания информационного массива, включающего в себя положения, более широко отражающие научную доктрину.

Наиболее оптимальной формой систематизации муниципального нормативного материала является кодификация, предполагающая выделение общей части и особенной части.

Система кодификации должна базироваться на четкой научной доктрине развития местного самоуправления.

В качестве вывода, хотелось бы подчеркнуть, что разрешение рассматриваемой проблемы требует выработки научно-обоснованной концепции кодификации законодательства о местном самоуправлении на основе новейших научных исследований и применения всего массива практического материала.

Библиографический список:

1. Савченко, Д.А. Местное нормотворчество: проблемы и перспективы / Д.А. Савченко, Е.С. Шугрина, В.А. Горожанин // Государственная власть и муниципальное управление. – 2006. – № 6. – С. 31.
2. Актуальные вопросы развития местного самоуправления в России и за рубежом. Сборник статей / под ред. А.В. Мадьяровой, Э. Маркварта, Н.М. Миронова, Л.В. Шапиро. – Москва, 2009. – С. 133.
3. Федеральный закон от 06.10.2003 N 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. – 2003. – N 40. – Ст. 3822.
4. Фадеев, В.И. Основные проблемы реализации конституционной модели местного самоуправления на современном этапе / Ф.И. Фадеев // Lex Russica. – 2009. – № 2. – С. 367.
5. Концепция системы классификации правовых актов РФ от 29.09.1999 // Документ официально опубликован не был. Приводится по СПС КонсультантПлюс.

[К содержанию](#)

УДК 342.571

ПРОБЛЕМЫ ПОНЯТИЯ И ОСНОВАНИЙ ОТЗЫВА ВЫБОРНЫХ ДОЛЖНОСТНЫХ ЛИЦ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Я.А. Митрохина

Законно установленная возможность населения муниципально-го образования отозвать выбранного им же представителя (депутата, главу города) на деле оказывается нереализуемой. Требуется тщательное изучение и преобразование положений закона относительно понятия отзыва, его принципов, оснований и последствий во избежание злоупотребления правом и пренебрежения законом.

Ключевые слова: отзыв; ответственность; население; муниципальное образование; голосование.

Юридическая ответственность – неотъемлемое условие и гарантия защиты и соблюдения прав и свобод. Разнообразие видов, многочисленность подходов к самому определению и его содержанию свидетельствуют о глубине и неоднозначности данного правового явления. Ее значимость неоспорима, ибо право без ответственности – ничтожно.

Особый научный и практический интерес вызывают вопросы ответственности так называемых народных избранников – депутатов различных уровней власти – перед населением, чьи интересы они должны представлять, и чьи права и свободы – отстаивать.

В советский период развития нашего государства отношения депутат-избиратель можно охарактеризовать как достаточно тесные. Конституция СССР 1977г. устанавливала, что «в своей деятельности депутат... учитывает запросы населения избирательного округа, добивается претворения в жизнь наказов избирателей» (ст. 103), закрепляла обязанность депутата отчитываться о своей работе и право избирателей отозвать своего представителя в связи с утратой доверия (ст. 107) [4, с. 33]. Тем самым проявлялся императивный характер депутатского мандата – депутат должен был оправдывать доверие избирателей, учитывать их запросы и информировать в своих отчетах об исполнении наказов, рискуя быть отозванным в любое время большинством голосов, утратив доверие.

Как известно, императивный мандат на федеральном уровне не сохранился. Депутат при исполнении своих полномочий не ограничен наказами избирателей и не подотчетен им; отсутствует какая-либо юридическая ответственность депутата перед населением. Это закономерно, ведь при существующей на сегодняшний день пропорциональной выборной системе, депутат – скорее ставленник выдвинувшей его партии, а не народа. Учитывая же положения закона о статусе члена Совета Федерации и статусе депутата Государственной Думы, «народный представитель», неизбежно входящий в состав той или иной партийной фракции, должен выражать именно ее интересы, приобретая, как отмечает В.И. Фадеев, партийный императивный мандат [13, с. 826], и еще более отдаляясь от избирателей.

Такое положение вещей неоднозначно оценивается в научной среде. Так, С. Авакьян, отмечая отсутствие конституционных гарантий народо-властия, негативно оценивает утрату обратной связи власти с населением, критикует отсутствие институтов наказов избирателей, отчетов перед ними, и невозможность отозвать депутата, деятельность которого идет в разрез с предвыборными обещаниями или даже противоречит закону [6, с. 5]. Приводя эти и другие доводы, ученый обосновывает необходимость проведения масштабной конституционной реформы, результатом которой должно стать если не принятие нового Основного закона, то его существенное изменение. Не затрагивая столь серьезную тему, отметим, что отсутствие налаженной связи выборных представителей с избирателями – безусловно, негативное явление, порождающее, с одной стороны, правовой нигилизм и растущее недоверие к власти, с другой – возможность злоупотребления своими полномочиями или же попустительское отношение к своим обязанностям. Однако нельзя не отметить, что Государственная Дума Российской Федерации следующего созыва вновь будет избираться по смешанной системе (половина по одномандатным избирательным округам, другая – пропорционально числу голосов избирателей, поданных за федеральные списки кандидатов в депутаты). Законодатель и прежде возвращался к ранее действовавшим нормам, воскрешая, казалось бы, ушедшие в прошлое институты (такие, например, как выборы населением губернаторов субъектов РФ). Конечно, маловероятно, но в целом можно представить и введение императивного мандата на федеральном уровне, хотя бы для части депутатов Государственной Думы РФ.

Федеральный закон № 131 «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» устанавливает, что основаниями для отзыва депутата, члена выборного органа местного самоуправления, выборного должностного лица местного самоуправления могут служить только его конкретные противоправные решения или действия (бездействие) в случае их подтверждения в судебном порядке. А.В. Малько, анализируя данную норму, рассматривает институт отзыва лишь как меру наказания [7, с. 42]. Позволим себе не согласиться с этим утверждением и отметим, что наказание – это мера принуждения, назначаемая по приговору суда или в связи с вынесением властным органом соответствующего решения. Отзыв же скорее можно сравнить с выборами, но в их искаженном виде – избиратели голосуют не за, а против дальнейшего пребывания депутата в должности, причем по закону именно они, а не протестующее против такого решения отзываемое лицо, должны обращаться в суд, и доказывать наличие противоправных действий депутата. Данное законодательное требование спорно не только по факту своего существования, но и в связи с отсутствием процессуальных норм, регулирующих нужное судопроизводство. Кто, в каком порядке, с каким иском заявлением должен обращаться в суд, и каким образом следует доказывать вину отзываемого лица – закон здесь безмолвствует.

В целом же, отзыв можно определить как вид негативной юридической ответственности, наступающей в связи с нарушением выборным должностным лицом определенных норм права, последствием которого является досрочное прекращение его полномочий по требованию определенного количества населения соответствующего муниципального образования.

В ранее действующем Федеральном законе от 28.08.1995 N 154-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», как и в законодательстве советского периода, основанием отзыва являлась утрата доверия избирателей. Здесь следует отметить, что такое основание зачастую подвергалось критике в научной литературе. Так, А.В. Малько указывал на некорректность формулировки и возможность ее произвольного толкования в интересах правоприменителя [8, с. 20], по мнению М.М. Мокеева, категория «утрата доверия населения» не может использоваться в законодательстве субъектов РФ и уставах муниципальных образований [11, с. 6]. Также можно встретить мнение, согласно которому утрата доверия подразумевает, прежде всего, этическую, моральную оценку деятельности депутата, и не может быть использована как юридическое основание досрочного прекращения полномочий.

Однако, ряд авторов, несмотря на отказ законодателя от данного основания (кроме того, в своем Постановлении Конституционный суд указал на неправомерность использования такой формулировки, т.к. она «допускает применение отзыва вне связи с конкретными решениями или действиями, которые могут быть подтверждены или опровергнуты в судебном порядке» [5, с. 36]), продолжают отстаивать целесообразность его применения в настоящее время. Более того, число приверженцев данной формулировки все увеличивается. Так, В.В. Пылин отмечает, что утрата доверия как основание для отзыва и роспуска вполне отвечает принципам демократии [12, с. 3], Р.С. Маркунин указывает на необходимость дополнить перечень оснований для отзыва формулировкой «утрата доверия» [9, с. 40], и А.В. Малько, ранее придерживавшийся, как было указано выше, противоположной точки зрения, сегодня пишет о неверной позиции законодателя, т.к. «представительная демократия должна выстраиваться на доверии народа» [7, с. 43].

Согласимся с тем, что формула «утрата доверия» звучит несколько размыто. Однако это не мешает законодателю использовать ее в Трудовом кодексе РФ (п. 7.1 ст. 81 ТК РФ – расторжение трудового договора в связи с утратой доверия работодателя [3, с. 101]), в Федеральном законе «О государственной гражданской службе Российской Федерации» (ст. 59.2 – увольнение в связи с утратой доверия [1, с. 71]), а 18.03.2014г. Президент РФ отправил в отставку губернатора Новосибирской области В. Юрченко в связи с утратой доверия (в соответствии со ст. 19 федерального закона «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации»). Ранее по тому же основанию был отправлен в отставку бывший мэр г. Москвы Ю. Лужков.

Таким образом, данная формулировка, подкрепленная дополнительными критериями, занимает достаточно устойчивое место в перечне оснований для увольнения и досрочного прекращения полномочий отдельных должностных лиц. Что же мешает законодателю использовать ее и как одно из оснований отзыва? Отметим, что она не может использоваться абстрактно – утрата доверия должна быть связана с конкретными противозаконными решениями или деяниями должностного лица, которые *могут быть* подтверждены в судебном порядке.

Федеральный закон № 131-ФЗ устанавливает, что основания для отзыва депутата, члена выборного органа местного самоуправления, выборного должностного лица местного самоуправления и процедура отзыва указанных лиц устанавливаются уставом муниципального образования [2, с 51].

Уставы различных муниципальных образований РФ в части оснований отзыва депутатов местных законодательных органов власти весьма разнятся, и сводятся примерно к следующему:

- утрата доверия избирателей (Белгородская область);
- неоднократные (два и более раза в течение года) административные правонарушения, за которые законом предусмотрено наказание в виде административного ареста, факт совершения которых этими лицами установлен в судебном порядке (г. Екатеринбург, г. Саранск);
- нарушение срока издания муниципального правового акта, необходимого для реализации решения, принятого путем прямого волеизъявления населения (г. Екатеринбург);
- утрата доверия со стороны избирателей и невыполнение депутатских полномочий или обязанностей мэра города (г. Архангельск);
- конкретные противоправные деяния, связанные с исполнением полномочий, в результате которых муниципальному образованию и (или) его населению нанесен материальный ущерб, установленный вступившим в законную силу решением суда (г. Челябинск);
- разглашение депутатом, главой муниципального образования ставших ему известными в ходе выполнения своих полномочий сведений, составляющих государственную или коммерческую тайну, сведений о частной жизни, семейной или иной тайне граждан (городское поселение «Город Юхнов» Калужской области);
- неисполнение депутатом, главой муниципального образования решений представительного органа муниципального образования; либо преднамеренные действия по неисполнению решений данного органа, направленных на улучшение жизнеобеспечения населения (городской округ «Ивантеевка» Московской области);
- нарушение главой муниципального образования срока издания муниципального правового акта, необходимого для реализации решения, принятого путем прямого волеизъявления населения (г. Екатеринбург);

– отсутствие связи с избирателями, отказ главы муниципального образования, депутата представительного органа муниципального образования от ведения приема избирателей, рассмотрения их обращений (городское поселение «Город Юхнов») [10, с. 11].

Как видим, перечень оснований для отзыва достаточно разнообразен, однородность в данных положениях отсутствует, уставы муниципальных образований в части оснований отзыва выборных должностных лиц противоречат друг другу и требованиям закона. Полагаем, что единство в данном вопросе имеет существенное значение, и считаем целесообразным закрепить основания и порядок отзыва в федеральном законодательстве.

Местное самоуправление – это наиболее приближенная к населению форма организации власти. Именно она, как лакмусовая бумажка, определяет степень демократизации и народовластия в государстве. Учитывая данную Конституцией Российской Федерации возможность самостоятельно решать вопросы местного значения населением, считаем, что отношения власть-народ должны строиться на принципах взаимной ответственности, подотчетности, сменяемости и открытости. Законодателю не следует возводить искусственные барьеры между народными представителями и их избранниками, делая неосуществимой саму возможность влияния на недобросовестного «слугу народа». Ограниченный круг оснований отзыва, обязательность судебного решения, явно завышенное число голосов, требуемое для отозвания депутата – все это делает столь важный вид юридической ответственности нереализуемым на практике. Следует превратить юридическую фикцию в реальную возможность.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 27.07.2004 N 79-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О государственной гражданской службе Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. – 2004. – N 31. – Ст. 3215.
2. Федеральный закон от 06.10.2003г. № 131-ФЗ (ред. от 07.05.2013) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // СЗРФ. – 2003. – № 40. – Ст. 3822.
3. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 28.12.2013) // Собрание законодательства РФ. – 2002. – N1 (ч.1). – Ст. 3.
4. Конституция (Основной Закон) Союза Советских Социалистических Республик (принята ВС СССР 07.10.1977) // Ведомости ВС СССР. – 1977. – N 41. – Ст. 617.
5. Постановление Конституционного Суда РФ от 02.04.2002 N 7-П «По делу о проверке конституционности отдельных положений Закона Красноярского края «О порядке отзыва депутата представительного органа местного самоуправления» и Закона Корякского автономного округа «О порядке отзыва депутата представительного органа местного самоуправления, выборного должностного лица местного самоуправления в Корякском автономном округе» в связи с жалобами заявителей А.Г. Злобина и Ю.А. Хнаева» // Собрание законодательства РФ. – 2002. – N 14. – Ст. 1374.

6. Авакьян С.А. Нужна ли конституционная реформа в России / С.А. Авакьян // Конституционное и муниципальное право. – 2012. – № 9. – С. 2–9.
7. Малько, А.В. Ответственность и наказание депутатов в современной России / А.В. Мальков, Р.С. Маркунин // Современное право. – 2013. – N 2. – С. 41–44.
8. Малько, А.В. Императивный мандат: прошлое и настоящее / А.В. Малько, В. Синюков // равоведение. – 1992. – № 2. – С. 12–22.
9. Маркунин, Р.С. Юридическая ответственность органов представительной власти и депутатов уровня субъекта Российской Федерации / Р.С. Маркунин // Конституционное и муниципальное право. – 2012. – N 10. – С. 39–41.
10. Масловская, М.В. О некоторых дефектах избирательного права / М.В. Масловская // Конституционное и муниципальное право. – 2009. – N 18. – С. 9–12.
11. Мокеев, М.М. Конституционно-правовая ответственность органов и должностных лиц местного самоуправления: дис. ... канд. юрид. наук / М.М. Мокеев. – Саратов, 2003.
12. Пылин, В.В. Некоторые проблемы ответственности перед населением и представительным органом в муниципальных образованиях / В.В. Пылин // Муниципальная служба: правовые вопросы. – 2010. – N 3. – С. 2–5.
13. Фадеев, В.И. Депутатский мандат: понятие, принципы и виды / В.И. Фадеев. – М.: LEX RUSSICA (научные труды МГЮА), 2008. – С. 820–838.

[К содержанию](#)

УДК 677.025

ИССЛЕДОВАНИЕ СВОЙСТВ ТРИКОТАЖНЫХ ПОЛОТЕН В УСЛОВИЯХ ЦИКЛИЧЕСКОГО РАСТЯЖЕНИЯ

Ю.С. Мязина

В статье исследовались деформация трикотажных полотен в условиях циклического растяжения, имитирующих технологические и эксплуатационные факторы.

Ключевые слова: свойства трикотажных полотен, шовные соединения, циклическое растяжение.

В настоящее время все более разнообразен и актуален ассортимент одежды из трикотажных полотен. Трикотажные полотна разнообразны как по видам переплетений, так и по волокнистому составу.

Изделия из трикотажа изготавливают из большого количества материалов, значительно различающихся по своим свойствам. Можно отметить, что трикотажные полотна имеют множество положительных свойств: трикотаж эластичен; имеет высокую паро- и воздухопроницаемость; обладает мягкостью, лёгкостью, гибкостью; обрабатывается различными методами.

В процессе эксплуатации одежда испытывает разнообразные воздействия со стороны тела человека, которые, в силу их различной интенсивности на отдельных участках, необратимо изменяют форму поверхности одежды, что приводит к потере внешнего вида. Основным фактором потери внешнего вида трикотажных полотен в условиях эксплуатации являются многократные небольшие нагрузки растяжения и отдыха. Изменяется толщина полотна, на отдельных участках образуются вздутия (в области локтя, колена и др.). Таким образом, основным фактором изменения формы и размеров одежды является накопление циклической остаточной деформации, изменение плотности трикотажа, т.е. повышение его однородности.

Объектами исследования деформации при проведении данного эксперимента являются образцы трикотажных полотен плательно-костюмной группы различных переплетений и волокнистого состава. Пробы трикотажных полотен отобраны в соответствии с ГОСТ 8844–75. Для лабораторного определения показателей строения и свойств текстильных материалов были использованы точечные пробы, представляющие собой отрезки материалов во всю его ширину, но минимальной длины, обеспечивающей заготовку нужного числа испытываемых полосок. Далее из точечных проб были вырезаны элементарные пробы. Форма, размеры и число элементарных проб определялись по соответствующим стандартам для видов испытаний или по предлагаемым методикам.

Характеристики отобранных образцов представлены в таблице. Исследовали деформацию материалов в условиях пространственного растяжения при влажностном и тепловом воздействиях, а также после первой стирки.

Таблица

Характеристика трикотажных полотен

Образец	Переплетение	Толщина, мм	Поверхностная плотность, г/м ²	Волокнистый состав, основа/уток
1.	Двойное комбинированное полное платированное	0,510	195	Х/б – 37 %; ПЭ – 63 %
2.	Кулирное однолицевое	0,400	130	Х/б – 100 %
3.	Кулирное поперечно-соединенное	0,380	130	Х/б – 30 %; ПЭ – 70 %
4.	Плюшевое	0,440	220	Х/б – 50 %, ПЭ – 50 %
5.	Плюшевое	0,450	210	ПЭ – 100 %
6.	Набивное	0,490	150	Шрс – 40 %, ПА – 60 %

Исследование деформации растяжения проводилось на разработанном в ФГБОУ ВПО ЮУрГУ устройстве и приспособлении к нему [1].

На эксплуатационную стойкость готовых швейных изделий из трикотажных полотен существенное влияние могут оказывать участки соединений их деталей. В бытовых изделиях эксплуатационная стойкость участков, имеющих швы, имеет существенное значение. На существенное значение вида и конструкции соединения деталей обращается серьезное внимание при проектировании одежды.

Под стойкостью шва понимается стойкость зоны шва, т.е. участка, состоящего из самого шва и участка изделия, непосредственно прилегающего к нему.

Объектами исследования стали следующие виды швов: плоский и четырехниточный стачивающе-обметочный.

Усилие прикладывалось непосредственно на участок шва, что дает возможность судить об изменениях, происходящих при эксплуатации готовых изделий.

Плоский шов применяют в основном для обработки края рукава и низа изделий. Стачивающе-обметочные просты по конструкции и имеют самое широкое применение при изготовлении изделий из трикотажа.

Изменения остаточной деформации в зависимости от вида шва показаны на рисунках 1–4.

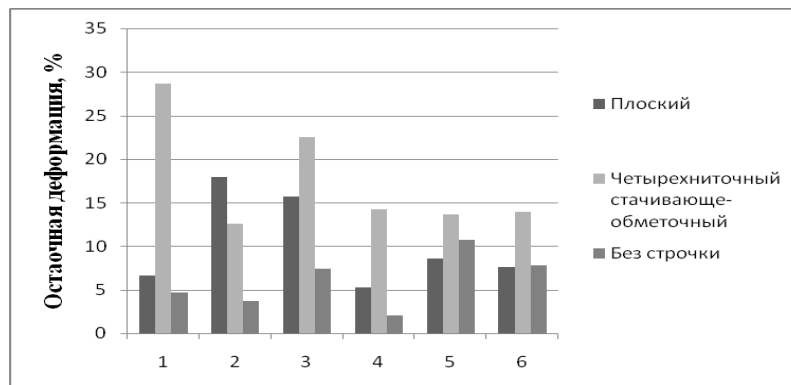


Рис. 1. Изменение остаточной деформации в зависимости от вида шва в кондиционном состоянии

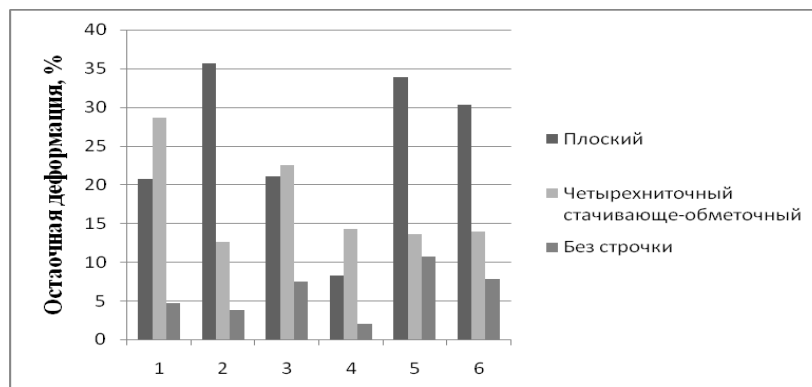


Рис. 2. Изменение остаточной деформации в зависимости от вида шва после ВТО

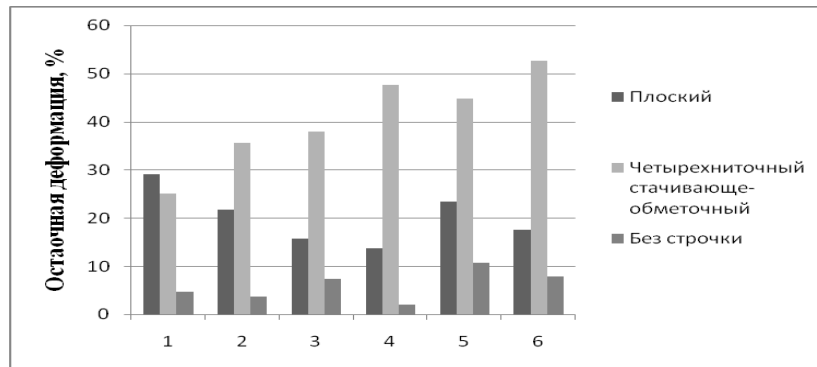


Рис. 3. Изменение остаточной деформации в зависимости от вида шва во влажном состоянии

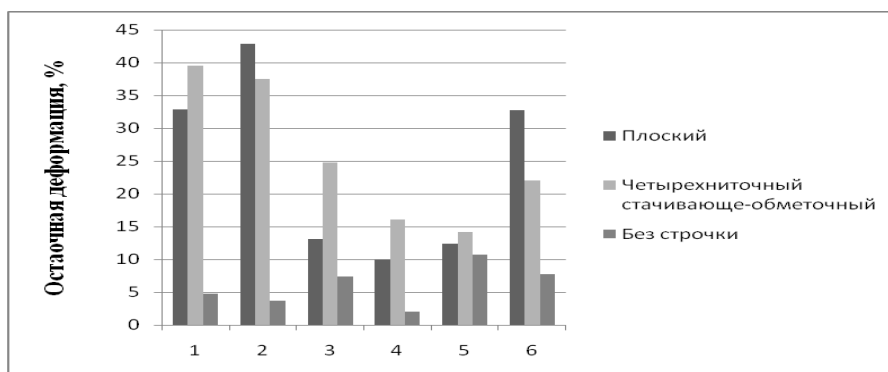


Рис. 4. Изменение остаточной деформации в зависимости от вида шва после первой стирки

При исследовании образцов без строчки остаточная деформация по сравнению с образцами, имеющими шовные соединения, минимальна. У образцов с плоским швом остаточная деформация не превышает 25 % в кондиционном состоянии и во влажном состоянии. Этот вид шва имеет более подвижную структуру в сравнении с четырехниточным стачивающе-обметочным швом. Этот шов является незаменимым при подгибке низа изделия.

Остаточная деформация для образцов с четырехниточным стачивающе-обметочным швом не превышает 25–30 % после ВТО. Стачивающе-обметочные швы обеспечивают прочное соединение деталей, обладают большой растяжимостью и предохраняют срезы от осыпания.

Измерение начальных свойств и сопоставление результатов этих измерений с требованиями, предъявляемые к материалу или готовой продукции, являются необходимыми, но в некоторых случаях недостаточным условием для исчерпывающей оценки качества. Последняя будет более полной, если наряду с показателями качества, определяющими начальные свойства, применяют характеристики, позволяющие судить об изменении указанных свойств во времени, например при хранении, переработке, эксплуатации и т.п.

Анализ результатов позволяет установить, что показатели деформационных свойств зависят от вида материала, его волокнистого состава, особенности молекулярной и межмолекулярной организации элементов волоконобразующих полимеров, показатели геометрических свойств и строение материала (то есть показателей тонкой и грубой структуры материала), а также состояния, в котором находится образец и его шовное соединение.

Установлено, что материалы, которые содержат в своем составе синтетические волокна, более подвержены деформации.

Библиографический список

1. Патент Российская Федерация № 2354953 С2, МКИ G01N 3/08 Устройство для определения деформационных свойств кожи и подобных ей гибких материалов / Е.В. Баранова, Л.Н. Лисиенкова, В.И. Стельмашенко, А.В. Саламатин. – Заявка № 2007114927; заявл. 20.04.07; опубл. 10.05.09; Бюлл. № 13.

К содержанию

УДК 338.242.2 + 658.155

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И СУЩНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННОЙ НАУКЕ

Д.А. Селиверстов

Рассмотрены теоретические аспекты и противоречия, существующие на сегодняшний день как в законодательной так и в хозяйственной практике при определении понятия стоимости предприятия (бизнеса). Определены ключевые критерии, определяющие деятельность собственников и руководства предприятия с целью повышения эффективности управления его стоимостью.

Ключевые слова: стоимость предприятия (бизнеса), управление стоимостью, стоимостная оценка.

В настоящее время максимизация стоимости предприятия – одна из наиболее распространенных стратегических целей бизнеса. Ориентированность организации на рост экономической стоимости – стратегия поведения бизнеса, принятая в большинстве мировых компаниях. Очевидно, что акционер, который основал бизнес и вложил средства в его развитие, стремится продать данный бизнес за наибольшую цену, а инвестор, купивший акции, в свою очередь, заинтересован в их росте и возврате от вложенных средств. Именно поэтому необходимо максимально увеличить стоимость предприятия на любом этапе ее жизненного цикла.

При этом усиление воздействия внешней среды на состояние и перспективы развития предприятий и многократное усложнение их деятельности потребовали поиска критерия, комплексно характеризующего внешнюю оценку эффективности работы предприятий по всем ее направлениям. в качестве такого критерия было предложено использовать стоимость предприятия, позволяющую учесть рыночную оценку всех достижений предприятия в плане прекращения эффективности его работы. Одновременно максимизацию стоимости предприятия было решено положить в основу целеполагания при построении системы управления предприятием [1].

Вместе с тем относительная новизна концепции управления стоимостью предприятия, заявившей о себе в середине 1980-х гг., не позволила на сегодняшний день сформировать адекватные теоретические представления о стоимости предприятия как экономической категории и факторах, ее определяющих.

В целом обращение к категории стоимости не является принципиально новым подходом. Категория «стоимость» признавалась классической школой экономической теории единственной исходной категорией экономического анализа, от которой по типу генеалогического древа отпочковываются (вырастают) другие производные по своей сути категории. Анализируя проблему ценности, классики, по мнению Н. Кондратьева, показали, что «проблема эта включает в себя ряд хотя и связанных, но глубоко различных вопросов. Основными из них являются следующие: 1. Что такое ценность как феномен и каковы ее виды (качественная проблема)? 2. Каковы основания, источники или причины существования ценности? 3. Является ли ценность величиной и если да, то какой именно, и чем величина ее определяется (количественная проблема)? 4. Что служит измерителем величины ценности? 5. Какую функцию выполняет категория ценности в системе теоретической экономики?» [2]. Однако необходимо помнить, что сведение анализа и систематизации к категории стоимости привело классическую школу к поиску сугубо экономических причин хозяйственного благополучия в обществе, без учета всего многообразия факторов социально-экономической действительности [3].

Указанные недостатки отчасти объясняются невозможностью проведения в общественных науках всецело контролируемого эксперимента, вследствие чего «экономистам для того, чтобы отбросить какую-либо теорию, нужно гораздо больше фактов, чем, скажем, физикам» [4]. Один из ведущих теоретиков классической школы, М. Блауг, в частности, заметил: «Если бы выводы из теорем экономической теории поддавались однозначной проверке, никто бы никогда не услышал о нереалистичности предпосылок. Но теоремы экономической теории невозможно однозначно проверить, поскольку все предсказания здесь имеют вероятностный характер» [5].

Несмотря на то что экономическая теория до последнего времени, рассматривая проблему стоимости, обращалась, прежде всего, к стоимости товара, приведенные положения имеют крайне важное значение и для категории стоимости предприятия. Более того, при ближайшем рассмотрении мы можем обнаружить некие общие черты этих категорий.

Согласно известным положениям классической экономической теории, стоимость товара – это воплощенный в товаре и овеществленный в нем общественный труд. в то же время – это взаимоотношение людей через посредство вещей и товаров. Необходимость производства и обмена товаров в соответствии с их стоимостью выражает действие одного из основных экономических законов – закона стоимости. Стоимость товара складывается из постоянного и переменного капитала, затраченного на его производство, и прибавочной стоимости [6]. Существуют и иные трактовки стоимости товара, отождествляющие ее с ценой товара или затратами денежных средств на его приобретение.

Под стоимостью в теории оценки бизнеса и корпоративных финансов понимают денежный эквивалент, который гипотетический покупатель готов обменять на какой-либо предмет или объект (товар или услугу).

Иными словами, эта мера того, сколько гипотетический покупатель готов заплатить за оцениваемый объект [7].

В оценочной практике принято различать несколько видов стоимости, которые можно условно разбить на две большие группы: стоимость в использовании и стоимость обмена [8].

Стоимость в использовании чаще всего отражает намерения владельца объекта. К ней относятся следующие виды стоимости:

- 1) инвестиционная;
- 2) балансовая;
- 3) стоимость для целей налогообложения.

Стоимость обмена служит для осуществления различных операций с объектами собственности. К ней относятся следующие виды стоимости:

- 1) рыночная;
- 2) ликвидационная;
- 3) страховая;
- 4) залоговая;
- 5) стоимость замещения.

По мнению большинства авторов, среди перечисленных видов стоимости рыночная является доминирующей поскольку позволяет определить справедливую цену предприятия. в соответствии с законом РФ «Об оценочной деятельности» № 135-ФЗ «под рыночной стоимостью объекта оценки понимается наиболее вероятная цена, по которой данный объект может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства».

По мнению И.А. Никоновой [9], рыночная стоимость предприятия зависит от того, сколько инвестор готов заплатить за него, что, в свою очередь, зависит от того, какие денежные потоки и риски принесет инвестору предприятие в будущем.

В наиболее концентрированном виде суть концепции управления стоимостью предприятия сводится к следующему: с точки зрения акционеров (инвесторов) фирмы, управление должно быть нацелено на обеспечение роста ее рыночной стоимости и акций, так как такой рост позволяет акционерам (инвесторам) получать для них самый значимый по сравнению с другими его формами доход от вложений в фирму – курсовой денежный доход от перепродажи всех или части принадлежащих им акций либо курсовой неденежный доход, выражающийся в увеличении стоимости (ценности) принадлежащих акционерам чистых активов, а значит и суммы их собственного капитала [2, 3].

Приведенные рассуждения позволяют сделать вывод, что мера стоимости предприятия зависит от его инициативного поведения, макроэкономической среды, включающей в себя все экзогенные по отношению к предприятию факторы, и от экономических пределов, образующихся под влиянием как экзогенных, так и эндогенных факторов. Причем в данной параметрической взаимозависимости имеет место асимметрия в пользу факторов внешнего воздействия на все остальные параметры.

Итак, реальная стоимость бизнеса учитывает способность предприятия приносить прибыль, а цель современного менеджмента заключается в постоянном увеличении стоимости предприятия. Одновременно стоимость как критериальный показатель эффективности деятельности предприятия имеет следующие преимущества:

- 1) абстрагирование от специфики бизнеса, его предметной ориентации;
- 2) возможность сравнения как развития отдельного предприятия на различных этапах деятельности, так и сравнения компаний между собой;
- 3) возможность анализа источников роста стоимости бизнеса с выделением ключевых направлений успеха.

Управление стоимостью предприятия в долгосрочной перспективе позволяет в максимальной степени удовлетворить интересы собственников, определить оптимальные стратегические направления своего развития и выработать систему управленческих мер, способствующих достижению поставленных целей.

Система управления стоимостью предприятия при внедрении концепции, ориентированной на повышение стоимости, является важной организационно-экономической основой для прояснения перспектив существования предприятия на целевом рынке.

Цель максимизации стоимости предприятия, как отмечалось, должна быть признана одной из доминирующих в условиях достаточно развитого фондового рынка. Ее реализация может быть успешно осуществлена, если в практической деятельности руководствоваться такими ключевыми критериями, как [6]:

- существенная поддержка со стороны высшего руководства компании;
- принятие решений, входящих в компетенцию производственного персонала;
- интеграция принципов управления стоимостью в процессе реализации функции планирования;
- усиление внимания к практической деятельности компании; проведение анализа стратегических вопросов в тесной увязке с особенностями каждой деловой единицы, а не на основе единообразных или обобщенных принципов;
- наличие необходимой информации;
- единообразные и простые в применении формы отчетности и модели стоимостной оценки, облегчающие эффективную работу менеджеров;
- увязка системы поощрения персонала с процессом создания возрастающей стоимости;
- оценка потребностей в капитале и людских ресурсах на основе учета показателя стоимости.

Доминирующая цель функционирования на постоянной основе научно обоснованной системы управления стоимостью бизнеса и управления этой стоимостью заключается в обеспечении значительного повышения эффективности функционирования предприятия.

Система управления стоимостью предприятия, с целью ее максимизации позволит обоснованно принимать решения о:

- 1) необходимости изменения в составе активов предприятия;
- 2) целесообразности участия в капитале других акционерных обществ;
- 3) характере динамики стоимости имущества и предприятия в целом с учетом поставленных стратегических, тактических и оперативных целей управления, а также многих других задач.

Очевидным недостатком сложившихся представлений о стоимости предприятия является также явная переоценка ее финансовой составляющей. Стоимость компании определяют, в частности, как совокупный поток всех вы год, которые могут извлечь ее собственники [2, 6], дисконтированный денежный поток или текущую стоимость ожидаемого потока денежных средств [10].

Приходится признать, что практика принятия управленческих решений по максимизации стоимости предприятия пронизана инерцией бухгалтерского видения. Главная сложность заключается уже в самой трактовке издержек и прибыли. Из бухгалтерской трактовки следует, что положительный результат деятельности компании достигается тогда, когда доходы покрывают фактические расходы. Но в условиях нарастания темпов научно-технического прогресса и превращения технологического лидерства в главное условие выживания и конкурентоспособности предприятия на отдельных временных отрезках его денежные потоки могут сужаться

или приобретать отрицательный баланс за счет вложений в исследования и модернизацию технологических систем, способных привести в будущем к многократному возрастанию доходов предприятия. Недостаток анализируемого подхода проявляется также в игнорировании проблемы инвестиционного риска. Данные учета и отчетности содержат лишь небольшую часть необходимой для оценки риска информации. Из них невозможно напрямую получить барьерную ставку доходности капитала, а показатели бухгалтерской рентабельности не могут дать ответа на вопрос о том, компенсирует ли достигнутая фактическая прибыль риск инвестиций. Поэтому привычные показатели рентабельности, рассчитываемые по данным отчетности, не могут составить основу грамотного видения положения предприятия и эффективности использования капитала в рискованной среде. Ни один из показателей бухгалтерской прибыли не отражает инвестиционных потребностей предприятия и далек от величины свободных для изъятия собственником денежных средств.

Таким образом, управление стоимостью предприятия – это современная стратегия менеджмента, ориентированная на повышение инвестиционной привлекательности конкурентных преимуществ и устойчивой работы в рыночной среде в расчете на длительную перспективу. Она строится на системном подходе к использованию многообразных факторов, формирующих стоимость, учете противоречивых интересов различных групп субъектов, так или иначе связанных с предприятием. Повышение рыночной стоимости организации является стратегической целью управления. При этом рост богатства акционеров должен сопровождаться адекватным повышением доходов наемного персонала, улучшением жизненных условий, вкладом предприятия в развитие территории, на которой она расположена.

При этом эффективное управление стоимостью предприятия не возможно без активного многостороннего информационного взаимодействия бизнеса и среды, которое должно строиться на учете менеджментом всех аспектов формирования стоимости.

Библиографический список

1. Грязнова, А.Г. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / А.Г. Грязнова, М.А. Федотова, М.А. Эскиндеров. – М.: Интерреклама, 2003. – 544 с.
2. Кавыршина, О.А. Сущность и задачи управления стоимостью предприятия / О.А. Кавыршина // Экономинфо. – 2008. – № 9. – С. 71.
3. Политэкономический словарь / под ред. проф. Е.Ф. Борисова, В.А. Жамина, М.Ф. Макаровой. – М., 2011. – С. 290.
4. Современный экономический словарь / под ред. Б.А. Райзберга, Л.Ш. Лозовского, Е.Б. Стародубцевой. – М., 1997. – С. 323.
5. Валдайцев, С.В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия / С.В. Валдайцев. – М.: ЮНИТИ, 2012. – 720 с.

6. Коупленд, Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Колер, Дж. Мурин. – М.: Олимп-Бизнес, 2013. – 554 с.
7. Друкер, П. Эффективное управление предприятием / П. Друкер. – М.: Вильямс, 2008. – 224 с.
8. Цифрова, Р.М. Управление финансовой устойчивостью промышленных предприятий: дис. ... д-ра экон. наук / Р.М. Цифрова. – Казань, 2000.
9. Никонова, И.А. Финансирование бизнеса / И.А. Никонова. – М.: Альпина Паблицер, 2003. – 197 с.
10. Ивашковская, И. Управляемая стоимость [Электронный ресурс] / И. Ивашковская // Секрет фирмы. – 2003. – Ноябрь. – URL: www.sf-online.ru/.
11. Кондратьев, Н.Д. Основные проблемы экономической статики и динамики / Н.Д. Кондратьев // Избранные сочинения. – М., 1993. – С. 228.

К содержанию

ББК ТЗ(2Р36)

УДК 94(470.5)»1917»

**ДЕМОКРАТИЗАЦИЯ ЗЕМСКОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ
НА УРАЛЕ ВЕСНОЙ–ОСЕНЬЮ 1917 ГОДА**

И.В. Семенченко

В статье раскрывается политическая деятельность земств весной–осенью 1917 года. В это время проходили выборы в местные органы самоуправления – губернские, уездные и волостные земства. В результате проведенных выборов земства стали демократичными. В их состав вошли представители различных классов и сословий, политических партий и общественных организаций.

Ключевые слова: земство, самоуправление, земская управа, земское собрание, демократизация, политическая деятельность.

Социально-экономическая, культурно-просветительская и общественно-политическая деятельность земств принесла немало пользы для России. Земства выполняли те функции, которые не были реализованы централизованной властью. Отсюда следует поучительный урок: государственная централизация далеко не всемогуща, а стабилизация общественных отношений немислима без естественного развертывания местного самоуправления.

Земства сыграли заметную роль в развитии России пореформенного периода. Круг их деятельности был обширным: совершенствование сельского хозяйства и кооперативного движения, кустарной промышленности, дорожного строительства и торговли. Немало забот у земств было связано с народным просвещением как школьным, так и внешкольным, медицинской, социальным призрением.

Исторический опыт земств показывает, что только всестороннее развитие местного самоуправления способно пробудить хозяйственную и общественную инициативу населения.

Весной–осенью 1917 года проходили выборы в губернские, уездные и волостные земства. Непосредственно выборами занимались специальные органы, создававшиеся при губернских управах. Они имели самые различные названия: бюро, комитеты, отделы, совещания и т.д., в них входили работники губернских и уездных земских структур управления, представители общественных организаций и учреждений.

Губернские управы проводили совещания по вопросам, связанным с выборами, изыскивали средства, необходимые для проведения кампании. Они устанавливали сроки составления поимённых списков, размножали и рассылали по уездам различные бланки, бюллетени, протоколы и прочие документы. Они же устанавливали нормы, в соответствии с которыми создавались волостные избирательные комиссии и т.д. Управы направляли на места инструкторов и лекторов, издавали и распространяли пропагандистскую литературу. Например, Златоустовская уездная избирательная комиссия разослала по селам и деревням листовки с целью популяризации выборов волостных гласных и подробным описанием техники их проведения и обязанностей каждого избирателя. Было напечатано 6000 экземпляров листовок на русском языке и 4000 – на татарском. Уфимское губернское земство выслало Златоустовской уездной земской управе ещё 1000 брошюр о порядке производства выборов [1]. Большой объём работы по проведению земских выборов выполняли и уездные управы. Они формировали волостные избирательные комиссии, уточняли границы волостных земств, определяли их центры, рассчитывали количество гласных на каждое волостное земское собрание, проводили перепись избирателей и т.д. Поскольку эта работа требовала дополнительных сил, первый же пункт «Наказа о производстве выборов волостных земских гласных» разрешал управам расширить их состав, как минимум, до 10 человек. В большинстве случаев управы увеличивали свой состав за счёт городских дум, союза земских служащих, потребительских обществ, кооперативов, продовольственных комитетов.

Земская реформа вызвала неоднозначную реакцию со стороны трудящихся масс, и проводилась она в жизнь с большим трудом. Освещая ход избирательной кампании, газеты подчеркивали именно такое настроение масс. «По всей России, – писала газета «Чернозем», – медленно и довольно тяжело идет в деревне подготовка к волостным выборам» [2].

Земством отмечалось недовольство масс во всех уездах Оренбургской губернии. Организаторы выборов сообщали губернскому комиссару, что в Оренбургском уезде «население не проявляет к выборам волостных земств того интереса, который следовало бы ожидать», в Челябинском уезде половина волостей «упорствует и туда пришлось посылать де-

путатов от крестьянского союза», в Верхнеуральском уезде «к волостному земству население относится малосознательно»; в Орском уезде «население к выборам относится отрицательно» [2].

Обстановка обострилась во время формирования волостных и сельских избирательных комиссий. Учитывая особую роль комиссий в избирательной кампании, Временное правительство постаралось законодательно преопределить их состав в свою пользу. Согласно «Наказу», волостные избирательные комиссии состояли из председателя и 4–8 членов (в зависимости от числа избирателей в округе), причем половина комиссии и председатель назначались уездной земской управой, а другая половина избиралась крестьянами. Председатель сельской избирательной комиссии назначался волостной избирательной комиссией, практически ее председателем. Таким образом, по закону, состав волостных и сельских избирательных комиссий регламентировался земскими управами.

Это положение «Наказа» усилило напряжение вокруг выборов. К тому же уездные управы при формировании комиссий ориентировались преимущественно на интеллигенцию. Например, в Уфимской губернии в избирательные комиссии входили агрономы, врачи, священники, учителя. Были случаи, когда управы злоупотребляли предоставленным им правом и назначали не половину, а всех членов избирательной комиссии. Такие случаи вызывали негодование крестьян и еще больше усиливали антиземское движение.

Столкновения из-за создания волостных избирательных комиссий были первым массовым выступлением крестьян против земской реформы, но не последним. Не меньших усилий от организаторов реформы потребовала работа по составлению списков избирателей. Часто крестьяне препятствовали и решению этого вопроса. Организаторы выборов в Оренбургской губернии указывали при этом на занятость населения полевыми работами, на малую его осведомленность, отсутствие опытных в канцелярском деле служащих и т.д.

Однако главная причина трудностей в составлении списков была та же, что и при создании избирательных комиссий, – в непринятии крестьянами земской системы управления. Иногда крестьяне просто отказывались давать переписчикам необходимые данные, как это было в Костылевской и Становской волостях Челябинского уезда. В других местах (имеются ввиду Птиченская, Кипельская, Березовская волости Челябинского уезда) составление списков шло слишком медленно из-за противодействия со стороны крестьянского населения введению волостного земства. Были случаи, когда власти направляли войска на место событий и силой принуждали крестьян к составлению списков. Обстановка в деревне еще больше осложнилась после того, как Временное правительство решило ускорить выборы волостных земств. 4 июля 1917 г. заместитель министра внутренних дел

Н. Авилов направил губернским комиссарам циркуляр, согласно которому сроки, установленные ранее на подготовку к выборам волостных земств, сокращались с 42 до 31 дня. Однако и такая спешка не дала Временному правительству нужных результатов. «Все усилия буржуазной власти, с одной стороны, увязали в неразворотливости избирательной системы, особенно волостного звена, с другой – гасились противодействием трудящихся масс» [3, с. 124]. Именно в те дни, когда развернулась работа по пересмотру сроков избирательной кампании, заметно участились антиземские выступления, о которых неоднократно сообщала газета «Союзная мысль».

Большую сумятицу в избирательную кампанию внесло постановление Временного правительства, принятое 26 июля, «О порядке выборов волостных гласных на основе пропорциональной системы». Суть его заключалась в том, что при желании уездной земской управы она могла принять одну из двух существовавших тогда процедур голосования – пропорциональную или мажоритарную. В течение июня–июля готовились к выборам по мажоритарной системе, согласно которой избиратели должны были вписывать в бюллетени столько фамилий, сколько депутатов следовало избрать от данного округа. Гласными становились лица, за которых голосовало более половины избирателей.

Пропорциональная система выборов предполагала голосование не за отдельных лиц, а за списки кандидатов, выдвинутых политическими партиями, союзами, объединениями или группами населения. В принципе эта система была совершеннее мажоритарной.

Пропорциональная система голосования в тех условиях в большей степени соответствовала намерениям и целям помещиков, хуторян, отрубщиков, торговцев, земских служащих, сельской интеллигенции – всем, кто не был членом сельского общества, не имел право голоса на сходе и не мог рассчитывать, что крестьяне будут вписывать их фамилии в свои избирательные карточки. На пропорциональной системе выборов, как раз и настаивали эти слои населения.

Пропорциональная система полнее соответствовала всесловному принципу выборов, чем мажоритарная. Именно поэтому крестьяне отстаивали те статьи закона, которые предусматривали мажоритарный принцип избрания. Он оставлял крестьянам хоть какую-то возможность, во-первых, сделать выборы сословными, во-вторых, влиять на результаты голосования.

На Урале применялась как мажоритарная, так и пропорциональная системы выборов.

Огромное количество самых разнообразных документов, характеризующих итоги избирательной кампании, свидетельствуют о том, что в волостных земских собраниях подавляющее большинство мест получили представители крестьян, были рабочие и местная интеллигенция, но в незначительном числе. В целом, в результате выборов, волостные земства оказались преимущественно мелкобуржуазными учреждениями.

В борьбе за свое влияние в земствах активное участие принимали различные политические партии. На Урале большое влияние на выборы в земства оказывали организации социалистов-революционеров и большевиков, в меньшей степени представители других политических партий.

В ходе выборов в волостные земства Урала определенных успехов добились большевистские организации. На Аша-Балашовском, Миньярском, Симском, Усть-Катавском заводах среди избранных гласных земств явно преобладали представители партии большевиков. Наиболее крупный успех выпал на долю большевиков Усть-Катавского завода. За них проголосовало 1624 человека, в то же время за эсеров только 283 человека. Все 27 гласных Усть-Катавского волостного земства прошли по спискам большевиков [3, с. 125].

8 сентября 1917 г. проходили выборы в Миньярское волостное земство, где большевики добились проведения всех 16 гласных от своей партии, среди них оказались В.Д. Заикин и М.П. Заикин и другие. В Симском земстве также все 17 мест заняли большевики, среди них П.В. Гузаков – председатель окружного Совета рабочих, солдатских и крестьянских депутатов. Тем не менее, на выборах в волостные земства Урала, как в целом и по стране, среди всех политических партий победу одержали социалисты-революционеры.

Первые заседания земских волостных собраний начались в августе и продолжались в сентябре–октябре 1917 года.

Трудящиеся массы относились к уездным земствам так же неоднозначно, как и к волостным. Архивных материалов свидетельствуют о том, что в избрании уездных гласных участвовало значительно меньше людей, чем волостных гласных. Многие газеты Урала писали, что выборы в уездные земства проходят при большем абсентеизме, чем в волостные, несмотря на все горячие призывы агитаторов, избиратели относятся к выборам с поразительной холодностью и непростительным безразличием. Подтверждением этого служат результаты выборы в Златоустовское уездное земство.

24 сентября 1917 г. проходили выборы гласных в Златоустовское уездное земство. Как писала газета «Уральский рабочий»: «Для этих выборов характерен огромный абсентеизм избирателей. От города голосовало до 25 процентов от общего числа имеющих право голоса. Равнодушие избирателей объясняется как слабостью предвыборной агитации, так и недопустимо небрежной раздачей избирательных бюллетеней со стороны избирательной комиссии».

Выборы показали, что среди поданных 4070 записок, распределение голосов следующее; список № 1 (социалистов-революционеров) получил 1619 голосов и избрано было 3 гласных (Л.И. Кузнецов, Д.И. Цуканов, И.Г. Рябинин); список № 2 (меньшевиков) – 651 голос – 1 гласный (А.С. Гогоберидзе); список № 3 (большевиков) – 1728 голосов – 3 гласных (Е.А. Преображенский, С.П. Маслов, В.Г. Бисярин). В целом в Златоустов-

ское уездное земское собрание было избрано 57 гласных: от Златоустовского района – 7 чел., от Саткинского округа – 12 чел., от Верхне-Кигинского округа – 5 чел., от Месягутовского округа – 5 чел., от Тастубинского округа – 7 чел., от Емашинского округа – 10 чел., от Ново-Белокатайского округа – 3 чел., от Леузинского округа – 8 человек. Из 57 гласных: земледельцев – 17 человек, рабочих – 9, представителей духовенства – 6, учителей – 11, торговцев – 2, промышленников – 1, секретарей волостных управ – 3, медресотников – 4, библиотекарей – 1, техников – 1, бухгалтеров – 1, страховых агентов – 1 [4].

Златоустовскую уездную земскую управу возглавлял с мая по сентябрь 1917 г. инструктор по народному образованию Ш.Н. Клызбаев, с сентября 1917 г. председателем управы был железнодорожный фельдшер Д.И. Цуканов, а в 1918 г. — рабочий К.М. Прокопьев.

Несмотря на все сложности избирательной кампании властям удалось повсеместно провести выборы уездных земских собраний. Они состоялись в Европейской части России, Урале, Сибири, в Степном крае, на Дальнем Востоке.

Социальный состав гласных был разнородным: в них попадали представители всех слоев сельского и городского населения. В количественном отношении во многих уездах наиболее представительными оказались группы гласных из крестьян или земледельцев, представители интеллигенции также составили солидную величину, много было избрано и рабочих. Среди всех политических партий победу на выборах в земства одержали социалисты революционеры.

Уездные земские собрания на первых своих заседаниях избирали руководящие органы, уездные земские управы, ревизионные комиссии, начальников уездных милиций, а также мировых судей и, наконец, гласных губернских земских собраний.

В результате проведенных выборов на Урале земства стали демократичными. В их состав вошли представители различных классов, сословий, политических партий и общественных организаций.

Библиографический список

1. Златоустовский архивный отдел администрации города (ЗАО). Ф.11. Оп.1. Д. 817. Л. 8.
2. Государственный архив Оренбургской области (ГАОО). Ф.18. Оп.1. Д. 89. Л. 20.
3. Герасименко, Г.А. Земское самоуправление в России / Г.А. Герасименко. – М.: Наука, 1990. – 264 с.
4. Златоустовский архивный отдел администрации города (ЗАО). Ф. 11. Оп. 1. Д. 918. Л. 2.

[К содержанию](#)

УДК 81'25 + 811.161.1 + 811.112.2

ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕВОДА ФИЛОСОФСКИХ ТЕКСТОВ И. КАНТА

А.Ю. Серебрякова

Речь идет о трудностях, с которыми сталкивается переводчик при работе с философскими текстами И. Канта. Ими являются контакт различных эпох и культур, а также специфика авторского языка, проявляющаяся в сложности и разнообразии синтаксических структур, а также в неустойчивости и амбивалентности употребления терминологического аппарата. Статья предназначена для студентов и аспирантов, занимающихся изучением вопросов лингвистики текста.

Ключевые слова: неустойчивость и амбивалентность употребления терминологического аппарата, сложность синтаксических структур, философский текст, лингвистический перевод.

При анализе философского текста выявляются с одной стороны черты, которые присущи любому научному тексту, а с другой стороны – и некоторые характерные особенности. Связано это, очевидно, с тем, что его содержание представляет собой авторскую (индивидуальную) версию предельно обобщенного описания устройства мира, но подается и оформляется эта версия как объективная. *Коммуникативное задание философского текста*, таким образом, заключается в том, чтобы представить читателю авторскую картину мира, убедив его в объективности этой картины логическим путем, средствами научного описания и доказательства.

Исходя из вышесказанного, можно предположить, что перевод философского текста будет не простой задачей. Сразу же заметим, что различают «лингвистический» и «философский» перевод философского текста.

При «*лингвистическом*» переводе философского текста переводчик стремится к адекватной передаче грамматических и стилистических особенностей языка автора.

Философа же, в отличие от лингвиста, интересует адекватное воспроизведение движения мысли автора текста. Язык философского текста выполняет при этом функцию оформления философских идей. Интерпретируя и комментируя философский текст, читатель стремится к установлению соответствия между лингвистическим переводом и своеобразной «моделью» мышления автора, которая реконструируется в результате «*философского*» перевода. В данном случае текст рассматривается как «надлингвистический» феномен, поскольку на первый план выступает акт мышления, имеющий многозначный характер в философском тексте, в том смысле, что философ стремится к идеалу адекватности передачи мысли, используя многообразный результат борьбы читателя с «чужим» языком и «чужой» культурой, которые препятствуют пониманию особенностей мышления автора.

Итогом этой «борьбы» становится текст интерпретации, комментария, являющийся переводом философского произведения на «родной» язык читателя, что позволяет его воспринимать как феномен «родной культуры» [1].

Специфика нашей работы предполагает рассмотрение философского текста с позиций лингвистики текста, и поэтому нас в первую очередь будет интересовать его «*лингвистический*» перевод», целью которого является адекватная передача грамматических и стилистических особенностей языка автора.

Перевод любого произведения – это творческая деятельность, реализующая встречу языков, поскольку она выражается в виде сопоставимых текстов, которые по условию являются одним и тем же текстом.

Таким образом, перевод должен быть адекватным, то есть восприниматься как оригинальное произведение на «своем» языке, и одновременно быть произведением чужим [2] (Прокопович, 40). Подобные требования столь трудно соединить вместе, что потери здесь будут неизбежны. И дело не только в том, что каждый язык обладает лишь ему одному присущей лексико-грамматической структурой. В любом языке также выражены особенности бытия, мироощущения и культуры той или иной нации или эпохи, что создает немалые трудности для перевода. Особенно трудными для современного, тем более адекватного восприятия являются тексты культур и эпох от нас отдаленных. Известно, что каждый этап в развитии общества обладает только ему одному присущим своеобразием мировосприятия. Поэтому недопустимо, когда мы суждения или оценки сегодняшнего дня или одной культурной формации переносим на эпохи и культуры иные, тем самым, пытаясь составить себе адекватное, то есть максимально точное представление о другой эпохе на основе критериев, ей не свойственных.

Контакт двух эпох сводится не только к переходу с одного языка на другой, но и к неизбежному сравнению – сопоставлению двух различных культур, что, прежде всего, подразумевает готовность последних к диалогу, известную их «открытость», стремление понять друг друга. Перевод с одного языка на другой – взаимное проникновение культур, обогащение одной из них за счет элементов другой, но также и известный отбор элементов чужой культуры. Проникая в незнакомую среду, новые элементы принимаются обществом только в том случае, если происходит их плодотворный контакт с самобытными силами этой среды [2].

Дополнительные сложности создания перевода связаны еще и с тем, что существует специфический язык автора, который оценивается не с точки зрения правильности, а с точки зрения уместности. Следовательно, текст, рассматриваемый как феномен культуры, а не просто в качестве источника информации, требует работы переводчика, которая включает герменевтическое отношение к тексту. Оно предполагает поиск соответствий выразительных средств языка «родной» и «другой» культуры. В данном случае, вне зависимости от изначальной принадлежности текста к сфере

философского творчества или какой-либо другой сфере духовной культуры (литературе, религии и т.д.), в самом процессе перевода текст входит в структуру философской культуры. Интерпретируя содержание оригинального текста, переводчик осуществляет отбор наилучшего из возможных вариантов перевода, стремясь передать как смысловые, так и стилистические особенности языка автора.

Все выше перечисленные сложности создания перевода можно справедливо отнести и к переводу философских произведений И. Канта. Текст Канта, как и любой философский текст, выдвигает особые требования к переводу оригинала. Перевод этих текстов предполагает их рассмотрение в качестве элемента сознательной жизни. На первый план, наряду с хорошим знанием языка, выдвигается целостное понимание культуры, в условиях которой эти тексты были созданы. Так, тексты Канта – это достояние всей европейской культуры, поэтому их понимание и интерпретация связаны с преодолением укоренившихся предрассудков деления истории философии по национальным школам. Действительно, невозможно изучать творчество Канта лишь как одну из эволюционных ступеней немецкой классической философии. В то же время опыт бытия великого немецкого мыслителя доступен читателю не только, основываясь на понимании своеобразия этапа истории европейской культуры, но и исходя из понимания характеристик его психологического склада и индивидуальных особенностей жизненного пути.

Существенную сложность при переводе философских произведений Канта составляют их лингвистический и терминологический аспекты, имеющие прямое отношение к проблемному содержанию кантовских текстов. Эти тексты обнаруживают, с одной стороны, неустойчивость и амбивалентность употребления некоторых, именно Кантом созданных, терминов, а с другой – новый смысл, вкладываемый этим философом в традиционные понятия-термины. В качестве примера И.В. Цветкова приводит перевод М. Мамардашвили созданного Кантом термина «aufeben», который в традиционной трактовке означает «снять знание, чтобы освободить место для веры». М. Мамардашвили считает этот перевод недостаточно точным, и отнюдь не с точки зрения лингвистических норм. По мнению философа, подобный перевод кантовской фразы для читателя не является «событием бытия», свидетельствующем о пробуждении самосознания. М. Мамардашвили предлагает свой вариант перевода: «Нужно выделить знание и посмотреть на него, чтобы поместиться в мире, который знанием описывается, чтобы в этом мире было место для меня с моим действием и моим мышлением. Вот задача Канта» [1]. Этот вариант перевода существенным образом отличается от традиционного перевода, хотя и не противоречит ему. Разность подходов прослеживается, прежде всего, в отношении к языку оригинала.

Другой особенностью языка Канта является сложность синтаксиса. Многие переводчики отмечают тяжеловесность кантовского текста Действительно, громоздкие предложения и периоды являются отличительной чертой и кантовского слога, и философской литературы XVIII века в целом. Среди переводчиков до сих пор нет единого мнения по вопросу, стоит ли модернизировать стилистическую архаику текстов Канта или попытаться сохранить все так, как это выражено в оригинале.

Итак, трудностями, с которыми встречается филолог при переводе произведений И. Канта, являются:

- контакт двух эпох;
- контакт двух культур;
- специфика авторского языка, проявляющаяся в неустойчивости и амбивалентности употребления терминологического аппарата, а также в сложности и тяжеловесности синтаксиса произведений этого философа.

Библиографический список

1. Цветкова, И.В. Философский текст и философская культура / И.В. Цветкова. – Тольятти: Волжский университет им. В.Н. Татищева, 2000. – С. 35–36.
2. Прокопович, С.С. Адекватный перевод или интерпретация текста? / С.С. Прокопович // Тетради переводчика. – 1980. – № 17. – С. 40.

[К содержанию](#)

УДК 378.22 + 378.02

ФОРМИРОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ У БАКАЛАВРА ПО НАПРАВЛЕНИЮ ПОДГОТОВКИ 100100 СЕРВИС

О.А. Смолина

Рассмотрены вопросы формирования профессиональных компетенций бакалавров по направлению подготовки 100100 Сервис. Перечислены обстоятельства для мотивации формирования профессиональных компетенций.

Ключевые слова: профессиональная компетенция, сервис, индустрия моды, мотивация личности.

Стремительно развивается рынок услуг и всё большее значение приобретает расширение образовательной сферы в области сервиса, получение профессиональных навыков и умений. Профессиональное образование в сфере сервиса является одним из приоритетных направлений обновления современного образования, делается установка на создание новых знаний, нового социально значимого опыта в формировании социально-профессионального пространства в обществе. Решение поставленных задач требует качественно нового подхода к профессиональной подготовки будущих бакалавров сервиса.

В профессиональной педагогике сервиса отсутствуют реальные механизмы включения студентов в активную профессиональную деятельность, ориентированную на освоение профессиональных компетенций на основе ценностей индустрии моды региона, отечественной и мировой культуры индустрии моды в процессе изучения дисциплин социально-гуманитарного, естественнонаучного, общепрофессионального и профессионального блоков основной образовательной программы, в процессе получения профессиональных знаний, умений и навыков, формирующих технологическую компетенцию в структуре профессиональных компетенций бакалавров сервиса.

Мотивация личности к овладению профессиональными компетенциями обеспечивается социально-экономической средой и системой профессионального образования. В этой связи особо следует выделить потенциал интегрированного изучения общепрофессиональных и профессиональных дисциплин, которые позволяют понять мир профессий и смыслов профессиональной деятельности, раскрыть их многообразие и предложить критерии для социального определения собственной профессиональной позиции. В системе вузовского образования актуальной становится проблема возвращения межпредметной проблематики, синтез и интеграция региональной профессиональной подготовки с отечественными и мировыми тенденциями профессионального образования [3].

Мотивация личности к получению профессионально-значимых качеств, выраженных в сформированности профессиональных компетенций, которые выпускник вуза демонстрирует на рынке труда, обеспечивается социально-профессиональной средой и системой образования.

Подготовка бакалавра должна основываться на овладении соответствующими компетенциями, являющимися основой, базой профессионального образования. Обращение к компетенциям вызывается рядом обстоятельств:

- в основе оценки подготовки бакалавра должны быть положены качественные результаты педагогического процесса, педагогической деятельности;
- подготовка компетентного бакалавра должна исходить из запросов производства, потребителя продукции, производимой образовательным учреждением;
- подготовка и переподготовка бакалавра должна быть профессионально-направленной, с опорой на личностный потенциал, с обязательным учетом требований инновационных технологий;
- необходим уровневый подход к подготовке бакалавра, чтобы он мог, достаточно безболезненно, адаптироваться к быстро меняющимся условиям жизнедеятельности, развивающимся технологиям, к смене видам профессиональной деятельности;
- изучение готовности бакалавра на должном уровне осуществляться, исходя из сформированности профессиональных компетенций, их качества [1].

Стремительное развитие рынка услуг в области индустрии моды предопределило специфику профессиональной деятельности бакалавров данной отрасли в области дизайна, конструирования, технологии изделий, организации процесса производства, управления предприятиями малого и среднего бизнеса. Профессиональная деятельность работников предприятий индустрии моды заключается в создании вещей и предметных связей с помощью различных средств взаимодействия на предметно-пространственную среду человека. Будущий бакалавр сервиса на предприятиях индустрии моды должен предопределить востребованность услуг по изготовлению одежды на основе исследований регионального потребительского рынка и соотнести их с современными тенденциями моды, предложив потребителю наиболее эффективное решение индивидуального стиля клиента.

В современных условиях профессиональная деятельность выпускников вуза в области индустрии моды связана с созданием авторского бренда, продвижением на рынок известных торговых марок, рекламной деятельностью, визуальной презентацией и т.д. Для выполнения этих видов работ выпускник вуза должен быть подготовлен к решению профессиональных задач: проектной деятельности, экспериментально-исследовательской, организационно-технологической, управленческой деятельности.

Как показали результаты исследований, переход предприятий сервиса на новые формы обслуживания, связанные с изменением социально-экономического статуса предприятий по пошиву и ремонту одежды, переориентация крупных промышленных предприятий на предприятия малого и среднего бизнеса, покупательская активность и требовательность предъявляют высокие требования к уровню образованности и компетентности работников сервисных предприятий и конкретно предприятий индустрии моды [2].

В условиях модернизации системы образования на современном этапе все большее значение имеет компетентностный подход к профессиональной подготовке бакалавра.

Формирование профессиональных компетенций выступает основой становления социокультурного аспекта профессиональной подготовки специалиста сервиса, без чего не может выработываться общественная активность личности и гражданского общества.

Библиографический список

1. Дуранов, М.Е. Педагогический процесс и педагогическая деятельность: проблемы, исследование и организация: моногр. / М.Е. Дуранов. – М.: Гуманитар. Издат. Центр «ВЛАДОС», 2009. – 364 с.
2. Смолина, О.А. Формирование технологической компетенции у будущих специалистов сервиса в вузе: дис. ... канд. пед. наук / О.А. Смолина. – Челябинск, 2010. – 162 с.
3. Третьякова, Т.Н. Теоретические основы управления профессиональной подготовкой студентов / Т.Н. Третьякова. – Челябинск: ЮУрГУ, 2000. – 292 с.

[К содержанию](#)

УДК 373.3(09)(470.5)
**ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА В НАЧАЛЬНЫХ ШКОЛАХ
ЮЖНОГО УРАЛА В НАЧАЛЕ XX ВЕКА**

А.В. Суворова

Статья раскрывает важнейшие механизмы организации учебного процесса в начальных школах Южного начала XX века. Показана просветительская роль отечественных педагогов. Особое внимание уделено проблемам составления учебного расписания, обстановке в классах и кадрового обеспечения начальных учебных заведений.

Ключевые слова: начальная школа; образование; всеобщее обучение; администрация школы; преподаватели; учащиеся.

Проблемой изучения начального образования в России в начале XX века занимались Д.Л. Сапрыкин, А.И. Суханов, Е.А. Звягинцев, И.П. Мещерский, С.П. Синельников, А.И. Анастасиев, А.А. Красев, И.М. Богданов и др. Данная сфера еще недостаточно изучена, в связи с чем автор ставит перед собой задачу раскрыть отдельные аспекты организации учебного процесса на Южном Урале в указанный период.

Понимание смысла начального образования непосредственно соотносится с преобладающей в данной стране и народе культурной, главным образом религиозной традицией. Данный религиозно-цивилизационный фактор, определяющий понимание смысла «необходимого минимума» образования действовал главным образом через семью и общество.

Второй фактор связан с политикой государства, осуществляемой через законодательные меры и систему государственных учебных заведений. Начиная с XX века, именно национальное государство в лице правительственных учреждений становится основным агентом распространения образования и субъектом образовательной политики [12, с. 63]. Следует отметить, что формальное законодательное введение всеобщего обучения не всегда означало реальное его введение. Формальное решение реализовывалось лишь в том случае, когда воля правительства совпадала с господствующей в народе традицией и образом жизни.

Власти понимали, что введение обязательного обучения, возможно только после обеспечения общедоступности школ на всем пространстве Империи, что являлось чрезвычайно сложной задачей. Большинство положений о всеобщем обучении получили силу закона лишь 3 мая 1908 года. Законодательство о всеобщем обучении имело два аспекта [9]. Первый – общедоступность, требование к органам власти обеспечить условия для всеобщего обучения. Второй аспект – обязательность, то есть нормативное требование к населению, которое обязано было отдать детей в школу.

Статистические данные необходимые для осуществления «системной» работы по созданию «школьных сетей», то есть базовой инфраструктуры (материальной – в виде школьных зданий и учебных пособий и, кадровой – в виде квалифицированных учителей на местах) поступали в центр от местных органов самоуправления [14, с. 52]. Ставилась задача обеспечения доступности школ для всех детей с радиусом 3 версты. Именно эта проблема (обеспечения физической доступности школ и наличия на местах квалифицированных специалистов), учитывая протяженность страны, была самой трудной. В конце XIX–начале XX в. она решилась главным образом за счет сотрудничества Министерства народного просвещения и земств.

Учебный процесс в заводских и сельских начальных училищах начинался 1 сентября, в городских – 20 августа, школы открываются при любом количестве учащихся. Заканчивались занятия в заводских и сельских училищах к 1 мая, в городских – к 15 мая. Такое различие в учебном процессе объяснялось «привязанностью» учащихся к сельскохозяйственным работам. Учителя должны быть на рабочем месте за 5 дней до начала учебных занятий [5]. Прием детей, уже имеющих некоторое образование, мог осуществляться в любой день учебного года. Осенью и весной занятия начинались в 8.00, зимой – не позже 9.00. Время урока составляло 55 минут, перемены – 5 минут, но после каждого занятия она увеличивалась еще на 5 минут [4, с. 87].

Администрация школы, при составлении расписания руководствовалась сложностью уроков. Трудные для восприятия школьников занятия шли первыми, далее – по убывающей. Не допускались однородные уроки подряд. О ходе учебных занятий в школе велся журнал, в который учитель ежедневно вносил данные о пройденном материале, информацию о присутствующих учениках и фиксировал их успеваемость. Мальчики и девочки согласно § 26 инструкции двухклассных и одноклассных училищ должны были занимать места на разных скамьях [2, с. 18].

Преподаватель обязан был следить за аккуратностью учеников, в классах запрещалось присутствие в верхней одежде и шапках. При входе в каждую школу лежал половик (тряпка или рогожа) для вытирания ног. Одежда учеников, их волосы и руки, должны быть всегда чистые, в классных комнатах установлены плевальницы, в связи с чем, плевать и сморкаться на пол было запрещено. В помещении школы находились емкости с питьевой чистой водой. Приветствовали ученики учителя, или любого входящего в класс взрослого вставанием из-за парт, садиться разрешалось только по указанию учителя. Ежедневно учение в школах начиналось с молитвы, на которой присутствовали все ученики, преподавателя и законоучитель [7, с. 29]. Во время занятий учащиеся всецело должны были быть поглощены делом, перешептываться, и перебегать с места на место, им было запрещено. Голос учителя не должен был звучать громко, запрещалось повышать голос на детей. Классная доска должна была быть тщательно выкрашена, мел должен был быть мягким. Указывая на картину или карту, учитель должен был использовать указку.

Во время перемен учащиеся могли вести себя свободно, но излишний шум не допускался. В перемену ученики могли позавтракать на своих местах, убрав за собой обязательно крошки. Для обеспечения порядка в классе учителем назначались ежедневно дежурные, которые обеспечивали чистоту в классе, проветривали помещение, готовили чернильницы и раздавали тетради. В воскресные и праздничные дни, учащиеся за полчаса до богослужения собирались в классе, где законоучитель объяснял назначения торжества, затем все отправлялись на молитву, посещение подобных мероприятий было обязательным [3, с. 39]. Преподаватель должен был быть строг к себе и справедлив по отношению к учащимся, не выделять отдельных учеников, ко всем относиться ровно. Преподаватель не в праве был отстраняться на мелочах в изложении материала, уделяя внимание самому главному. Его речь должна была быть доступной и простой, в меньшей степени должны были использоваться иностранные слова. Каждый учебный год начинался с повторения пройденного материала, дальнейшее изучение предмета строилось на базе имеющихся знаний у учащихся [1, с. 75].

Отношения преподавателей между собой должны были отличаться взаимным уважением, доброжелательностью, внимательностью. Особое почтение оказывалось законоучителю и администрации школы. Преподаватели не имели права вмешиваться в дела, не относящиеся к их компетенции, участвовать в конфликтах других педагогов. Учитель имел право во время учебного года покинуть рабочее место на несколько дней по уважительной причине, предварительно утвердив это с инспектором начальных училищ, а также он давал разрешение на посещение съездов учителей и собраний в учебное и каникулярное время. В связи с предупреждением заразных болезней лица, заведующие учебными заведениями, обязаны собирать ежедневно сведения о состоянии здоровья учителей и учащихся, в случае обнаружения больных, немедленно изолировать их, пригласить врача и строго следовать его инструкциям [8, с. 93].

Администрация проявляла заботу об учениках. Так, например, в письме от 25 марта 1905 г., адресованному Попечителю Оренбургского учебного округа от врача санитарной части Оренбургского учебного округа, давалась рекомендация использовать при освещении учебных комнат электрические лампы, которые не нагревают воздух в помещении и не повышают влажность [15]. Для эффективной работы учащихся источник света должен быть скрыт от глаз и не мерцать. При этом регулярно должна была проводиться зарядка на свежем воздухе, при условии, что температура воздуха была не ниже + 15° С [11]. В связи с этим, был разработан комплекс упражнений под редакцией полковника в отставке П.И. Охлопкова «Гимнастика – путь к здоровью», который использовался в школах. В брошюре содержались несложные упражнения, включавшие в себя вдох, выдох, вращение руками, головой, наклоны, приседания, прыжки, бег и т.д. [10].

Земские школы имели более подготовленных учителей, лучшее оборудование и обеспечивали учащихся бесплатными учебными пособиями [3, с. 134]. Начальные училища имели целью утверждать в народе религиозные и нравственные понятия и распространять первоначальные полезные знания. Предметами учебного курса начальных народных училищ служили Закон Божий в составе краткого Катехизиса и священной истории, чтение по книгам гражданской и церковной печати, письмо, четыре действия арифметики и церковное пение [13].

Проблема методики преподавания, дидактических приемов, программ Закона Божьего и порядка изучения обсуждалась долгое время. Вопрос о моделях и методиках преподавания Закона Божьего был вопросом не узко-педагогическим, а государственным и требовал государственного подхода. Но с другой стороны, модели преподавания, формы и методы подачи материала – дело сугубо индивидуальное, не терпящее жесткого регулирования. Методики и методы преподавания приводили как к успешному усвоению религиозных истин, так и к педагогическим неудачам.

По сути, бедствием в преподавании Закона Божьего были формализм, сухое и равнодушное изучение религиозных текстов, зубрежка без понимания смысла прочитанного и заученного [6]. Поэтому главнейшим критерием оценки качества преподавания Закона Божьего был результат, т.е. насколько изучение его сближало с церковью. Другой момент, подлежащий учету, это психолого-возрастные особенности учащихся. Курс Закона Божьего не мог быть эффективно изучен и понят учащимися без учета их половозрастных и психических особенностей. Соответствие или согласование преподаваемого материала с возрастом, полом, психикой детей, их подготовленностью к слушанию и пониманию религиозных истин. Методика преподавания Закона Божьего как отдельная отрасль педагогической науки до 1917 г. прошла путь глубоких изменений. Начиная с простого чтения Евангелий с объяснением законоучителя и заучивания наизусть фрагментов из Катехизиса митрополита Филарета, до серьёзных исследований, учитывавших передовые достижения педагогической науки.

Таким образом, по уровню общеобразовательной подготовки учащихся, оснащению пособиями, школьным оборудованием церковные школы значительно уступали земским. Руководство начальной школой по возможности учитывало особенности восприятия школьниками учебного материала, и при составлении расписания руководствовалась сложностью уроков. В обязанности учителя администрация вменяла следить за аккуратностью учеников, дисциплиной в классах и рекреационных комнатах, ежедневно начинать занятия с молитвы. Регламентировались отношения между преподавателями, которые должны были отличаться взаимным уважением, доброжелательностью, внимательностью. Преподаватель должен был быть строг к себе и справедлив по отношению к учащимся, не выделять отдельных учеников, ко всем относиться равно.

Библиографический список

1. Григорьев, П.Н. Очерк деятельности Уфимского губернского земства по народному образованию: 1895–1910 гг. / П.Н. Григорьев. – Уфа: Губернская типография, 1910. – 168 с.
2. Журналы заседаний съезда директоров и инспекторов народных училищ Оренбургского учебного округа в г. Уфе. 11–16 июня 1912 г. в извлечении. – Уфа: Губернская типография, 1914. – 80 с.
3. Звягинцев, Е.А. Народная жизнь и школа. Статьи по вопросам народного образования / Е.А. Звягинцев. – М.: Типография Иноземцева, 1913. – 136 с.
4. Красев, А.А. Что могут и должны давать народу наши начальные народные училища / А.А. Красев. – СПб.: Типография Академии наук, 1906. – 168 с.
5. ОГАЧО, Ф. И-19. – Оп. 1. – Д. 13. – Л. 19.
6. ОГАЧО, Ф. И-35. – Оп. 1. – Д. 1. – Л. 48.
7. Отдел народного образования по Златоустовскому уезду за 1909 г. – Златоуст: Типография т-ва Лебедева И.С. и Белякова Ф.Г., 1910. – 130 с.
8. Отдел народного образования по Златоустовскому уезду за 1914 г. – Златоуст: Типография т-ва Лебедева И.С. и Белякова Ф.Г., 1915. – 120 с.
9. РГИА, Ф. 472. – Оп. 60. – Д. – 2157. – Л. 12.
10. РГИА, Ф. 733. – Оп. 199. – Д. 7. – Л. 112.
11. РГИА, Ф. 733. – Оп. 199. – Д. 7. – Л. 47.
12. Сапрыкин, Д.Л. Образовательный потенциал Российской Империи / Д.Л. Сапрыкин. – М.: ИИЕТ РАН, 2009. – 176 с.
13. Синельников, С.П. Преподавание Закона Божия в учебных заведениях России до 1917 года / С.П. Синельников. – URL: <http://www.bogoslov.ru/text/453126.html>.
14. Суханов, А.И. Планы школьной сети по введению всеобщего обучения в г. Уфе Планы школьного строительства / А.И. Суханова. – Уфа: Губернская типография, 1911. – 164 с.
15. ЦГИА РБ, Ф.И-109. – Оп. 1. – Д. 167. – Л. 25.

[К содержанию](#)

УДК 347.91/.95

ПРОБЛЕМЫ СТАДИИ ВОЗБУЖДЕНИЯ ГРАЖДАНСКОГО ДЕЛА В СУДЕ

А.А. Терезулова

Начальная стадия гражданского судопроизводства – возбуждение гражданского дела – является обязательной стадией гражданского процесса. Нормы, ее регулирующие, составляют самостоятельный процессуальный институт. Указанные нормы не являются вполне согласованными и содержат некоторые коллизии и пробелы, в связи с чем автором вносятся конкретные предложения по совершенствованию действующего процессуального законодательства.

Ключевые слова: стадия гражданского судопроизводства, признаки стадии, возбуждение гражданского дела, возвращение искового заявления.

Стадия возбуждения гражданского дела является начальной и обязательной стадией гражданского судопроизводства. Полагаем, любую стадию можно отличить от другой по четырем признакам, которые достаточно выражают ее особенности. Во-первых, это задачи стадии. Во-вторых, круг участников. В-третьих, процессуальные действия, совершаемые участниками во исполнение задач. В-четвертых, структура стадии, которая всегда включает в себя начальный момент, конечный момент и продолжительность. Рассмотрим указанные признаки применительно к возбуждению гражданского дела в рамках искового производства.

Задачи стадии возбуждения определяются в науке гражданского процесса по-разному. Можно привести мнение В.Ф. Борисовой, которая называет следующие задачи: 1) своевременная и правильная проверка допустимости обращения в суд и рассмотрение по ее результатам вопроса о принятии заявления к производству суда; 2) соответствующее закону инициирование заинтересованным лицом процессуальной деятельности суда по разрешению правового конфликта; 3) определение предмета дальнейшей судебной деятельности по рассмотрению и разрешению материально-правового спора сторон [1, с. 8]. С этим мнением, на наш взгляд, следует согласиться, уточнив, что в рамках первой задачи суд должен проверять наличие или отсутствие у лица, обратившегося в суд, предпосылок права на иск.

Круг участников рассматриваемой стадии ограничен заявителем и судом. Вместе с тем, сразу отметим, что не всегда заявитель является носителем нарушенного или оспариваемого права, ограничиваемого законного интереса, по поводу которых происходит обращение в суд.

Процессуальные действия суда заключаются в проверке наличия или отсутствия предпосылок права на предъявление иска (вопрос о праве на удовлетворение иска рассматривается в рамках стадии судебного заседания), а также в проверке соблюдения заявителем требований статьей 131, 132 гражданского процессуального кодекса Российской Федерации (далее ГПК РФ) [2]. Мы считаем, что наибольшие проблемы на этой стадии может вызвать выявление вступившего в законную силу решения по тождественному иску (а равно определения о прекращении производства по делу и ставшего обязательным для сторон решения третейского суда), поскольку работники суда не выясняют этот вопрос на стадии возбуждения гражданского дела.

Действия заявителя включают предъявление иска в суд, а в случае обнаружения судом его недостатков – исправление искового заявления.

Начальным моментом стадии возбуждения гражданского дела, полагаем, является момент предъявления в суд иска уполномоченным лицом. Продолжительность стадии согласно закону не может превышать 5 дней. Конечным моментом является принятие судом одного из четырех актов: 1) о принятии искового заявления к производству; 2) об отказе в принятии заявления; 3) об оставлении заявления без движения; 4) о возвращении заявления. Рассмотрим каждый из указанных вариантов.

Определение о принятии искового заявления к производству является положительным вариантом разрешения гражданского дела, поскольку данное определение подтверждает, что заявление может быть рассмотрено в судебном заседании и суд может переходить к следующей стадии гражданского судопроизводства – подготовке дела. Остальные три варианта являются негативными, поскольку свидетельствуют о невозможности рассмотрения в суде поданного искового заявления.

Отказ в принятии искового заявления является неустранимым препятствием для рассмотрения его в суде. Причины такой невозможности рассмотрения дела перечислены в ст. 134 ГПК РФ:

1) заявление не подлежит рассмотрению и разрешению в порядке гражданского судопроизводства, поскольку заявление рассматривается и разрешается в ином судебном порядке; заявление предъявлено в защиту прав, свобод или законных интересов другого лица государственным органом, органом местного самоуправления, организацией или гражданином, которым настоящим Кодексом или другими федеральными законами не предоставлено такое право; в заявлении, поданном от своего имени, оспариваются акты, которые не затрагивают права, свободы или законные интересы заявителя;

2) имеется вступившее в законную силу решение суда по спору между теми же сторонами, о том же предмете и по тем же основаниям или определение суда о прекращении производства по делу в связи с принятием отказа истца от иска или утверждением мирового соглашения сторон;

3) имеется ставшее обязательным для сторон и принятое по спору между теми же сторонами, о том же предмете и по тем же основаниям решение третейского суда, за исключением случаев, если суд отказал в выдаче исполнительного листа на принудительное исполнение решения третейского суда.

Хотелось бы подробнее остановиться на первом из указанных в этой статье оснований, а именно, на неподведомственности дела суду. На практике может возникнуть ситуация, когда в исковом заявлении содержится несколько связанных между собой требований, одни из которых подведомственны суду общей юрисдикции, другие – арбитражному суду. ГПК РФ не дает разъяснений о том, как разрешить такую ситуацию, и этот пробел восполняет Верховный Суд РФ, который в постановлении Пленума указывает: «дело, по которому предъявлено несколько связанных между собой требований, из которых одни подведомственны суду общей юрисдикции, а другие – арбитражному суду, подлежит рассмотрению и разрешению в суде общей юрисдикции, если разделение этих требований невозможно; если же разделение требований возможно, судья выносит определение о принятии требований, подведомственных суду общей юрисдикции, и об отказе в принятии требований, подведомственных арбитражному суду» [3].

Оставление заявление без движения является преодолимым последствием предъявления в суд заявления, не соответствующего требованиям закона. Суд устанавливает срок для устранения выявленных недостатков заявления, и в случае их устранения заявление считается поданным в день первоначального обращения в суд. Если же заявитель не устраняет замечания, то заявление возвращается со всеми прилагаемыми документами. Данная формулировка является достаточно неопределенной, о чем будет сказано ниже.

Возвращение искового заявления также является устранимым препятствием для продолжения гражданского процесса. Это волеизъявление суда оформляется определением, основания для вынесения которого предусмотрены ст. 135 ГПК РФ:

1) истцом не соблюден установленный федеральным законом для данной категории споров или предусмотренный договором сторон досудебный порядок урегулирования спора либо истец не представил документы, подтверждающие соблюдение досудебного порядка урегулирования спора с ответчиком, если это предусмотрено федеральным законом для данной категории споров или договором;

2) дело неподсудно данному суду;

3) исковое заявление подано недееспособным лицом;

4) исковое заявление не подписано или исковое заявление подписано и подано лицом, не имеющим полномочий на его подписание и предъявление в суд;

5) в производстве этого или другого суда либо третейского суда имеется дело по спору между теми же сторонами, о том же предмете и по тем же основаниям;

6) до вынесения определения суда о принятии искового заявления к производству суда от истца поступило заявление о возвращении искового заявления.

Перечень оснований является исчерпывающим, расширительному толкованию не подлежит.

Т.В. Соловьева ставит вполне справедливый вопрос: должен ли судья, в случае оставления заявления без движения и неустранения замечаний заявителем вынести определение о возвращении искового заявления? [4] Или же он должен вернуть заявление вместе с документами без вынесения какого-либо акта? Но ведь в этом случае у лица не будет возможности обжалования такого действия судьи, поскольку ГПК РФ дает возможность обжаловать только такие действия (бездействия), которые оформлены определениями. Мы полагаем правильным то разрешение этой проблемы, которое предлагает арбитражный процессуальный кодекс РФ (далее АПК РФ). Пункт 4 части 1 статьи 129 АПК РФ прямо предусматривает такое основание для возвращения искового заявления: «не устранены обстоятельства, послужившие основаниями для оставления искового заявления без движения, в срок, установленный в определении суда» [5]. Представляется, что необходимо ввести аналогичное основание для возвращения искового заявления и в статью 135 ГПК РФ, чтобы устранить существующую неопределенность.

Библиографический список

1. Борисова, В.Ф. Возбуждение гражданского судопроизводства: автореф. дис. ... канд. юрид. наук / В.Ф. Борисова. – Саратов, 2009. – 27 с.
2. Гражданский процессуальный кодекс РФ от 14 ноября 2002 г. (в ред. от 2.04.2014) № 138-ФЗ // Собрание законодательства. – 2002. – № 46. – Ст. 4532.
3. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 20.01.2003 № 2 «О некоторых вопросах, возникших в связи с принятием и введением в действие гражданского процессуального кодекса Российской Федерации» // Российская газета. – 2003. – 25 января.
4. Соловьева, Т.В. Возвращение искового заявления в гражданском судопроизводстве / Т.В. Соловьева; под ред. О.В. Исаенковой. – Саратов: Издательство ГОУ ВПО «Саратовская государственная академия права».
5. Арбитражный процессуальный кодекс РФ от 24.07.2002 (в ред. от 2.11.2013) № 95-ФЗ // Собрание законодательства. – 2002. – № 30. – Ст. 3012.

[К содержанию](#)

УДК 347.93:331.109 + 331.109:349.22

ПРОЦЕССУАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАССМОТРЕНИЯ И РАЗРЕШЕНИЯ В СУДЕ СПОРОВ О ВОССТАНОВЛЕНИИ НА РАБОТЕ

И.И. Загитова, А.А. Терезулова

Рассмотрение и разрешение в судах дел о восстановлении на работе имеет ряд особенностей по сравнению с процессуальным порядком рассмотрения дел иных категорий. Эти особенности, связанные с подсудностью, сроками рассмотрения, субъектным составом дела, содержанием судебного решения и порядком исполнения, имеют большое значение, поскольку незнание этих правил может привести к принятию незаконного решения. Зафиксированы эти особенности в различных правовых источниках, что делает необходимым их исследование и обобщение.

Ключевые слова: трудовые споры, подготовка дела, подведомственность и подсудность, решение о восстановлении на работе.

Кардинальные изменения в общественном производстве, характере труда, обусловленные экономическими, социальными преобразованиями при переходе России к рыночной экономике, усилили необходимость совершенствования правового механизма защиты, реализации трудовых прав работников. Без этого сложно обеспечить стабильность в социально-трудовых отношениях, достигнуть баланса интересов их участников. Названные отношения сегодня являются ключевыми, поскольку они определяют трудовое поведение, общественную мораль, демографические показатели. Значительна потребность в более совершенном процессуальном правовом механизме защиты трудовых прав.

Основным законодательным актом, регулирующим порядок рассмотрения и разрешения индивидуальных трудовых споров, является трудовой кодекс Российской Федерации (далее ТК РФ) [1], глава 60 которого специально посвящена этому вопросу.

В соответствии со ст. 391 ТК РФ споры о восстановлении работника на работе независимо от оснований прекращения трудового договора подлежат рассмотрению в судах общей юрисдикции. Преимущества судебной формы защиты очевидны. Именно судебная форма защиты трудовых прав включает всю совокупность мер по предупреждению нарушения и принудительному восстановлению субъективных трудовых прав. Судебная форма защиты гарантирована Конституцией РФ.

Нормы гражданского процессуального законодательства, определяющие порядок рассмотрения дел по трудовым спорам в судах, закреплены в Гражданском процессуальном кодексе (далее ГПК РФ) [2]. Так, согласно положению ст. 28 ГПК РФ предъявление иска о восстановлении на работе возможно только по месту нахождения ответчика.

При разрешении в судебном порядке трудового спора о признании увольнения незаконным особо следует обращать внимание на соблюдение уволенным работником срока на обращение в суд с иском. Работник имеет право обратиться в суд в течение одного месяца со дня вручения ему копии приказа об увольнении либо со дня выдачи трудовой книжки. В случае пропуска по уважительным причинам установленных сроков они могут быть восстановлены судом. Правосудие по гражданским делам осуществляется на основе состязательности и равноправия сторон, поэтому вопрос о пропуске истцом срока обращения в суд может разрешаться судом при условии, если об этом заявлено ответчиком.

В соответствии с законодательством работники при обращении в суд с исками о восстановлении на работе, взыскании заработной платы (денежного содержания) и иными требованиями, вытекающими из трудовых отношений, освобождаются от уплаты судебных расходов.

При рассмотрении спора в суде, сторонами в гражданском процессе по иску о восстановлении на работе могут быть только работник и его работодатель – субъекты соответствующего трудового спора. Истцом по делу о восстановлении на работе во всех случаях, независимо от того, кто возбудил дело в суде – работник, прокурор, представитель, – является работник, с которым расторгнут трудовой договор.

С учетом особой значимости дел о восстановлении на работе, правильное разрешение которых связано с реальной защитой права на труд, ГПК РФ предусмотрено обязательное участие в этих делах прокурора.

Учитывая особенность дел о восстановлении на работе, в целях наиболее быстрого восстановления нарушенных прав истца законодатель установил сокращенный срок рассмотрения таких дел: они подлежат рассмотрению и разрешению до истечения месяца со дня поступления заявления в суд. В указанный срок включается, в том числе, и время, необходимое для подготовки дела к судебному разбирательству.

В предмет доказывания по делам о восстановлении на работе включается достаточно широкий круг обстоятельств, который определяется основанием увольнения и обстоятельствами конкретного дела.

При рассмотрении дел о восстановлении на работе могут быть использованы все средства доказывания, но особенно часто используются письменные доказательства, объяснения сторон и третьих лиц, свидетельские показания; реже, в зависимости от конкретных обстоятельств дела и оснований увольнения, могут быть использованы вещественные доказательства и заключения экспертов.

По общему правилу при разрешении спора о восстановлении на работе бремя доказывания правомерности расторжения трудового договора с работником лежит на работодателе. Но существуют исключения: исходя из того, что расторжение трудового договора по инициативе работника до-

пустимо в случае, когда подача заявления об увольнении являлась добровольным, то факт, что работодатель вынудил работника подать заявление об увольнении по собственному желанию подлежит доказыванию именно работником.

В случае признания увольнения незаконным суд выносит решение о восстановлении работника по прежнему месту работы, т.е. работы по той же специальности или должности, с теми же условиями труда (ст. 394 ТК РФ, п. 60 Постановления Верховного Суда Российской Федерации от 17.03.2004 № 2 «О применении судами Российской Федерации Трудового кодекса Российской Федерации»[3]).

Индивидуальный Трудовой спор о восстановлении на работе, рассмотренный в суде, прекращается исполнением судебного решения. Решение суда о восстановлении на работе незаконно уволенного работника подлежит немедленному исполнению (ст. 396 ТК РФ и ст. 211 ГПК РФ). Следовательно, работник вправе сразу получить в суде исполнительный лист (в части удовлетворенных требований о восстановлении на работе) и, предъявив его работодателю, выходить на работу.

В российской правовой системе наряду с добровольным исполнением судебных постановлений действует система принудительного исполнения судебных актов. Непосредственное исполнение решений судебных органов по трудовым спорам возлагается на судебных приставов-исполнителей.

В соответствии с п. 4 ст. 36 ФЗ «Об исполнительном производстве» от 2.10.2007 № 229-ФЗ [4], содержащиеся в исполнительном документе требования о восстановлении на работе незаконно уволенного или переведенного работника должны быть исполнены не позднее первого рабочего дня после дня поступления исполнительного документа в подразделение судебных приставов.

Библиографический список

1. Трудовой кодекс РФ от 30.12.2001 № 197-ФЗ (в ред. от 02.04.2014) // Собрание законодательства. – 2002. – № 1 (ч. 1). – Ст. 3.
2. Гражданский процессуальный кодекс РФ от 14.11.2002 № 138-ФЗ (в ред. от 02.04.2014) // Собрание законодательства. – 2002. – № 46. – Ст. 4532.
3. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 17.03.2004 № 2 «О применении судами Российской Федерации Трудового кодекса Российской Федерации» // Бюллетень Верховного Суда. – 2004. – № 6.
4. Федеральный закон «Об исполнительном производстве» от 02.10.2007 № 229-ФЗ (в ред. от 12.03.2014) // Собрание законодательства. – 2007. – № 41. – Ст. 4849.

[К содержанию](#)

УДК 378.016:811.111-26

К ВОПРОСУ ОБУЧЕНИЯ АНГЛИЙСКОМУ ЯЗЫКУ МАГИСТРАНТОВ НЕЯЗЫКОВЫХ НАПРАВЛЕНИЙ

Г.Ш. Хакимова

В статье анализируются принципы преподавания иностранных языков, в частности, английского языка, в рамках магистерских программ лингвистических профилей. Особое внимание уделяется развитию компетенций магистрантов и их отличию от компетенций, формируемых в процессе языковой подготовки на уровне бакалавриата. Предлагается модель, развивающая иноязычные коммуникативные навыки и умения, необходимые будущим магистрантам, на основе активных и проблемных методов обучения.

Ключевые слова: магистрант; компетенция; иностранные языки; профессиональное обучение; инновационные методы.

XXI век ознаменовался переходом российской высшей школы на двухуровневую систему подготовки кадров (бакалавриат и магистратуру), что явилось результатом попытки встроиться в общеевропейское образовательное пространство в рамках Болонского процесса. В связи с этим особую значимость при подготовке специалистов различных направлений и квалификаций, прежде всего по программам магистратуры, приобретает обучение иностранным языкам.

Изменение парадигмы высшего образования как в Европе, так и в России, его адаптация к стремительно изменяющимся требованиям рынка труда диктуют новые цели и задачи вузовского образования. В последнее десятилетие профессиональное обучение в целом и методика преподавания иностранных языков в частности основывается на деятельностно-компетентностном подходе. Главной целью подготовки будущего специалиста в вузе провозглашается формирование компетенций, необходимых для выполнения конкретных видов профессиональной деятельности, а целью курса иностранного языка – формирование у обучающихся иноязычной коммуникативной компетенции для эффективного самостоятельного общения в социокультурной, академической и профессиональной сферах в условиях поликультурной и многоязычной среды, т.е. подготовка студентов к многоаспектной межкультурной коммуникации (см. подробнее в [4]).

Основной задачей языковой подготовки в рамках магистерских программ лингвистической направленности является совершенствование общих и иноязычных компетенций, приобретенных студентами в рамках бакалавриата, а также развитие новых профессионально-ориентированных компетенций для осуществления будущей профессиональной деятельности на более высоком уровне. Чтобы добиться соответствия образовательных результатов квалификационным характеристикам, разработанным в рамках

Болонского процесса и предъявляемым к выпускникам магистратуры, курс английского языка должен основываться на знаниях, полученных в рамках бакалавриата с результативным уровнем В1 по общеевропейской шкале уровней иноязычной компетенции (см. [2]), а в процессе обучения магистранты должны развить навыки и умения в диапазоне В2-С1 применительно к области своей специализации. Таким образом, специфика преподавания иностранного языка на современном этапе развития лингводидактики в высшей школе заключается в том, что язык выступает не только как объект изучения, но и как средство углубления профессиональных знаний.

Напомним, что, согласно Общеевропейским образовательным стандартам, магистр должен:

- обладать исследовательскими навыками;
- уметь решать задачи, относящиеся к изучаемой области, используя междисциплинарный подход;
- формулировать суждения в условиях неполной или ограниченной информации, руководствуясь при этом этическими нормами и сознавая социальную ответственность за свои решения;
- уметь рационально и убедительно обосновывать свои решения и излагать их как специалистам, так и в аудитории непрофессионалов в данной области;
- обладать академическими навыками самостоятельной работы с тем, чтобы в будущем реализовать принцип непрерывного образования и следовать своим индивидуальным образовательным маршрутом.

Из этого следует, что обучение английскому языку магистрантов различных направлений подготовки должно быть комплексным и направлено на развитие как общекоммуникативных, так и профессиональных компетенций. В связи с этим содержание учебной дисциплины целесообразно представить в двух модулях: деловом и профессионально-ориентированном. В рамках делового модуля необходимо формировать у будущих магистров способности применять иноязычные умения и навыки делового общения в устном и письменном форматах, прежде всего в ситуациях развития деловых контактов, презентации исследовательских проектов, обсуждения их результатов, написания резюме и заявок на международные конференции, перевода, аннотации и реферирования иноязычных исследований. Профессионально-ориентированный модуль предусматривает развитие навыков извлечения, анализа и презентации профильной информации, формирование тезауруса по общенаучному и узко-научному направлению подготовки магистрантов, проведение конференций и круглых столов по исследуемым магистрантами профильным темам. При этом аудиторная работа магистрантов должна быть направлена на развитие иноязычных продуктивных умений на основе активных методов обучения, в то время как СРС ориентирована на развитие перцептивных умений, которые активно формировались на практических занятиях в рамках бакалавриата.

Отбор содержания учебного материала и организация образовательного процесса реализуется, исходя из потребностей специалистов той или иной сферы, включая изучение зарубежного опыта и инновационных подходов к проблемам посредством знакомства с профильными публикациями в зарубежных источниках, участие в научных форумах и конференциях, тендерах и выставках с проведением презентаций проектов и их последующим обсуждением. Таким образом, смысл профессиональной модели заключается в том, что выпускник магистерской программы достигает такого уровня коммуникативной способности, чтобы действовать не только в стандартных ситуациях межличностного и профессионального общения, но и достаточного для *творческой* деятельности в различных сферах и ситуациях делового партнерства, совместной производственной и научной работы. При этом магистранты должны выступать как полноправные участники процесса обучения, построенного на принципах сознательного партнерства и взаимодействия с преподавателем, что, безусловно, будет способствовать развитию самостоятельности обучающихся, их творческой активности и личной ответственности за результативность обучения. Другими словами нужна такая модель обучения, которая позволила бы магистрантам не только эффективно усвоить изучаемый язык, но и подготовиться посредством иноязычных умений к следующим видам профессиональной деятельности:

- производственно-технологической, предусматривающей навыки решения профессиональных задач любого уровня сложности;
- организационно-управленческой, предполагающей навыки принятия решений, командной работы, межличностной коммуникации, а также лидерских качеств;
- научно-исследовательской, означающей умение самостоятельно приобретать знания, критически оценивать научную значимость и использовать новейшие достижения и опыт зарубежных коллег в области профессиональной деятельности;
- проектной, включающей навыки разработки различных проектов, подготовки презентаций и ведения дискуссий.

Кроме того, всё больше методистов указывает на необходимость «интенсификации учебного процесса, реализации идей развивающего образования и индивидуализации образовательного процесса» [1, с. 34]. Все эти требования обуславливают острую необходимость иных, более эффективных способов их достижения, в значительной степени отличающих программы магистратуры от программ бакалавриата. По нашему мнению, формирование иноязычной профильной компетенции как значимого компонента профессиональной компетентности магистрантов даст результаты, если будет реализован ряд принципов в процессе их обучения. Их можно разбить на следующие составляющие:

- образовательные;

- интерактивные;
- индивидуальные.

К *образовательному* компоненту (собственно языковой подготовке) можно отнести:

- более интенсивное изучение языка, способствующее развитию такого уровня языковых навыков, позволяющего преподавание ряда других дисциплин на английском языке;
- высокие требования к посещаемости занятий, работе в аудитории, выполнению домашних заданий и групповых проектов;
- интенсивную самостоятельную работу с профессионально-ориентированными текстами на основе изучения тематических, структурно-семантических, синтаксических и этнокультурных особенностей подъязыка соответствующего профиля;
- глубокое изучение специфики сокращенного перевода аутентичных текстов (прежде всего аннотационного и реферативного);
- изучение типологии деловых писем на основе категорий точности на информационном, языковом и структурном уровнях письменного текста;
- углубленное изучение структуры и речевых формул презентации и дискуссии, прежде всего риторических приемов презентации и базовых коммуникативных актов дискуссии.

Интерактивный характер языкового обучения является основополагающим принципом подготовки будущих магистров и предполагает прежде всего:

- использование активных методов обучения на основе технологии научения действием (action learning), включая практикующие упражнения (experiential exercises), разбор кейсов (case studies), проведение деловых (business games), ролевых (имитационных) игр (simulations), работу в малых учебных группах над проектами (team work);
- активное внедрение проблемных методов обучения: академической презентации (развитие монологической речи) и дискуссии (развитие диалогической речи);
- участие в международных проектах, таких как тандем-проект, международная деловая игра и пр.;
- участие в международных стажировках и летних школах, организуемых зарубежными вузами, в том числе в рамках программ «двойного диплома»;
- проведение научных семинаров, круглых столов по актуальным проблемам промышленной отрасли и бизнеса;
- участие в международных научных и практических конференциях и симпозиумах;
- активное участие в учебном процессе преподавателей-практиков: представителей российской промышленности и бизнеса, специалистов иностранных компаний, руководителей государственных структур, а также зарубежных преподавателей;

– активное внедрение информационных и телекоммуникационных технологий, в том числе дистанционное обучение.

Наконец, при организации обучения иностранному языку в магистратуре особое значение приобретает личностно-ориентированный подход, при котором учитываются потребности, интересы и личностные особенности обучаемых. Для этого необходимо включить в процесс обучения такие аспекты, которые могли бы стать основой создания *индивидуальной* образовательной траектории для отдельного студента, например:

– ведение самостоятельной научно-исследовательской работы, включая подготовку публичных выступлений к научным семинарам, круглым столам, международным конференциям и симпозиумам;

– составление магистрантами презентации своей будущей курсовой или диссертационной работы на английском языке;

– активное внедрение электронных учебников и учебно-методических пособий, контролирующих программ по иностранным языкам;

– ведение деловой переписки в рамках индивидуальных проектов.

Мы полагаем, что приведенная выше модель обучения английскому языку в магистратуре будет способствовать внедрению основополагающих принципов современного высшего профессионального образования в целом и языкового в частности. Но она ни в коей степени не исчерпывается указанными признаками. В связи с недостаточной разработанностью в отечественной лингводидактике образовательных моделей и учебных комплексов с инновационными методами развития иноязычных компетенций магистрантов различных направлений подготовки необходима интеграция усилий научно-педагогических кадров, лингвистов и специалистов соответствующих профессиональных профилей.

Вместе с тем появляются новейшие исследования, предлагающие конкретные методики обучения английскому языку магистрантов отдельных направлений. Одной из таких успешных попыток является работа И.С. Скориковой [4]. Автор предлагает свою модель обучения английскому языку магистрантов направления «Дизайн ландшафта» на основе поэтапного внедрения проблемных заданий, включающих организацию подачи заявки, проведения презентаций и дискуссий в рамках инновационных методов обучения: симуляции и кейс-стади. Эффективность данной методики подтверждается анализом результатов экспериментально-опытного обучения.

Актуальность подобных исследований очевидна, и языковедам-методистам, работающим с магистрантами, вне всяких сомнений предстоит серьезная работа в данном направлении.

Библиографический список

1. Андреев, А.А. Прикладная философия открытого образования: педагогический аспект / А.А. Андреев, В.И. Солдаткин. – М.: Альфа, 2002. – 168 с.

2. Common European Framework of Reference for Language Learning and Teaching. – Strasbourg: Council of Europe Press, 1996. – URL: http://www.coe.int/t/dg4/linguistic/Cadre1_en.asp.

3. Скорикова, И.С. Методика обучения английскому языку магистрантов направлений подготовки «дизайн ландшафта»: автореф. дис. ... канд. пед. наук / И.С. Скорикова. – Пятигорск, 2012. – 21 с.

4. Язык. Культура. Образование: монография / под общ. ред. Е.В. Харченко. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2008. – 200 с.

К содержанию

УДК 687.1.01 + 7.016.4

МОДУЛЬНАЯ СТРУКТУРА ПРОГРАММНОГО КОМПЛЕКСА «ОРНАМЕНТ»

Н.М. Хворонова

Рассматриваются вопросы разработки структуры программного комплекса с целью информационного обеспечения и выявления особенностей полиэтнических групп Южного Урала. Предложена модульная структура «Орнамент», включающая справочную информацию о национальных особенностях в костюме. Приведены примеры формирования орнаментальных композиций полиэтнических групп Южного Урала.

Ключевые слова: база данных; модуль; орнамент.

Одним из важнейших этапов проектирования одежды является процесс создания эскизов новых моделей. На данном этапе закладываются художественно-эстетические, конструктивные и в определенной степени технологические решения будущего изделия. Повышение точности получаемого технического эскиза существенно облегчает этап конструирования, а также способствует более качественному воспроизведению в материале замысла художника.

Построение эскизов моделей одежды на основе компьютерных технологий позволяет заметно улучшить качество проектных решений и выпускаемых изделий, существенно сократить затраты на разработку новых изделий, а также в значительной степени повысить эффективность работы специалиста.

В связи с этим весьма актуальным является совершенствование процесса автоматизации эскизного проектирования и проведение дальнейших исследований в указанном направлении.

Среди большого разнообразия продуктов для разработки приложений Delphi занимает одно из ведущих мест. Разработанная модель базы данных «Орнамент» является реляционной. Модель характеризуется простотой структуры данных, удобным для пользователя табличным представлением и возможностью использования формального аппарата алгебры отношений и реляционного исчисления для обработки данных.

Модульная структура базы данных «Орнамент» дает возможность открывать одновременно множество окон, организуя тем самым «много-оконный режим» работы. При этом некоторые окна будут видны на экране, другие находиться под ними. Открыв несколько окон, вы можете сразу работать с несколькими таблицами, быстро перемещаясь от одной к другой. Алгоритм формирования базы данных «Орнамент» представлен на рисунке 1.

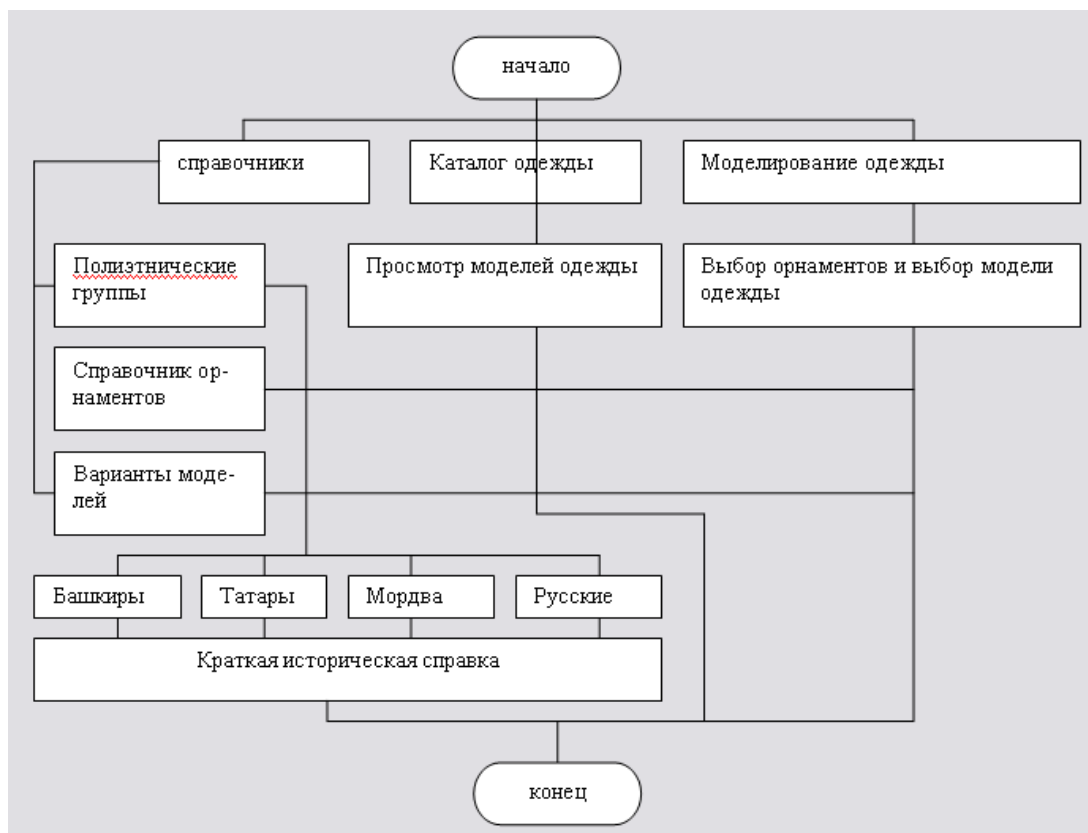


Рис. 1. Алгоритм формирования данных справочника «Орнамент»

Структура базы данных «Орнамент» построена на основе ассортимента женских и мужских изделий и орнаментов, о которых в информационной базе содержится вся необходимая информация.

Она представляет собой базу данных, содержащую информацию необходимую для работы дизайнера и позволяющая в автоматизированном режиме выполнять следующие этапы работы:

– введение новой информации в базу данных, путем заполнения технологических справочников;

- выбор полиэтнической группы населения;
- выбор мужской или женской модели изделия;
- выбор желаемого орнамента;
- нанесение выбранного орнамента на эскиз изделия.

При запуске программы пользователь попадает на главное окно, интерфейс которого содержит панель в виде кнопок, через которые осуществляется доступ к справочникам. Интерфейс главного окна программного комплекса «Орнамент» представлен на рисунке 2.



Рис. 2. Интерфейс главного окна подсистемы «Орнамент»

Осуществив выбор необходимого вида изделия по «дереву» можно получить интересующую информацию, внести новую. В подсистеме «Орнамент» заключен следующий перечень информации: справочник полиэтнических групп; орнаментов; каталог моделей; каталог мужской традиционной и современной одежды; каталог женской традиционной и современной одежды; каталог орнаментов, содержащий в себе эскизы растительного и геометрического орнамента, принадлежащего населению Южного Урала. Рассмотрим их структуру более подробно.

Справочник полиэтнических групп включает такие национальности, как русские, башкиры, татары, мордва. Окна справочников полиэтнические группы и справочника орнаментов представлены на рисунках 3 и 4.

Каталог моделей содержит в себе варианты цветных графических изображений моделей изделий, предназначенных для ознакомления с ассортиментом моделей. Каталог орнаментов, содержит графические эскизы расти-

тельного и геометрического орнамента, принадлежащего населению Южно-Урала. Справочник предназначен для ознакомления и выбора понравившегося орнамента, а также возможно наложение выбранного орнамента на технический рисунок изделия. Окно каталога представлено на рисунке 5.



Рис. 3. Справочник полиэтнические группы



Рис. 4. Справочник орнаментов

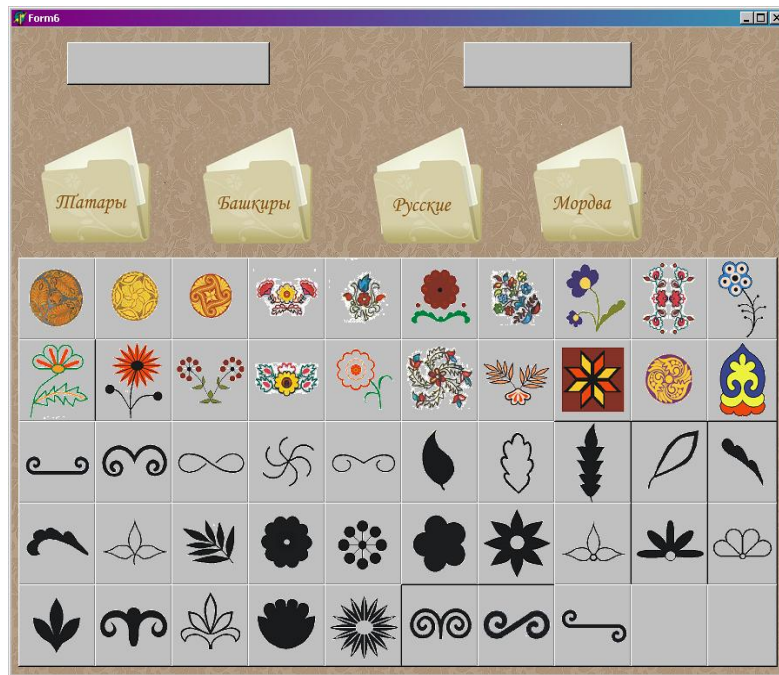


Рис. 5. Интерфейс окна каталога орнаментов

Таким образом, автоматизированный модуль «Орнамент», позволяет ознакомиться студентам специальности 100101 «Сервис» с лекционными курсами по дисциплинам «Основы композиции», «Композиция костюма», «Художественная графика»; выполнить практические работы по составлению орнаментальных композиций из имеющихся элементов в базе данных различных полиэтнических групп Южного Урала (татар, башкир, русских); изучить художественно-конструктивный строй костюма. Предприятия сервиса, ателье, специализированные по пошиву национальной одежды, дизайнеры являются потенциальными потребителями данного программного комплекса.

С использованием САПР «Орнамент» решаются практически все задачи, связанные с художественным и техническим проектированием моделей одежды с применением национального орнамента и подготовкой их к запуску в производство. Компьютерные технологии проектирования одежды интенсивно развиваются не только в направлении расширения географии внедряемых САПР, но и в части углубления их в различные области сложного процесса проектирования и производства одежды.

Библиографический список

1. База данных «Формирование декоративных элементов моделей одежды полиэтнических групп Южного Урала» Программа зарегистрирована в (ЦИТиС) ИК№ 50201000866, дата публикации 01.06.2010.

[К содержанию](#)

УДК 35.078 + 338.246.025

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ

В.В. Хмелева

Методы оценки эффективности системы внутреннего контроля позволяют выявлять отклонения фактических показателей от нормативных показателей и устанавливать причины их возникновения, а также позволяют оперативно разрабатывать и реализовывать на практике мероприятия, направленные на повышение эффективности работы предприятия.

Ключевые слова: система, эффективность, внутренний контроль, контролируемый показатель, фактическое значение, нормативное значение.

В современных условиях хозяйствования внутренний контроль в российских организациях приобретает характер основы, присутствующей на всех уровнях управления. При рыночных условиях каждая коммерческая организация, являющаяся самоорганизующейся социально ориентированной системой, функционирует в жестких условиях конкурентной среды и имеет полную хозяйственную самостоятельность. Поэтому ее деятельность должна быть направлена на завоевание и удержание предпочтительной доли рынка, на достижение превосходства над конкурентами. В соответствии с этим, каждая коммерческая организация ориентируется главным образом на обеспечение следующих основных показателей эффективности ее функционирования в современных условиях: устойчивое положение организации на рынках (среди конкурентов), признание организации субъектами рынка и общественностью, своевременная адаптация систем производства и управления организации к меняющейся внешней среде. Для достижения основных перечисленных показателей эффективности функционирования организации и необходима система внутреннего контроля (в дальнейшем СВК).

В более широком смысле в конкурентной среде рыночных отношений эффективная СВК, при прочих равных условиях, является гарантией успешной деятельности коммерческой организации.

Процесс управления организацией в самом упрощенном виде включает следующие основные стадии:

- 1) планирование – сбор, обработка, рассмотрение информации и выработка управленческого решения;
- 2) организация и регулирование реализации управленческого решения;
- 3) учет – сбор, измерение, регистрация и обработка информации о результатах выполнения управленческого решения;
- 4) анализ – разложение информации, полученной на стадии учета, на компоненты, изучение и оценка определенных сочетаний этих компонентов для принятия следующих управленческих решений [1].

Но при этом каждая из стадий чередуется со стадиями контроля.

На любой стадии процесса управления неизбежно возникают различные отклонения действительного состояния или действия объекта управления от запланированных стандартов. В обобщенном виде все отклонения, возникающие в процессе управления организацией, можно разделить на отрицательные, т.е. отдаляющие от намеченных ориентиров и принятых установок, и положительные – приближающие к ним. Например, выпуск продукции сверх плана может быть как отрицательным, так и положительным отклонением, – все зависит от принятых установок, производственных и сбытовых возможностей, а также условий функционирования конкретной организации. Так, если организация ориентирована на расширение производства и освоение новых рынков, имеет потенциалы сбыта (развитая сбытовая сеть, продукция пользуется спросом), а дополнительные продажи обеспечивают получение дополнительной прибыли (т.е. имеет место превышение предельного дохода над предельными издержками), то указанное отклонение положительное. Если же выпуск продукции заранее задан жесткими рамками и сбыт излишне выпущенной продукции представляется невозможным, а также если дополнительные издержки (дополнительный расход ресурсов, дополнительные затраты на оплату труда рабочих, дополнительные затраты на обслуживание производственных мощностей и т.д.) превышают дополнительный доход от продажи сверхплановой продукции, то это отклонение является отрицательным. Итак, отклонения есть всегда, и они всегда воздействуют на те, или иные аспекты функционирования организации [3].

Внутренний контроль организации в наиболее узком смысле – это осуществление субъектами организации следующих действий:

- а) определение фактического состояния или действия управляемого звена системы управления организацией (объекта контроля);
- б) сравнение фактических данных с требуемыми базовыми показателями для сравнения, принятыми в организации, либо заданными извне, либо основанными на рациональности;
- в) оценка отклонений, превышающих предельно допустимый уровень, на предмет степени их влияния на аспекты функционирования организации;
- г) выявление причин данных отклонений.

Цель внутреннего контроля – информационная прозрачность объекта управления для возможности принятия эффективных решений.

Управление каким-либо объектом – это направленное воздействие на этот объект для его упорядочения, для сохранения, совершенствования и развития его структуры (строения и внутренней формы его организации), а также для поддержания требуемого состояния (существования) или действия, направленного на реализацию какой-либо цели.

Без предельной информационной прозрачности объекта управления адекватное его восприятие невозможно, управленческое воздействие не будет приносить желаемого результата и управленческая связь с объектом теряется. Исходя из этого, информационную прозрачность объекта управления не следует отождествлять с информацией о его фактическом состоянии (действии). Информация о фактическом состоянии организации не обеспечивает адекватного её восприятия для возможности принятия эффективных решений. Для этого необходимо:

- знать требуемое (желаемое) состояние (действие) объекта управления, позволяющее им эффективно управлять;
- установить фактическое состояние (действие);
- сравнить эти два состояния (действия);
- оценить их различие.

Только после выполнения всех этих действий можно считать, что цель контроля достигнута – получена информация о степени управляемости объекта, т.е. объект информационно прозрачен для управления. Дальнейшие управленческие решения зависят от конкретных обстоятельств [2]. Могут быть приняты следующие решения:

- 1) не воздействовать на объект;
- 2) принять корректирующие меры для приближения фактического состояния (действия) объекта к требуемому;
- 3) изменить воздействие на объект, пересмотрев принятое ранее решение.

Таким образом, внутренний контроль, с одной стороны, обеспечивает возможность принятия эффективных управленческих решений, а с другой стороны – в интеграции с процессами организации и регулирования обеспечивает исполнения принятых решений.

Функция внутреннего контроля – организация системы учета и отчетности, включающей финансовые и производственные показатели деятельности и проведение их анализа.

На стадиях организации и реализации управленческих решений контроль необходим для правильности хода реализации, для достижения необходимых результатов.

На стадии учета обеспечивается:

- 1) контроль за наличием и движением имущества;
- 2) контроль за рациональным использованием производственных ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами, планами;
- 3) контроль за состоянием выданных и полученных обязательств;
- 4) контроль за целесообразностью и законностью хозяйственных операций организации и т.д.

Завершающая стадия цикла процесса управления – анализ, т.е. оценка информации о результатах выполнения управленческих решений на основе сопоставления ее различных составляющих. Контроль и анализ глубоко

интегрированы. Так, данные контроля часто являются основой для проведения анализа. С другой стороны, на стадии анализа реализуются и контрольные функции. Например, контроль на предмет степени обеспеченности запасов и затрат источниками формирования [4].

Эффективность внутреннего контроля во многом зависит от модели, которую используют корпорации. Классическая, хорошо изученная система внутреннего контроля, которая опирается на нормативно-правовые требования и стандарты, разрабатываемые самой организацией, утверждаемой руководителями и заранее нацеленной на проверку тех областей, в которые «допустил исполнительный орган», не является эффективной. Существующее законодательство регулирует внешний независимый аудит и носит рекомендательный характер для внутреннего аудита. Многолетний опыт показал, что установление правил на основе мнения эксперта, формальное исполнение единожды установленных правил, проведение анализа без последующего реагирования на выявленные проблемы, исследование только негативных отклонений от намеченных планов, хорошие процедуры контроля при плохой контрольной среде не способствуют ни сохранению собственности, ни созданию среды для ее развития и приумножения.

В основе классификации методических приемов внутреннего контроля лежит понятие метода внутреннего контроля.

Под методом внутреннего контроля организации следует понимать способ достижения его цели. Метод внутреннего контроля организации характеризуется использованием:

а) общенаучных методических приемов исследования объектов контроля (анализ, синтез, индукция, дедукция, аналогия, моделирование, абстрагирование, редукция, эксперимент и др.);

б) собственных эмпирических методических приемов (инвентаризация, контрольные замеры работ, контрольные запуски оборудования, формальная и арифметическая проверки, встречающая проверка, способ обратного счета, метод сопоставления однородных фактов, служебное расследование, экспертизы различных видов, логическая проверка, сканирование, письменный и устный опросы и др.);

в) специфических приемов смежных экономических наук (приемы экономического анализа, экономико-математические методы, методы теории вероятностей и математической статистики).

Соблюдение работниками организации установленных администрацией требований, правил и процедур: положений о подразделениях, должностных инструкций, правил поведения, планов документации и документооборота, планов организации труда, приказа об учетной политике, иных приказов и распоряжений.

Соблюдение требований федеральных законов и подзаконных актов, изданных органами власти РФ и ее субъектов, а также полномочными органами местного самоуправления [3].

Метод оценки эффективности не включает количество выявленных ошибок или нарушений, качество ведения бухгалтерского учета и т.п., а включает обобщение, сведение в совокупность, т.е. в общий итог частных показателей действенности и результативности.

Поэтому для оценки эффективности СВК целесообразно выделить три категории:

- 1) действенность, т.е. способность действовать, быть активной;
- 2) результативность, т.е. способность давать приемлемый результат, итог своего действия;
- 3) эффективность, т.е. способность быть и действенной и результативной.

Модель внутреннего контроля должна отвечать концепции методики ее эффективности. Это означает, что утвержденные правила для поддержки решений должны быть обоснованными, а не опираться на экспертное мнение; правила должны быть гибкими, но понятными и едиными для исполнения всеми субъектами контроля; контрольная среда должна быть прозрачной, и процедуры контроля нужно выполнять тщательно, а не формально. В результате внутреннего контроля организации в целом и менеджменту в частности должна быть оказана помощь в выявлении рисков потери собственности, а не констатация их. На основе проведенной работы руководству необходимо вырабатывать стратегию управления рисками потери собственности, а не фиксировать уже понесенные убытки.

Объектом внутреннего контроля должны выступать риски потери собственности и неэффективного их использования, а не имущество и ресурсы. Целью внутреннего контроля собственности корпорации является содействие собственникам и менеджменту в управлении рисками и создании препятствия для их реализации [2].

СВК будет адекватна тогда, когда по результатам деятельности, отклонение фактического значения контролируемого показателя от нормативного будет стремиться к нулю. Математически это можно записать следующим образом:

$$Ad = X_n - X_f \rightarrow 0 ,$$

где Ad – адекватность контроля;

X_n – нормативное значение контролируемого показателя;

X_f – фактическое значение контролируемого показателя;

X – контролируемый показатель.

В данном случае контроль будет эффективен, так как позволяет своевременно обнаружить недостатки в деятельности предприятия и вовремя принять меры к их устранению.

Если $X_n - X_{\phi} > 0$, то $U < 0$, где U – управляющее воздействие.

В общем виде можно записать: $\Delta \partial = X_n - X_{\phi} +/- U/$.

Рассматривая СВН как элемент системы управления по целям, можно сказать, что если меняются цели, то должны меняться и элементы контроля. Поэтому получается, что контроль неотъемлемо ориентирован на цели и должен подстраиваться под цели. В этом случае он будет помогать выявлять отклонения фактических значений контролируемых показателей от нормативных, давать возможность своевременно производить корректирующие воздействия и в итоге достигать установленных целей.

Для того чтобы оценить эффективность СВК, необходимо оценить все её выше перечисленные элементы. Рассмотрим оценку эффективности такого элемента как контрольные процедуры [3].

Контрольные процедуры отражают политику и процедуры, разработанные и установленные для гарантии того, что цели руководства будут достигнуты. Если говорить в терминах риск-ориентированного внутреннего контроля, то контрольные процедуры обеспечивают «разумную» гарантию того, что реагирование на возникающий риск происходит эффективно и своевременно.

Примером контрольных процедур могут быть действия по авторизации и визированию чего-либо, разделение полномочий, проверка [2].

Для примера рассмотрим вид закупки материально-технических ресурсов (МТР).

Предположим, мы знаем, что типовой набор контрольных процедур (далее – КП) в данном процессе имеет следующий вид:

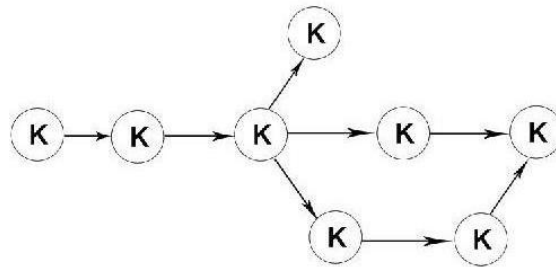


Рис. 1. Теоретический вид закупки МТР

Где $\textcircled{К}$ – это типовые контроли, существующие фактически. Это наше X_n (нормативное значение контролируемого показателя). Фактически же набор КП процесса (X_{ϕ}) может иметь вид, как на рисунке 1.

Уже на данном этапе можно сделать вывод о неадекватности СВК процесса, необходимости отсутствующих контролей и регулирующего воздействия со стороны менеджмента, так как $X_n \neq X_{\phi}$

Далее проводится оценка эффективности отдельно выбранных КП процесса. При этом необходимо иметь в виду, что каждая контрольная процедура обладает следующими характеристиками: дизайном, имплементацией, исполнением (рис.2).

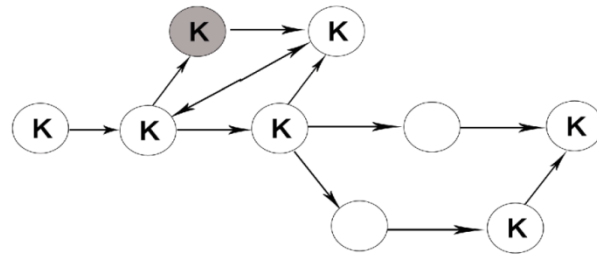


Рис. 2. Вид реальной деятельности предприятия

- – типовые контроли, существующие фактически;
- – типовые контроли, фактические не внедренные;
- – контроли, не предусмотренные типовым набором, но существующие фактически.

В процессе оценки признаку присваивается значение (например, от 0 до 10) в зависимости от его наличия, частичного наличия или отсутствия. Присвоение значения происходит по методу экспертных оценок (на сегодняшний день не исследована возможность применения других методов). Итоговая оценка дизайна, имплементации или исполнения по критерию достоверности, доказательности или повторяемости получается путем суммирования оценок всех признаков (таблица).

Таблица

Оценка дизайна контроля – доказательность

Оценка дизайна контроля – доказательность			
Признак	Оценка	Вес	Итог (оценка/вес)
Предусматривает ли дизайн КП хранение результатов (доказательств) осуществления контроля в течение установленного срока?	4	5	0,16
Отделено ли хранение доказательств от лиц, непосредственно отвечающих за выполнение контроля?	0	5	0,00
Предусматривает ли дизайн КП периодический контроль сохранности результатов контроля лицами, не осуществляющими контроль?	0	5	0,00
Позволяет ли дизайн КП осуществлять удалённый оперативный доступ к архиву результатов контроля?	0	2	0,00
Предусматривает ли дизайн КП защиту архивов результатов контроля от случайного или умышленного уничтожения?	2	3	0,05
Предусматривает ли дизайн КП персональную ответственность за сохранность архивов результатов контроля?	4	5	0,16
	Итоговая оценка		0,37

Итоговая оценка эффективности контрольной процедуры – это среднее арифметическое оценок её дизайна, имплементации и исполнения по критериям достоверности, доказательности, повторяемости.

Оценка СВК определяется как среднее арифметическое оценок контрольных процедур бизнес-процессов, по которым было принято решение исследовать эффективность системы внутреннего контроля:

$$E = \frac{\text{Сумма оценок КП}}{\text{Количество КП}} .$$

Выбор такой средней арифметической для оценки СВК обусловлен простотой её применения, а также тем, что вес (значимость) контрольных процедур принимается равным (каждая из рассматриваемых КП одинаково важна, и недостатки в любой КП ведут в итоге к неэффективности всей СВК) [2].

Все сказанное позволяет сделать вывод, что внутренний контроль организации является:

- неотъемлемым элементом каждой стадии процесса управления;
- «обособленной» стадией, обеспечивающей информационную прозрачность на предмет качества хода процесса управления на всех других стадиях.

Эти и многие другие задачи обуславливают создание в организации эффективной СВК.

Библиографический список

1. Герчикова, И.Н. Менеджмент: учебник для вузов / И.Н. Герчикова. – 4 изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТА-ДАНА, 2010. – 511 с.
2. Дейнега, В.Н. Построение эффективной системы контроля собственности корпорации / В.Н. Дейнега // Вестник СГУТиКД. – 2012. – № 2 (20).
3. Материалы конференции ИВА «Внутренний контроль и аудит в системе корпоративного управления // Санкт-Петербург, 24–25 ноября 2011 г.
4. Интернет-ресурсы. – URL: www.elitarium.ru/print:page,1,modeli_korporativnogo_upravlenija.html.

[К содержанию](#)

УДК 349.444

ОБЗОР ИЗМЕНЕНИЙ, ВНЕСЕННЫХ В ЖИЛИЩНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

Е.В. Цыпляева, Н.В. Спирченкова

В статье дан обзор изменений, внесенных в жилищное законодательство в 2012–2014 годах. Изменения затронули в комплексе Жилищный кодекс и сопутствующие ему подзаконные акты. Также сделаны краткие пояснения и оценка изменений.

Ключевые слова: жилищный кодекс; коммунальные услуги; права потребителей, управляющая компания; договор; управление многоквартирным домом.

Жилищные правоотношения, согласно современному законодательству, включают широкий спектр правоотношений связанных и с проживанием в жилом помещении, поддержанием жилого помещения в надлежащем состоянии, контролем и надзором за жилым помещением, отнесением его к определенному жилищному фонду, предоставлением коммунальных услуг.

Проблемность регулирования жилищных правоотношений четко прослеживается, если обратить внимание на судебную статистику.

Рассмотрим ее на примере Центрального районного суда г. Челябинска.

Согласно статистическому отчету, выложенному на сайте суда, основными категориями гражданских дел, рассмотренных Центральным районным судом г. Челябинска в 2013 году были следующие дела:

- о взыскании страхового возмещения (выплат) – 48 %;
- о возмещении ущерба от ДТП – 10,3 %;
- возникающие из трудовых – 3,6 %;
- о защите прав потребителей – 3,5 %;
- другие социальные споры – 1,8 %;
- прочие исковые дела – 10,3 %.

Как мы видим, согласно такой классификации сложно выделить именно дела, связанные с жилищными правоотношениями, поэтому проведя несложные подсчеты, исходя из расписания фактически рассматриваемых дел, можно определить, что из каждых 100 – 5 являются жилищными (т.е. 5 %) [1].

Однако, если обратиться к деятельности мировых судей, то процент жилищных дел резко повышается. Так, например, по данным Мирового судьи участка № 2 Центрального района г. Челябинска 2012 г. Челябинска, из 100 дел 88 – жилищные, из них большая часть – взыскания задолженностей по коммунальным платежам [2].

За последние 2 года в жилищное законодательство были внесены значительные изменения, тем не менее, приведенная выше статистика показывает, что кардинального улучшения в нормировании жилищных правоотношений не произошло, а в некоторых случаях даже наметились тенденции к ухудшению положения.

Важные изменения внесены в Жилищный кодекс Российской Федерации [3] и ФЗ «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» [4]. Эти изменения внесены Федеральным законом от 28.12.2013 № 417-ФЗ и вступили в действие с 30 декабря 2013 года

Суть внесенных изменений:

- Существенно изменены положения о капитальном ремонте. Из перечня услуг (работ) по капитальному ремонту общего имущества в многоквартирном доме, оказание (выполнение) которых финансируются за счет средств фонда капитального ремонта, исключены работы по утеплению фасада, переустройству неветилируемой крыши на вентилируемую крышу, устройству выходов на кровлю, установке коллективных приборов учета потребления ресурсов.

- Разрешено привлекать дополнительные средства собственников (по решению общего собрания) при проведении дополнительных работ в ходе капремонта; изменен срок вступления обязанности по уплате взносов на капремонт с 4-х до 8-ми месяцев, а также увеличен до 6-ти месяцев срок, в течение которого собственники жилья в многоквартирном доме должны определиться с формой участия в программе капремонта, т.е. распорядиться дополнительными средствами самостоятельно или через региональный Фонд ЖКХ.

- Расширен перечень многоквартирных домов, расположенных на территории субъекта Российской Федерации, которые могут быть не включаться в региональную программу капитального ремонта, а именно, могут не включаться дома, в которых имеется менее чем три квартиры, многоквартирные дома с физическим износом 70 %, многоквартирные дома, в которых совокупная стоимость услуг и (или) работ по капитальному ремонту конструктивных элементов и внутридомовых инженерных систем, входящих в состав общего имущества в многоквартирных домах, в расчете на один квадратный метр общей площади жилых помещений превышает стоимость, определенную нормативным правовым актом субъекта Российской Федерации.

- Исключена обязательная установка коллективных счетчиков собственниками. Однако за установку счетчиков, как индивидуальных, так и общедомовых платят собственники жилых и нежилых помещений многоквартирного дома.

- Жилищный кодекс Российской Федерации дополнен статьей 157.1, в которой содержится положение запрещающее повышение размера вносимой гражданами платы за коммунальные услуги выше предельных (максимальных) индексов изменения размера указанной платы, утвержденных высшим должностным лицом субъекта Российской Федерации.

Относительно последнего изменения, необходимо сказать о принятии «Федеральных стандартов оплаты жилого помещения и коммунальных услуг в среднем по Российской Федерации на 2013–2015 гг.» [5], в которых содержатся следующие сведения:

– федеральный стандарт предельной стоимости предоставляемых жилищно-коммунальных услуг на 1 кв. м общей площади жилья в месяц в среднем по РФ на 2013 г. составляет 105,2 руб., на 2014 г. – 112,9 руб., 2015 г. – 121,1 руб.

– при этом федеральный стандарт стоимости капитального ремонта жилого помещения на 1 кв. м общей площади жилья в месяц в среднем по России в нынешнем году установлен на уровне 6,4 руб., в 2014 г. – 6,9 руб., в 2015 г. – 7,4 руб.

Как видим тенденция роста стоимости как коммунальных услуг, так и капитального ремонта налицо.

Также были внесены существенные изменения в «Правила предоставления коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов» (утв. постановлением Правительства РФ от 6 мая 2011 г. N 354) [6], причем последние существенные изменения были внесены 25 февраля 2014 г.

- Правила распространяются на всех собственников и пользователей помещений в многоквартирных домах, а не только на потребителей, таким образом, новые Правила не являются актом, принятым во исполнение законодательства о защите прав потребителей.

- Изменено понятие коммунальных услуг: теперь под коммунальными услугами понимается подача потребителям коммунального ресурса для обеспечения благоприятных и безопасных условий использования помещений (ранее приводился список коммунальных услуг: по холодному водоснабжению, горячему водоснабжению, водоотведению, электроснабжению, газоснабжению и отоплению, обеспечивающая комфортные условия проживания граждан в жилых помещениях).

- Частью 3 Правил детально регламентируется порядок заключения договоров на предоставление коммунальных услуг. Четко определены условия, которые должны быть включены в такой договор.

- Также пунктом 22 устанавливается преддоговорной период. Исполнитель обязан передать заявителю подписанный им проект договора в двух экземплярах по месту нахождения исполнителя, по почте или иным согласованным способом. Заявитель обязан или подписать его, или представить протокол разногласий.

- В Правилах также четко прописано, что договор о предоставлении коммунальных услуг может заключаться как в письменной форме, так и путем совершения конклюдентных действий (в том числе в виде фактического потребления коммунальных услуг). Важно, что в силу подпункта «а» п. 9 Правил управляющая организация не вправе отказаться от включения в договор управления условий о предоставлении коммунальных услуг (обусловленных степенью благоустройства дома), а также отказать в предоставлении данных услуг. Аналогичным образом договор о предоставлении коммунальных услуг заключается между собственниками помещений и ТСЖ.

- Пунктом 64 Правил установлены особенности прямых расчетов потребителей с ресурсоснабжающей организацией (далее – РСО).

Расчет платы производится исходя из количества проживающих граждан. Так, теперь не используется понятие «зарегистрированные граждане», а приведены две категории потребителей: постоянно и временно проживающие. В обязанность потребителя (собственника или постоянно проживающего) вменено не позднее пяти рабочих дней информировать исполнителя об изменении количества проживающих (в том числе временно) (п. 58, пп. «з» п. 34). Гражданин считается временно проживающим, если он проживает в помещении более пяти дней подряд (п. 56). Правила предоставления коммунальных услуг приводит перечень документов-оснований. Прописаны требования к таким документам, к их оформлению. При этом исполнителю предоставлено право проверять подлинность представленных документов, в частности исполнитель может направить запрос.

- В части 8 Правил подробно расписываются основания и порядок перерасчета коммунальных услуг. Самым распространенным основанием является временное отсутствие по месту постоянного проживания.

- Особое внимание уделено порядку установления факта предоставления коммунальных услуг ненадлежащего качества. Исполнитель обязан согласовать с потребителем время проведения проверки при поступлении от потребителя информации о нарушении качества коммунальной услуги. Правила позволяют провести экспертизу. Расходы по экспертизе ложатся на исполнителя. Но если экспертиза подтвердит, что коммунальная услуга надлежащего качества, потребитель обязан будет возместить исполнителю расходы по экспертизе.

- Вводятся новые виды нормативов потребления коммунальных услуг: нормативов потребления на общедомовые нужды в многоквартирном доме.

- Правилами сокращен размер задолженности, при накоплении которой потребитель может быть ограничен или отключен от коммунальной услуги (с суммы, скопившейся за шесть месяцев до суммы за три месяца).

Постановлением Правительства РФ от 8 апреля 2013 года N 311 внесены изменения в «Положение о признании помещения жилым помещением, жилого помещения непригодным для проживания и многоквартирного дома аварийным и подлежащим сносу или реконструкции», утвержденное постановлением Правительства Российской Федерации от 28 января 2006 года N 47 [7].

- Определен перечень документов, представляемых заявителем для рассмотрения вопроса о пригодности (непригодности) помещения для проживания и признания многоквартирного дома аварийным.

- Определены правила подачи документов.

Библиографический список

1. Документы суда. – URL: <http://centr.chel.sudrf.ru/modules.php?name=sud/>.
2. Судебные решения по гражданским делам. – URL: http://centr-chel2.chel.msudrf.ru/modules.php?name=info_pages&id=50.

3. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 N 188-ФЗ (ред. от 28.12.2013) // Собрание законодательства РФ. – 2005. – N 1 (ч. 1). – Ст. 14.

4. Федеральный закон от 21.07.2007, N 185-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» // Собрание законодательства РФ. – 2007. – N 30. – Ст. 3799.

5. Постановление Правительства РФ от 21.02.2013 N 146 «О федеральных стандартах оплаты жилого помещения и коммунальных услуг на 2013–2015 годы» (вместе с «Федеральными стандартами оплаты жилого помещения и коммунальных услуг в среднем по Российской Федерации на 2013–2015 годы», «Федеральными стандартами оплаты жилого помещения и коммунальных услуг по субъектам Российской Федерации на 2013–2015 годы») // Собрание законодательства РФ. – 2013. – N 8. – Ст. 848.

6. Постановление Правительства РФ от 06.05.2011, N 354 (ред. от 26.03.2014) «О предоставлении коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов» (вместе с «Правилами предоставления коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов») // Собрание законодательства РФ. – 2011. – N 22. – Ст. 3168.

7. Постановление Правительства РФ от 28.01.2006, N 47 (ред. от 08.04.2013) «Об утверждении Положения о признании помещения жилым помещением, жилого помещения непригодным для проживания и многоквартирного дома аварийным и подлежащим сносу или реконструкции» // Собрание законодательства РФ. – 2006. – N 6. – Ст. 702.

[К содержанию](#)

УДК 378.025.5

МЕТОДЫ АКТИВИЗАЦИИ ВНИМАНИЯ СТУДЕНТОВ НА ЛЕКЦИОННЫХ ЗАНЯТИЯХ

Л.В. Щетихина

Предложены разнообразные приёмы организации лекционного занятия на этапах его проведения с целью активизации внимания студентов, приведены типы проблемных лекций

Ключевые слова: инновационные методы обучения, проблемный тип лекции, активность студентов.

Все современные педагогические технологии в основе своей опираются на идею взаимодействия в процессе обучения равноценных (то есть равных по ценности, но ни в коем случае не одинаковых) личностей преподавателя и студента, которое и является основным двигателем образовательного процесса.

Заставить, принудить кого-то творить – задача психологически невыполнимая, необходимо, чтобы у человека был сформирован мотив обучения. Для этого важно, чтобы предмет длительно и стойко наполнялся положительными эмоциями.

Наполнение предмета обучения положительным зарядом возможно только в случае авторитетности преподавателя, а также наличия у него интереса к своему предмету и стремления разделить этот интерес со студентами.

В западных вузах лекционная форма занятия используется в основном при обучении взрослых на программах, аналогичных нашему заочному образованию, т.к. считается, что учебный результат, достигаемый с помощью лекции, существенно меньше, чем результаты активных форм обучения с использованием современных технологий.

На Западе используется гораздо меньшее число учебников, но каждый преподаватель перед началом занятий выдаёт студентам раздаточные материалы в дополнение к учебнику, что позволяет сосредоточиться на осмыслении содержания, анализе ситуаций и решении практических задач, а не на простом и бездумном записывании под диктовку [1].

Но так как в России эта форма проведения занятия остаётся одной из основных, необходимо искать способы активизации внимания студентов при проведении лекционных занятий.

Активность студентов на последующих этапах лекции во многом зависит от того, как организована её деятельность в начале занятий, поэтому целесообразно применять энергичную форму начала занятия, разнообразив вводную часть различными приемами:

1) связь темы данной лекции с содержанием прошлого занятия (преподаватель, напоминая один из основных вопросов прошлой лекции, прокладывает мостик-переход к новой теме);

2) подчеркивание значения темы лекции для будущей деятельности студента, для практики;

3) введение студентов в мир поисковых работ преподавателя - указывается гипотеза, сложность проблемы, отмечается, какой аспект этой проблемы будет предметом сегодняшнего обсуждения;

4) приведение исторической справки, показывающей предысторию данной темы или рассказ о лицах, работающих над этой темой;

5) ставится интересный, захватывающий вопрос или задача, решению которой посвящается данная лекция.

Постановка вопросов, задач в начале занятия может применяться в разных вариантах:

– план лекций может быть представлен в виде вопросов возбуждающих интерес студентов;

– постановка проблемного вопроса по основному содержанию темы;

– перечисление вопросов, представляющих затруднение для студентов.

Таким образом, преподаватель может разнообразить начало лекций, активизировать внимание студентов с первых же минут занятия. Следует отметить, что когда преподаватель применяет, например, подробное повторение материала прошлой лекции или сразу же приступает к обсуждению материала чрезмерной сложности, наблюдается спад внимания и активности студентов. Поэтому целесообразны лишь те приемы, которые постепенно мобилизуют внимание слушателей и способствуют дальнейшему развитию и поддержанию активности.

Активность студентов, их интерес к изучаемому материалу, развитый в начале лекции, должны быть поддержаны до конца занятия. В основной части лекции оправдывают себя следующие приемы активизации:

1. Сопоставление мнений различных исследователей данной проблемы, показывая разногласия к решению данного вопроса.

В одном случае преподаватель может на занятии высказывает своё мнение по этому вопросу, в другом оставляет этот вопрос для самостоятельного обсуждения самими студентами, а на одном из очередных занятий вновь возвращается к этому вопросу, проверяя его решения студентами.

2. Преподаватель по тому или иному вопросу делает вывод не до конца, а даёт возможность самим студентам сделать обобщения. Иногда лекция специально строится таким образом, что она прерывается на самом интересном месте, при разборе самого увлекательного положения, а обсуждение материала продолжается на следующей лекции.

3. Установление контакта с аудиторией: использование элементов беседы, постановка вопросов в особо сложных местах лекции типа: «Вам понятно, откуда получилось...?», «Вам ясно почему...?».

4. Использование эпизодов из жизни корифеев науки, образов из художественных произведений всегда оживляют лекцию, повышают эмоциональность и способствует лучшему запоминанию. Конечно, исторические события, образы из художественных произведений применяются лишь как вспомогательный материал, обеспечивающий доступность темы, способствующий привлечению внимания студентов к данному вопросу.

5. Связь содержания лекции с работами крупных конгрессов, конференций, участником которых был сам преподаватель.

6. Лженеумение, лжезатруднение. При решении той или иной проблемы, задачи преподаватель сам как бы оказывается в затруднительном положении, «не знает», как дальше действовать, и приглашает студентов вместе поискать выход из положения.

7. Приведение по ходу изложения материала убедительных примеров, фактов из жизни, практики, которые интересны для данной аудитории, анализ которых активизирует мыслительную деятельность студентов, одновременно обучает их методике анализа жизненных фактов и примеров.

8. Включение в лекцию региональную составляющую – краткий рассказ или справка, о том, как на Урале проходило то или иное событие.

Активизировать внимание студентов на лекциях возможно, если занятие будет проблемным. Существует множество типов проблемных лекций, некоторыми из которых являются:

Первый тип. Преподаватель направляет внимание студентов на сущность проблемы и, вскрывая внутренние противоречия, сталкивая мнения различных ученых, выдвигает гипотезу, рассуждая вслух, решает проблему, ставит вопросы перед слушателями, показывает пути решения данной проблемы в науке, высказывает направления решения её в перспективе.

Второй тип. Лекции, на которых основной материал изучается путём самостоятельного (частично или полностью) решения проблем самими студентами.

Преподаватель излагает материал, направленный на актуализацию ранее усвоенных знаний, необходимых на сегодняшней лекции, приводит вспомогательные сведения и выдвигает перед студентами проблемы в виде вопросов, задач, заданий, которые организуют высокую мыслительную деятельность обучающихся. Проблемы здесь решаются не преподавателем, а студентами.

Третий тип. Лекции, на которых сочетается проблемное изложение с проблемным усвоением.

С учетом особенностей конкретных научных положений, подготовленности студентов, их уровня знаний, прежнего опыта одни проблемы решаются преподавателем, другие совместно, третьи – студентами самостоятельно. На этих занятиях преподаватель имеет возможность еще больше разнообразить варианты построения структурных элементов лекции. Изучение материала может начинаться и с совместного решения одной проблемы, затем преподаватель, выдвинув сложную проблему, сам же её решает, а решение следующей проблемы может быть предложено самим студентам. На следующей лекции, наоборот, занятие может начинаться с решения первой проблемы студентами [2].

Организация и проведение проблемных лекций во всех случаях и по всем темам невозможны. Отметим также, что одним из условий успешности этого типа лекций является подготовленность студентов до занятия, т.е. чтение рекомендованной литературы (как минимум чтение соответствующих страниц учебника).

Проблемные лекции целесообразно проводить в небольших потоках, когда лекция читается для одной–двух (не более) групп (25–50 человек).

Можно констатировать, что российские студенты получают хороший базис фундаментального образования, однако ориентация образовательных программ на практику недостаточна. Российское высшее образование все ещё ориентируется на формирование знаков, умений и навыков как на основные цели, тогда как на Западе это не цели, а задачи; целью же является формирование отношения к профессиональным проблемам.

Резюмируя, следует отметить, что контакт между студентами и преподавателями, организация обратной связи, выделение достаточного времени на выполнение заданий и большие ожидания характерны и для российской, и для европейской высшей школы. Однако излишний академизм, присущий многим отечественным образовательным программам, лучше, на взгляд автора, трансформировать во внедрение методологии активного обучения, организацию взаимодействия между студентами.

Как показывает практика, использование инновационных методов в профессионально ориентированном обучении является необходимым условием для подготовки высококвалифицированных специалистов. Использование разнообразных методов и приемов активного обучения пробуждает у студентов интерес к самой учебной деятельности, что позволяет создать атмосферу мотивированного, творческого обучения.

Библиографический список

1. Осмоловская, И.М. Инновации и педагогическая практика / И.М. Осмоловская // Народное образование. – 2013. – № 6. – С. 182.
2. Зельдович, Б.З. Роль активных методов в интенсификации учебного процесса / Б.З. Зельдович // Инновационные методы в образовании. – М.: Ин.-т гуманитарного образования, 2008. – С. 152.

[К содержанию](#)

ФИЛИАЛ В г. МИАСС

УДК 347.23

ББК Х404

**НЕКОТОРЫЕ ПРОЦЕССУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ВОЗНИКАЮЩИЕ
ПРИ ВИНДИКАЦИИ ИМУЩЕСТВА, ЗАКРЕПЛЕННОГО НА ПРАВЕ
ХОЗЯЙСТВЕННОГО ВЕДЕНИЯ ИЛИ ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ**

Д.Б. Абушенко

В статье подвергаются критическому анализу рекомендации высших судебных инстанций по вопросам отказа от иска и мировых соглашений в случаях предъявления иска собственниками о виндикации имущества, закрепленного на праве хозяйственного ведения или оперативного управления за унитарным предприятием или учреждением

Ключевые слова: отказ от иска, мировое соглашение, право хозяйственного ведения, право оперативного управления

Применительно к случаям предъявления исков собственниками об истребовании из чужого незаконного владения имущества, закрепленного на праве хозяйственного ведения или оперативного управления за унитарным предприятием или учреждением, Верховный Суд РФ и Высший Арбитражный Суд РФ указали, что для принятия судом отказа от иска недостаточно волеизъявления собственника имущества – необходимо также, чтобы соответствующее унитарное предприятие (учреждение) выразило свое согласие на это. Аналогичным образом высшие судебные инстанции подошли и к вопросу об утверждении мирового соглашения:

«По смыслу части 2 статьи 39 ГПК РФ или части 5 статьи 49 АПК РФ, части 6 статьи 141 АПК РФ утверждение судом мирового соглашения или принятие судом отказа истца от иска по таким делам возможны в случаях, когда как собственник, так и унитарное предприятие, учреждение выразили свое согласие на это» [1].

Полагаем, что подобные рекомендации нуждаются в критическом осмыслении.

Сама по себе предложенная идея основана на довольно искусственной конструкции, смысл которой, по мнению высших судебных инстанций, сводится к тому, что «собственник имущества обращается не только в защиту права собственности, но и в защиту права хозяйственного ведения или оперативного управления» [1]. Внешне все выглядит вполне логично – действительно, как можно отделить защиту права собственности от имплицитно связанного с ним права хозяйственного ведения (оперативного управления)? Ведь если вещь выбыла из обладания унитарного предприятия (учреждения), то совершенно очевидно, что нарушено вещное право такого лица.

Однако за материально-правовой составляющей гражданско-правового нарушения всегда стоят – если речь идет о судебной защите – и определенные процессуальные механизмы, которые действуют по своим специфическим правилам. Утверждение о том, что один субъект предъявил интерес в защиту интересов другого, переносит нас в плоскость известных процессуально-правовых конструкций. И здесь – чтобы понять, какие правила совершения распорядительных действий будут логичны и эффективны, – конечно же, нужно оттолкнуться от процессуально-правового статуса интересующих нас субъектов.

Высшие судебные инстанции напрямую называют собственника вещи истцом, при этом деликатно упоминая, что «присуждение при доказанности исковых требований осуществляется в пользу унитарного предприятия или учреждения» [1]. Но какой тогда процессуальный статус должно иметь унитарное предприятие (учреждение)? Соистец? Третье лицо, не заявляющее самостоятельных требований относительно предмета спора, на стороне истца? Не может же субъект, в отношении материальных прав, которых выносятся судебный акт (и который должен выражать свою волю по вопросу отказа от иска и утверждения мирового соглашения) вообще не иметь какого-либо процессуального статуса!

В логику высших судебных инстанций статус третьего лица, не заявляющего самостоятельных требований относительно предмета спора, не укладывается самым категорическим образом: дело в том, что такие субъекты в силу прямого указания закона хотя и пользуются процессуальными правами стороны, тем не менее не обладают правом на отказ от иска и заключение мирового соглашения (ч. 2 ст. 51 АПК РФ, ч. 1 ст. 43 ГПК РФ).

Тогда, быть может, это соистец? По действующему законодательству (ч. 2 ст. 46 АПК РФ, ч. 2 ст. 40 ГПК РФ) при желании вполне можно обосновать наличие основания для процессуального соучастия. Но возникает другой вопрос – а что, действительно ли интересы собственника и унитарного предприятия (учреждения) при предъявлении собственником виндикационного иска всегда совпадают? Вряд ли. Предположим, что унитарное предприятие (учреждение) полагает, что ответчик владеет спорной вещью на законных основаниях. Где же тогда логика в том, что лицо, не считающее свое вещное право нарушенным, становится соистцом?

И еще – Верховный Суд РФ и Высший Арбитражный Суд РФ указали, что «присуждение» (читай – истребование из чужого незаконного владения) должно производиться в пользу унитарного предприятия (учреждения). Иначе говоря, виндикация как способ защиты нарушенного права восстанавливает именно право унитарного предприятия (учреждения). Понятно, что мотивировочная часть судебного решения будет (при удовлетворении иска) содержать упоминание о собственнике вещи. Но это не даст повод для легитимации собственника как истца – главное, что при удовлетворении исковых требований он не становится субъектом, в чью пользу выносятся итоговая судебная резолюция.

Полагаем, что отыскание какого-либо приемлемого процессуального решения для поставленной проблемы (с теми исходными посылками, что озвучены Верховным Судом РФ и Высшим Арбитражным Судом РФ) в принципе невозможно. На наш взгляд, высшими судебными инстанциями допущена концептуальная ошибка. Попробуем разобраться в сути правовой защиты, которую законодатель предоставляет собственнику.

Статья 301 ГК РФ постулирует общее правило о допустимости виндикации: «Собственник вправе истребовать свое имущество из чужого незаконного владения». Пункт 4 ст. 20 Федерального закона от 14 ноября 2002 г. N 161-ФЗ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» [2] устанавливает, что собственник имущества унитарного предприятия вправе истребовать имущество унитарного предприятия из чужого незаконного владения. Обратим внимание, что действующее гражданское законодательство не содержит упоминания о том, что виндикация происходит в пользу унитарного предприятия (учреждения). В цели настоящей работы не входит отыскание оптимальной материально-правовой модели, поэтому рассмотрим оба возможных варианта:

- 1) когда вещь виндицируется в пользу собственника;
- 2) когда вещь виндицируется в пользу унитарного предприятия (учреждения).

Первый вариант наиболее прост и не дает каких-либо поводов для деления унитарного предприятия (учреждения) распорядительными процессуальными правами. Такой субъект, безусловно, должен привлекаться к участию в деле в качестве третьего лица, не заявляющего самостоятельных требований относительно предмета спора, на стороне истца. Дело в том, что отказ в удовлетворении иска о виндикации вполне может повлиять на правоотношение, связывающее собственника и унитарное предприятие (учреждение). Да и удовлетворение иска собственника тоже совершенно явно влияет на правовую связь, ведь тогда суд констатирует наличие правового основания именно для передачи вещи собственнику (в то время как право хозяйственного ведения (оперативного управления) предполагает обладание вещью унитарным предприятием (учреждением)).

Может ли истец (собственник) отказаться от виндикационного иска? На наш взгляд, никаких препятствий здесь нет – его отказ означает лишь отказ от избранного способа защиты. Такой отказ не влечет прекращения права собственности, не прекращает он и право хозяйственного ведения (оперативного управления) и уж тем более не препятствует защите другого вещного права иным субъектом. Да и практически довольно легко смоделировать ситуацию, когда собственник отказывается от иска – например, если вещь после возбуждения судебного дела уже перешла в его обладание или обладание унитарного предприятия (учреждения). Нельзя исключать и ситуацию, когда собственник на определенном этапе судебного производ-

ства приходит к выводу о том, что в действительности он таковым не является. Почему тогда отказ от судебной защиты должен по сути ставиться под условие волеизъявления унитарного предприятия (учреждения)? Ответ, полагаем, носит риторический характер.

Второй вариант (когда вещь виндицируется в пользу унитарного предприятия либо учреждения) более сложен. На наш взгляд, здесь нужно говорить о том, что истец защищает свой охраняемый законом интерес – само виндикационное требование непосредственно направлено не на защиту права собственности, но на защиту вещного права унитарного предприятия (учреждения). Здесь возникает повод обратиться к конструкции косвенного иска. Действительно, выгодоприобретателем (при удовлетворении иска) выступает не тот субъект, который обращается за возбуждением судебного производства. Полагаем, что наиболее верным процессуальным решением было бы привлечение унитарного предприятия (учреждения) в качестве ответчика. Тут даже дело не в пассивности такого субъекта, который индифферентно относится к тому, что вещь оказалась в чужом владении, что нарушено его вещное право. Дело в другом – интерес истца (собственника) в возвращении вещи унитарному предприятию (учреждению) носит совершенно самостоятельный характер.

Конечно, вполне возможны ситуации, когда интересы собственника и предприятия (учреждения) совпадут. Однако такое совпадение вторично для конструируемых процессуальных моделей. Важно то, что интерес собственника выступает самостоятельным объектом правовой защиты. Даже если предприятие (учреждение) солидарно с заявленным требованием, это еще не повод считать его истцом (соистцом) – если оно действительно желает защищать в судебном порядке свое нарушенное вещное право, то оно должно предъявить самостоятельный иск. Иной подход не только неприемлем концептуально, но и порождает массу правоприменительных проблем, характерных для тех случаев, когда выгодоприобретатель в косвенном иске получает какой-либо иной (помимо статуса ответчика) статус. Рамки настоящей работы не позволяют углубиться в возникающие логические бреши, ограничимся лишь примером, когда предприятие (учреждение), в пользу которого вынесено решение по виндикационному иску, де-факто не инициирует исполнительное производство. Что делать собственнику? Самому требовать выдачи исполнительного листа и возбуждения исполнительного производства? Но тогда совершенно явно выступает искусственность привлечения предприятия (учреждения) истцом – что это за истец, который на стадии исполнения судебного акта «передает эстафету» другому лицу? Почему процессуальные права такого истца в определенной части парализуются?

Вернемся к рекомендациям высших судебных инстанций.

Отказ от иска, предъявленного собственником, не может и не должен согласовываться с предприятием (учреждением). Такой отказ распространяется только лишь на судебную защиту интереса собственника к передаче вещи к предприятию (учреждению). Нет никаких видимых препятствий для того, чтобы само предприятие (учреждение) в будущем обратилось с самостоятельным иском, требуя защиты своего вещного права, в том числе и используя виндикацию.

Что касается мирового соглашения, то ситуация здесь может быть содержательно более сложной. Если такое соглашение в принципе не касается юридической судьбы вещи, то, конечно, нет никакой логики выяснять отношение к нему предприятия (учреждения) – например, по условиям мирового соглашения истец отказывается от виндикации, а ответчик ему уплачивает денежные средства. Напротив, если собственник и ответчик в мировом соглашении согласовали условия, касающиеся юридической судьбы вещи, то возникает угроза нарушения прав и законных интересов предприятия (учреждения) – в этом случае суд должен дать содержательную оценку мирового соглашения именно в этом аспекте. Напомним, что по действующему законодательству суд не вправе утвердить мировое соглашение, если оно нарушает права других лиц (ч. 5 ст. 49 АПК РФ, ч. 2 ст. 39 ГПК РФ).

В качестве краткого итога отметим следующее.

Категоричная рекомендация высших судебных инстанций, ограничивающая отказ от иска и заключение мирового соглашения применительно к случаям предъявления исков собственниками об истребовании из чужого незаконного владения имущества, закрепленного на праве хозяйственного ведения или оперативного управления за унитарным предприятием или учреждением, не только не основана на законе, но и не учитывает имеющиеся доктринальные подходы.

Главная опасность подобных толкований, на наш взгляд, состоит в том, что хаотичное смешение процессуальных конструкций может иметь далеко идущие последствия – решая какую-то локальную проблему «нетрадиционным» способом, Верховный Суд РФ и Высший Арбитражный Суд РФ закладывают мину замедленного действия. В итоге неудачное процессуальное решение тянет за собой целый клубок процессуально-правовых неясностей. И, кстати, в самом постановлении Пленума Верховного Суда РФ N 10, Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ N 22 от 29.04.2010 г. «О некоторых вопросах, возникающих в судебной практике при разрешении споров, связанных с защитой права собственности и других вещных прав» уже имеется прямое продолжение: «Если в удовлетворении иска собственнику было отказано, унитарное предприятие, учреждение не вправе обратиться с иском о том же предмете и по тем же основаниям к этому же ответчику». Как видим, неудачная рекомендация повлекла за собой «творческое» развитие традиционного понятия о тождестве исков.

Библиографический список

1. Пункт 7 Постановления Пленума Верховного Суда РФ N 10, Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ N 22 от 29.04.2010 г. «О некоторых вопросах, возникающих в судебной практике при разрешении споров, связанных с защитой права собственности и других вещных прав» // Российская газета. – 2010. – 21 мая. – № 109.
2. Собрание законодательства РФ. – 2002. – N 48. – Ст. 4746.

К содержанию

УДК 342.7+343.4+341.231.14
ББК Х407

ДЕЙСТВИЕ КОНСТИТУЦИОННОГО ПРИНЦИПА: «...КАЖДЫЙ ИМЕЕТ ПРАВО НА БЛАГОПРИЯТНУЮ ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ...» НА ПРИМЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО «МАЯК» – РЕЖИМНОГО ОБЪЕКТА НА ЮЖНОМ УРАЛЕ

Р.Г. Ансаямов

Целью данной статьи является предоставленная возможность привлечь внимание заинтересованных лиц к решению проблем относительно состояния здоровья населения, проживающего на прилегающей территории режимного объекта ПО «МАЯК», на Южном Урале и по реке Теча в результате его регулярных и техногенных аварий.

Ключевые слова: Конституция России, благоприятная среда, экология, ПО «Маяк», здоровье населения, ядерные отходы.

Статья 42 Конституции Российской Федерации четко определяет основополагающий принцип: «Каждый имеет право на благоприятную окружающую среду...» [1]. На территории Челябинской области находится Режимный объект – Производственное Объединение «МАЯК». Деятельность ПО «Маяк», начиная с 1948 года, производит оружейный плутоний [6], – он имеет форму компактного металла, содержащий не менее 93,5 изотопа ^{239}Pu , предназначен для создания ядерного оружия. Первый Реактор А-1 был запущен 19 мая 1948 года. В 2009 г. обсуждался вопрос о вероятности переноса этого производства на Сибирский химический комбинат, однако, в марте 2010 г. «Росатом» признал это нецелесообразным. Кроме того, на ПО «Маяк» совместно с «Росатом», осуществляется строительство 2-х новых печей «...которые могли бы ежегодно остекловывать и приводить в безопасное состояние порядком 60 млн кюри высокоактивных радиоактивных отходов» – по словам Геннадия Подтесова (министра радиационной и экологической безопасности Челябинской области в 2010 г.).

ФГУП «Производственное объединение «Маяк» (ФГУП «ПО «Маяк»), г. Озерск Челябинской области – первый промышленный объект отечественной атомной отрасли – является ведущим предприятием ядерного оружейного комплекса России и обеспечивает безопасность государства, выполняя государственный оборонный заказ по производству компонентов современного ядерного оружия [8].

28 сентября 2012 г «Кольский Экологический Центр» открыли фотовыставку, посвященную 55 годовщине «Кыштымской аварии». Накануне годовщины трагедии, 28 сентября свой профессиональный праздник отмечают работники атомной промышленности, отрасли приведшей к этой трагедии. Между тем, отраслевые лоббисты [3] с целью обогащения строят новые АЭС, продлевают работу старых, производят все больше ядерных отходов, а также ввозят ядерные отходы из-за рубежа, а люди на загрязненных территориях после катастрофы продолжают жить, страдать и умирать. Между тем, существуют более безопасные, эффективные и дешевые способы получения энергии. Все больше стран отказываются от АЭС, особенно после аварии на АЭС в Японии, и переходят на возобновляемые экологически-чистые источники энергии. Примером этому может служить современная Германия, которая окончательно отказалась от ядерной программы на своей территории страны. Как минимум, наше энергетическое будущее должно стать предметом широчайшего обсуждения в обществе. Однако власти России сегодня всячески стараются убедить населения в обратном: якобы, нет панацеи (Панацея – [латинское panacea, от имени древнегреческой богини Панакии (Panakeia всеисцеляющая)], средство, которое может помочь во всех случаях жизни, при решении всех проблем (первоначально лекарство от всех болезней, которое пытались изобрести алхимики)) [3], для решения энергетических проблем, как только кроме той, что соотносит нас, с «безопасным» наращиванием потенциальной атомной нагрузки на каждого человека, и не только нашей страны, но и всего мирового сообщества, в целом [5].

КРАТКАЯ ИСТОРИЯ КАТАСТРОФЫ

29 сентября 1957 года в 16.20 произошел взрыв емкости с ядерными отходами на комбинате «Маяк» (г. Озерск, Челябинская область). В результате этой аварии в атмосферу было выброшено около 20 млн кюри радиации. Часть радиоактивных веществ были подняты взрывом на высоту 1–2 км и образовали облако, состоящее из жидких и твердых аэрозолей. Через 10 часов радиоактивные вещества выпали на протяжении 300–350 км в северо-восточном направлении от комбината «Маяк». В зоне радиационного загрязнения оказалась территория площадью 23000 кв.км с населением 270 000 человек в трех областях: Челябинской, Свердловской и Тюменской.

Эта авария, сравнимая по масштабам с Чернобыльской – наименее известная среди ядерных трагедий XX-го века. Официальные данные о ней были впервые открыты под давлением общественности лишь в начале

1990-х. Но трагедия ПО «Маяка» продолжается до сих пор. Через полвека после взрыва все еще есть люди, проживающие на радиоактивно-загрязненных территориях, которых государство бросило на произвол судьбы. Комбинат до сих пор сбрасывает радиоактивные отходы в окружающую среду.

Активисты экологических организаций выступили на местной вузовской радиостанции. Рассказали студентам об истории первой из крупнейших и наиболее засекреченной аварии в мире, подискутировали на тему экологической ответственности, рассказали об энергетической ситуации в Мурманской области, необходимости вывода из эксплуатации реакторов Кольской АЭС и продвижения энергосберегающих технологий и развития альтернативных источников энергии.

«Поломанная жизнь этих людей наглядно демонстрирует истинную цену атомной энергии», – говорит Чернышева Дарья, в 2011 году побывавшая в деревне Муслюмово, находящейся в 32 км от места сброса радиоактивных отходов комбината «Маяк» [6].

«Каждый день работы Кольской АЭС приводит к появлению новых ядерных отходов для ПО «МАЯК», и каждый потребитель электроэнергии в регионе ответственен за жизни и судьбы людей, проживающих на зараженной территории», – говорит Виталий Серветник, представитель «Кольского Экологического центра».

Кроме прочего, следовало бы отметить, что «Уроки Фукусимы ничему не научили?» – На сайте этой странице опубликованы Новости – 28 февраля, 2014 г. Япония по-прежнему связывает свое будущее с атомной энергетикой, несмотря на то, что на Фукусиме до сих пор продолжаются утечки радиоактивной воды, и многомиллиардный ущерб от аварии еще не компенсирован [10]. См. Приложение 2.

Автор данной статьи, выпустил в 2013 г., учебно-методическое пособие (УМП): «Экологическое право России», для студентов вузов страны, посвященное 70-летию образования ЮУрГУ, и 60-летию образования Миасского филиала ЮУрГУ. Дал характеристику, например, Кыштымской аварии, реки Теча, также и авариям, начиная с 1948 года и по настоящее время [2]. Кроме этого, с проблемой деятельности ПО «Маяк» на Южном Урале, автор выступил в ноябре 2013 года на конференции: – Европейской научном промышленной консорциуме «Наука без границ», в г. Мюнхен (Германия). На научной конференции приняло участие более 70 ученых из разных стран Европы: – России, стран СНГ, Германии, Великобритании. Доклад о проблемах Южного Урала был единодушно определен, как доклад «...имеющий высокую гражданскую позицию в современном мире» и оценен участниками конференции – результат – автор был награжден Международным орденом: «Трудом и Знанием», а также Дипломом и Золотой медалью: «Михаил Державин».

С 1948 по 1956 годы радиоактивные отходы с предприятия сливались прямо в реку Теча – источник питьевой воды для жителей села Муслюмово и других поселков.

В 1957 году из-за сбоя в системе охлаждения на «Маяке» взорвалась одна из емкостей по хранению высокоактивных отходов. До Чернобыльской катастрофы это была крупнейшая авария в мире.

В ликвидации последствий этого взрыва участвовали школьники и колхозники. Они голыми руками убирали и закапывали урожай. Некоторые разбирали строения в уже переселенных деревнях, другие сажали и пропалывали сосны, чтобы скрыть брошенные постройки.

В 1959 году вышел секретный приказ № 546СС исх.77СС о том, что жителей деревни Татарская Караболка необходимо срочно переселить из-за радиационного загрязнения. На переселение выделялись деньги – 78,5 млн руб. Название деревни исчезло с карты радиационного загрязнения... А люди остались.

«О радиации жители «забытых» деревень узнали 35 лет спустя.

До 1993 года им никто не говорил об истинных причинах постоянных болезней и частых смертей. Даже медики. Чтобы не портить общую статистику, часто в медицинских картах значится «вегето-сосудистая дистония». Половина женщин детородного возраста бесплодны. В большинстве семей появляются дети с отклонениями в физическом и умственном развитии...» [9].

База данных Уральского научно-практического Центра радиационной медицины содержит медицинскую информацию (регистры диагнозов, показателей крови, иммунитета, течения беременности и родов и др.) более чем о 90 тыс. лиц, подвергшихся хроническому облучению, и об их потомках за 50-летний период наблюдения.

В эти «90 тыс. лиц» наверняка не входят солдаты, принимавшие участие в ликвидации последствий аварии 1957 года и переселении части жителей из зоны ВУРС. Вскоре воинская часть была просто расформирована, а солдаты дали подписку о неразглашении. Сейчас в живых остались немногие. Они уже долгие годы ходят по инстанциям и безуспешно пытаются восстановить номер своей части, чтобы получить хоть какие-то льготы.

Не входят в число пострадавших и другие жители области, которые не были оповещены о существовании загрязнённых территорий и продолжали ходить туда за ягодами, грибами, дровами, пасти домашний скот и т. д.

«Комбинат отравил нам жизнь, искалечил здоровье наших детей и отнял надежду на будущее. Мы как подопытные кролики, нас оставили здесь гнить», – говорит Хамзана Салихьянова из Муслюмово, у которой больные сердце, почки, печень.

Времена демократии и гласности не принесли «муслюмовцам» ожидаемой компенсации за потерянное здоровье и искалеченные судьбы. Власть еще раз показала свою циничность и полное пренебрежение к людям. В 1998 году у ликвидаторов аварии 57-го года в главном управлении по социальной защите отобрали ликвидаторские удостоверения и лишили всех компенсаций.

Сегодня социальная помощь пострадавшим в результате деятельности ПО «Маяк» выглядит так: пенсионеры получают минимальные пособия в месяц. На эти деньги нельзя ни купить необходимых лекарств, ни съездить в Челябинск на дорогостоящее обследование. Согласно действующему законодательству, шансы получить возмещение от нанесенного ущерба в полном объеме равны нулю [9].

«Здесь не жизнь, а выживание, – говорит Любовь Чучкалова, мама семилетней девочки Регины, у которой синдром Дауна и порок сердца, – «Моей дочери необходима операция на сердце, но на это требуется огромная сумма денег, которых у меня просто нет» См. Приложение 1.

В течение 50-ти лет Минатом и Минздрав Советского Союза (а теперь – России) с молчаливого согласия высшего руководства страны проводили длительный эксперимент над жителями этих населённых пунктов. Они выявляли влияние радиации на здоровье людей, на беременных женщин и их потомство, продолжительность жизни. «Данная когорта, – говорится в отчете Минздрава «Муслюмово: итоги 50-летнего наблюдения», – в настоящее время представляет собой мировое значение для оценки величин риска канцерогенных (рак и лейкоз) и генетических последствий хронического облучения человека. Результаты наблюдений за членами когорты могут лечь в основу новых оценок пределов доз хронического облучения населения и персонала» [9].

Позиция государства ясна: накопленная доза – это наука.

29 сентября 2012 года уже исполнилось 55 лет со дня аварии на ПО «Маяк». Уполномоченный по правам человека в Челябинской области Алексей Севастьянов принял участие в мероприятиях, посвященных дню памяти об этой страшной трагедии в жизни южноуральцев, пострадавших в результате аварии. Караболка, расположена на территории Восточно-Уральского радиоактивного следа, следовательно, жители из деревни Караболка очень много, регулярно обращаются к Уполномоченному в связи с тем, что органами власти такие обращения остаются без рассмотрения. Вопрос о реализации прав граждан, проживающих в деревне Караболка, до сих пор остается открытым.

«Так как до настоящего времени деревня Караболка не находится в списке загрязненных территорий «де юре», хотя существует более 55 лет, граждане не могут реализовать свои права. Должен быть решен вопрос либо о выплате компенсаций, либо о переселении граждан с загрязненной территории. Это такой больной вопрос государственного масштаба. Мы не имеем права забыть о трагедии, случившейся в 1957 году. Долг государства – оказать гражданам поддержку в виде достойной компенсации», – сказал Алексей Севастьянов [7].

Каждый желающий может ознакомиться с фотовыставкой в 12 аудитории СЗФ «МГЭИ». Планируется проведение фотовыставки с открытой дискуссией в Мурманском Государственном Техническом Университете. Более подробная информация будет выложена на сайте.

Также фотовыставку можно посмотреть прямо сейчас на русском и английском языках, на сайте [4].

Библиографический список

1. Конституция Российской Федерации. Принятая на Всероссийском голосовании, на референдуме 12.12.1993 г. – М., 2007.
2. Апсалимов, Р.Г. Учебно-методическое пособие. Посвящается 70-летию образования ЮУрГУ / Р.Г. Апсалимов. – Екатеринбург, 2013. – Т. 1. – С. 400; Т. 2. – С. 324–338.
3. Большой энциклопедический словарь: проф. Ушаков Д.Н. Орфографический словарь русского языка. – М.: 1937. – 162 с. Толковый словарь Ушакова; Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.:ИНФРА-М, 2006. – 494 с.
4. О выставке. – URL: <http://pim.org.ru/archives/1902>.
5. Материалы выступления премьер министра Медведева Д.А. по центральному телевидению. Весна 2013 г.
6. URL: <http://pim.org.ru/archives/1902>.
7. 55 лет реализация прав жителей Караболки пострадавшие в результате аварии на ПО «МАЯК» остается под вопросом [Электронный ресурс]. – URL: <http://ombudsman74.ru/>.
8. URL: <http://www.po-mayak.ru/wps/wcm/connect/mayak/site/About/>.
9. URL: <http://www.greenpeace.org/russia/ru/campaigns/nuclear/accidents/mayak>.
10. URL: http://www.greenpeace.org/russia/ru/news/2014/28-02-2014_Japan_nuclear_policy/.

Приложение 1

Дети, рожденные с патологией



Регина Чучкалова. Кунашак, 2001 г. Как и многие другие дети в деревнях вокруг ПО «Маяк», 7-летняя Регина родилась с синдромом Дауна

Приложение 2

Правительство Японии не собирается и в дальнейшем отказываться от ядерной Программы, более того, оно стремится убедить все мировое общество в безопасности совершенных преступлений против человечества



Япония по-прежнему связывает свое будущее с атомной энергетикой, несмотря на то, что на Фукусиме до сих пор продолжаются утечки радиоактивной воды, и многомиллиардный ущерб от аварии еще не компенсирован. Огромный ущерб наносится Северно-ледовитому и мировому океану.

[К содержанию](#)

УДК 352.075.31

МОДЕЛИ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ МУНИЦИПАЛЬНОЙ ВЛАСТИ В РОССИИ

Н.М. Гладких

В статье исследуются модели организации системы муниципальной власти в России. Автор считает, что действующие модели организации системы муниципальной власти несовершенны. На основании проведенного исследования предлагается новая модель организации системы муниципальной власти.

Ключевые слова: Глава муниципального образования, глава исполнительно – распорядительного органа муниципального образования, сити-менеджер, модель организации системы муниципальной власти.

Прежде чем приступить к рассмотрению моделей организации системы муниципальной власти в России следует обратиться к теории муниципального права. В целом выделяются две основные концепции местного самоуправления.

Согласно англосаксонской концепции, «местное самоуправление – это местная публичная власть, реализуемая в рамках закона на территории соответствующего муниципального образования путем управления, осуществляемого жителями муниципального образования непосредственно, а также формируемыми ими органами местного самоуправления и должностными лицами местного самоуправления без вмешательства центральных органов власти на основе реальной материально-финансовой базы в целях решения задач местного значения». Ключевой особенностью данной концепции является утверждение о том, что местное самоуправление решает исключительно задачи местного значения, и при этом без вмешательства центральных органов власти.

Согласно же европейско-континентальной концепции «местное самоуправление – это установленная государством в законах местная публичная власть, реализуемая в рамках закона на территории соответствующего муниципального образования путем управления, осуществляемого жителями муниципального образования, органами и должностными лицами местного самоуправления на основе реальной материально-финансовой базы, в целях решения задач местного значения и выполнения значительной части государственных дел с учетом интересов населения» [1]. В данном определении следует обратить внимание на то, что, во-первых, местное самоуправление устанавливается государством, во-вторых, местное самоуправление имеет своей целью выполнение задач не только местного значения, но также государственных.

Как утверждает Н.В. Постовой, фактически Конституция РФ закрепила англосаксонскую концепцию местного самоуправления с отдельными элементами европейско-континентальной концепции (хотя наличие таких элементов с теоретической точки зрения представляется малозначительным) [2].

Данный аспект проблемы является предметом многих исследований в настоящее время. Ученые спорят о том, насколько правомерно было вводить в России англосаксонскую модель (даже в «усеченном» виде), учитывая укоренившуюся традицию сильной государственности, взаимодействия и взаимозависимости местных и центральных органов власти. Интересным на наш взгляд представляется мнение В.Г. Стрекозова и Ю.Д. Казанчева, которые утверждают, что «Мы пошли по англосаксонской модели организации местного самоуправления, но в худшем варианте, ибо там основную роль играет представительный орган местного самоуправления: «сильный совет-слабый мэр», а у нас модель: «кругом один мэр». Континентальная модель основана на сочетании прямого государственного управления на местах и местного самоуправления. Достаточно работоспособной была в этом плане и «советская модель» местного самоуправления. Следовало бы обновить его содержание, принципы работы и сохранить» [3]. В качестве примера можно привести конституционная модель местно-

го самоуправления Республики Беларусь и законодательство о МСУ, которые свидетельствуют о том, что в Белоруссии «пошли по пути трансформации законодательства СССР в области местного самоуправления, сохранив в структурном составе органов самоуправления советы депутатов» [4].

Анализ моделей организации системы муниципальной власти в России и в зарубежных государствах позволяет проследить непоследовательность законодательства России в правовой регламентации данного института. Некоторые ученые, указывают на противоречие, когда Конституция РФ устанавливает англосаксонскую модель, а законодательство субъектов Федерации – континентальную или смешанную. Следует согласиться с мнением Д.О. Ежевский и В.В. Еремян, утверждающими, что в России фактически сложилась гибридная модель муниципального управления, что подтверждается большим количеством общих черт с коммунальным самоуправлением Германии. Тем не менее, сходство российской муниципальной системы с той или иной моделью, как и их отличие, должно в обязательном порядке предполагать всесторонний разумный учет положительного опыта муниципального управления за рубежом» [5].

Формально в Федеральном законе РФ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (далее – Закон РФ № 131-ФЗ) предусмотрены разные модели организации системы муниципальной власти и в зависимости от этого – образование исполнительно-распорядительных органов муниципальных образований» [6]. По мнению А.Н. Костюкова, он позволяет создать несколько организационных моделей организации системы муниципальной власти» [7]. М.А. Герасимова также указывает на возможные модели организации системы муниципальной власти» [8]. В теории муниципального права многими учеными традиционно выделяются несколько возможных моделей организации системы муниципальной власти. Наиболее распространенными являются следующие.

1. Модель «сильный мэр-совет (представительный орган)». Она характеризуется тем, что мэр самостоятельно и единолично осуществляет руководство администрацией, в том числе формирует ее кадровый состав. Мэр избирается всем населением, руководит представительным органом и обладает правом отлагательного вето.

Положительной стороной указанной модели является то, что данная модель предусматривает необходимую систему сдержек и противовесов при формировании органов местного самоуправления. Необходимо отметить, что система сдержек и противовесов в данной модели направлена на ограничение влияния главы муниципального образования на представительный орган местного самоуправления путем запрета совмещения должности председателя представительного органа и главы местной администрации. Так же необходимо дополнить, что представительный орган местного самоуправления утверждает структуру местной администрации, которая вносится главой местного самоуправления в виде проекта.

2. Модель «слабый мэр-совет». Мэр избирается из числа депутатов. Он подконтролен представительному органу. Положительным в данном случае является следующее:

- мэр обязан заручиться согласием Совета на назначение и увольнение должностных лиц;
- за мэром закрепляются в основном оперативно-исполнительные и представительские функции;
- Совет располагает значительным объемом прав в сфере управления, в финансовых и хозяйственных вопросах.

Необходимо отметить, что в данной модели Мэр не может исполнять функции главы местной администрации, Главой местной администрации является лицо, избираемое по конкурсу, с которым заключается контракт. В научной литературе его принято называть управляющим. Отсюда следует, что, указанная модель фактически сливается с моделью «совет – управляющий».

В качестве отрицательного момента можно отметить, что в теории муниципального права указанная модель характеризуется тем, что представительным органом руководит избираемый из числа депутатов председатель, а должность мэра не предусматривается, Исполнительно-распорядительными функциями обладает нанимаемый на контрактной основе управляющий. Однако в соответствии с Законом РФ № 131-ФЗ предусмотрено обязательное избрание из числа депутатов главы муниципального образования.

3. Модель «совет-управляющий». Должность мэра не предусматривается. Представительным органом руководит избираемый из числа депутатов председатель. Административные функции сосредоточены у нанимаемого на контрактной основе управляющего.

Положительным моментом в формировании данной модели является то, что представительному органу местного самоуправления отводится основная роль в формировании исполнительно-распорядительного органа, а по отношению к «управляющему» фактически выполняет функции представителя нанимателя.

Отрицательной стороной данной модели является то, что назначение главы администрации (исполнительно-распорядительного органа муниципального образования) конкурсной комиссией противоречиво, так как порождает напряженность между ним и главой муниципального образования. Как известно, конкурсная комиссия формируется из депутатов местного представительного органа, однако одна треть членов комиссии назначается органами государственной власти субъекта, что идет в противовес с принципом самостоятельности органов местного самоуправления. Также велика возможность конфликта между главой местной администрации (исполнительно-распорядительного органа муниципального образования) и главой муниципального образования.

4. Модель «комиссия». Она основана на выборности должностных лиц местного самоуправления. Избираются не депутаты представительного органа, а руководители органов и структурных подразделений местной администрации, все вместе составляющие комиссию, исполняющую роль представительного органа.

Под модель «Комиссии» некоторым образом подходит способ формирования представительного органа муниципального района из глав поселений, входящих в состав муниципального района, и из депутатов представительных органов указанных поселений, избираемых представительными органами поселений из своего состава. Некоторыми исследователями такой способ небезосновательно оценивается как «способный свести на нет потенциал прямой демократии, заключенный в самой идее местного самоуправления» [9]. Он нарушает принципы равного представительства граждан и их прямого участия в формировании органов местной власти, усиливает бюрократизацию этой власти и отдаляет ее от населения. Возможности глав муниципалитетов, одновременно работающих в органах муниципального района, фактически будут ограничены лишь отстаиванием в представительном органе муниципального района интересов своих поселений. Тем самым реальная власть в муниципальном районе опять-таки сконцентрируется в администрации, не подконтрольной населению.

Проанализировав содержание приведенных теоретических построений, анализирующих природу использования моделей организации системы муниципальной власти России на местном уровне автор считает, что в настоящее время необходимо внести изменения в структуру формирования органов местного самоуправления. Для совершенствования функционирования исполнительно-распорядительных органов муниципальных образований предлагается, чтобы главу исполнительно-распорядительного органа муниципального образования назначал глава муниципального образования по согласованию с представительным органом муниципального образования.

Данное предложение обосновывается следующим. Возглавляет местную администрацию (исполнительно-распорядительный орган муниципального образования) глава местной администрации (исполнительно-распорядительного органа муниципального образования) на принципах единоначалия (ст. 37 Закона РФ № 131-ФЗ). Предусмотрены два способа замещения этой должности. Первый способ – главой местной администрации (исполнительно-распорядительного органа муниципального образования) является глава муниципального образования. При этом способе глава муниципального образования не может одновременно занимать должность председателя представительного органа муниципального образования. Второй способ – главой местной администрации (исполнительно-распорядительного органа муниципального образования) выступает лицо, назначаемое на должность по контракту, заключаемому по результатам конкур-

са на замещение должности главы местной администрации (исполнительно-распорядительного органа муниципального образования) на срок полномочий, закрепленный в уставе муниципального образования.

Рассмотрим мнение ученых, когда главой местной администрации (исполнительно-распорядительного органа муниципального образования) является глава муниципального образования. Так, по мнению А.В. Москалева, необходимо стремиться к большему распространению прямых выборов глав муниципальных образований населением, одновременно расширяя полномочия представительных органов власти как в сфере контроля деятельности местных администраций, так и при согласовании ключевых кадровых назначений в местных администрациях» [10].

Однако Л.Е. Лаптева полагает, что подобная система имеет и свои недостатки [11]. В основном это замечание относится к случаям, когда избранный непосредственно гражданами мэр одновременно является главой муниципального образования и главой местной администрации (исполнительно-распорядительного органа муниципального образования). Нередко у такого мэра отсутствуют необходимые навыки в области менеджмента.

При использовании второго способа, когда главой местной администрации (исполнительно-распорядительного органа муниципального образования) выступает лицо, назначаемое на должность по контракту, заключаемому по результатам конкурса на замещение должности главы местной администрации (исполнительно-распорядительного органа муниципального образования) на срок полномочий, закрепленный в уставе муниципального образования необходимо обратить внимание на то, что в данной модели руководство исполнительным органом местного самоуправления фактически осуществляет наемный работник – «сити-менеджер». В этой связи не вполне понятным представляется его правовое положение в системе разделения представительной и исполнительной власти на местном уровне. С одной стороны, принцип разделения властей предполагает относительную обособленность и независимость местной администрации (исполнительно-распорядительного органа муниципального образования), что может выражаться в наличии исключительных полномочий, невозможности произвольного роспуска данного органа и т.п.

С другой – в данном случае глава местной администрации (исполнительно-распорядительного органа муниципального образования) не является политической фигурой, имеющей «вотум доверия» от населения, а назначается на должность на контрактной основе. Закон РФ № 131-ФЗ устанавливает публичные механизмы замещения должности главы местной администрации (исполнительно-распорядительного органа муниципального образования) и прекращения его должностных полномочий, закрепляет за ним исключительные полномочия.

По смыслу Закона РФ № 131-ФЗ глава местной администрации (исполнительно-распорядительного органа муниципального образования) обладает особым публично-правовым статусом.

С другой стороны, глава местной администрации (исполнительно-распорядительного органа муниципального образования), назначенный на должность на основе контракта, в силу прямого указания Федерального закона РФ «О муниципальной службе в Российской Федерации» является муниципальным служащим [12]. Согласно Закона РФ № 131-ФЗ глава местной администрации (исполнительно-распорядительного органа муниципального образования), осуществляющий свои полномочия на основе контракта, подконтролен и подотчетен представительному органу муниципального образования, что вполне соответствует принципу разделения властей как элемент системы сдержек и противовесов. Согласно же Федерального закона РФ «О муниципальной службе в Российской Федерации» глава местной администрации (исполнительно-распорядительного органа муниципального образования) как муниципальный служащий подконтролен представителю нанимателя, которым в данном случае является глава муниципального образования. На практике такое двойственное положение уже вызывает ряд проблем, которые решаются в судебном порядке. Проблемой является и то, что глава муниципального образования, как высшее должностное лицо муниципального образования, не может отменить акт местной администрации.

Однако существует мнение, что назначение главы администрации (исполнительно-распорядительного органа муниципального образования) конкурсной комиссией противоречиво, так как порождает напряженность между ним и главой муниципального образования. Как известно, конкурсная комиссия формируется из депутатов местного представительного органа, однако одна треть членов комиссии назначается органами государственной власти субъекта, что идет в противовес с принципом самостоятельности органов местного самоуправления. Также велика возможность конфликта между главой местной администрации (исполнительно-распорядительного органа муниципального образования) и главой муниципального образования.

Проанализировав содержание приведенных теоретических построений, анализирующих природу теоретических моделей организации местного уровня управления в Российском государстве, предлагается нормативно закрепить в уставах муниципальных образований одну из возможных моделей оптимальной организации системы муниципальной власти, в рамках которой предполагается следующая модель организации системы муниципальной власти:

1. Глава муниципального образования избирается населением на муниципальных выборах, является координатором всей деятельности муниципального образования, выполняет представительские функции.

2. Представительный орган муниципального образования состоит из депутатов, избираемых населением на муниципальных выборах;

3. Глава администрации муниципального образования назначается главой муниципального образования по согласованию с представительным органом муниципального образования.

Следует отметить, что принятие данной модели организации системы муниципальной власти должно происходить с учетом традиций, исторического опыта и уровня правовой культуры населения муниципального образования.

Библиографический список

1. Постовой, Н.В. Муниципальное право России: Вопросы и ответы / Н.В. Постовой. – 4-е изд., испр. и доп. – М.: ИД Юриспруденция, 2004. – 321 с.

2. Постовой, Н.В. Муниципальное право России: Учебник / Н.В. Постовой. – 2-е изд. испр. и доп. – М.: ИД Юриспруденция, 2000. – 286 с.

3. Трыканова, С.А. Сравнительный анализ опыта реформ местного самоуправления за рубежом в контексте эффективности использования в РФ / С.А. Трыканова // Государственная власть и местное самоуправление. – 2012. – № 1. – С. 18–19.

4. Фадеев, В.И. Основные проблемы реализации конституционной модели местного самоуправления на современном этапе / В.И. Фадеев // LEX RUSSICA. – 2009. – № 2. – С. 365–367.

5. Ежевский, Д.О. Муниципальное право зарубежных стран (сравнительно-правовой анализ) / Д.О. Ежевский, В.В. Еремян. – М.: Академический проект, 2006. – 224 с.

6. Федеральный закон РФ № 131-ФЗ от 06 октября 2003 года «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2003. – № 40. – Ст. 3822.

7. Муниципальное право России: Учебник / под ред. А.Н. Костюкова. – М.: Юнити-Дана; Закон и право. 2007. – 411 с.

8. Герасимова, М.А. Модели местного самоуправления и Федеральный закон от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» / М.А. Герасимова // Государственная власть и местное самоуправление. – 2006. – № 5. – С. 38–40.

9. Малараева, Ю.М. Местное самоуправление в системе российского федерализма политико-правовые аспекты: дис. ... канд. юрид. наук / Ю.М. Малараева. – М., 2004. – 419 с.

10. Москалев, А.В. Некоторые аспекты выборности глав муниципальных образований и роли населения в местном самоуправлении / А.В. Москалев. – URL: <http://www.jurvestnik.psu.ru>.

11. Правовое регулирование взаимодействия представительных и исполнительно-распорядительных органов в муниципальных образованиях РФ // ДМИ Пресс. 2012. URL: http://newstula.ru/fullnews_23205.html

12. Федеральный закон РФ «О муниципальной службе в Российской Федерации» от 02 марта 2007 года № 25-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2007. – № 10. – Ст. 1152.

[К содержанию](#)

УДК 342.553

ПРОБЛЕМЫ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРЕДСТАВИТЕЛЬНОГО ОРГАНА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

М.А. Ланге

Проанализированы доводы в пользу существования института муниципально-правовой ответственности, исследованы виды ответственности представительного органа муниципального образования.

Ключевые слова: муниципальное право, ответственность, представительный орган муниципального образования.

Приступая к анализу законодательного регулирования ответственности местного представительного органа целесообразно определить, что же понимается под понятием «ответственность».

«Юридическая ответственность – предусмотренная нормами права обязанность субъекта правонарушения претерпевать неблагоприятные последствия» [1, с. 232]. Институт муниципальной ответственности появился в законодательстве относительно недавно и еще не сформировался окончательно. Именно с этим фактом связано то, что многие авторы не справедливо исключают из видов ответственности муниципальную, говоря об ответственности должностных лиц и органов местного самоуправления либо как о конституционной ответственности, либо считая, что санкции на муниципальном уровне власти распределяются между различными отраслями права. Такая точка зрения, безусловно, не является правильной. Муниципально-правовая ответственность как вид юридической ответственности заслуживает право на существование. В пользу такой точки зрения говорят следующие аргументы:

1) муниципальное право – это самостоятельная отрасль права, регулирующая правовые отношения, складывающиеся в области местного самоуправления. Институт ответственности является неотъемлемой частью данной отрасли права;

2) муниципально-правовая ответственность применяется к специфическому субъекту – органам и должностным лицам местного самоуправления;

3) муниципально-правовой ответственности присущ особый объект: отношения, связанные с осуществлением власти в сфере местного самоуправления;

4) муниципально-правовая ответственность имеет особую инстанцию – население муниципального образования.

5) в качестве дополнительных критериев обособления муниципально-правовой ответственности называются также: предмет и метод регулирования общественных отношений; функции, которые выполняет отрасль права в общей системе права; специфика статуса субъектов правоотношений; особенности юридической природы неправомерного поведения в соответствующей сфере; характер предписаний, на базе которых возникает ответственность; основания ответственности, особая процедура ее реализации [2, с. 293]; специфика содержания и формы этой ответственности [3, с. 30].

Еще один довод в пользу безусловного существования муниципально-правовой ответственности – это наличие специфических актов применения санкций.

Таким образом, доводы в пользу существования муниципально-правовой ответственности являются все же более убедительными, а значит можно выделить еще и такое понятие как муниципальный деликт – «деяние (действие и бездействие) субъекта муниципально-правовых отношений, не соответствующее должному поведению, предусмотренному нормами муниципального права, и влекущее за собой применение установленных мер муниципально-правовой ответственности» [4, с. 277].

Обратимся теперь непосредственно к ответственности местного представительного органа.

Ответственность местного представительного органа можно разделить еще на несколько видов в зависимости от субъекта, перед которым эта ответственность наступает. Именно такой подход и был положен в основу ст. 70 Федерального закона от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (далее – Закон № 131-ФЗ).

Во-первых, местный представительный орган ответственен перед местным населением. Именно в этом и выражается специфика муниципально-правовой ответственности: никакие другие субъекты права кроме депутатов местных представительных органов и главы муниципального образования не несут ответственности перед населением.

Говоря о данном виде ответственности необходимо заметить, что выражается она в отзыве депутата населением, а значит, может быть применена только к депутатам в отдельности, а не к органу в целом. Хотя при анализе ч. 1 ст. 71 можно сделать вывод, что представительный орган как орган местного самоуправления должен нести ответственность перед насе-

лением муниципального образования, поскольку диспозиция этой статьи говорит, что органы местного самоуправления несут такую ответственность, не делая никаких исключений из этого правила. Но, на практике получается, что возможность «утраты доверия» населением муниципального образования к представительному органу в целом, а не к отдельным депутатам, например, если представительный орган принимает решение, которое противоречит интересам населения муниципального образования, хотя при этом и не противоречит закону, исключается.

Закон № 131-ФЗ в качестве оснований для отзыва депутата местного представительного органа в ст. 24 называет его конкретные противоправные решения или действия (бездействие) в случае их подтверждения в судебном порядке. Но, так как основания наступления ответственности перед населением определяются уставами муниципальных образований, в них термин «утрата доверия» продолжает использоваться, несмотря на его отсутствие в Законе № 131-ФЗ. Из-за широкого применения термина «утрата доверия» в нормативных актах на местном уровне было бы целесообразно включить и раскрывать данное понятие непосредственно в Законе № 131-ФЗ, определить данное понятие можно как потерю уверенности местным населением в добросовестности, в правильности исполнения депутатом местного представительного органа возложенных на него обязанностей. Но вместе с тем, если в Законе № 131-ФЗ установить конкретные основания отзыва депутата местного представительного органа, то необходимость применять столь размытые термин как «утрата доверия» отпадет. Именно такой подход и представляется более разумным. Если подобные изменения будут внесены в Закон № 131-ФЗ, то и уставы муниципальных образований будут приведены в соответствие с ним, что полностью исключит из законодательства о местном самоуправлении столь неопределенное, а значит трудно применимое на практике, понятие как «утрата доверия».

Основания и процедура отзыва устанавливаются уставом муниципального образования. Согласно требованиям, предъявляемым к уставу муниципального образования, закрепленным в пп. 7 и 8 ч. 1 ст. 44 Закона № 131-ФЗ, уставом муниципального образования должны определяться основания и порядок прекращения полномочий депутатов и выборных должностных лиц, виды ответственности, основания наступления этой ответственности и порядок решения соответствующих вопросов, в т.ч. относительно института отзыва. Основаниями отзыва могут быть только конкретные противоправные решения или действия (бездействие), подтвержденные в судебном порядке. Конституционный Суд РФ в ряде своих решений определил, что основанием отзыва являются правонарушения соответствующего лица. Таким образом, суд становится неременным участником процедур отзыва. Представляется целесообразным установить конкретные основания для отзыва депутата, исключив положения, закрепленные в п. 8 ч. 1 ст. 44 Закона № 131-ФЗ, предусматривающие определение

ответственности органов и должностных лиц местного самоуправления в уставах муниципалитетов. Основания отзыва депутата и главы местного самоуправления, должны быть закреплены на федеральном уровне.

Таким образом, «данный вид ответственности относится к публично-правовой ответственности, в которой сочетаются политические и правовые меры ответственности» [7, с. 58], и считается, что местный представительный орган, как и прочие субъекты публично-правовой ответственности, несет ее перед основным источником публичной власти – местным населением, но как показывает анализ законодательства и практика его применения такой вид ответственности применим лишь к депутатам в отдельности.

Во-вторых, представительный орган муниципального образования несет ответственность перед государством. Ст.73 Закона № 131-ФЗ устанавливает, что такая ответственность наступает в случае принятия местным представительным органом правового акта, противоречащего законодательству. На незаконное решение местного представительного органа прокурором должен выноситься протест. Если протест прокурора не рассмотрен в срок или отклонен, он в праве обратиться в суд. В случае, если судом установлено, что представительным органом муниципального образования принят нормативный правовой акт, противоречащий Конституции РФ, федеральным конституционным законам, федеральным законам, законам субъекта РФ, уставу муниципального образования, а представительный орган муниципального образования в течение трех месяцев со дня вступления в силу решения суда либо в течение иного предусмотренного решением суда срока не принял в пределах своих полномочий мер по исполнению решения суда, в том числе не отменил соответствующий нормативный правовой акт, высшее должностное лицо субъекта РФ или руководитель высшего исполнительного органа государственной власти субъекта РФ в течение одного месяца после вступления в силу решения суда, установившего факт неисполнения данного решения, вносит в законодательный (представительный) орган государственной власти субъекта РФ проект закона о роспуске представительного органа муниципального образования. Полномочия представительного органа муниципального образования прекращаются со дня вступления в силу закона субъекта РФ о его роспуске. Данный закон может быть обжалован в судебном порядке в течение 10 дней со дня вступления в силу. Суд должен рассмотреть жалобу и принять решение не позднее чем через 10 дней со дня ее подачи.

Тут необходимо констатировать, что в законодательстве отсутствует единый подход к определению оснований роспуска представительного органа муниципального образования. Например, Федеральный закон от 6 октября 1999 г. № 184-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» закрепляет, что полномочия законодательного органа субъекта Федерации досрочно прекращаются, если

в результате уклонения законодательного органа субъекта Федерации от принятия в пределах своих полномочий мер по исполнению решения суда (которым было установлено, что данным органом приняты конституция (устав), закон субъекта Российской Федерации или иной нормативный правовой акт, противоречащие Конституции Российской Федерации, федеральным конституционным законам и федеральным законам) были созданы препятствия для реализации закрепленных Конституцией РФ, федеральными конституционными законами и федеральными законами полномочий федеральных органов государственной власти, органов местного самоуправления, нарушены права и свободы человека и гражданина, права и охраняемые законом интересы юридических лиц. Таким образом, необходимо в ст. 73 Закона № 131-ФЗ предусмотреть возможность роспуска представительного органа за принятие акта, противоречащего законодательству в случае уклонения представительного органа муниципального образования от принятия в пределах своих полномочий мер по исполнению решения суда были созданы препятствия для реализации закрепленных в законодательстве полномочий органов государственной власти и местного самоуправления. Подобная норма позволит минимизировать возможность роспуска местного представительного органа по формальному основанию в политических интересах.

Затронув вопрос о досрочном прекращении полномочий местного представительного органа, следует отметить, что кроме вступления в силу решения соответственно верховного суда республики, края, области, города федерального значения, автономной области, автономного округа о неправомочности данного состава депутатов представительного органа муниципального образования, в том числе в связи со сложением депутатами своих полномочий, преобразование муниципального образования, ст. 35 Закона №131-ФЗ предусматривает еще и такое основание как принятие местным представительным органом решения о самороспуске, также преобразование муниципального образования и его упразднение, утрата поселением статуса муниципального образования в связи с его объединением с городским округом, увеличение численности избирателей муниципального образования более чем на 25 %, произошедшего вследствие изменения границ муниципального образования или объединения поселения с городским округом.

При этом под понятием «досрочное прекращение полномочий представительного органа муниципального образования» следует понимать «досрочное прекращение прав и обязанностей представительного органа муниципального образования по решению вопросов местного значения» [8, с. 24]. Также следует поставить под сомнение обоснованность применения в законодательстве такого термина как «досрочное прекращение полномочий представительного органа муниципального образования» вообще.

Это связано с тем, что местный представительный орган как институт власти, наличие которого обязательно в системе местного самоуправления, досрочно прекратить исполнения своих полномочий не может. Данный термин может относиться только к депутатам местного представительного органа определенного созыва.

Следует остановиться и на досрочном прекращении полномочий представительного органа муниципального образования, в случае вступления в силу решения суда субъекта Российской Федерации о неправомерности данного состава депутатов представительного органа муниципального образования. Часть 1 ст.35 Закона № 131-ФЗ года закрепляет, что представительный орган муниципального образования может осуществлять свои полномочия в случае избрания не менее двух третей от установленной численности депутатов, и по смыслу, количество депутатов не должно быть менее двух третей от установленной численности весь период осуществления своих полномочий депутатами представительного органа определенного созыва. Важным моментом в данном случае является то, что суд неправомочен принимать решение о роспуске представительного органа муниципального образования. В силу Закона № 131-ФЗ принятие решения о роспуске представительного органа муниципального образования отнесено к компетенции законодательного (представительного) органа государственной власти субъекта Российской Федерации, в который с подобным вопросом обращается высшее должностное лицо субъекта Российской Федерации.

В-третьих, местный представительный орган несет ответственность перед физическими и юридическими лицами. В данном виде ответственности местный представительный орган выступает как равноправный участник гражданского оборота. Хотя не все авторы выделяют гражданско-правовую ответственность органов местного самоуправления как самостоятельный вид ответственности: «Утвердившееся в муниципально-правовой науке мнение, согласно которому ответственность органов и должностных лиц местного самоуправления перед физическими и юридическими лицами отождествляется с гражданско-правовой ответственностью, представляется заблуждением. Ответственность органов и должностных лиц местного самоуправления перед физическими и юридическими лицами является в значительной степени общим принципом организации их деятельности, реализация которого обеспечивается институтами конституционно-правовой и гражданско-правовой ответственности» [9, с. 30]. Эта точка зрения, безусловно, представляется интересной, но в то же время и вызывает определенные сомнения: на специфику данного вида ответственности оказывает влияние тот факт, что представительный орган наделен властными полномочиями, но являясь юридическим лицом, он все же равный участник гражданского оборота.

В соответствии со ст. 76 Закона № 131-ФЗ ответственность органов местного самоуправления, в том числе и представительного органа перед физическими и юридическими лицами, наступает в порядке, установленном Федеральными законами. Такая ответственность наступает в случае нарушения законных прав и интересов граждан и юридических лиц, а также причинения им имущественного и иного ущерба. Данный вид ответственности носит гражданско-правовой характер и наступает в судебном порядке. В соответствии со ст. 1069 ГК РФ вред, причиненный гражданину или юридическому лицу в результате незаконных действий (бездействия) органов местного самоуправления, в том числе в результате издания не соответствующего закону или иному правовому акту акта органа местного самоуправления, подлежит возмещению за счет казны муниципального образования. Именно то, что вред, причиненный местным представительным органом, возмещается из казны муниципального образования и вызывает наибольший интерес.

Местный представительный орган, как юридическое лицо, может выступать в гражданских правоотношениях самостоятельно или как представитель муниципального образования. Таким образом, ответственность может возникать как у самого представительного органа, так и у муниципального образования, в зависимости от того, от чьего имени выступал местный представительный орган. В том, случае если представительный орган выступал от имени муниципального образования и, следовательно, ответственность наступила у муниципального образования, вред возмещается из казны. «В таком случае возникает достаточно интересная ситуация, когда муниципальное образование, отвечая по обязательствам, которые для него создал местный представительный орган, не может в качестве объекта возмещения использовать имущество, закрепленное за местным представительным органом. Это обусловлено тем, что в соответствии с ч. 1 ст. 126 ГК РФ муниципальное образование отвечает по своим обязательствам, принадлежащим ему на праве собственности имуществом кроме имущества, которое закреплено за созданными им юридическими лицами на праве хозяйственного ведения или оперативного управления» [10, с. 272].

Статья 53 Конституции Российской Федерации, гласит: «Каждый имеет право на возмещение государством вреда, причиненного незаконными действиями (или бездействием) органов государственной власти или их должностных лиц». Несмотря на то, что в данной статье не упомянуты органы местного самоуправления, представляется, что в ней закреплен общий подход к решению данной проблемы: если незаконным деянием органа власти причинен вред, он подлежит возмещению публично-правовым образованием, т.е. ответственность за действия органов местного самоуправления несло бы муниципальное образование, которое признается самостоятельным участником гражданско-правовых отношений. Однако

ст. 1069 ГК РФ идет по иному пути, регулирую данную ситуацию: вред, причиненный гражданину или юридическому лицу в результате незаконных действий (бездействия) государственных органов, органов местного самоуправления либо должностных лиц этих органов, в том числе в результате издания не соответствующего закону или иному правовому акту акта государственного органа или органа местного самоуправления, подлежит возмещению. Вред возмещается за счет соответственно казны Российской Федерации, казны субъекта Российской Федерации или казны муниципального образования.

Так, рассмотрев ответственность местного представительного органа и порядок его привлечения к ответственности, можно отметить, что доработка института муниципально-правовой ответственности на федеральном уровне необходима для формирования единого института ответственности местного представительного органа.

Библиографический список

1. [Большой юридический словарь / А.Я. Сухарев. – 3-е изд., доп. и перераб. – ИНФРА – М, 2008. – 864 с.](#)
2. Шугрина, Е.С. Муниципальное право: Учебник / Е.С. Шугрина. – 560 с.
3. Черногор, Н.Н. Проблемы ответственности в теории муниципального права и практике местного самоуправления: автореф. дис. ... д-ра юрид. наук / Н.Н. Черногор. – М., 2007. – 50 с.
4. Шугрина, Е.С. Муниципальное право Российской Федерации: учеб. / Е.С. Шугрина. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 672 с.
5. Алексеев, И.А. Содержание и виды муниципально-правовой ответственности / И.А. Алексеев // Журнал российского права. – 2006. – № 9. – С. 57–71.
6. Курманов, М.М. Досрочное прекращение полномочий представительного органа муниципального образования / М.М. Курманов // Журнал российского права. – 2004. – № 11. – С. 22–29.
7. Черногор, Н.Н. Указ. Соч.
8. Соловьев, С.Г. Муниципально-властные институты в местном самоуправлении Российской Федерации / С.Г. Соловьев. – Спб.: Издательство Юридический центр Пресс, 2003. – 328 с.

[К содержанию](#)

УДК 341.215.4-054.72

ПРАВОВЫЕ СПОСОБЫ БОРЬБЫ С НЕЛЕГАЛЬНОЙ МИГРАЦИЕЙ

А.Б. Левакин

Международная или внешняя миграция населения в современных условиях является непрерывным процессом, характерным для подавляющего большинства стран современного мира. Миграция имеет целью перемещение людей и их обустройство на более благополучных, выгодных, перспективных территориях. В этой связи необходимо разобраться и понять, насколько внешняя миграция для государства, принимающего мигрантов, является процессом специфическим, необходимым, с точки зрения выгоды, и влияет на состояние национальной безопасности страны. Вопросы, связанные с миграцией, не могут иметь универсальных решений, и должны решаться по-разному, в зависимости от особенностей каждого конкретного субъекта и территории.

Ключевые слова: миграция, национальная безопасность, религиозный и этнический экстремизм, мониторинг, миграционное законодательство.

Внешняя трудовая миграция в последние десятилетия стала неотъемлемой частью нынешней российской действительности. Неудивительно, что эта тема оказывается предметом бурных дискуссий, а регулирование миграционного потока становится ведущим направлением миграционной политики. Взаимоисключающие предложения о подходах к регулированию трудовой миграции базируются не только на кардинально различающихся концепциях, но и на количественных оценках, разброс которых вызывает обоснованные сомнения в их достоверности и свидетельствует о слабой изученности происходящих процессов.

Разброс оценок этого явления велик, даже когда речь идет об общей численности трудовых мигрантов, занятых в России: по разным оценкам число незаконных трудовых мигрантов в России варьируется от 1,5 до 15 млн человек.

По сведениям руководителя Федеральной миграционной службы Российской Федерации К.О. Ромодановского в 2012 году в стране находилось 9,5 миллионов иностранных граждан, из них примерно 1,3 миллиона законно работали, 3,8 – условно «приехали в гости»: учиться, лечиться, с другими целями. Из оставшихся 4,4 миллионов человек около 3,5 миллионов иностранных граждан находились в России более 3 месяцев и для обеспечения своего проживания, видимо, работали нелегально. В целом трудовые мигранты составляли не более 7 % от всех занятых в экономике.

Миграционные процессы при выверенной государственной миграционной политике способны быть ресурсом и фактором оптимизации экономики в руках сильного и эффективного государства. Однако в условиях

управленческого бездействия или неэффективного управления они нередко (тем более в условиях кризиса) становятся источником социально-экономических, демографических, криминальных, межнациональных, коррупционных и других проблем как на региональном, так и на федеральном уровнях.

Среди острейших, сопутствующих миграции проблем, следует упомянуть диспропорцию миграционных потоков; быстрое изменение в ряде регионов этнического баланса и нарастание этнополитической и этноконфессиональной напряженности в ряде областей – все эти и другие процессы делают актуальным и необходимым проведение активной государственной миграционной политики.

Крайне важной является констатация качественно изменившегося состава мигрантов, прибывающих в Российскую Федерацию из государств – участников СНГ. По сравнению с предыдущими этапами, как отмечают эксперты-практики, в настоящее время мигранты обладают более низким уровнем образования, знания русского языка и профессионально-квалификационной подготовки [1].

Достаточно остро связаны с миграционной активностью риски ухудшения криминальной ситуации, возрастание опасности появления религиозного и этнического экстремизма. Одновременно с приездом дешевой рабочей силы из республик Средней Азии в регионы Российской Федерации быстро проникает и исламский фундаментализм [2], тесно связанный с экстремизмом и терроризмом, борьбой против представителей традиционных течений ислама. Специалисты отмечают возросшее влияние молодых исламских радикалов на татарскую и башкирскую мусульманскую молодежь, рост у части молодых мусульман популярности религиозной экстремистской идеологии.

Эксперты отмечают, что маршруты незаконной миграции в нашей стране часто совпадают с путями наркотрафика и перевозки оружия: дельцы наркобизнеса пытаются активно использовать налаженные каналы.

Без принятия мер по укреплению госграницы, выявлению и пресечению устойчивых каналов нелегальной миграции, а возможно, и введения визового режима с некоторыми государствами-участниками СНГ, основными поставщиками нелегальных мигрантов, решить эту проблему будет весьма непросто.

Для успешного решения проблем, связанных с миграцией, например, упорядочения рынка труда, повышения налогооблагаемой базы, снижения уровня преступности, необходим постоянный мониторинг правоприменительной практики, анализ текущего состояния и прогноз развития миграционных процессов. Такая комплексная задача предполагает осуществление, в первую очередь, мер политического, правового, организационного и иного характера при условии координации усилий федеральных органов государственной власти, органов власти субъектов Российской Федерации

и органов местного самоуправления и гражданского общества в соответствии с законодательством, регламентирующим отношения в сфере миграции. Ее конечная цель – противодействие угрозам безопасности государства, которые несет в себе неконтролируемое перемещение населения, что является одной из сложнейших национальных задач.

Международная или внешняя миграция населения в современных условиях является непрерывным процессом, характерным для подавляющего большинства стран современного мира. Естественно, что миграция имеет целью перемещение людей и их обустройство на более благополучных, выгодных, перспективных территориях. Под благополучием понимается относительная стабильность и безопасность (отсутствие вооруженных конфликтов, возможность найти посильную и сносно оплачиваемую работу, пригодный для жизни природный климат, более или менее экологически сбалансированное хозяйствование, стандартный минимум мер социальной защиты и т.п.) [3].

В этой связи необходимо разобраться и понять, насколько внешняя миграция для государства, принимающего мигрантов, является процессом специфическим, необходимым, с точки зрения выгоды, и влияет на состояние национальной безопасности страны. В свою очередь, можно полагать, что вопросы, связанные с миграцией, не могут иметь универсальных решений, и в Российской Федерации они должны решаться по-разному, в зависимости от особенностей каждого конкретного субъекта и территории.

Рассмотрим проблемы миграционной политики, деятельности органов государственной власти, а также перспективы решения поставленных проблем на примере Челябинской области. Так, 12 февраля 2014 года врио губернатора Челябинской области В. Дубровский поручил использовать труд мигрантов как можно реже, так как в регионе хватает своих безработных. Он заявил, что создаст необходимые условия труда для местного населения, предложил повысить зарплаты и отменить любые квоты на иностранную рабочую силу. Пока же практика такова: имеются безработные, им платятся пособия и при этом ввозятся рабочие из-за рубежа. В основе работы органов власти должен лежать протекционизм, особенно в условиях ВТО и сокращений на ряде предприятий Челябинской области. На сколько же экономика области «завязана» на труде гастарбайтеров? В 2013 году по квоте на южный Урал приехало 17000 человек, выдано 21000 патентов на работу. По мнению начальника регионального управления по труду и занятости В. Смирнова, нелегалов в обл. было 10000–15000. Никакого нашествия нет. Скоро ещё и Китай перестанет экспортировать рабочую силу к нам, т.к. он проводит сильнейшую экономическую экспансию в Центральную Африку и там понадобится народ. Огромные теплицы с наших полей могут исчезнуть.

Проблемы области, которые вынуждают привлекать иностранцев. Демография, непрестижность работы в производственной сфере у нынешнего «гуманитарного» поколения 33–40-летних и дефицит производственных кадров будет расти только ближайшие 2–3 года. А рождаемость едва дотягивает до уровня 1968 года, когда был первый «провал» после голода 1947 года. Непрестижность низкоквалифицированной работы заставляет задаваться вопросом: кто будет обслуживать канализацию и убирать улицы [4]?

В начале марта 2014 года поручение главы региона было выполнено. Установлена минимальная квота на привлечение иностранных работников – 10205 человек. Проводятся переговоры с работодателями по поводу дальнейшего сокращения квоты.

Есть надежда на то, что это заставит предпринимателей вкладываться в инновации, повышать производительность труда создавать нормальные условия для своих работников. Это поможет поднять зарплаты. Эти деньги останутся в регионе – они будут потрачены на развитие экономики. Власть и бизнес должны решать эти проблемы совместно. Если инициативы Б. Дубровского будет реализована на Южном Урале, это станет определённым опытом для регионов с похожей ситуации на рынке труда.

С учетом общественного мнения в последние годы в России был сделан ряд шагов по решению проблем связанных с нелегальной миграцией.

Принята Концепция государственной миграционной политики Российской Федерации до 2025 года, задающей основные направления, как для законодателей, так и для министерств и ведомств.

В 2012 году был принят ряд законов по проблемам совершенствования и гармонизация миграционного законодательства [5].

Реализация принятых законов позволит повысить эффективность мер по противодействию незаконной миграции и будет способствовать в целом укреплению общественной безопасности и правопорядка в обществе.

Однако коррекция законодательства не всегда адекватна складывающейся ситуации. Так, с одной стороны, ужесточаются санкции за нарушения миграционного законодательства, обсуждаются предложения дополнить Уголовный кодекс Российской Федерации новыми статьями «Незаконное привлечение к трудовой деятельности иностранных граждан или лиц без гражданства», вводится запрет на въезд в Россию иностранному гражданину или лицу без гражданства в случае, если тот неоднократно привлекался к административной ответственности за нарушение миграционного законодательства [6]. С другой стороны, система патентов либерализует стихийные миграционные потоки и узаконивает статус-кво, усугубляя диспропорции между реальными потребностями в определенных специалистах и профессиях регионов, предприятий, отраслей и стихийно складывающейся структурой занятости мигрантов, не отвечающей потребностям экономики.

В целях противодействия незаконной миграции необходимо, на наш взгляд, продолжить осуществление организационно-правовых мер, направленных на:

– разработку новых комплексных критериев оценки эффективности миграционной политики, мониторинга правоприменения норм миграционного законодательства. При этом необходимо учитывать не только экономические, но и социальные, демографические, этнополитические, культурные и иные последствия миграции для развития регионов;

– оптимизацию трудовой миграции, в том числе через создание механизма и порядка определения потребности России в иностранных работниках, а также внедрение предлагаемых программ трудовой миграции, включая оргнабор, а также создание балльной системы отбора для получения вида на жительство и стимулирование миграции на жительство бизнесменов, инвесторов и молодежи;

– ужесточение мер в отношении злостных нарушителей миграционного законодательства, в отношении которых ранее уже выносились решения о реадмиссии, депортации либо административном выдворении за пределы территории Российской Федерации и ограничения им права въезда на территорию Российской Федерации сроком до 10 лет;

– расширение взаимодействия и усиление координации при осуществлении согласованных мер противодействия нелегальной миграции, предусмотренных межгосударственными соглашениями, с заинтересованными органами и ведомствами государств-участников СНГ;

– установление режима въезда граждан государств-участников СНГ (кроме стран Таможенного союза) на территорию России исключительно по заграничным паспортам;

– систематическое проведение территориальными органами МВД и ФМС России оперативно-профилактических мероприятий и специальных операций, направленных на выявление и пресечение нарушений миграционного законодательства Российской Федерации.

Библиографический список

1. URL: http://www.fms.gov.ru/press/news/news_detail.php?ID=53953.
2. URL: <http://www.regnum.ru/news/1572956.html>.
3. Загряжская, И.Х. Законодательное регулирование прав мигранта / И.Х. Загряжская. – М., 2002. – С. 12.
4. URL: <http://pravda74.ru/novosti/goryachaya-tochka/20141/fevral2/rabsilaz-iz-za-bugra-komu-meshayut-gastarbajteryi.html>.
5. В конце 2012 года приняты следующие федеральные законы: Федеральный закон от 30.12.2012 г. № 315-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» и статьи 18.9 и 28.3 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях»; Федеральный закон от

30.12.2012 г. № 308-ФЗ «О внесении изменений в статью 322.1 Уголовного кодекса Российской Федерации»; Федеральный закон от 30.12.2012 г. № 312-ФЗ «О внесении изменений в статью 322 Уголовного кодекса Российской Федерации и статьи 150 и 151 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации»; Федеральный закон от 30.12.2012 г. № 313-ФЗ «О внесении изменений в Закон Российской Федерации «О праве граждан Российской Федерации на свободу передвижения, выбор места пребывания и жительства в пределах Российской Федерации» и Уголовно-исполнительный кодекс Российской Федерации»; Федеральный закон от 30.12.2012 г. № 321-ФЗ «О внесении изменения в статью 26 Федерального закона «О порядке выезда из Российской Федерации и въезда в Российскую Федерацию»; Федеральный закон от 30.12.2012 г. № 320-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации».

6. URL: <http://www.regnum.ru/news/1570548.html>.

К содержанию

УДК 342.553

МУНИЦИПАЛЬНЫЙ ПРАВОВОЙ АКТ: ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

В.А. Лукьянов, С.Г. Соловьев

Настоящая статья посвящена исследованию проблемных вопросов муниципального нормотворчества, в ней проведен анализ теоретических и практических проблем, связанных с данным вопросом.

Ключевые слова: местное самоуправление, муниципальное нормотворчество, муниципальный правовой акт.

Муниципальный правовой акт является родовым понятием, включающим в себя как муниципальные правотворческие (нормативные), так и муниципальные правоприменительные (ненормативные) правовые акты. В теории права критерием для их разделения является признак нормативности, предполагающий разграничение их в зависимости от наличия норм права, под которыми, по мнению С.С. Алексеева, следует понимать «узаконенные правила поведения общего характера, т.е. действующие непрерывно во времени в отношении неопределенного круга лиц и неограниченного количества случаев» [1].

На сегодня следует констатировать тот факт, что законодательно понятия нормативного правового акта и ненормативного правового акта не закреплены. Важным ориентиром для судов в разрешении этого вопроса

служат сформулированные в п. 2 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 27.04.1993 N 5 «О некоторых вопросах, возникающих при рассмотрении дел по заявлениям прокуроров о признании правовых актов противоречащими закону» (в ред. от 24.04.2002) определения указанных понятий. Согласно отмеченным разъяснениям под нормативным правовым актом понимается изданный в установленном порядке акт уполномоченного на то органа государственной власти, органа местного самоуправления или должностного лица, устанавливающий правовые нормы (правила поведения), обязательные для неопределенного круга лиц, рассчитанные на неоднократное применение, действующие независимо от того, возникли или прекратились конкретные правоотношения, предусмотренные актом. Под правовым актом индивидуального характера понимается акт, устанавливающий, изменяющий или отменяющий права и обязанности конкретных лиц.

Несмотря на то, что указанное выше Постановление в соответствии с п. 2 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 20.01.2003 N 2 «О некоторых вопросах, возникших в связи с принятием и введением в действие Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации» признано утратившим силу, в п. 12 последнего Постановления содержится понятие нормативного правового акта, полностью совпадающее с имевшимся ранее. Правда, при этом опущено понятие индивидуального правового акта.

Недавно Верховный Суд РФ еще раз подтвердил такой подход к определению нормативного правового акта в утвержденном Постановлением Президиума Верховного Суда РФ от 07.06.2006 Обзоре законодательства и судебной практики Верховного Суда Российской Федерации за первый квартал 2006 года.

Свою точку зрения по данному вопросу изложила Государственная Дума Федерального Собрания Российской Федерации. Так, в Постановлении от 11.11.1996 N 781-II ГД «Об обращении в Конституционный Суд Российской Федерации» указано, что «в юридической доктрине принято исходить из того, что нормативный правовой акт – это письменный официальный документ, принятый (изданный) в определенной форме правотворческим органом в пределах его компетенции и направленный на установление, изменение или отмену правовых норм. В свою очередь, под правовой нормой принято понимать общеобязательное государственное предписание постоянного или временного характера, рассчитанное на многократное применение».

Однако представляется, что определение нормативного правового акта, сформулированное Верховным Судом РФ, больше отвечает данному понятию: оно содержит в себе основные признаки, которыми нормативный акт отличается от ненормативного.

Нормативный акт понимается как результат правотворческой деятельности компетентных органов и должностных лиц государственной власти и

местного самоуправления. Он содержит в себе общеобязательные правила поведения (нормы), которые не персонифицированы, а адресованы неопределенному кругу лиц, рассчитаны на постоянное или длительное применение.

Что же касается ненормативного акта, то самым общим образом сущность данного правового акта определена в его названии «ненормативный», т.е. это такой правовой акт, который не содержит перечисленных признаков нормативного акта. Исходя из этого возможно в первом приближении отграничить нормативный акт от ненормативного. Ненормативный (правоприменительный) акт содержит «ограниченные во времени конкретные предписания, адресованные определенным субъектам» [2].

В теории права также указываются признаки, которые позволяют отличить нормативный акт от ненормативного и выявить их схожие черты. Так, А.В. Мицкевич отметил, что, прежде всего, ненормативному акту не свойственны признаки нормативности [3]. А это означает, что ненормативный акт не может содержать правила поведения, адресованные неопределенному кругу лиц, организаций, которые могут неоднократно применяться и сохранять свое действие независимо от их исполнения. Не наделяется ненормативный правовой акт и правотворческой функцией (т.е. он не направлен на установление, изменение или отмену правил поведения, являющихся обязательными для исполнения, в которых выражена воля государства).

Ненормативный правовой акт носит индивидуально-разовый, индивидуально-определенный характер [4]. Он является нормоприменительным документом (правоприменительным актом, актом применения права), определяемым как юридический документ должностного лица, «изданный на основании юридических фактов и юридических норм, определяющий права, обязанности и меру юридической ответственности конкретных лиц» [5]. Он представляет собой документ, являющийся результатом не нормотворческой (по установлению юридических норм), а нормоприменительной (по применению юридических норм) деятельности органа исполнительной власти, т.е. «властно-организационной деятельности должностного лица, обеспечивающего в конкретных жизненных случаях реализацию юридических норм» [5, с. 143].

Применительно к теме статьи следует особо отметить, что в соответствии с законодательством Российской Федерации муниципальным органам предоставлены определенные права в сфере регулирования хозяйственной деятельности различных субъектов. Кроме того, реализуя свои полномочия, муниципальные органы издают ненормативные акты, которыми субъектам предпринимательской деятельности предоставляются определенные права, например, по пользованию земельными участками либо занятию определенными видами деятельности (лицензии). В связи с этим наличие права издавать акты, предоставляющие определенные права, предполагает наличие права указанных органов такие акты отменять.

В качестве повода для отмены ранее принятого ненормативного акта могут выступать два обстоятельства:

– во-первых, изменение фактических обстоятельств, послуживших причиной для издания первичного акта;

– во-вторых, изменение законодательства, во исполнение которого выносился первичный акт.

Поскольку правоотношения, порождаемые ненормативными актами муниципальных органов, в ряде случаев находят свою реализацию в виде гражданско-правовых сделок (например, когда на основании постановления главы муниципального образования организации предоставляется в аренду земельный участок), правомерно возникает вопрос о применимости к таким отношениям положений ст. 422 ГК РФ. Согласно указанной норме договор должен соответствовать обязательным для сторон правилам, установленным законом и иными правовыми актами (императивным нормам), действующим в момент его заключения. Если после заключения договора принят закон, устанавливающий обязательные для сторон правила иные, чем те, которые действовали при заключении договора, условия заключенного договора сохраняют силу, кроме случаев, когда в законе установлено, что его действие распространяется на отношения, возникшие из ранее заключенных договоров.

В то же время в соответствии с положениями п. 3 ст. 2 ГК РФ к имущественным отношениям, основанным на административном или ином властном подчинении одной стороны другой, в том числе к налоговым и другим финансовым и административным отношениям, гражданское законодательство не применяется, если иное не предусмотрено законодательством.

Для разрешения данного противоречия в первую очередь необходимо определить правовую природу отношений, возникающих между органами муниципальной власти и лицом при заключении договора, предпосылкой которого стало принятие властного решения, выраженного в соответствующем ненормативном правовом акте.

Рассматривая правоотношения, связанные с изданием ненормативных правовых актов органами местного самоуправления, следует выделить два вида правоотношений, возникающих в связи с изданием указанных правовых актов.

Первый вид правоотношений возникает между органом местного самоуправления и физическим либо юридическим лицом в процессе принятия и реализации ненормативного правового акта без заключения договора. Очевидно, такие правоотношения являются отношениями власти-подчинения и имеют сугубо административную природу. Следовательно, к данному виду правоотношений, являющихся по своей правовой природе административными, не могут быть применены положения ст. 422 ГК РФ с учетом п. 3 ст. 2 ГК РФ, при условии, если иное не предусмотрено законодательством.

В связи с этим орган местного самоуправления, наделенный компетенцией по принятию правоприменительных правовых актов, естественно, имеет полномочия по самостоятельной их отмене.

Например, в ст. 48 Федерального закона от 06.10.2003 N 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (далее – Закон о принципах организации местного самоуправления) закреплено положение о том, что муниципальные правовые акты могут быть отменены или их действие может быть приостановлено:

1) органами местного самоуправления и должностными лицами местного самоуправления, принявшими (издавшими) соответствующий муниципальный правовой акт;

2) судом;

3) в части, регулирующей осуществление органами местного самоуправления отдельных государственных полномочий, переданных им федеральными законами и законами субъектов Российской Федерации, – уполномоченным органом государственной власти Российской Федерации (уполномоченным органом государственной власти субъекта Российской Федерации).

Условиями отмены отмеченных ненормативных правовых актов выступают также два альтернативных обстоятельства:

1) изменение фактических обстоятельств, послуживших причиной для издания первичного акта;

2) изменение законодательства, во исполнение которого выносился первичный акт.

Порядок же отмены таких административных актов напрямую зависит от того, нарушаются ли имущественные права заинтересованных лиц. Если отменой ненормативного акта органа местного самоуправления нарушаются имущественные права других лиц, то отмена подобного акта возможна только в судебном порядке в соответствии с ч. 3 ст. 35 Конституции РФ, содержащей норму о том, что никто не может быть лишен своего имущества иначе как по решению суда.

Если же отмена ненормативного акта органа местного самоуправления не повлечет ущемление имущественных прав других лиц, то орган, принявший соответствующий нормативный акт, имеет все основания для самостоятельной его отмены.

Второй вид правоотношений возникает между органом местного самоуправления и лицом в рамках заключенного на основании соответствующего акта гражданско-правового договора. Данный вид правоотношений, несомненно, носит гражданско-правовую природу, и к его правовому регулированию должны применяться правила ст. 422 ГК РФ, предусматривающие соответствующий порядок изменения правоотношений.

В связи с этим в случае изменения фактических обстоятельств, послуживших причиной для издания первичного акта либо изменения законода-

тельства, во исполнение которого выносился первичный акт, условия заключенного договора по общему правилу сохраняют силу и соответствующий орган местного самоуправления не имеет полномочий на отмену первоначального акта, влекущего последующую недействительность заключенного договора.

Однако следует особо отметить: если в законе установлено, что его действие распространяется на отношения, возникшие из ранее заключенных договоров, то соответствующий акт органа местного самоуправления должен быть им отменен, что повлечет последующую недействительность сделки между органом местного самоуправления и физическим или юридическим лицом.

Применительно к теме исследования следует особо отметить законодательную новеллу, введенную в ст. 48 Закона о принципах организации местного самоуправления, предполагающую право приостановления ненормативных правовых актов органом местного самоуправления либо органом государственной власти Российской Федерации или субъекта Российской Федерации (в части, регулирующей осуществление органами местного самоуправления отдельных государственных полномочий, переданных им федеральными законами и законами субъектов Российской Федерации). Однако в данном случае следует уточнить, что законодатель, формулируя указанную норму, предполагал приостановление соответствующих ненормативных правовых актов до решения суда.

Подводя итог рассмотрению вопросов, связанных с анализом понятия правовых актов органов местного самоуправления, а также рассмотрением проблемных вопросов, вытекающих из их отмены, можно сделать ряд выводов, представляющихся важными как в научном, так и в теоретическом плане.

Во-первых, представляется необходимым нормативно закрепить в законодательстве Российской Федерации дефиниции нормативного правового акта и ненормативного правового акта муниципальных органов и должностных лиц.

Во-вторых, есть смысл более детально расписать в законодательстве Российской Федерации процедурные моменты приостановления ненормативных правовых актов органом местного самоуправления либо органом государственной власти Российской Федерации или субъекта Российской Федерации (в части, регулирующей осуществление органами местного самоуправления отдельных государственных полномочий, переданных им федеральными законами и законами субъектов Российской Федерации).

В-третьих, при рассмотрении дел, связанных с обжалованием ненормативных муниципальных правовых актов, следует выделять два вида правоотношений, возникающих в связи с изданием указанных правовых актов:

1) административные правоотношения, возникающие между органом местного самоуправления и физическим либо юридическим лицом в процессе принятия и реализации ненормативного правового акта без за-

ключения договора. К данному виду правоотношений не могут быть применены положения ст. 422 ГК РФ с учетом п. 3 ст. 2 ГК РФ при условии, если иное не предусмотрено законодательством;

2) гражданские правоотношения, возникающие между органом местного самоуправления и лицом в рамках заключенного на основании соответствующего акта гражданско-правового договора. Указанный вид правоотношений, несомненно, носит гражданско-правовую природу, и к его правовому регулированию должны применяться правила ст. 422 ГК РФ, предусматривающие соответствующий порядок изменения правоотношений.

Библиографический список

1. Алексеев, С.С. Государство и право / С.С. Алексеев. – М., 1994. – С. 7.
2. Определение Конституционного Суда РФ от 09.06.1995 N 28-О «По делу о проверке конституционности Указа Президента Российской Федерации от 25.01.1995 N 72 «О государственной поддержке структурной перестройки и конверсии атомной промышленности в г. Железногорске Красноярского края» в связи с запросом Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации».
3. См.: Мицкевич, А.В. Акты высших органов Советского государства. Юридическая природа нормативных актов высших органов государственной власти и управления СССР / А.В. Мицкевич. – М., 1967. – С. 42, 54.
4. Потапенко, С. Разграничение нормативных и ненормативных актов при рассмотрении дел, возникающих из публичных отношений / С. Потапенко // Российская юстиция. – 2003. – N 6.
5. Теория государства и права / под ред. В.М. Корельского, В.Д. Перелова. – Екатеринбург, 1996. – С. 388.

[К содержанию](#)

УДК 349.225.6
ББК Х405.116

ДИСЦИПЛИНАРНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И ЕЕ РОЛЬ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ТРУДОВОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

В.Н. Орешкина

Дисциплинарная ответственность предполагает совершение работником дисциплинарного проступка – невыполнения или ненадлежащего выполнения трудовых обязанностей по его вине. Дисциплинарная ответственность, в том числе, предполагает обязанность работника принять наложенное на него дисциплинарное взыскание за дисциплинарный проступок. Роль дисциплинарной ответственности как средства обеспечения трудовой дисциплины состоит не только в наказании работника, совершившего дисциплинарный проступок, но и в предупреждении правонарушений в дальнейшем, в том числе и другими работниками.

Ключевые слова: дисциплина труда, подчинение определенному распорядку, обязанность работника, дисциплинарный проступок, дисциплинарная ответственность.

Необходимым условием всякого коллективного труда является трудовая дисциплина. Значение дисциплины труда состоит в том, что она способствует:

- повышению производительности труда и эффективности производства;
- достижению высокого качества работы;
- повышению новаторства в труде;
- снижению травматизма и несчастных случаев на производстве;
- охране здоровья работников [1, с. 79].

В связи с этим законодательством предусмотрены специальные правовые средства, способствующие обеспечению трудовой дисциплины. К ним относятся поощрения за успехи в работе и дисциплинарная ответственность.

В науке трудового права под трудовой дисциплиной понимается форма общественной связи между людьми, которая обусловлена выделением особой функции руководства и надзора за трудом лиц, подчиненных этому руководству [2]. Трудовая дисциплина является исторической категорией. В зависимости от уровня развития производительных сил и производственных отношений содержание трудовой дисциплины, стимулы и методы ее обеспечения меняются. В настоящее время государство освобождает граждан от обязанности трудиться, запрещает принудительный труд. Поэтому в Конституции Российской Федерации [3] обязанности работников в сфере труда, в том числе обязанность соблюдать трудовую дисциплину, не закреплены. Трудовые обязанности возлагаются на работников в силу заключенного трудового договора, и ответственность за их невыполнение

работник несет не перед государством, а перед работодателем. Трудовая дисциплина имеет двусторонний характер, поскольку Законом закреплена не только обязанность работника по ее соблюдению (ст. 21 ТК РФ) [4], но и обязанность работодателя создавать условия, необходимые для обеспечения работниками дисциплины труда (ч. 2 ст. 189 ТК РФ). Это стимулирует трудовую мотивацию работников и содействует обеспечению правопорядка у данного работодателя.

Основные принципы дисциплинарной ответственности отражают суть правовых норм, регулирующих соответствующие отношения. Однако вопрос о принципах дисциплинарной ответственности в науке трудового права является достаточно дискуссионным [5]. К указанным принципам можно отнести: законность дисциплинарной ответственности; обоснованность и справедливость дисциплинарной ответственности; целесообразность дисциплинарной ответственности; быстроту наступления дисциплинарной ответственности. С определенной долей условности также можно выделить принцип неотвратимости дисциплинарной ответственности, поскольку решение вопроса о необходимости применения дисциплинарных взысканий в настоящее время принадлежит работодателю.

Дисциплинарная ответственность предполагает совершение работником дисциплинарного проступка – невыполнения или ненадлежащего выполнения трудовых обязанностей по его вине. Дисциплинарная ответственность в т.ч. предполагает обязанность работника принять наложенное на него дисциплинарное взыскание за дисциплинарный проступок [6, с. 174–175]. Дисциплинарные взыскания разделяются на общие, предусмотренные ст. 192 ТК РФ), и специальные, предусмотренные федеральными законами. Например, Федеральным законом «О государственной гражданской службе Российской Федерации» № 79-ФЗ (далее – Закон № 79-ФЗ) [7].

Общая дисциплинарная ответственность распространяется на всех работников, в т.ч. и на должностных лиц органов управления организации. Ее предусматривают ст.ст. 192–194 ТК РФ и правила внутреннего трудового распорядка, действующие в конкретной организации. В правилах внутреннего трудового распорядка не могут быть закреплены иные меры дисциплинарных взысканий, чем те, что предусмотрены в ст. 92 ТК РФ, и не может устанавливаться иной порядок их применения, чем установленный ст. 193 ТК РФ. К общим мерам дисциплинарных взысканий относятся: 1) замечание; 2) выговор; 3) увольнение по соответствующим основаниям (п.п. 5,6,10 ст. 81 ТК РФ).

В порядке применения дисциплинарной ответственности трудовой договор может быть расторгнут также по дополнительным основаниям, распространяемым на определенные категории работников:

– педагогических работников – за повторное в течение одного года грубое нарушение устава образовательного учреждения (п. 1 ст. 336 ТК РФ);

– профессиональных спортсменов – в связи со спортивной дисквалификацией на срок шесть и более месяцев (п. 1 ст. 348.11 ТК РФ), а также за использование спортсменом, в том числе однократное, допинговых средств и (или) методов, выявленное при проведении допингового контроля в порядке, установленном в соответствии с федеральным законом (п. 2 ст. 348.11 ТК РФ).

В ст. 192 ТК РФ перечислены и другие основания для расторжения трудового договора с работником за совершение им определенных виновных действий: совершение виновных действий работником, непосредственно обслуживающим денежные или товарные ценности, если эти действия дают основания для утраты доверия к нему со стороны работодателя (п. 7 ч. 1 ст. 81); совершение работником, выполняющим воспитательные функции, аморального проступка, несовместимого с продолжением данной работы (п. 8 ч. 1 ст. 81).

Однако, поскольку виновные действия, дающие основание для утраты доверия, либо, соответственно, аморальный проступок могут быть совершены работником не по месту работы и не в связи с исполнением им трудовых обязанностей, увольнение по данным основаниям является мерой дисциплинарной ответственности лишь в тех случаях, когда виновные действия, дающие основания для утраты доверия, либо соответственно аморальный проступок совершены работником по месту работы и в связи с исполнением им трудовых обязанностей [8].

Законодательством о специальной дисциплинарной ответственности, уставами и положениями о дисциплине могут быть дополнительно предусмотрены и иные меры дисциплинарных взысканий. Не допускается применение взыскания, не предусмотренного федеральным законодательством.

ТК РФ определяет срок действия дисциплинарного взыскания и детально регулирует процедуру его вынесения. Так, работодатель при наложении дисциплинарного взыскания должен учитывать как тяжесть совершенного проступка, так и обстоятельства, при которых он совершен, предшествующую работу и поведение работника. От работника должно быть затребовано письменное объяснение причин проступка. При отказе в даче объяснения составляется акт, который не препятствует наложению дисциплинарного взыскания. Взыскание применяется, по общему правилу, не позднее 1 месяца со дня обнаружения дисциплинарного проступка, не считая времени болезни, нахождения в отпуске и отсутствия работника на работе по другим уважительным причинам.

Дисциплинарное взыскание может быть обжаловано работником в Госинспекцию или органы по рассмотрению индивидуальных трудовых споров. Например, в комиссию по трудовым спорам (далее – КТС).

Должностные лица или работники органов исполнительной власти, на которых наложено дисциплинарное взыскание, не подлежат в течение

года премированию, представлению к государственным наградам (кроме случаев проявления мужества на пожаре, при спасении утопающих, при защите правопорядка и в условиях боевых действий) и знаками отличия, повышению по должности или представлению к присвоению очередного квалификационного разряда (чина, специального звания).

Действует дисциплинарное взыскание в течение года, а затем автоматически теряет силу. Согласно ст. 194 ТК РФ, если в течение года работник не будет подвергнут новому дисциплинарному взысканию, он считается не имеющим дисциплинарного взыскания. До истечения года работодатель может снять взыскание с работника по собственной инициативе, просьбе работника, ходатайству его непосредственного руководителя или представительного органа работников (например, профсоюза).

Роль дисциплинарной ответственности как средства обеспечения трудовой дисциплины состоит не только в наказании работника, совершившего дисциплинарный проступок, но и в предупреждении правонарушений в дальнейшем, в т.ч. и другими работниками. Дисциплинарная ответственность выполняет ряд функций: регулятивную – направлена на формирование [поведения](#) сотрудника (работника), на определение границы между правомерным и противоправным исполнением своих трудовых обязанностей; превентивную – [предупреждение](#) нарушения трудовой дисциплины как самим лицом, которое подвергается дисциплинарной ответственности (частная превенция), так и другими сотрудниками (работниками) (например, за счет создания впечатления о неотвратимости наступления ответственности как результата определенных действий); карательную – предполагает наложение на субъекта, несущего ответственность, неблагоприятных для него моральных (выговор) или организационных (дисциплинарное увольнение) последствий; восстановительную и воспитательную – формированием у лица убеждения о недопустимости совершения действий, влекущих дисциплинарную ответственность.

Реформирование трудового законодательства (с момента введения действующего ТК РФ) серьезным образом сказалось на правовом регулировании института дисциплинарной ответственности. Он, по существу, стал малоэффективным. На сегодняшний день дисциплинарная ответственность работника утрачивает свое воспитательное значение, поскольку основной мерой дисциплинарного взыскания становится увольнение. Теперь работодатель как обладатель хозяйской власти имеет возможность «расправиться» с неудобным ему работником в более облегченном порядке, нежели ранее. Отсутствие четкого указания в ст. 81 и ст. 192 ТК РФ условий увольнения за нарушения трудовой дисциплины предоставляет ему возможность в ряде случаев (кроме п.п. 5, 6 и 10 ст. 81 ТК РФ), не соблюдая при увольнении процедуру, предусмотренную ст. 193 ТК РФ, что привело к ухудшению правового положения работника, как субъекта трудовых правоотношений [9].

На основании изложенного можно сделать следующие выводы:

1. Субъектами дисциплинарной ответственности выступают субъекты трудового правоотношения, которые изначально находятся в равном правовом положении, но, поскольку, существует неизбежное противоречие сторон, то, в случае правонарушения, работник подпадает под действие хозяйской власти работодателя, уполномоченного применять соответствующие меры дисциплинарного взыскания.

2. Трудовое право исторически возникло как право защиты работника от чрезвычайной эксплуатации со стороны работодателя. Поэтому, при применении дисциплинарной ответственности необходимо установление справедливого равновесия между неправомерным поведением работника и мерой наказания, применяемой работодателем, а также для строгого соблюдения установленного порядка привлечения к ответственности.

3. Дисциплинарная ответственность работника является гарантом укрепления трудовой и производственной дисциплины, повышения эффективности процесса труда. Привлечение работника к дисциплинарной ответственности не может быть фактором экономического давления на него со стороны работодателя.

4. Специальная дисциплинарная ответственность работника нуждается в реформировании. В законодательном порядке следует установить перечень отраслей экономики, в которых допускается ее применение, виды специальных дисциплинарных взысканий и порядок их применения.

5. Роль дисциплинарной ответственности как средства обеспечения трудовой дисциплины состоит не только в наказании работника, совершившего дисциплинарный проступок, но и в предупреждении правонарушений в дальнейшем, в т.ч. и другими работниками.

Библиографический список

1. Буянова, М.О. Трудовое право: Учебное пособие / М.О. Буянова. – М.: Проспект, 2011. – 240 с.
2. Российское трудовое право: Учеб. для вузов / под ред. А.Д. Зайкина. – М.: ИНФРА-М-НОРМА, 1997. – С. 278.
3. Конституция Российской Федерации, принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 года // Российская газета. – 1993. – № 237.
4. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 года № 197-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2002. – № 1 (ч. 1). – Ст. 3.
5. Трудовое право России: Учебник / под ред. С.П. Маврина, Е.Б. Хохлова. – М.: Юристъ, 2002. – С. 448.
6. Оробец, В.М. Трудовое право: Учебное пособие. 2-е изд. / В.М. Оробец, Д.А. Яковлев. – СПб.: Питер, 2010. – 272 с.
7. Федеральный закон Российской Федерации «О государственной гражданской службе Российской Федерации от 27 июля 2004 года № 79-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2004. – № 31. – Ст. 3215.

8. Трудовое право России. Практикум: Учебное пособие / отв. ред. И.К. Дмитриева, А.М. Куренной. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юстицинформ, Правоведение, 2011 // Справочно-правовая система КонсультантПлюс.

9. Головина, С.Ю. Трудовое право: Учебник для бакалавров / С.Ю. Головина, Ю.А. Кучина. – М.: Изд.: Юрайт-Издат, 2012. – 379 с.

К содержанию

УДК 342.5

**МЕСТНОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ И ГОСУДАРСТВЕННАЯ ВЛАСТЬ:
ОТ КОНСТИТУЦИОННОГО РАЗДЕЛЕНИЯ К ОБЪЕДИНЕНИЮ**

С.Г. Соловьев

Предметом исследования данной статьи является понятийно-терминологическая, теоретическая, логическая проработанность, доступность и понятность для населения России, а также оценка практической реализации положений конституционной концепции местного самоуправления. В статье проведен анализ теоретических и практических проблем, связанных с указанными проблемами.

Ключевые слова: Конституция Российской Федерации, местное самоуправление, конституционная концепция местного самоуправления.

Вопрос об оптимальном соотношении местного самоуправления и государственной власти являлся, является и будет являться одним из проблемных как в теории, так и практике муниципального строительства в Российской Федерации. Концептуальной первопричиной указанной проблемы в настоящее время являются положения ч.2 статьи 3 и статьи 12 Конституции РФ, нормативно закрепившие следующую совокупность идей, относящихся к основам конституционного строя Российской Федерации и образующих теоретическую концепцию, в соответствии с которой в современной России предполагается построение системы местного самоуправления:

- 1) народ осуществляет свою власть непосредственно, а также через органы государственной власти и местного самоуправления;
- 2) органы местного самоуправления не входят в систему органов государственной власти;
- 3) местное самоуправление в пределах своих полномочий самостоятельно.

При этом важно учитывать то обстоятельство, что указанная совокупность нормативно закрепленных идей относится к основам конституционного строя Российской Федерации и представляет собой базовые положе-

ния, правовой фундамент Российского местного самоуправления. В связи с этим, анализ концептуальной и терминологической проработанности приведенных идей представляется очень важным, так как в пределах Конституции, как правового акта, нормы о местном самоуправлении, содержащиеся в разделе «Основы конституционного строя» представляют собой иерархически высший раздел, определяющий основное содержание производных от него иерархически более низких Конституционных положений об организации местного самоуправления. Кроме того, так как в современной Российской правовой системе правовые акты образуют иерархически упорядоченную систему (иерархию), то положения всех последующих актов в сфере местного самоуправления должны вытекать из вышеуказанных нормативных положений, закрепленных в ч. 2 статьи 3 и ст. 12 Конституции РФ.

Отмеченная теоретическая концепция – идейная основа Российского местного самоуправления, и в связи с этим, она должна быть:

- 1) безусловно понятийно-терминологически, теоретически и логические проработанной;
- 2) быть доступной и понятной народу Российской Федерации;
- 3) практически реализуемой.

Понятийно-терминологическая, теоретическая и логическая проработанность концепции

Однако соблюдение всех указанных требований применительно к данной концепции вызывает много вопросов. Следует начать с того, что большие вопросы вызывает даже понятийная проработанность ключевого ее термина «местное самоуправление». Как отмечается Д.Б. Сергеевым и многими другими исследователями муниципально-правовой терминологии [1, 2], в современном российском праве начиная с 90-х гг. XX в. термин «местное самоуправление» (как впрочем, и другие муниципально-правовые термины) широко используется в различных, а в ряде случаев, во взаимоисключающих смыслах. В муниципальной науке и законодательстве о местном самоуправлении он применяется для обозначения следующих различных явлений:

- 1) основа конституционного строя;
- 2) деятельность населения по решению вопросов местного значения;
- 3) основополагающий принцип организации власти;
- 4) форма осуществления народом своей власти;
- 5) право граждан;
- 6) форма организации территориальной публичной власти;
- 7) способ оптимизации социального устройства;
- 8) институт организации и предоставления услуг гражданам;
- 9) органы местного самоуправления;
- 10) муниципальное образование.

Очевидно, что подобная многозначность термина «местное самоуправление» значительно снижает научно-теоретическое содержание анализируемой концепции построения российского местного самоуправления, создавая большие проблемы для понимания его содержания не только практикам муниципального строительства, но даже и теоретикам муниципального права. Для того чтобы понять о чем говорит законодатель, ученый или практик, употребляющий термин «местное самоуправление», нужно исследовать контекст употребления соответствующего термина в рамках достаточно объемных смысловых форм. При этом термин «местное самоуправление» можно достаточно просто вырвать из контекста и использовать его в ином значении.

Помимо терминологической недоработанности, указанная концепция вызывает возражения и с позиции формальной логики. Спорным представляется обозначение низового, местного уровня публичной власти термином «местное самоуправление». Если мыслить логично и учитывать труды современных государствоведов [3], система самоуправления в Российской Федерации представляет собой составной элемент ее системы управления, включающей также систему публичной власти.

Самоуправление по своей сути представляет общественный феномен, включающий в себя три уровня:

- 1) самоуправление на уровне Российской Федерации (государственное самоуправление), включающее все формы непосредственного волеизъявления населения на уровне государства;
- 2) самоуправление на уровне субъектов Российской Федерации (региональное самоуправление), включающее все формы непосредственного волеизъявления населения на их уровне;
- 3) самоуправление на уровне муниципальных образований (местное самоуправление), включающее все формы непосредственного волеизъявления населения на их уровне.

Публично-властные начала системы управления Российской Федерации реализует соответствующая система Российской публичной власти, состоящая из следующих уровней:

- 1) система публичной государственной власти на уровне Российской Федерации;
- 2) система публичной государственной власти на уровне субъектов Российской Федерации;
- 3) система публичной муниципальной власти на уровне муниципальных образований.

Современное же смешение в рамках анализируемой концепции понятий «власть» и «самоуправление» (ч. 2 ст. 3 Конституции РФ) применительно к системе народовласти в Российской Федерации делает логически противоречивой и непонятной как для теоретиков муниципального права, так и для практиков муниципального строительства.

Доступность и понятность концепции народу Российской Федерации

Помимо понятийно-терминологической, теоретической и логической проработанности концептуальных основ местного самоуправления, закрепленных в Конституции Российской Федерации, они должны быть изложены языком доступным и понятным всему народу Российской Федерации. Именно на это обстоятельство обратил внимание Президент России, определяя перспективы развития российского местного самоуправления и отмечая в своем Послании Федеральному Собранию от 12 декабря 2013 года, что «... местная власть должна быть устроена так чтобы любой гражданин, образно говоря, мог дотянуться до неё рукой... Давайте посмотрим на эти проблемы ещё раз со всех сторон, чтобы наконец ***привести ситуацию в соответствие со здравым смыслом, с требованием времени***» [4].

Говоря о здравом смысле, нужно всегда иметь в виду тот факт, что смысл употребляемых в Конституции РФ терминов должен быть однозначно понимаем всеми гражданами, и прежде всего – юристами, государственными служащими, политическими деятелями, журналистами, что должно достигаться посредством изучения соответствующих учебных дисциплин в общеобразовательной школе и в высших учебных заведениях.

Важно понимать, что законодательство в целом, и конституция в частности, представляют собой один из важных инструментов общественного самоуправления. Если же граждане не понимают «букву» и «дух» Конституции, то в обществе не может сформироваться соответствующее правосознание, а законодательство не будет работать должным образом. При этом, следует помнить, что по своей сути любая конституция – письменный документ, для того же, чтобы жизнь в государстве стала развиваться в соответствии с конституционными нормами, её идеи, получившие закрепление конституции посредством юридических форм (юридическим языком), должны быть внедрены в правосознание большей части политически активного населения.

Население же воспринимает Главу муниципального образования, других выборных должностных лиц, органы местного самоуправления как представителей государственной власти на местах и предъявляет им претензии, связанные с банкротством предприятий, невыплатой зарплат на частных предприятиях, несвоевременным перечислением федеральных пенсий, пособий и решением других вопросов, не входящих в их компетенцию. Об этом свидетельствуют как практика муниципального строительства в 90-е годы [5], в настоящее время [6], так и многочисленные мнения ученых, не признающих чисто формально-юридический подход к природе местного самоуправления и утверждающих, что по своей природе местное самоуправление является частью государственной власти [7] и искусственное отделение местного самоуправления от государственной власти должно быть ликвидировано [8].

Исходя из вышеизложенного, применительно к закрепленной в Конституции РФ концепции построения российского местного самоуправления можно с достаточной степенью вероятности констатировать тот факт, что в данном случае мы имеем дело с идеологическими установками чуждыми российским традициям решения вопросов местного значения. В связи с этим, построение гармонично работающей системы местного самоуправления на основе данных идей, чуждых российскому менталитету, представляется мало вероятным.

Практическая реализуемость концепции

Каждый народ в мире характеризуется определенными идеалами и вытекающими из них традициями организации местного управления, решения местных вопросов, которые он несет через века, иногда, и через тысячелетия. Народы, проживающие на территории Российской Федерации, также имеют свой опыт организации местной жизни, во многом уникальный. При этом следует помнить, что управленческие концепции, рожденные и работающие в среде одного общества, не всегда могут быть использованы в другом.

Нынешняя постсоветская государственность России и соответствующая ей юридическая система, закрепляющая организацию местного самоуправления, имеет от роду чуть более 20 лет. Надо быть реалистами и понимать, что всего лишь двадцатилетний опыт становления современной правовой базы местного самоуправления это очень короткий срок. С позиции мировой истории это практически мгновение.

На этом основании будет очень самонадеянно говорить об абсолютной непогрешимости концепции организации местного самоуправления, закрепленной в действующей Конституции РФ. Вероятно, следует признать за авторами анализируемой концепции право на ошибки, право на подверженность неким «родимым пятнам», унаследованным от прошлого. Однако, при этом, важно реально оценивать насколько успешно за эти 20 лет происходило построение системы местного самоуправления в России, подтверждает ли жизненная практика правильность базовых основ местного самоуправления, декларируемых в Конституции РФ.

Анализируя позиции многих практиков и теоретиков, анализирующих современное состояние местного самоуправления, можно прийти к выводу о том, что успешность развития системы местного самоуправления в России и правильность базовых основ местного самоуправления, декларируемых в Конституции РФ, находятся под большим вопросом. К примеру, Авакьян С.А. вообще ставит под сомнение наличие местного самоуправления в России [9], В.И. Васильев и Н.Л. Пешин отмечают отсутствие четкой концепции развития местного самоуправления [10; 11]; В.И. Фадеев обращает внимание на то, что органы муниципальных образований нагружены полномочиями по решению вопросов местного значения, которые нередко

носят не местный, а именно государственный характер [12]; И.И. Макаров указывает на спорность терминологического обозначения основных должностных лиц местного самоуправления [13]; В.В. Таболин отмечает отрицательный опыт «привития» западноевропейской муниципальной модели на нашу систему местного самоуправления [14]; Р.В. Бабун отмечает финансовую необеспеченность местного самоуправления и очевидное несоответствие доходов местных бюджетов объемам их расходных обязательств [15].

Критический анализ практики реализации существующей концепции местного самоуправления можно было продолжать достаточно долго, но цель данной работы не в этом. Важно понять, если существуют проблемы в практической реализации действующей концепции местного самоуправления, то следует разобраться с тем, в чем заключается основная причина такого положения дел. Ведь только зная правильную причину проблемы можно разрешить саму проблему.

Исследовав разнообразные источники, составляющие российскую муниципальную теорию и множественную практику построения Российского местного самоуправления последних 20 лет, можно с достаточной степенью вероятности предположить, что этой основной причиной разнообразных проблем, возникающих в современной системе местного самоуправления, является ее конституционное отделение от системы государственной власти.

Этот вывод в определенной мере подтверждает и анализ законодательства зарубежных стран, в которых местные органы власти, как правило, жестко не отделяются от органов государственной власти. Применительно к европейским странам, это объясняется тем, что Европейская хартия местного самоуправления не предусматривает жесткого отделения самоуправления от системы государственной власти.

В связи с этим, в теории муниципального права уже достаточно давно с завидным постоянством выдвигается идея о том, что органы местного самоуправления должны являться неотъемлемой составной частью государственной системы с определенной долей автономии по выполнению переданных вышестоящими уровнями власти полномочий [16]. Данный тезис развивают в своих работах Н.В. Михалева [17], В.А. Баранчиков [18], А.А. Балмасова [19], Н.Л. Пешин [20] и многие другие ученые, специализирующиеся в муниципально-правовой проблематике.

С учетом всего вышеизложенного, может быть стоит прислушаться к пожеланиям, исходящих с уровня Президента РФ [4], с уровня ученых, специализирующихся в сфере местного самоуправления, с уровня простых граждан [21], и привести в соответствии с требованиями здравого смысла нормативные положения о местном самоуправлении Конституции РФ, как информационно-алгоритмической системы, назначение которой обеспечивать государственное управление и самоуправление общества в преемственности поколений.

Завершая рассмотрение обозначенных проблем, следует акцентировать внимание на том, что на сегодня с достаточной степенью очевидности можно констатировать проблемы в понятийно-терминологической, теоретической, логической проработанности, доступности, понятности и практической реализации положений Конституционной концепции местного самоуправления, что дает основания для ее дальнейшего детального анализа и выдвижения практических предложений по совершенствованию ее содержания, что и планируется сделать в рамках последующих публикаций.

Библиографический список

1. Сергеев, Д.Б. Муниципальное образование в системе правовых категорий (монография) / Д.Б. Сергеев. – Екатеринбург, 2012. – С. 219–220.
2. Соловьев, С.Г. Муниципально-властные институты в местном самоуправлении Российской Федерации / С.Г. Соловьев. – СПб., 2003. – С. 105.
3. Скуратов, Ю.И. Концепция самоуправления народа в СССР: понятие и содержание / Ю.И. Скуратов // Гражданское общество и правовое государство: предпосылки формирования. – М., 1991.
4. Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию от 12 декабря 2013 года. – URL: <http://www.kremlin.ru/transcripts/19825>.
5. Потери и обретения в России 90-х. Том 2: Меняющаяся жизнь в меняющейся стране: занятость, заработки, потребление. – М.: Эдиториал УРСС, 2001.
6. Златоустовские металлурги протестуют против сокращений и невыплаты зарплаты. – URL: <http://mediazavod.ru/articles/142727>.
7. Петров, М.П. Исполнительная власть на этапе модернизации Российского государства: опыт правового исследования: монография / М.П. Петров; под ред. А.В. Малько. – М: Юрлитформ, 2012. – С. 148–149.
8. Тимофеев, Н.С. Муниципальная реформа Российской Федерации в контексте исторического и международного опыта / Н.С. Тимофеев // Местное право. – 2013. – № 4–5. – С. 61.
9. Авакьян, С.А. А есть ли в России местное самоуправление? / С.А. Авакьян // Размышления конституционалиста. Избранные статьи. – М., 2010.
10. Васильев, В.И. Местное самоуправление: закон четвертый / В.И. Васильев // Журнал Российского права. – 2004. – № 1. – С.5.
11. Пешин, Н.Л. Государственная власть и местное самоуправление в России: проблемы развития конституционно-правовой модели / Н.Л. Пешин. – М., 2007.
12. Фадеев, В.И. Основные проблемы реализации конституционной модели местного самоуправления на современном этапе / В.И. Фадеев // LEX RUSSICA. – 2009. – № 2. – С. 236.
13. Макаров, И.И. Наименования органов местного самоуправления: подходы регионального законодателя / И.И. Макаров // Журнал Российского права. – 2012. – № 3. – С. 36–37.

14. Таболин, В.В. К вопросу о конституционно-правовой природе самоуправления в России / В.В. Таболин // Государственная власть и местное самоуправление. – 2013. – № 12. – С. 38.

15. Бабун, Р.В. Проблемы и направления укрепления финансовой базы местного самоуправления // Местное право. – 2013. – № 4–5. – С. 45.

16. Соломаткин, А.А. Местное самоуправление в сельских поселениях России (вопросы теории и практики): автореф. дис. ... канд. юрид. наук / А.А. Соломаткин. – Челябинск, 1999. – С. 8.

17. Михалева, Н.В. Конституционно-правовые модели местного управления и местного самоуправления: автореф. дис. ... канд. юрид. наук / Н.В. Михалева. – М., 2005. – С. 27.

18. Баранчиков, В.А. Правовые проблемы становления и развития местного самоуправления в Российской Федерации: автореф. дис. ... д-ра юрид. наук / В.А. Баранчиков. – М., 2005. – С. 3.

19. Балмасова, А.А. Развитие концептуальной основы местного самоуправления в России: вопросы истории, теории и правового регулирования: автореф. дис. ... канд. юрид. наук / А.А. Балмасова. – Казань, 2007. – С. 19.

20. Пешин, Н.Л. Государственная власть и местное самоуправление в России: проблемы развития конституционно-правовой модели и практики взаимоотношений: автореф. дис. ... д-ра юрид. наук / Н.Л. Пешин. – М., 2007. – С. 41.

21. Желватых, А. Вопрос независимости местной власти / А. Желватых. – URL: <http://перспектива-миасса.рф/index.php/munitsipalnyj-kodeks/133-vopros-nezavisimosti-mestnoj-vlasti>.

К содержанию

УДК 347.6 + 343.2

ПРОБЛЕМЫ ЮВЕНАЛЬНОЙ ЮСТИЦИИ

Ю.В. Сорокин

Настоящая статья посвящена проблемам ювенальной юстиции и рассмотрены вопросы ювенальной юстиции в нашей стране, также приведен зарубежный опыт.

Ключевые слова: ювенальная юстиция, контроль.

Ювенальная юстиция в переводе с латинского языка означает «правосудие для юных». В XIX веке в Европе и России так и было, но уже в начале XX века ювенальная юстиция начала перерастать в целую юридическую систему, куда стали входить, кроме правосудия, многочисленные государственные и социальные органы, многочисленные правовые акты о правах ребенка.

В ювенальную юстицию постепенно вошли органы социального надзора за положением ребенка в семье, пропагандой просвещения детей по проблемам здоровья, а позже и сексуальным просвещением. В большинстве стран Северной Америки, Западной Европы ювенальная юстиция уже внедрена, в Восточной Европе формируется, а в третьих странах, как у нас в России, старается завоевать позиции.

Первым шагом по внедрению в нашей стране ювенальной юстиции стал новый Семейный кодекс, вступивший в силу с 1 марта 1996 г. В этом Кодексе в главе 11 закреплено право ребенка при нарушении его прав и ненадлежащем выполнении родителями своих обязанностей обращаться в органы опеки и попечительства или в суд. В 1998 году принят Закон «Об основных гарантиях прав ребенка в Российской Федерации», где была введена классификация детей, «находящихся в трудной жизненной ситуации», и подписан Указ Президента № 761 «Национальная стратегия действий в интересах детей на 2012–2017 годы».

Для того чтобы высказать свою точку зрения о ювенальной юстиции, на наш взгляд, необходимо кратко проанализировать действующие законы и их проекты, а также результаты внедрения этой системы в странах Запада.

В законе о гарантиях прав ребенка введена классификация детей. Среди перечисления детей-сирот, детей-наркоманов и детей-уголовников, неожиданно находим: «дети, проживающие в малоимущих семьях». Причем классификация нужна не для того, чтобы помочь малоимущим семьям, а для того, чтобы изъять оттуда детей на основе ряда последующих законов, предусмотренных планом законодательной деятельности и передать в приемную обеспеченную семью.

В этот же закон проведен главный принцип ювенальной юстиции: дети – не часть семьи. Они самостоятельные субъекты общественных правоотношений и их права выше прав всех других граждан.

Таких примеров почти в каждом субъекте страны достаточное количество, когда подростки жалуются на собственных папу или маму, которые не пустили их в ночной клуб, шлепнули за грубость учителю или не дали денег на модный телефон.

Понятно, что внедрить у нас ювенальную юстицию в масштабах огромной страны сразу не получится по вполне понятным причинам, поэтому ведется работа на региональном уровне. В 2001 году в Ростовской области был запущен пилотный проект «Поддержка осуществления правосудия в отношении несовершеннолетних», направленных на внедрение в судах общей юрисдикции международно-правовых стандартов ювенальной юстиции, в основном по канадским моделям. В результате, в марте 2004 года в г. Таганроге был открыт первый в России ювенальный суд. По существу, широко рекламируемый опыт свелся пока к давно существующей специализации судей, рассматривающих уголовные дела в отношении несовершеннолетних, с привлечением к участию в судебных процессах детей в отдельном здании.

Можно услышать о якобы успешных экспериментах с элементами ювенальной юстиции, кроме Ростовской области, в Санкт-Петербурге и целом ряде других регионов. Например, по сообщению СМИ, в Екатеринбурге создана даже «детская адвокатура», в которой адвокаты консультируют по жалобам и заявлениям детей о нарушении их прав со стороны родителей, учителей, соседей, составляют иски и представляют их интересы в судах.

В этой связи, на наш взгляд, следует подробнее остановиться и проанализировать ряд законопроектов, направленных в Государственную Думу, тем более что общественного обсуждения ни одного из них, а их около 300, не проводилось.

В соответствии с проектом закона «О социальном патронате» органы опеки и попечительства могут по любому сигналу проверить семью – как она живет, содержит и воспитывает своих детей и признать ее находящейся в социально опасном положении. Причем никаких критериев, какой должна быть семья, и признаков, по которым семья может быть отнесена к категории социально-неблагополучных, не имеется.

Правильно или неправильно родители воспитывают и содержат своих детей, станут решать органы опеки и попечительства, которые будут иметь право приходить в дома, вопреки конституционной норме о неприкосновенности жилища, частной собственности и жизни, составлять акты и назначать некий план по исправлению семьи. В законодательстве такой план называется «помощью», причем помощь эта будет педагогической и методической, т.е. это будут предписания родителям, как им себя вести, как воспитывать ребенка, что ему купить и т.д. В законопроекте сказано, что социальный патронаж осуществляется исключительно на добровольной основе по заявлению самих родителей, но если родители откажутся от предложенного плана исправления семьи, то социальные работники обращаются в суд с заявлением о лишении матери и отца родительских прав. Но даже если суд не найдет оснований для лишения или ограничения родительских прав, то социальный патронаж назначается принудительно. Более того, в проекте сказано, что органы попечительства имеют право проводить социальный патронаж, как внутри семьи, так и с помещением ребенка в приют, т.е. отобрать у родителей ребенка без решения суда.

Еще один ювенальный законопроект – «Об общественном контроле за обеспечением прав детей – сирот и детей, оставшихся без попечения родителей». Казалось бы, этот законопроект сыграет положительную роль и коснется только детей, находящихся в детских приютах, у которых нет родителей или родители которых лишены родительских прав, но предлагается помещать детей без решения суда на срок до 1 года, если органы опеки по каким-либо причинам признают, что родители недостаточно хорошо заботятся о детях. Кроме того, данный законопроект устанавливает право ребенка жить и воспитываться в приюте?! Не в семье, как в нашем действующем законодательстве, а именно в приюте.

Другое право – это право ребенка, помещенного в приют, на личную жизнь, право писать и подавать жалобы в различные органы не только России, но и иностранных государств, право на тайные конфиденциальные консультации по поводу соблюдения своих прав и т.д.

Кроме того, вводится общественный контроль по соблюдению этих прав. Некие общественные организации приобретут право доступа к семейной тайне, к документам детей, причем они будут делать ежегодные доклады о положении прав детей в России, давать рекомендации органам власти, иметь право законодательной инициативы и диктовать политику в сфере защиты прав детей. В эти «контрольные» комиссии войдут не профессионалы, а представители других общественных организаций, которые и будут платить за своего члена. Нетрудно догадаться, что обычные общественные организации не могут позволить себе подобные выплаты, поэтому найдутся адепты ювенальной юстиции или организации, заинтересованные в детском бизнесе.

Другой законопроект «О министерстве детства» предусматривает создание органа, который бы координировал все структуры, занимающиеся вопросами детства, и его предписания были бы обязательны и для родителей и для организаций. Может быть, в идее создания такого органа ничего плохого и нет, но в России, рассматривая западный опыт, по примеру норвежского «Барнеомбудет» появится структура государства в государстве, которая будет определять политику в отношении детей, и, собственно, вершить ювенальную юстицию.

В Государственной Думе также был зарегистрирован законопроект «О гендерном равенстве». В документе запрещена критика лиц нетрадиционной ориентации, акцент делается на свободу сексуального выбора. По сути, исключаются понятия «мальчик» и «девочка», т.к. такая половая самоидентификация объявляется вредной.

Неприятие в нашем обществе вызывают также следующие ювенальные проекты: паспорт здоровья школьника, секспросвещение учащихся, и, особенно, Форсайт-проект «Детство – 2030». С первых дней своего существования проект паспорта здоровья, как и детские дневники с оценкой поведения своих родителей школьниками и малышами в детсадах, были подвергнуты жесткой критике со стороны родителей, педагогов и правозащитников, поскольку пользы от этих документов никакой, а вот утечка информации, которую может занести в документ ребенок, может повредить его семье. Личная же информация школьников, вносимая в паспорт здоровья, пользы для здоровья мало принесет, а лишь раскроет весь внутренний мир семьи и значительно расширяет возможности ювенальных органов, которые, зафиксировав даже весьма сомнительные нарушения здоровья у ребенка, могут обвинить его родителей в ненадлежащем уходе, контроле и т.п.

Авторы проекта раннего секспросвещения школьников ратуют за свободу сексуального выбора, правильное использование противозачаточных средств, также они опасаются того, что без секспросвещения дети в будущем не смогут зачать ребенка. Трудно согласиться с такими доводами. Притом, в наш век, когда сексом пропитано все «искусство», «культура» и СМИ, учить детей уже в 11–12 лет по существу развратной жизни, на наш взгляд, недопустимо.

Официальная цель проекта «Детство – 2030», руководителем которого является Радченко А.Ф. – «это смена идеологии и парадигмы в обществе, изменение в общественном сознании устаревших позиций, таких как материнство, отцовство, семейные и родственные узы. Реорганизация межличностных отношений, в том числе замена института семьи на институт социального патроната. Внедрение гендерного равенства и ювенальной юстиции». То, что родители любят своих детей и что дети должны расти в семьях, объявлено безнадежно устаревшими стереотипами, как контроль и присмотр со стороны взрослых. Защита детей от потенциального зла ложных ценностей, дурной компании, наркотиков, разврата и т.д., по мнению авторов проекта, является несвоевременной, т.к. ребенок имеет право на «компетентное» и «прикольное» детство, т.е. сам должен «все попробовать» и выбрать, что ему больше нравится – все согласно «передовому западному опыту». Утверждается, что «нуклеарная» (обычная) семья, безнадежно устарела, поэтому предлагается, чтобы дети воспитывались и вырастали уже с середины 2020 – х гг. в законодательно уравниваемых с нею в однополых семьях, «многообразной среде различных воспитательных сообществ, клубов, детских организаций и др.», как «в развитых странах». На эту нелепую и чуждую нам идеологию можно ответить просто, поскольку практически все педагогические и психологические школы современности, а уж тем более древности, однозначно утверждают, что родительская любовь к детям заложена природой человека, и что самая бескорыстная любовь в мире – это любовь матери к своему ребенку. Никто не способен заменить семью. То, что семья тормозит развитие детей – это совершенно абсурдное и нелепое утверждение, которое даже комментировать не хочется [1].

Теперь есть смысл показать результаты внедрения ювенальной юстиции в некоторых развитых западных странах. В Финляндии социальные работники часто допускают ошибки и неоправданно до решения суда применяют крайнюю меру – изоляцию ребенка от семьи. В результате клиентами соцопеки к концу 2012 года стали 80 тысяч финских детей. Финское государство тратит огромные суммы на содержание детских домов, которые там принадлежат частным лицам, поэтому возникает обоснованное подозрение в том, что это очень выгодный бизнес для владельцев таких учреждений. Хотя в Финляндии родительских прав не лишают, но встреча родителей со своим ребенком в таких учреждениях возможна лишь 2 раза в неделю на 1 час.

В самой развитой Европейской стране и одной из самых «продвинутых» по части ювенальной юстиции стран – Германии – сегодня самая низкая в Европе рождаемость и около половины всех преступлений совершается молодежью до 18 лет.

Не намного отстают и другие страны Запада, где масса детей после такого воспитания вырастает развращенными, без каких-либо духовных и религиозных ценностей, не желающих создавать семьи и получать образование.

Некоторые сторонники ювенальной юстиции утверждают, что изъятие из семьи детей не затрагивает нормальных родителей. Вынуждены разочаровать – затронет, поскольку принцип ювенальной юстиции защиты детей на практике носит декларативный характер.

Чтобы не быть голословными, приведем некоторые основания, по которым в странах Запада можно на «законных» основаниях изъять ребенка:

- излишняя материнская любовь;
- ребенку не были сделаны прививки;
- квартира требует ремонта;
- наличие в доме домашних животных;
- отсутствие детских игрушек в достаточном количестве;
- запрет ребенку посещать уроки сексуального «просвещения»;
- ребенок выполняет домашнюю работу: моет посуду и полы, стирает, готовит пищу и т.д.;
- в холодильнике отсутствует достаточный ассортимент продуктов питания или они просрочены;
- нахождение родителей в нижнем белье в присутствии ребенка;
- ребенок часто кричит и плачет, и т.д.

В нашей стране в целях борьбы с постулатами ювенальной юстиции даже появилась общественная организация «Всероссийское родительское сопротивление». В феврале 2013 года был проведен съезд этой организации, на котором присутствовал и выступил президент В. Путин, который сказал, что получил обращение, которое подписали 141 тысяча граждан, и все они выражают тревогу по поводу внедрения в России механизмов ювенальной юстиции. Президент согласился, что ряд положений законопроектов о социальном патронате и о контроле за обеспечением прав детей содержат явные социальные риски. И главное, по его мнению, в них «не в полной мере учтены российские семейные традиции». В ответ на поступившие в Госдуму законопроекты, которые критиковал президент, российские деятели культуры также обратились к нему с открытым письмом, в котором просили не допустить введения в России ювенальной юстиции, как явления, чуждого отечественным традициям и культуре.

Представители православной церкви едины в том, что богатство, наслаждение, потребление, власть и деньги становятся современными идо-

лами, поэтому в отсутствии идеологии церковные заповеди о сохранении христианской морали, где испокон веков чтили отца и мать, семейные традиции являются основой сохранения нашей детской политики. Заслуживает внимания предложение священнослужителей по улучшению системы детских исправительных учреждений, созданию федеральной целевой программы по финансовой поддержке малоимущих и многодетных семей, приютов семейного типа.

Поздравляя Патриарха Кирилла с Днем интронизации, президент России В. Путин подчеркнул, что, сохраняя светский характер государства, нужно «уйти от вульгарного, примитивного понимания светскости». РПЦ и другие традиционные религии должны получить все возможности для полноценного служения в таких сферах, как поддержка семьи и материнства, воспитание и образование детей, молодежная политика, решение социальных проблем, укрепление патриотического духа в армии. «Это будет ответом на живую потребность людей в нравственной опоре, в духовном наставничестве и поддержке», – пояснил Владимир Путин [3].

Будет уместно отметить, что в мусульманских странах, с их менталитетом, ювенальная юстиция не распространена совсем. Трудно себе представить, что в таких странах, да и в некоторых наших регионах будут изымать детей из семьи, призывать к толерантности однополых браков, гомосексуализма и лесбиянства.

По имеющейся у нас информации, работники правоохранительных органов, в частности, суда и прокуратуры, не ратуют за внедрение в нашу страну ювенальной юстиции. Так, выступая в декабре 2012 г. на «Деловом завтраке» в «Российской газете», Генеральный прокурор России Ю. Чайка на вопрос корреспондента И. Егорова о возможности забирать из семьи детей, как в Европе, по любому сигналу, в том числе и самих детей, а потом уже разбираться, ответил, что в России родительских прав и только по решению суда в основном лишаются алкоголики и наркоманы, а органы опеки вправе изъять из семьи ребенка лишь при наличии угрозы его жизни и здоровья. Прокуратура проверяет каждый такой случай. О том, что ребенка забрали из семьи, органы опеки обязаны немедленно сообщить прокурору, который проверяет законность таких действий. Даже Ю. Чайка сообщил, что состояние законности в сфере соблюдения прав детей, особенно сирот и оставшихся без попечения родителей, остается тревожным, что подтверждается прокурорскими проверками. Как ни прискорбно, заявил Генпрокурор, в нашей стране чаще всего права детей нарушаются органами, которые по закону должны их защищать. Это органы опеки и попечительства, здравоохранения и социальной защиты населения. Органами опеки и попечительства несвоевременно выявляются дети, оставшиеся без попечения родителей, ненадлежащим образом осуществляется защита их имущественных и в особенности жилищных прав [4].

Сказанное Генеральным прокурором убедительно свидетельствует о том, что проект закона о социальном патронате, в соответствии, с концепцией которого органы опеки получают широкие права по изъятию детей из семьи, является недопустимым и неприемлемым.

По имеющейся информации из судов общей юрисдикции следует, что отправленные правосудия по защите прав и интересов несовершеннолетних производится качественно и достаточно эффективно с использованием норм действующего законодательства. Со слов судей-практиков, для улучшения результатов работы следует постоянно совершенствовать введенную в суды специализацию, согласно которой судебные дела в отношении несовершеннолетних рассматриваются наиболее опытными и квалифицированными судьями.

Однако, несмотря на очевидную несостоятельность ювенальных законопроектов, есть судьи, которые полагают, что ювенальная юстиция защищает интересы семьи и детей. Например, председатель Свердловского областного суда А. Дементьев и судья состава по рассмотрению дел с участием несовершеннолетних того же суда Н.М. Гордеева на страницах Российской газеты 14 февраля 2013 г. высказали мнение, что авторы законопроекта о социальном патронате «как бы спрашивают мнение коллег о том, нужно ли создавать систему «социального патроната или нет». Теперь ответ, видимо, получен.

Кроме того, оба судьи утверждают, что наиболее важные вопросы семьи и детства уже урегулированы семейным кодексом, но тогда зачем нам нужно городить ювенальный огород?

И в заключение, в подтверждении того, что в России мало сторонников ювенальной юстиции, приведем данные ВЦИОМ:

76 % опрошенных считают, что ключевую роль в деле защиты детей должна играть их семья, родители;

71 % выступает против установления приоритета интересов и прав детей над интересами родителей;

60 % считают, что детям не стоит разрешать обращаться в суд с жалобами на родителей;

54 % уверены, что ювенальная юстиция принесет семьям больше вреда, чем пользы [5].

Мы считаем, что ювенальная юстиция не способствует укреплению семьи, повышению рождаемости и соблюдению нравственных законов. Именно в семье каждый человек впервые узнает эти законы. От нравственного благополучия каждой семьи зависит благосостояние всего общества и государства, а разрушение института семьи имеет неизбежным следствием деградацию и разрушение общества и государства.

Библиографический список

1. Журнал «Благодарение». – 2013. – № 6. – С. 55–68.

2. Российская газета неделя. – 2013. – № 32. – 14 февр.
3. Российская газета. – 2013. – 4 февр.
4. Российская газета неделя. – 2012. – № 288. – 13 дек.
5. Российская газета неделя. – 2013. – № 32. – 14 февр.

К содержанию

УДК 347.21(09) + 368.1(09)

ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ДОГОВОРА ИМУЩЕСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ

Е.В. Сумина

Настоящая статья посвящена истории возникновения и развития договора страхования имущества.

Ключевые слова: страхование, имущественное страхование, договор имущественного страхования, договор страхования имущества.

Страхование в России имеет давнюю и богатую историю, уходящую своими корнями в далекое прошлое. Можно выделить несколько этапов в развитии страхового дела. Первый этап ознаменовался как страхование в Российской Империи.

Образцом организации страхового дела для России стали иностранные страховые компании. Негативным последствием деятельности иностранных страховщиков, являлся отток денежных средств в виде страховых премий за границу. 28 июля 1786 г. Екатерина II создает манифест для препятствия этого процесса. Согласно указанному манифесту лица, желающие получить кредит под залог принадлежащего им недвижимого имущества, должны были застраховать это имущество в созданной при Государственном заемном банке Страховой экспедиции. Но, так как в России к этому моменту не было создано других жизнеспособных страховых компаний, то имущество, находящееся в пределах Российского государства, продолжало страховаться у иностранных страховщиков. Поэтому дальнейшее частичное снятие запрета законодательного акта «Об изменении некоторых правил относительно страхования недвижимых имуществ в Российских страховых от огня обществах» можно назвать скорее мерой вынужденной. Для того, чтобы предотвратить завоевание российского страхового рынка иностранными компаниями, было принято беспрецедентное постановление «О разрешении на прием в залог незастрахованных каменных домов, заводов и фабрик в полное по оценке суммы в несгораемых материалах без уменьшения четвертой части и без взыскания

процентов». Но это решение нанесло сокрушительный удар системе государственного страхования. После 36 лет существования была закрыта страховая экспедиция при заемном банке [11].

В 1827 году открывается «Первое Российское страховое от огня общество». Коммерческий успех Первого страхового общества побудил к созданию в 1835 году «Второго Российского страхового от огня общества», а в 1846 году – товарищества «Саламандра» [13].

Деятельность страховых обществ курировалось высшими должностными лицами государства, которые были их соучредителями. Эти акционерные общества наделялись исключительными правами на проведение страхования строений в определенных регионах страны.

В 1850-х гг. принцип страховой монополии утратил свое значение. Появилась конкуренция рыночного типа между действующими в России акционерными страховыми обществами, страховое дело вышло на международный уровень, и появились первые договоры перестрахования.

В 1864 году было утверждено Положение о земском страховании. Почти во всех губерниях России земское страхование охватило принадлежащее крестьянам строение.

Наряду с имущественным внедрялось в жизнь и личное страхование. Шершеневич Г.Ф. связывал это главным образом с особенностями жизни тех, кто именовались им «представителями либеральных профессий» (врачи, адвокаты, художники, артисты и др.), а также чиновников высшего и среднего уровня. Так как они не относились, по общему правилу, к числу родовитой знати, то страшились того, что постепенно, с годами утратят возможность выполнять высокооплачиваемую работу и по этой причине, в частности, не смогут дать своим детям образование. Поэтому он считал, что страхование может оказаться выходом из столь щекотливого положения [16].

Свод законов гражданских Российской империи содержал несколько норм, посвященных рассматриваемым отношениям. Одна из них, посвященная определению самого понятия страхования как такового, включила указание на то, что речь идет о договорных отношениях, в которых в качестве страховщика может выступать наряду с частными лицами только общество, созданное для предохранения от несчастных случаев; предметом договора – дом, а наряду с ним корабль, товары или иное движимое имущество; страховым риском служит опасность, которая может произойти; в обязанность страхования входит внесение условленной премии (платы), а страховщика – «удовлетворить урон, ущерб или убыток от предлагаемой опасности произойти могущий» [14].

Страховое дело формально существовало и в Советской России, где страхование перешло на второй этап своего развития – страхование в Советской России и СССР.

Однако сфера страхования была монополизирована единственным страховщиком – Госстрахом. Страхование имело во многом формальный характер. В сознании советских людей страхование не фигурировало как обязательный компонент организации жизни. Многие просто ничего не знали об этом виде деятельности [12].

Ситуация резко изменилась в связи с легализацией предпринимательства в России, когда коммерческие, финансовые и хозяйственные риски сделали повседневной реальностью для десятков тысяч бизнесменов. Реальностью стала и практика страхования таких рисков.

Первым законодательным актом о страховании был декрет Совета народных Комиссаров (СНК) РСФСР от 23 марта 1918 года «Об учреждении государственного контроля над всеми видами страхования, кроме социального» [9]. Декрет учредил Совет по делам страхования под председательством Главного Комиссара.

Помимо контрольных функций, Совет должен был проводить «новую страховую политику, которая предусматривала приближение к потребностям беднейших классов населения, устранение вредной для народного хозяйства конкуренции страховых обществ и учреждений, обращение излишков чистой прибыли в казну и, вообще, изыскание новых способов повышения доходов казны от страхового дела» [9].

28 ноября 1918 года декретом СНК «Об организации страхового дела в Российской Республике» [8], страхование во всех его видах и формах было объявлено государственной монополией. Все частные страховые общества и организации (акционерные, паевые и взаимные) были ликвидированы, а их имущество объявлено достоянием республики.

Исключение из государственной монополии было сделано лишь для взаимного страхования движимости и товаров кооперативных организаций.

В 1919 году было упразднено страхование жизни, а в 1920 году – государственное имущественное страхование. Им на смену пришла организованная государственная помощь пострадавшим от стихийных бедствий [15].

В 1921 году начался переход к новой экономической политике (НЭП). Стали налаживаться экономические отношения в форме товарообмена между городом и деревней, стало развиваться денежное и кредитное обращение, что создало предпосылки для восстановления страхования.

Крестьянство было заинтересовано в страховании имущества от огня, а скота – от падежа, то есть в тех видах страхования, которые были широко развиты в дореволюционной России.

6 октября 1921 года был принят декрет СНК «О государственном имущественном страховании», которым предусматривалось «организовать во всех местностях РСФСР... государственное имущественное страхование частных хозяйств от... пожаров, падежа скота, градобития растительных культур, а также аварий на путях водного и сухопутного транспорта» [7].

Названным декретом было воссоздано прежнее страхование, расширена его сфера и изменен ряд условий.

Обязательным окладным страхованием на селе с конца 1921 года охватывались строения, скот, посевы. При этом строения от пожаров должны были страховаться везде, а скот от падежа и посевы от градобития – только в тех губерниях, где было соответствующее решение местных органов власти.

В 1921 году были созданы Главное управление государственного страхования в составе Народного комиссариата финансов и страховые органы на местах.

Органы Госстраха осуществляли свою деятельность на принципах хозяйственного расчета. Государство, выделив Госстраху необходимые средства, никакой ответственности по страховым операциям не несло [15].

В 1921 году развивается кооперативное взаимное страхование. Кооперативам предоставлялось право проводить взаимное страхование собственного имущества от стихийных бедствий, с правом устанавливать страхование. В Российской Федерации, а затем и в СССР страхование проводилось тремя кооперативными организациями: Страховой секцией Центросоюза, Всероссийским кооперативным страховым союзом, Всеукраинским кооперативным страховым союзом.

В Гражданском кодексе РСФСР [6] 1922 года глава «Страхование», целиком посвященная договорному страхованию, естественно, начиналась с определения данного договора. За этим следовали в основном статьи, регулировавшие либо имущественное, либо личное страхование.

Развитие и совершенствование государственного страхования на последующих этапах определялось общей экономической политикой СССР. Было введено обязательное страхование имущества кооперативных организаций, включая страхование имущества колхозов. С 1929 года по 1931 год проводилось обязательное страхование в государственной промышленности.

В 1930 году введено государственное обязательное страхование имущества колхозов взамен кооперативного страхования. Для обеспечения непрерывности сельскохозяйственного производства в РФ до 1968 года на основании закона от 4 апреля 1940 года проводилась обязательное окладное страхование колхозных посевов. Обязательное окладное страхование, в СССР проводимое повсеместно, было основным видом государственного страхования. Как дополнительное к обязательному страхованию сельскохозяйственных культур в колхозах проводилось добровольное страхование [10].

В период Великой Отечественной войны средства государственного страхования использовались на военные нужды.

В послевоенный период пересматриваются правила проведения практически всех видов личного и имущественного страхования в целях улучшения организации страхового дела.

Произведены изменения и в организационных структурах Госстраха. С 1947 года из состава Госстраха СССР выделилось Управление иностранного страхования СССР (Ингосстрах СССР), как самостоятельная хозрасчетная организация. До 1958 года система Госстраха была жестко централизованной, а с 1958 года страховое дело передано в ведение министерств финансов союзных республик.

Гражданский кодекс РСФСР 1964 года [5] существенно отличался от предшествующего. Об этом можно судить уже по названию соответствующей главы «Государственное страхование». С одной стороны, подтверждалось наличие государственной монополии страховой деятельности, а с другой – подчеркивалась возможность широкого использования наряду с договорным и недоговорного страхования.

В 60–70-е годы были введены новые правила страхования домашнего имущества и транспортных средств.

В 1973 году повышено страховое обеспечение по страхованию строений.

В 1986–87 годах появились новые виды страхования для населения и предприятий:

– комбинированное страхование автотранспорта, багажа и пассажиров (автокомби);

– страхование по одному договору строений и домашнего имущества, страхование изделий из драгоценных металлов и камней, коллекций, уникальных и антикварных изделий, страхование имущества арендных и фермерских хозяйств, страхование имущества лиц, занимающихся индивидуальной трудовой деятельностью.

Началом преобразования в страховании послужило принятие Верховным Советом СССР 26 мая 1988 года Закона «О кооперации в СССР» [4], в котором начался процесс демонополизации страхового дела нашей страны. Закон предусматривал страхование кооперативами своего имущества и других имущественных интересов, как в органах Госстраха, так и создаваемых кооперативных страховых учреждений.

В 1989 году введено добровольное страхование имущества государственных предприятий и организаций, работающих в условиях хозрасчета.

С переходом экономики страны к рынку государственное страхование имущества колхозов и совхозов с 1991 года отменили. Из года в год количество хозяйств, страхующих урожай, сокращалось, и наблюдалась тенденция спада сельхозпроизводства.

Третий этап развития страхового дела страны начался после 1991 года, который получил название страхование в Российской Федерации, а вместе с ним началось возрождение национального страхового рынка, которое продолжается в настоящее время.

В соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 10 февраля 1992 года № 76 на базе Правления Госстраха РСФСР была образована Российская государственная страховая компания [3].

В 1993 году был создан Росстрахнадзор – Федеральная служба России по надзору за страховой деятельностью, которая создана на базе Госстрахнадзора и наделенная специальными исполнительными, контрольными и распорядительными функциями в сфере страхования.

27 ноября 1992 года был принят Закон «Об организации страхового дела в Российской Федерации» [2], который, как предполагалось, должен был стать отправным пунктом в регулировании всех возникающих страховых правоотношений.

После введения в действие второй части Гражданского Кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ), когда появилась глава 48 «Страхование» [1], именно он был поставлен во главу угла всей пирамиды нормативно-правовых актов, регулирующих общие вопросы заключения и исполнения страховых обязательств.

В XXI веке совершенствование страхового рынка продолжается, страхование недвижимости физических лиц развивается, однако качественный его рост всё же впереди. Среди сдерживающих дальнейшее развитие факторов следует выделить низкий уровень страховой культуры потенциальных страхователей, все еще низкий уровень квалификации страховых посредников, призванных распространять страховые полисы среди населения, а также отсутствие дешевых и простых страховых продуктов по страхованию квартир, загородных домов и имущества, так как невысокие реальные доходы населения не позволяют выделять средства на страхование.

Сегодня имущество страхуется в основном крупными компаниями, такими как «Росгосстрах», «Согаз», «Ингосстрах», «Ренессанс страхование», «РОСНО» и другие. Эти компании являются ведущими на рынке страхования имущества в РФ.

Таким образом, можно выделить три основных этапа развития страхового дела страны:

- 1) страхование в Российской Империи (1786–1917 гг.);
- 2) страхование в Советской России и СССР (1917–1991 гг.);
- 3) страхование в Российской Федерации (после 1991 г.).

Страхование в России прошло несколько этапов развития. Крупные геополитические изменения, последовавшие в связи с распадом бывшего СССР, вызвали объективную необходимость возрождения национального страхового рынка в России.

На сегодняшний день российский рынок страхования имущества динамично развивается, охватывая все более широкие слои населения.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая от 26.01.1996 г. № 14-ФЗ (ред. от 30.01.2014) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 5. – Ст. 410.
2. Закон Российской Федерации от 27.11.1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 10.02.1992 г. № 76 «О создании Российской государственной страховой компании» // Собрание постановлений Российской Федерации. – 1992. – № 7. – Ст. 37.
4. Закон СССР от 26.05.1988 г. № 8998-ХІ «О кооперации в СССР» // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
5. Гражданский кодекс РСФСР от 11.06.1964 г. // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
6. Гражданский кодекс РСФСР от 31.10.1922 г. // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
7. Декрет СНК РСФСР от 06.10.1921 г. «О государственном имущественном страховании» // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
8. Декрет СНК РСФСР от 28.11.1918 г. «Об организации страхового дела в Российской Республике» // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
9. Декрет СНК РСФСР от 23.03.1918 г. «Об учреждении государственного контроля над всеми видами страхования, кроме социального» // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
10. Абрамов, В.Ю. Страхование: теория и практика / В.Ю. Абрамов. – М., 2007. – С. 24.
11. Белых, В.С. Страхование право / В.С. Белых, И.В. Кривошеев. – М., 2004. – С. 19.
12. Мейер, Д.И. Русское гражданское право / Д.И. Мейер. – М., 2000. – С. 116.
13. Рейтман, Л.И. Страхование дело / Л.И. Рейтман. – М., 2003. – С. 80.
14. Серебровский, В.И. Избранные труды по наследственному и страховому праву / В.И. Серебровский. – М., 1997. – С. 124.
15. Смирнова, М.Б. Страхование право / М.Б. Смирнова. – М., 2007. – С. 76.
16. Шершеневич, Г.Ф. Курс торгового права. Т.2. / Г.Ф. Шершеневич. – СПб., 1908. – С. 329.

[К содержанию](#)

УДК 37.01

РОЛЬ СОЦИОКУЛЬТУРНОГО АСПЕКТА В СОВРЕМЕННОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЕ

А.Н. Тарасова

В статье актуализируется задача роли социокультурного аспекта в образовательной среде: выделяются и согласуются два основных направления, суть которых заключается в объяснении процессов социокультурной трансформации в сфере образования в соответствие с исторической природой, и традициями культурно-исторического периода.

Ключевые слова: образование, социум, культура, концепт.

В начале XXI столетия образование, в частности профессиональное, все в большей степени является определяющим фактором экономического, социального, культурного и политического прогресса каждой нации. Именно образование в настоящее время рассматривается как сфера, которая в целостном виде формирует профессиональные знания, культуру и мировоззрение личности. «Смысл» любой образовательной системы заключается в том, что она представляет собой необходимый элемент картины мира индивида и общества, отражающий сущностное содержание цивилизационных процессов; сменяющие друг друга «образы», связанные с этим уровнем профессионального образования в культуре являются факторами изменения, способами фиксации и самоидентификации социокультурных систем в целом. В настоящее время на наш взгляд актуализируется задача именно социокультурного осмысления образования, в его изначально бытийственном онтологическом смысле как особого места передачи социокультурного опыта. Органически специфического пространства обитания, включающего как собственно социальную адаптацию, так и духовную (культурную) составляющую. Данное пространство формируется и существует по-разному в соответствие с исторической природой, традициями культурно-исторического периода.

Если мы обратимся к истории профессионального образования в России, то важно отметить, что начало его формирования, связано с глубокими общественными изменениями. Как известно большой скачок в развитии промышленности в петровские времена заставил по-другому посмотреть на профессиональное отечественное образование. Процесс обучения в школах с самого начала был направлен на соединение элементарной общеобразовательной подготовки с профессионально-технической. Большая заслуга в этом принадлежит сподвижнику Петра I, члену «ученой дружины», выдающемуся ученому и организатору горнометаллургического производства В.Н. Татищеву. Им были разработаны подробные указания о ра-

боте горнозаводских школ, которые он изложил в «Наказе уктусскому комиссару» (1723), а также в особой инструкции – «Учреждение, коим порядком учителя русских школ имеют поступать» (1736 г.) [1]. В.Н. Татищев считал, что основная задача этих школ – подготовка квалифицированных работников. Впервые в русской педагогике, на высоком для того времени теоретическом уровне, В.Н. Татищевым был разработан вопрос о связи общеобразовательной подготовки с профессиональной, о ее содержании и путях обучения. По его мнению, теоретическое обучение необходимо совмещать с практикой. Он предлагал направлять учащихся на заводы, где их прикреплять к опытным мастерам и искусным ремесленникам. Татищев одним из первых русских педагогов обратил внимание на необходимость внесения серьезных усовершенствований в дидактику и методику обучения. Он рекомендовал, учителям не перегружать учащихся, объяснять «все ясно и внятно добрым порядком», разработал твердый режим учебного года. Детально были продуманы Татищевым вопросы воспитания. Им были выработаны требования к поведению учащихся горнозаводских школ. Они должны были аккуратно посещать школу. Прилежно учиться, быть чистыми и опрятными, почитать родителей и старших, вежливо относиться друг к другу. Таким образом, в XVIII веке сделаны несомненные успехи в развитии профессионального образования.

В дальнейшем основными предпосылками развития профессионального образования в России являлись социально-экономические изменения в обществе: строительство регулярной армии и флота, осуществление великой реформы России в эпоху 60-х гг. XIX в., что и обуславливало ее объективную потребность в квалифицированных кадрах. При этом уже в пореформенной России сформировались компоненты системы профессионального образования с общественно-государственным характером, что означало, что государство брало на себя регулятивную, надзорно-контролирующую функцию, стремясь сохранить монополию на сферу образования. Вплоть до второй половины XX века в Российском образовании практически на любом уровне не только получали образование, но и обретали единомышленников, близких по духу людей. В этом, большая заслуга научных школ и сообществ, являвшихся всегда основой той, или иной профессиональной сферы. Отличительной особенностью образовательной среды являлся личностный характер трансляции знаний. А личность, как известно, существует в контексте своей индивидуальной истории, национальной культуры, индивидуальных и национальных ценностей. Поэтому сфера образования имеет объективированную в социальном пространстве культурную составляющую, существующую объективно, организующую точку социального пространства и одновременно представленную в духовной культуре, менталитете людей в виде образа, идеи или понятия.

Формируя этот образ (концепт) общество и государство активно участвовало в обеспечении условий и обстоятельств, внося свою лепту. К концу XX столетия произошел отход государства от этой системы, потеря направляющей роли государства в этой сфере, предоставление ей право самостоятельно решать каким будет образ (концепт) в общем, всей системы образования. Кроме того, на рубеже столетий молодежи выпало нелегкое испытание становления и выживания в современном обществе, в котором существующие традиции патриотического, гражданского, нравственного воспитания подвергаются существенной ревизии. Это привело к крушению идеалов и ценностей, что не могло не отразиться на формировании социокультурного аспекта всей образовательной системы. Трансформация этого образа связана с изменениями современного образовательного процесса, направленного в основном на развитие не профессиональных навыков и умений, а на саморазвитие обучаемого как личности, как культурно-исторического субъекта, то, что мы называем всесторонне развитой личностью. Этому способствует распространенность и общедоступность профессионального высшего образования. Появление дистанционного образования, открытых университетов – результат сращения образовательных и информационных технологий, адаптация университетов к новым условиям, диктуемым информационным обществом. Мобильность, финансовые возможности, стремление к самостоятельности для активной и продвинутой части современной молодежи открывают возможность к приобщению университетской жизни в разных концах мира. Национальные границы явно утрачивают свое значение, благодаря развитию высоких технологий и распространению массовой культуры. Происходит стандартизация обучения во всех сферах образования. С точки зрения применения форм в педагогической практике акцент делается на активные формы учебы – это деловые игры, решение ситуативных задач. Такие формы дают возможность студентам почувствовать себя в ситуации, приближенной к реальной производственной, что якобы побуждает их искать варианты решения поставленных задач. В таких формах работы студент, как правило, показывает свои психофизиологические особенности: коммуникабельность, инициативность, стремление к лидерству, уверенность и желание во что бы то ни стало добиваться поставленных целей т.д. В профессиональной сфере это не всегда самое главное и самое важное. Прежде всего, подобные формы работы не мотивируют студента на изучение фундаментальных знаний своей будущей профессиональной деятельности. У него формируется понимание того, что необходимо схватить комплекс штампов и неких стандартов, укоренившихся в профессии – обладание которыми дает возможность быть своим, быть принятым в это сообщество. На самом деле любая профессиональная сфера, как показывает исторический опыт, продвигается и развивается профессионалами неординарными, умеющими реализовыв-

вать и мыслить нестандартно, и не клишировано, а для этого необходимо знание, теоретическое содержание профессиональной области. Именно в этом поле и кроется социокультурный конфликт современного образования. Он берет начало в тех качественных изменениях в культуре, которые мир ощутил еще в 70-е годы прошлого столетия. Определив главную задачу образования как личностную реализацию, предполагалось ее осуществить не через труд, а через творчество. Отсюда характерные для индустриального общества профессии и виды труда, требующие рациональной организации, дисциплины, психического, интеллектуального и физического напряжения перестали удовлетворять этим требованиям. Таким образом, сформулированный обществом концепт с его агрессивным неприятием рационализма, планирования, самоконтроля, достижимости и целеполагания, столь характерный для предшествующих периодов истории, провозглашает иррационализм и самовыражение личности не через труд, а через потребление, приобретение, обладание. В такой культуре труд не является трудом, потому что он не требует ни физических, ни интеллектуальных сил, а потому превращается в крайне нежелательное и даже недостойное времяпрепровождение. Четкость и рациональность в понимании таких вопросов, что же такого с профессиональной точки зрения сделал человек-специалист, где он работал, что изобрел, что позволило ему накопить состояние, вы вряд ли получите. В лучшем случае ответы будут следующими: он очень предприимчивый, уверенный, умеет рисковать и т.д. Подобные характеристики никакого отношения не имеют к чертам, характеризующим специалиста-профессионала, потому что они не отражают специфику его профессиональной сферы, и не дают представлений о его умениях в этой сфере. Именно такое положение в образовательной сфере и отражает на наш взгляд система бакалавриата, направленная на развитие способностей и представляет некую ступень для последующего целенаправленного обучения профессии. Необходимость интеллектуально, теоретически выровнять и подготовить студента для дальнейшего обучения в этом видится главной составляющей и во многом обнадеживающей вводимая система в высшей школе. Современный студент в основной своей массе не готов к интеллектуальному труду, который требует огромного напряжения физических и умственных сил, и главное он не готов к самостоятельному поиску того интеллектуального инструментария познания, который необходим любому интеллектуалу – профессионалу. Не готов и не стремится к этому во многом потому, что современный рынок доказывает, что тот сектор, где востребованы представители класса интеллектуалов, крайне ограничен. При этом рынок создает не менее востребованную сферу деятельности – сферу услуг, где труд является рутинным, ни в коем случае не творческим, не требующим высокой квалификации и уж ни в какой мере не дающим возможностей для личного самовыражения. Отсюда

отношение к сфере образования, не понимание его роли в дальнейшей жизни человека. На основе наблюдений учебного процесса и результатов первых экзаменов подавляющее большинство студентов в среднем до 80 % в каждой группе (анализировались 5 групп первого курса, 119 человек) не имеют основных навыков по итогам окончания школы: умение работать с текстом, ориентироваться и различать основные области общественной жизни, выполнять задание по заданному алгоритму и т.д. [2]. Отсюда и внешнее поведение, которое характеризуется не умением сосредотачиваться и собираться для реализации конкретных учебных целей. Сегодня человек живет с пониманием того, что важно «здесь и сейчас», у него отсутствует процесс формирования сознания, важные составляющие которого – представления о причинно-следственных связях в жизни, суждения и умозаключения. Элементарное сравнение уровня сознания и мышления людей XXI века с любым другим историческим периодом обескураживает, т.к. в стремлении к неограниченному потреблению не соответствующим подлинным потребностям человека уничтожаются традиционные представления, духовные ценности, реальная жизнь, творческие достижения в ремеслах и искусствах. Человек не видит необходимости в том, что долгое время являлось традиционным основанием жизни и что поддерживалось образовательной системой как одна из основополагающих ценностей. Стирается представление о связи честного труда с богатством, что успеха нельзя добиться целенаправленной работой, будь то работа в студенческой аудитории или последующая работа в профессиональной сфере.

Социокультурной почвой для формирования подобного отношения к профессиональной сфере можно считать и изменение отношений между старшими и младшими поколениями, произошедшими в начале XXI века. Старшее поколение вынуждено вести жизнь во многом сходную с молодежью, сталкиваясь с теми же проблемами, которые прежде считались традиционно молодежными. Кризис идентичности, поиск своего места в жизни неуверенность в себе и мире, ненадежность, негарантированность завоеванных социальных позиций становятся универсальными характеристиками людей всех возрастных групп. Таким образом, молодежная культура становится почти всеобщей. По поводу культуры такого общества еще Й. Хейзинга отмечал, что в ней царит «перманентный дух отрочества» [3, с. 40]. «Его отличает недостаток чутья к тому, что уместно и что неуместно, недостаток личного достоинства, уважения к другим и к чужому мнению, гипертрофированное сосредоточение на собственной личности. Почву для этого подготавливает всеобщий упадок способности суждения и критической потребности. Масса чувствует себя просто замечательно в состоянии полудобровольного оглушения. Это состояние может стать в любую минуту крайне опасным из-за того, что больше не действуют тормоза моральных убеждений» [4, с. 334]. Хейзинга отмечает, что люди переста-

ют понимать, где проходит граница между серьезным и несерьезным в жизни, что «с одной стороны, это явление предстает как недостаточно серьезное отношение к труду, долгу, судьбе и жизни; с другой – как признание высокой серьезности занятий, которые чистое суждение называло бы пустыми, ребяческими, в то время как в обращении с вещами действительно важными начинают преобладать игровые инстинкты и приемы» [5, с. 348]. Инфантилизация общества уводит человека от понимания сути таких явлений как труд, знания, истина, дисциплина и должное, формируя тот социокультурный концепт в отношении к делу, людям и жизни, который не дает возможность быть уверенным в отношениях между людьми и в первую очередь в профессиональной сфере. Таким образом, стандартизация образования, отсутствие установки на теоретическую, знаниевую составляющую, ориентация на творчество в раскрытии личности и изменившееся отношение к труду, как недостойной сфере все это кардинально изменило социокультурный концепт современной профессиональной образовательной системы. Важной составляющей выхода из создавшейся ситуации на наш взгляд является вторая ступень высшего образования – магистратура, где социокультурный концепт, должен проявиться на уровне личностного потенциала в передаче профессиональных знаний будущим специалистам, что, скорее всего, резко ограничит широкий доступ к истинно профессиональному образованию. Профессиональное образование, основанное на передаче, прежде всего социокультурных ценностей наверняка станет единственным богатством будущего специалиста и общества в целом.

Библиографический список

1. Лотарева, Р.М. Города-заводы России XVIII – первая половина XIX вв. / Р.М. Лотарева. – Екатеринбург: Изд-во Урал. Ун-та, 1993. – 226 с.
2. Тарасова, А.Н. Актуальные вопросы современных подходов к самостоятельной работе студента в высшей школе / А.Н. Тарасова // Сб. статей региональной научно-методической конференции (11–12 февраля 2010 г.) / редкол.: А.И. Сидоров и др. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2010. – Т. 1. – С. 34.
3. Хейзинг, Й. В тени завтрашнего дня / Й. Хейзинг. – М., 1992. – С. 40.
4. Хейзинг, Й. Указ. соч. – С. 334.
5. Хейзинг, Й. Указ. соч. – С. 348.

[К содержанию](#)

УДК 342.5

ББК Х401

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ГЛАВЫ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ КАК ОДНА ИЗ МЕР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРИНЦИПА НАРОДОВЛАСТИЯ

А.В. Четвергова

В статье дается краткая характеристика принципа демократии и муниципально-правовой ответственности главы муниципально-образовательного образования.

Ключевые слова: демократия, народовластие, муниципально-правовая ответственность, ответственность органов и должностных лиц местного самоуправления, население муниципального образования.

В нашем государстве – Российской Федерации – становлению местного самоуправления отводится важнейшая роль как неотъемлемому институту демократического общества. От эффективности управления муниципальным образованием напрямую зависит его экономическое развитие, повышение благосостояния жителей, а значит и всей страны в целом. Данный институт власти как никакой другой наиболее приближен к народу. Вследствие этого население каждого муниципального образования имеет возможность непосредственного участия в решении важнейших проблем на местах.

В условиях мирового политического кризиса все чаще мы обращаемся к основному закону нашего государства. Конституция Российской Федерации [1], провозглашает в своей первой статье Россию демократическим государством. Таким образом, принцип народовластия закрепляется как основа конституционного строя и функционирования нашей страны. Его содержание выражается в том, что народ является носителем суверенитета и единственным источником власти, что народовластие осуществляется народом как непосредственно, так и через органы государственной власти и органы местного самоуправления, что высшим непосредственным выражением власти народа являются референдум и свободные выборы, что захват власти и присвоение властных полномочий преследуются по закону (ст. 3) [1].

Реализация принципа демократии в государстве и муниципалитетах напрямую зависит от эффективности деятельности органов власти, в частности органов местного самоуправления. Важность данного уровня власти подчеркнул в своем выступлении на заседании Совета по развитию местного самоуправления 21 января 2013 года Президент Российской Федерации В.В. Путин: «Несмотря на то, что этот уровень управления не называется государственным в юридическом смысле слова, но по смыслу, конечно, это один из самых важных государственных уровней власти, потому что он непосредственно работает с людьми в ежедневном, ежечасном режиме» [3].

Выполнение главой муниципального образования стоящих перед ним задач по жизнеобеспечению населения в пределах территории его компактного проживания предполагает существование системы контроля и ответственности муниципальной власти перед населением. Наличие постоянной обратной связи между органами власти и населением приобретает все большее значение в современных реалиях нашей жизни. Ответственность субъектов правоотношений, связанных с осуществлением местного самоуправления, – это самостоятельное правовое явление, характеризующее процесс осуществления местного самоуправления и, тем самым, находящееся в сфере регулирования муниципального права.

В науке муниципального права имеются труды ученых, которые занимаются поиском решений проблем, связанных с определением природы муниципально-правовой ответственности органов и должностных лиц местного самоуправления, а также механизма ее осуществления. Главным критерием выделения муниципально-правовой ответственности в самостоятельный институт исследователи муниципального права (такие ученые, как М.С. Долгополова [9], Д.А. Лисовицкий [10], Г.Н. Чеботарев [11], Е.С. Шугрина [12] и другие) считают инстанцию ответственности. Этой инстанцией и является население муниципального образования. Ответственность органов и должностных лиц местного самоуправления перед населением предусматривается Федеральным Законом от 06 октября 2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (далее – Федеральный закон № 131-ФЗ) [2], законами субъектов РФ и уставами муниципальных образований.

Как показали исследования правовых норм об ответственности органов и должностных лиц местного самоуправления перед населением муниципального образования (ст.71 Федерального закона № 131-ФЗ), ее нет в уставах муниципальных образований. В чистом виде она представлена всего лишь одной статьей 71 Федерального закона № 131-ФЗ, названной «Ответственность органов местного самоуправления, депутатов, членов выборных органов местного самоуправления, выборных должностных лиц местного самоуправления перед населением». Представленную в статье 74.1 Федерального закона № 131-ФЗ меру ответственности – удаление в отставку главы муниципального образования – нельзя назвать абсолютно муниципально-правовой. Это вытекает из того, что в соответствии с указанной статьей представительный орган муниципального образования вправе удалить главу муниципального образования в отставку по инициативе депутатов представительного органа муниципального образования или по инициативе высшего должностного лица субъекта Российской Федерации (руководителя высшего исполнительного органа государственной власти субъекта Российской Федерации).

Муниципально-правовая ответственность наступает в случае нарушения норм муниципального права и выражается в неблагоприятных последствиях для правонарушителя в виде ограничений имущественного и лич-

ного характера. Должностные лица местного самоуправления под предлогом отсутствия необходимых материальных средств и ресурсов в большинстве муниципальных образований нашей страны не решают насущных проблем населения, а извлекают из своей должности личную выгоду. Практически полностью безответственными являются такие выборные должностные лица, как главы муниципальных образований и депутаты. Ответственность этих должностных лиц обусловлена таким образом, что данный институт почти не применяется на практике. В уставах муниципальных образований отсутствуют нормы, регламентирующие механизм привлечения органов и должностных лиц к ответственности перед населением. Это приводит к неэффективности местного самоуправления, к снижению его авторитета и, как следствие, к унижению основного конституционного принципа – народовластия.

Конституционный Суд Российской Федерации в своих решениях неоднократно подчеркивал, что надлежащее исполнение органами местного самоуправления обязанностей, взятых непосредственно перед населением, является императивом демократического правового государства в сфере организации муниципальной публичной власти [4], [5], [6].

Отсутствие конкретного и эффективного механизма ответственности органов и должностных лиц местного самоуправления перед населением в нормативно-правовых актах субъектов Российской Федерации и на местах за выполнение функциональных обязанностей и в целом за состояние дел в муниципальном образовании является основной причиной несоблюдения принципа демократии. Необходимо сформировать организационно-правовые механизмы подотчетности и подконтрольности органов и должностных лиц местному сообществу, также как и механизм ответственности перед ним. Думается, что это возможно в рамках выражения общественного недоверия, влекущего при определенных обстоятельствах отстранение от должности. В современных жизненных условиях следование требованиям справедливости в ее нравственно-юридическом выражении является существенным.

Кроме того в этом случае имеет значение поддержание максимально тесных взаимоотношений населения с органами и должностными лицами муниципальной власти. Члены местного сообщества на основе прямых контактов с выборными лицами и непосредственной оценки ситуации в муниципальном образовании могли бы отстранять их от должности досрочно в случае неисполнения должностных обязанностей.

Привлечение к муниципально-правовой ответственности связано с реализацией положений, предусмотренных правовыми нормами в сфере местного самоуправления. Однако положения статьи 27 Федерального закона № 131-ФЗ о создании органов территориального общественного самоуправления соблюдаются далеко не всегда и не везде. По этой причине реальное участие основной массы населения муниципального образования в местном самоуправлении отсутствует. То есть отсутствует контроль

за соблюдением законных прав и интересов местного населения в деятельности органов и должностных лиц муниципального образования. В связи с этим предлагается заменить в формулировке части 3 статьи 27 Федерального закона № 131-ФЗ слово «может» на «должно» и закрепить данное положение как: «территориальное общественное самоуправление должно осуществляться в пределах следующих территорий проживания граждан: подъезд многоквартирного жилого дома; многоквартирный жилой дом; группа жилых домов; жилой микрорайон, сельский населенный пункт, не являющийся поселением; иные территории проживания граждан». Это изменение обяжет органы и должностных лиц муниципальных образований создавать на местах соответствующие территориальные органы демократического контроля за их деятельностью и тем самым привлекать к муниципально-правовой ответственности в результате ненадлежащего исполнения обязанностей. А также будет способствовать повышению ответственности органов местного самоуправления и их должностных лиц, в частности – глав муниципальных образований, за состояние дел в конкретном муниципальном образовании.

Кроме того, данные органы территориального самоуправления Российской Федерации смогут применить, разработанную в городе Санкт-Петербурге методику проведения опроса местного населения об удовлетворенности работой органов и должностных лиц муниципального образования, выражения им доверия и привлечения к муниципально-правовой ответственности. Согласно данной методике предлагается на сайтах городских округов и муниципальных районов заполнить анонимные анкеты, позволяющие выяснить степень удовлетворенности по решению вопросов местного значения, касающиеся информированности о реализуемых программах социально-экономического развития, о проводимых мероприятиях и выделяемых ресурсах. Необходимо отметить, что весьма важно информировать граждан о периодичности проведения опросов, времени их проведения, предыдущих результатах и принятых мерах. Это будет способствовать более реалистичной оценке итогов деятельности органов местного самоуправления, подкрепленной показателями, характеризующими состояние социальной инфраструктуры.

Вследствие этого думается, что в локальных нормативных актах (Уставах муниципальных образований) целесообразно закрепить норму об обязательном информировании местного населения о проделанной работе конкретных выборных должностных лиц – главы муниципального образования и депутата.

Хочется подчеркнуть, что главной целью муниципально-правовой ответственности является защита права населения на местное самоуправление, что обеспечивает действие принципа демократии.

Следует согласиться с мнением Н.А. Вагановой о ценности института муниципально-правовой ответственности, который по ее словам: «определяется тем, что он стимулирует депутата или чиновника работать более

добросовестно; расширяет возможности граждан по формированию дееспособного, авторитетного состава представительных органов власти; служит гарантией усиления позитивной юридической ответственности депутатов; позволяет в большей мере учитывать волю большинства населения и предостеречь выборное лицо от следования узкоспециальным интересам; стимулирует интерес граждан к публичным делам в период между выборами; является средством урегулирования политических конфликтов в современном обществе» [8].

В своих ежегодных посланиях Федеральному Собранию Российской Федерации Президент Российской Федерации В.В. Путин не раз обращал внимание на ответственность чиновников, что она должна быть основой их деятельности и что они «обязаны помнить, что источником благополучия и процветания России является народ» [7].

Муниципально-правовая ответственность выборных лиц местного самоуправления в теории муниципального права рассматривается учеными в различных аспектах, в частности, таких как: а) характеристика российской модели муниципальной демократии; б) составная часть правового статуса выборного лица местного самоуправления, относящаяся к элементному содержанию императивного мандата; в) предпосылка и итог демократического контроля местного сообщества в отношении выборных лиц местного самоуправления; г) форма непосредственного осуществления населением местного самоуправления; д) правомочие в составе комплексного по своему содержанию права граждан на участие в осуществлении местного самоуправления.

Именно поэтому формирование и развитие муниципально-правовой ответственности как меры обеспечения принципа народовластия является одним из важнейших условий успешного функционирования данного правового явления. В этой связи практическая деятельность федеральных органов власти, органов власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления требует разработки новых механизмов для повышения качества муниципальных услуг и социальных технологий вовлечения населения в местное самоуправление.

Библиографический список

1. Конституция Российской Федерации, принятая всенародным голосованием 12.12.1993 г. // Рос. газ. – 2009. – 21 янв. – № 7.
2. Федеральный закон от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (принят ГД ФС РФ 16.09.2003 г.) // Рос. газ. – 2003. – 8 окт. – № 202.
3. Стенограмма заседания Совета по развитию местного самоуправления при Президенте РФ от 21.01.2013 г. – URL: <http://news.Kremlin.ru/news/17397>.
4. Постановление Конституционного Суда РФ от 29.03.2011 г. №2-П // Собрание Законодательства РФ. – 2011. – № 15. – Ст. 2190.
5. Постановление Конституционного Суда РФ от 30.03.2012 г. №9-П // Собрание Законодательства РФ. – 2012. – № 15. – Ст. 1811.

6. Определение Конституционного Суда РФ от 25 января 2012 года №114-О-О // Архив Конституционного Суда РФ. – 2011.
7. Путин, В.В. Послание Федеральному Собранию Российской Федерации / В.В. Путин // Рос. газ. – 2006. – 11 мая.
8. Ваганова, Н.А. Институт отзыва выборных лиц местного самоуправления: автореф. дис. ... канд. юрид. наук / Н.А. Ваганова. – Пермь, 2004. – С. 14.
9. Долгополова, М.С. Муниципально-правовая ответственность: Проблемы правового регулирования и реализации: автореф. дис. ... канд. юрид. наук / М.С. Долгополова. – Тюмень, 2005. – С. 8.
10. Лисовицкий, Д.А. Правовое регулирование ответственности выборных лиц местного самоуправления и выборных органов перед населением: автореф. дис. ... канд. юрид. наук / Д.А. Лисовицкий. – СПб., 2004. – С. 10.
11. Чеботарев, Г.Н. Соотношение конституционно-правовой и муниципально-правовой ответственности в системе местного самоуправления / Г.Н. Чеботарев // Российский юридический журнал. – 2002. – № 4. – С. 37–41.
12. Шугрина, Е.С. Муниципальное право: учебник / Е.С. Шугрина. – М., 2004. – С.293.

[К содержанию](#)

УДК 330.012.2 + 330.342

СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ ПРИ УПРАВЛЕНИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ: МЕТОДЫ ВЫЯВЛЕНИЯ, АНАЛИЗА, СИНТЕЗА

В.Г. Будашевский, О.Н. Пастухова

Проведен обзор направлений исследования синергетики. Выделена малоисследованная область – достижение системного синергетического эмерджентного свойства социально-экономических систем. Рассмотрена взаимосвязь методов анализа и синтеза, связанных с реализацией синергетического взаимодействия подсистем и факторов. Приведены практические примеры проявления эмерджентного системного свойства, относящиеся к экономике и менеджменту. Предложены методические инструменты – матрица и логическая схема для прикладного исследования систем и управления ими.

Ключевые слова: система, синергетический эффект, эмерджентные свойства, методы анализа, методы синтеза, логика исследования.

При анализе и оценке эффективности систем в различных областях используется распространенное в настоящее время понятие «синергетический эффект». В литературе, связанной с изучением данного вопроса, рассматриваются различные источники происхождения считающихся родственными понятий «синергия» и «синергетика», выделяют 3 основных направления исследования и толкования указанных понятий.

Первое направление относится к 1906 г., когда Шеррингтон Ч.С., лауреат Нобелевской премии в области физиологии и медицины, ввел понятие синергия [11]. К более современному этапу развития данного направления относятся работы немецкого профессора Института теоретической физики и синергетики в Штутгарте Г. Хакена [6], в которых он сформулировал понятие синергетического эффекта.

Синергетика в области менеджмента и экономики зарождалась достаточно независимо – это второе направление. Родоначальником синергетического подхода в указанной области считается профессор И. Ансофф. Он провел важные исследования по стратегическому планированию и управлению, классифицировал синергетические эффекты по критериям и изучал практические вопросы применения своих исследований [1].

По нашему мнению, в качестве третьего направления можно выделить исследования в кибернетике, связанные с эмерджентными свойствами систем. При этом под «эмерджентными свойствами» (ЭС) понимают такие, «которые не могут быть предсказаны на основе знания частей и способа их соединения» [9]. Указанное направление является сравнительно малоисследованным, но, по нашему мнению, наиболее перспективным.

Анализируя синергетический эффект при управлении социально-экономическими системами, следует отметить тесную его связь с инновационными решениями. Ведь особенностями инновационных проектов являются с одной стороны дополнительные окна возможностей (открывающие путь к повышению конкурентоспособности), но с другой стороны – повышенные риски. Управление рациональным их балансом как раз и может привести к синергетическому эффекту (положительному или отрицательному) и, более того, – к синтезу объекта с новыми свойствами. А реализации этих целей способствует применение логико-эвристических методов, необходимых при поисковых проектных исследованиях. В частности можно указать следующие конкретные направления: репозиционирование (с освоением производства товара с новым свойством, новых рыночных сегментов), высокотехнологических и наукоемких разработок (явно недостаточных у нас в настоящее время), внедрение рекомендаций по высокоэффективной новой технологии управления организацией – ТОС (теории ограничения систем), разработанной Э. Голдраттом.

С целью наглядного представления рассматриваемого понятия «синергетика» полезно предложить следующую когнитивную карту – «mind-map», которая позволит дать достаточно развернутую панораму проблемной ситуации.

Показательным примером возможного синергетического взаимодействия можно назвать реализацию рациональной стратегии развития социально-экономической системы практически любого уровня (предприятия, города и др.). Еще одним практическим примером применения третьего на-

правления является маркетинговая деятельность. Так, для предприятий с целью повышения конкурентоспособности своей продукции и фирмы в целом целесообразно проводить позиционирование и репозиционирование товаров и услуг [3]. При этом разработка новых потребительских свойств продукции является основной задачей для эффективного перемещения фирмы на карте позиционирования относительно конкурентов. Другим примером, который дает возможность получить синергетический эффект, – матричная организационная структура управления предприятий, построенная на основе принципа двойного подчинения исполнителей: с одной стороны – непосредственному руководителю функционального подразделения, с другой – руководителю временной группы.



Рис. 1. Когнитивная карта для понятия «Синергетика»

Практически и методически важным является достижение и применение эмерджентных свойств системы (изделия, процесса) для доказательства патентоспособности предполагаемого изобретения, а именно – выполнения требуемого так называемого изобретательского шага [2].

Весьма показательным примером решения практически важной проблемы, в которой открывается реальная возможность достижения синергетического взаимодействия компонентов системы, является актуальное для ряда предприятий и организаций формирование ключевых клиентов и построение стратегии, позволяющей сбалансировано распределять ограниченные ресурсы между всеми клиентами, добиваясь устойчивого развития фирмы [5, 8]. С этой целью используется матрица идентификации «фирм – клиентов» и «фирм – продавцов», в которой на основе специально разработанной системы критериев и их «свертки» (путем перехода к интегральным индикаторам) выделяют 4 группы (сегмента) клиентов: ключевые клиенты, клиенты ключевого развития, благоприятные клиенты и клиенты

поддержки. В отношении каждой группы разрабатывается соответствующая (именно данной группе) стратегия, с различным целеполаганием. В результате осуществимо получение «синергетически сбалансированного портфеля» долгосрочных проектов развития фирмы в условиях конкурентной среды.

Следует особо подчеркнуть, что в литературе по синергетическому эффекту в основном рассматривается его анализ, а представляется более значимым для практики исследование технологии его синтеза – методов, приемов и необходимых условий достижения синергетического эффекта, а в частности отмеченного выше направления – получения эмерджентных свойств (ЭС) систем (и, прежде всего, социально-экономических).

Представляется целесообразным построить классификацию указанных способов и методических средств, опираясь, прежде всего, на анализ реальных примеров ЭС конкретных систем: идентификации выявленных ЭС, определения (пусть и гипотетически – если отсутствует соответствующая информация) механизма, технологии получения каждого.

В качестве первого приближения при решении рассматриваемой задачи можно указать следующие способы и приемы:

- 1) введение в систему новых подсистем, элементов («агентов», реализующих ЭС);
- 2) введение в систему новых связей (в частности обратных связей) между подсистемами, элементами;
- 3) учет дополнительных факторов (в том числе тех, которые характеризуют надсистему, условия внешней среды);
- 4) оптимизация структуры и функций системы (причем, при различных критериях).

Поскольку ЭС характеризуют синергетику в целом (а не отдельные ее части), то для выявления, контроля и детального анализа имеющихся или «синтезируемых» свойств такого рода необходимо моделирование функционирования системы в виде проектно-исследовательского эксперимента – натурального (если возможно), «лабораторного», имитационного (т.е. вычислительного эксперимента) или, наконец, (в качестве первого шага) когнитивного, мысленного. Можно отметить, что связи между факторами и элементами системы могут, как показано в [3] иметь различную природу и проявляться по-разному на различных этапах проекта.

Во многих источниках часто используется распространенное клише: «синергетический эффект характеризуется правилом « $2+2=5$ » или « $1+1>2$ » [например, в 10]. Указанное равенство, как правило, воспринимается через достижение лишь положительного результата, хотя при этом возможна и ситуация, когда может наблюдаться отрицательный синергетический эффект, т.е. при взаимодействии элементов, системы, факторов в результате не получается значимого эффективного изменения анализируемых показателей, а наоборот происходит их уменьшение.

Приведенные ранее данные о различных сложившихся направлениях синергетики целесообразно представить следующим образом, – сфокусировав внимание на «системном синергетическом свойстве» (ССС) объекта. Можно выделить 2 вида СССР: а) качественно новое (эмерджентное) – СССР и б) количественное (условно обозначаемое эффектом $2+2\neq 4$). На практике возникают две задачи: а) как выявить СССР (это задачи анализа) и б) как получить, достичь СССР (это задачи синтеза). Ответ на эти вопросы «как?» должны дать соответствующие методы, технологии. Для наглядности рассматриваемую ситуацию полезно изобразить, используя следующую матрицу, на которой указаны 4 задачи, соответствующие сочетаниям параметров аа, аβ, ба, бβ.

	а	б
α	1	2
β	3	4

Рис. 2. Матрица «Виды СССР – Задачи исследования»

Остановимся поочередно на каждом из этих сочетаний. Решение задачи (1) требует получить факт наличия (достижения) СССР, что должно быть при необходимости дополнено логическим, статистическим обоснованием. Решение задачи (2) – выявление количественного СССР (эффекта $2+2\neq 4$) можно выполнить, применяя управляемый эксперимент – на основе так называемого центрального композиционного ортогонального плана, рекомендуемого в планировании эксперимента, что гарантирует независимую количественную оценку коэффициентов в регрессионной модели $Y = b_0 + \sum b_i x_i + \sum b_{ij} x_{ij}$ и в частности идентификацию коэффициентов Δ_{ij} , характеризующих взаимодействие факторов x_i и x_j [7], непосредственно «ответственные» за эффект СССР.

Задачи же (3) и (4) по существу являются проблемами! Ведь, строго говоря, методов ее решения, т.е. гарантированного однозначного получения искомого эмерджентного свойства системы в «чистом» виде нет: правильность того или иного решения задач синтеза приходится проверять, обращаясь к решению соответствующей задачи анализа. Эту распространенную ситуацию можно представить в виде следующей достаточно общей модели.

Особо следует отметить необходимость проверки так называемых «внутренней валидности» (см. этап I) и «внешней валидности» (см. этап II), повышающие надежность итогового вывода (верификация или фальсификация предложенного решения проблемы). В качестве методов доказательного анализа обычно используются проверенные методы специальных наук, методы же синтеза вынужденно объединяют «строгие» методы анализа и логико-эвристические методы, характерные для решения большинства слабоструктурированных социально-экономических проблем [3]. Таким

образом, в целом налицо «реально-виртуальное моделирование», использующее сочетание натурального эксперимента, лабораторного модельного эксперимента, имитационного моделирования (вычислительного эксперимента) и когнитивного моделирования.

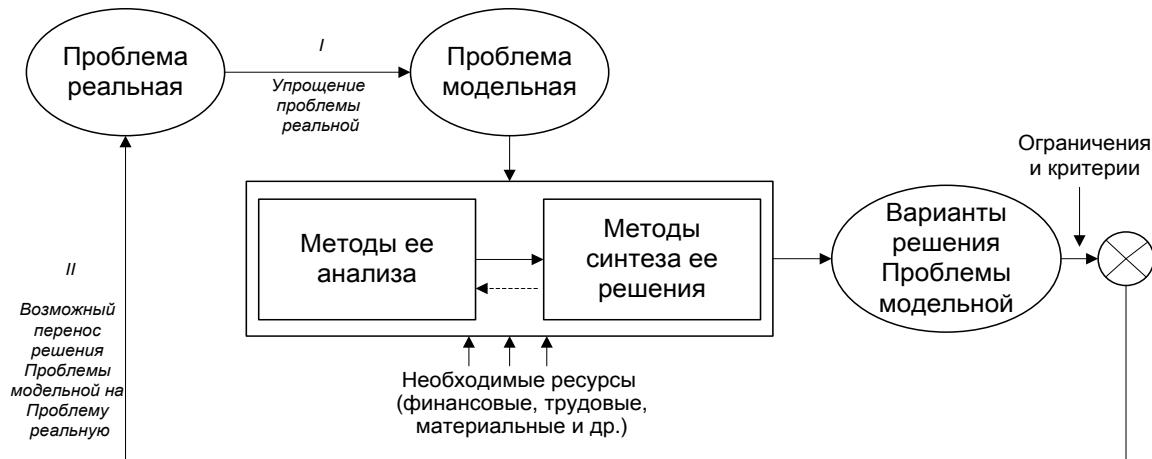


Рис. 3. Логическая схема моделирования решений проблемы

Принципиальным является вопрос о возможном (и даже необходимом!) синергетическом взаимодействии логики и интуиции, а конкретно – о методах, соответствующих каждому из этих двух направлений познания. Такое взаимодействие достижимо и в отношении рационального их применения на различных этапах жизненного цикла проектного исследования, и путем их совместного, композиционного сочетания в логико-эвристическом методе (термин «логико-эвристический» введен в оборот не случайно) [4].

В дополнение представляется весьма полезным проведение систематического анализа и обобщения опыта по сбору фактов реального достижения системного синергетического эмерджентного свойства при исследовании различных объектов и процессов, с поиском и возможным выявлением методов, способов, приемов их получения в каждой конкретной ситуации. Всё это – с целью обобщения результатов таких действий, возможной их классификации, осуществления необходимых последующих проверок, корректировок. Ведь проблема разработки технологии синтеза ССЭС стоит того, ибо расширяет пространство инновационных решений, открывает дополнительные окна возможностей развития.

Синергетическое взаимодействие является частным случаем комбинационного, композиционного взаимодействия отдельных элементов системы. С целью неполучения отрицательного СЭ, который может возникнуть вследствие взаимодействия несовместных процессов или объектов, для практики важно умение выявить и количественно оценить эффект взаимодействия факторов, влияющих на социально-экономическую систему.

Синергетическое взаимодействие факторов в частности может быть достигнуто путем применения логико-эвристического метода «Pro СО-КРАТ» (в котором С – синтез, О – обоснование, К – композиционность, Р – решение, А Т – адаптивная технология), также называемого метод «ПА-УК» (метод поиска и анализа успешных комбинаций решений), в котором предусмотрены четкая последовательность этапов применения, сравнительная оценка вариантов комбинационных решений, а также состав необходимых для этого количественных критериев. Профессиональное применение данного логико-эвристического метода может дать двойной синергетический эффект – как за счет успешной комбинации вариантов действий; так и за счет плодотворного взаимодействия различных методов – морфологического анализа, метода контрольных вопросов (на нескольких этапах ПАУКа), системного подхода, мозгового штурма.

Возможный синергетический эффект может быть достигнут также с помощью применения логико-эвристического метода предпроектного выявления и ранжирования проблем социально-экономической системы с целью определения ее ключевой проблемы – метод «ПредПАУК», – посредством технологии построения синергетического взаимодействия проектов, более рационального формирования их портфеля.

При разработке эффективных решений важное значение играет рациональный, профессиональный выбор системы разнонаправленных, дополняющих друг друга критериев (на различных стадиях проектного исследования), которые позволяют более взвешенно ранжировать возможные варианты выбора и оценивать совокупный эффект от принимаемого решения.

Библиографический список

1. Ансофф, И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб: Питер Ком, 1999. – 416 с.
2. Будашевский, В.Г. Проектно-исследовательский анализ и синтез технических решений / В.Г. Будашевский. – М: ВНИИПИ, 1980.
3. Будашевский, В.Г. Практическая логика (Основы технологии продуктивного мышления): Учебное пособие / В.Г. Будашевский. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2014 (в печати).
4. Будашевский, В.Г. Логико-эвристический метод решения проблем, анализ возможности верификации или фальсификации интуитивных решений / В.Г. Будашевский // М-н. исследовательский семинар «Принятие решений: теория, методология, практика» каф. философии, БФУ им. И. Канта. – Калининград, 2014 (в печати).
5. Будашевский, В.Г. Разработка и апробация технологии формирования ключевых клиентов предприятия с целью его устойчивого развития (на примере ЗАО «ТД ТРАКТ» / В.Г. Будашевский, А.А. Проскурякова, Н.В. Маскаева // IV м-н. науч.-пр. конф. – Миасс: Геотур, 2007. – С. 149–156.

6. Князева, Е.Н. Синергетике – 30 лет. Интервью с Г. Хакеном / Е.Н. Князева // Вопросы философии. – 2000. – № 3. – С. 53–61.
7. Налимов, В.В. Теория эксперимента / В.В. Налимов. – М.: Наука, 1971. – 208 с.
8. Чевертон, П. Почему вы не можете определить своих стратегически важных клиентов / П. Чевертон. – М.: Гранд, 2004. – 144 с.
9. Эшби, У.Р. Введение в кибернетику / У.Р. Эшби. – М.: Изд-во иностранной литературы, 1959. – 433 с.
10. Bradley M., Desai A., Kim E. The Rationale Behind Interfirm Tender Offers: Information or Synergy? // Journal of Financial Economics. – 1983. – № 2. – P. 195.
11. Sherrington C.S. The integrative action of the nervous system. New Haven, CT: Yale University Press; 1906.

[К содержанию](#)

УДК 330.131.7

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТНЫМИ РИСКАМИ: ПРОБЛЕМЫ, ДИАГНОСТИКА, МЕТОДЫ

В.Г. Будашевский, Н.В. Солдатченко

Рассмотрены и критически проанализированы методы управления рисками, предложена классификация рисков в привязке к этапам проектной деятельности, разработана система критериев идентификации, сопоставления и отсеивания методов управления рисками, также предлагается полезная для прогнозного анализа ментальная модель, принципиальная рабочая модель возможности управления рисками.

Ключевые слова: проектные риски; инвестиционный проект; проблемы; управленческие решения; критерии; методы управления рисками; модель; этапы инвестиционного проекта.

Принятое в названии данной статьи словосочетание «управление рисками» весьма широко применяется в специальной литературе (научной, учебно-методической), но его толкование может быть неоднозначным и даже неадекватным. Дело в том, что в теории управления техническими системами этот термин точно определен, а вот в управлении социально-экономическими системами (в риск-менеджменте) этой однозначности нет, и поэтому истолковывается он по-разному, иногда – неоправданно широко, порождая иллюзии. На практике же в случае риск-менеджмента «управление рисками» означает, что мы можем учесть имеющиеся риски как фактические ограничения и выбрать рациональный вариант, обеспечивающий некоторый гарантированный результат в виде экономического или

социального эффекта (в теории игр, например, это соответствует принципу максимина). Задавая допустимые уровни риска для проектируемой системы (проекта, процесса), мы увязываем это ограничение с располагаемыми ресурсами. При этом реальная возможность снижения уровня риска обусловлена возможностью привлечения дополнительных ресурсов: ведь за каждым ограничением имеется цена его преодоления!

Предлагается внешне простая, но весьма полезная для прогнозного анализа ментальная модель, продемонстрированная на рисунке 1.

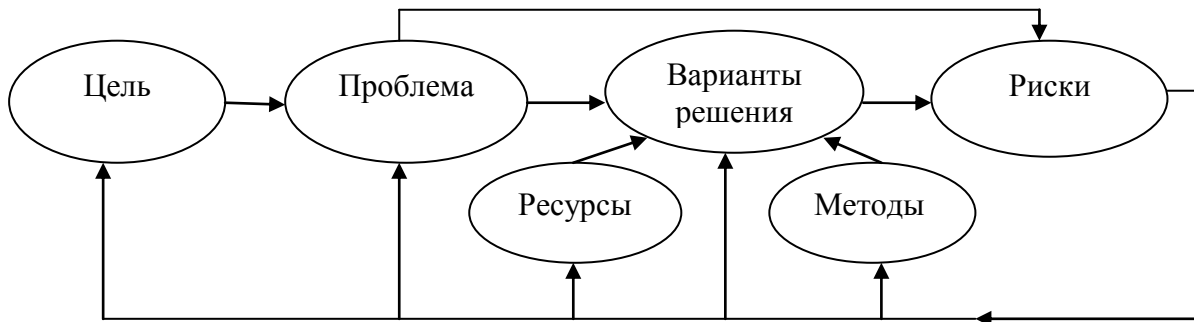


Рис. 1. Ментальная модель для прогнозного анализа

Более сложные проблемы требуют нестандартных, инновационных решений, которые одновременно сопряжены с необходимостью привлечения дополнительных ресурсов и неизбежным повышением рисков, поэтому управление рисками должно быть направлено на достижение взвешенного, рационально баланса между указанными противоречиями, а не на бездумное снижение рисков (ведь снижение рисков не самоцель).

Следует отметить, что как в литературе по управлению проектными рисками, так и в источниках по родственной тематике рядом исследователей (например, Найт Ф.Х., Друкер П., Шумпетер Й., Нейман Дж., Майталь Ш., Голдратт Э.) рассмотрены некоторые принципиальные вопросы теории и методики управления рисками организации/проекта, а также практические и прикладные вопросы, касающиеся управления рисками. Однако ряд некоторых вопросов в доступной литературе не рассмотрен, в частности остается актуальной проблема практической разработки и реализации системы управления рисками в инвестиционном проекте. К методическим инструментам-«помощникам» можно отнести предлагаемые ниже:

- матрица «Этапы инвестиционного проекта – типовые риски»;
- матрица «Типовые риски инвестиционного проекта – методы управления рисками».

Матрица «Этапы инвестиционного проекта – типовые риски» является одним из инструментов планирования и своеобразной «дорожной картой», которая позволяет провести прогнозно-аналитическую оценку и систематизировать возможные риски проекта по его этапам, на основе которой и должен строиться критический путь реализации проекта с учетом распределения ресурсов и ресурсных резервов (трудовых, финансовых, временных и т.д.).

Матрица «Типовые риски инвестиционного проекта – методы управления рисками» является фундаментом для обоснованного и эффективного принятия рационального решения в условиях риска, «руководством к действию» и отвечает на вопрос, какие методические инструменты необходимо применять для предупреждения и снижения вероятного ущерба, а также вероятности наступления рисков (в зависимости от того, внешний или внутренний риск организации/проекта) выявленных и систематизированных рисков.

Упрощенная, но практически полезная схема управления рисками инвестиционного проекта проиллюстрирована на рисунке 2. Организации необходимо, сталкиваясь в процессе своей деятельности с множеством проблем и ограничений, реализуя инвестиционные проекты с учетом неопределенностей, концентрировать располагаемые ресурсы не только на устранение, но и на предотвращение возникновения проблем, и для получения более продуктивного результата применять методы управления рисками. В итоге организация как система получает возможность эффективно управлять преобразованиями, развиваться адаптивно и устойчиво в условиях конкурентной среды.

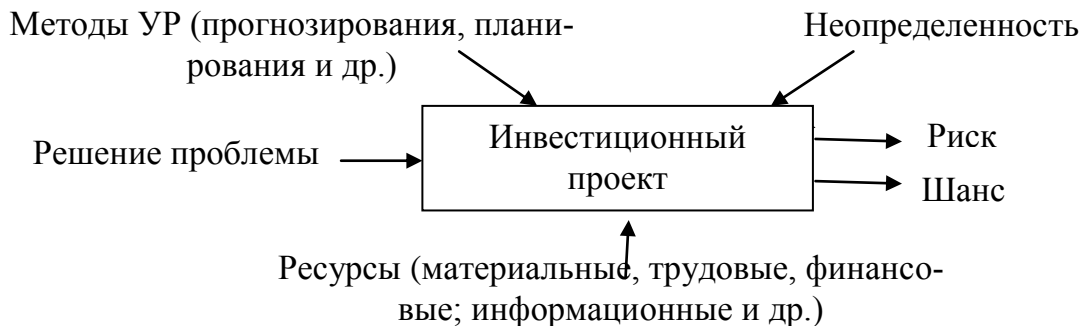


Рис. 2. Схема управления рисками инвестиционного проекта

В процессе разработки системы управления рисками организации/проекта целесообразно применить одну из базовых моделей управления: «по возмущению», «по отклонению».

«По возмущению» – идентификация, измерение, мониторинг самих возмущающих факторов (угроз) внешней и внутренней среды, прогнозирование их проявления, влияния и масштаба возможных потерь.

«По отклонению» – это контроль выходных показателей деятельности предприятия (текущий уровень того или иного риска) и, в случае обнаружения отклонения от заданных величин, разработка и проведение соответствующих корректирующих мероприятий, направленных на восстановление выходных показателей до заданной величины.

Анализ проектных рисков начинается с их классификации и идентификации для учета различных факторов, определяющих содержание работ и условия их выполнения. Известны различные классификации типовых рисков проектной деятельности, например: по субъектам, по типам

инвестиций, по степени ущерба, по источникам возникновения и др. [3].
Обобщающая классификация учитывает ряд следующих типичных, наиболее часто встречающихся рисков [2]:

- инвестиционные риски: риск упущенной выгоды; риск снижения доходности; риск прямых финансовых потерь; кредитный риск; риск банкротства и др.;

- финансовые риски: инфляционный риск; дефляционный риск; валютный риск; риск ликвидности; процентный риск; большая часть заемных средств в капитальных вложениях, дефицит оборотного капитала и др.;

- коммерческие риски: недостаточный учет деятельности конкурентов; возможные риски в поставках (объемы поставок, сроки, качество, цена); возможные риски спроса; доходность инвестиционной деятельности нестабильна, прогнозирование затруднено; фирмы соучастники; экономическая ситуация в отрасли; внешнеэкономический риск (возможность введения ограничений на торговлю и поставки) и др.;

- технико-технологические риски: уровень новизны проекта; возможные риски нарушения спецификаций; уровень технологической обеспеченности средствами и условиями труда; длительность проекта; возможные риски изменений требований заказчиками к проекту; низкая производительность; риски потери и убытков, связанных с ремонтом и покупкой нового оборудования; недостаточная подготовка и организация производства; вероятность переоценки/недооценки размера проектных работ и др.;

- социальные риски: социальная значимость инвестиционной деятельности не определена; риск неблагоприятных социально-политических изменений в стране и регионе; вероятность конфликта интересов собственников, административно-управленческого и исполнительного персонала; уровень профессионализма ключевых участников, опыт участия в других проектах; уровень социального климата и др.;

- законодательно-правовые риски: подзаконные акты и инструкции, регламентирующие инвестиционную деятельность имеют неясные моменты и противоречия; налоговый риск и др.;

- экологические риски; природно-климатические риски, погодные условия и др.;

- организационные риски: риски неудовлетворительных ключевых управленческих решений; уровень обеспеченности требуемыми трудовыми ресурсами; недостаточный анализ опыта разработки аналогичных проектов и решений; нерациональность календарного планирования (бюджета времени и средств); сбои в коммуникациях между участниками проекта (появление препятствий, перекрывающих потоки важной информации); уровень надежности разработки планов к прогнозной базе, наличие резервных решений; рациональность организационной структуры; неудовлетворительный, недостаточный уровень прогнозно-аналитической работы и поисковых исследований на ключевых направлениях; текучесть кадров; уровень стимулирования и мотивации участников и др.

Риски могут возникать на всех этапах реализации инвестиционных проектов. Типовые этапы инвестиционного проекта представлены в таблице 1 [2]. Этапы в таблице представлены условно последовательно, однако на практике они выполняются по последовательно- параллельной (сетевой) схеме.

Таблица 1

Типовые этапы инвестиционного проекта

1	Выбор направлений инновационной/инвестиционной деятельности	34 Управление рисками 35 Оценка каждого этапа
2	Патентно-конъюнктурный анализ	
3	Аудит ресурсов предприятия	
4	ТЗ и задание на инновацию	
5	Выявление возможных существенных проблем	
6	Сравнительный анализ проблем, оценка наиболее значимых, определение ключевой	
7	Делаем инновационные идеи	
8	Оценка рыночного позиционирования выбранного Т,У относительно конкурентов	
9	Технико-экономический и управленческий анализ выбора изделия, процесса, системы на основе ФАС (функционально-стат. анализ)	
10	Анализ и прогноз решения ключевой бизнес-проблемы	
11	Прогнозная оценка возможных тенденций изменения рын. ситуации	
12	Сравнительный анализ источников необходимых инвестиций	
13	Предварительная оценка работоспособности	
14	Системное моделирование жизненного цикла идей	
15	Разработка и анализ сетевого плана проекта	
16	Прогнозно-аналитическая оценка необходимых ресурсов для реализации проекта	
18	Прогнозно-аналитическая оценка и учет неопределенности	
19	Прогнозно-аналитическая оценка возможных деловых рисков и управление ими	
20	Прогнозно-аналитическая оценка экономической эффективности проекта на основе имитационно-вычислительного эксперимента	
21	Анализ и защита интеллектуальной собственности	
22	Формирование бизнес-плана	
23	Маркетинговое исследование	
24	Проектное исследование и разработка инновационных идей	
25	Техническая проверка (лаб. эксперимент)	
26	Подготовка производства	
27	Опытное производство	
28	Рыночное тестирование	
29	Коммерческое производство	
30	Рыночная реализация продукции	
31	Эксплуатация	
32	Перенос новых идей на др. области	
33	Непрерывный мониторинг и контролинг процесса проектирования	

Фрагмент матрицы «Этапы инвестиционного проекта – типовые риски» продемонстрирован в таблице 2.

Таблица 2

Матрица «Этапы инвестиционного проекта – типовые риски»

Типовые риски Этапы ИП	Типовые риски
Выбор направлений инновационной/инвестиционной деятельности	риски неудовлетворительных ключевых управленческих решений; вероятность конфликта интересов собственников, административно-управленческого и исполнительного персонала; риски упущенной выгоды; риски неудовлетворительного, недостаточного уровня прогнозно-аналитической работы и поисковых исследований на ключевых направлениях;
Патентно-конъюнктурный анализ	возможные риски нарушения прав интеллектуальной собственности;
Аудит ресурсов предприятия	риски, связанные с уровнем обеспеченности требуемыми трудовыми ресурсами; риски, связанные с уровнем технологической обеспеченности средствами и условиями труда; риски, связанные с уровнем профессионализма ключевых участников, опыт участия в других проектах.

Необходимо отметить, что деятельность, связанная с подготовкой и реализацией инвестиционных проектов, требует особого по сравнению с другими видами предпринимательской деятельности подхода к процессу управления рисками, а следовательно и выбору методов управления ими, направленных на предупреждение и снижение уровня риска. Представляется практически и методически полезной разработанная система критериев для идентификации методов, их сопоставления, а также отсеивания «не методов» [4] (эти критерии представляют собой необходимые квалификационные признаки любых методов, в отличие от менее строгих способов, приемов и т.д.): 1. преобразование информации; 2. алгоритм действий; 3. операциональный способ проверки метода (по верификации-фальсификации) с указанием контролируемых условий; 4. результат преобразования информации – новые конкретные знания (об объекте исследования, его параметрах и параметрах внешней среды, их причинно-следственных связях); 5. устойчивость (надежность) получаемых результатов (как следствие обоснованности метода, его апробированности); 6. контролируемая и прогнозируемая погрешность результатов; 7. четкие допущения, предпосылки (допустимые границы применения полученных результатов); 8. должны быть указаны объект исследования (исходный) и его модель; 9. должна быть доказательная база эффективности метода (логическая, математическая,

экспериментальная); 10. должна быть возможность обобщения, прогнозирования на другие объекты и условия исследования (а не только единичное применение); 11. эвристические возможности метода (→ решение +, → инновации); 12. метод должен быть признан экспертным сообществом. Представляется актуальной задача ранжирования данных критериев по их относительной значимости, с учетом особенностей конкретной ситуации, требующей применения каких-либо методов.

Известны различные методы управления рисками [5]. Продемонстрируем применение системы критериев идентификации, сопоставления и отсеивания методов на примере методов управления рисками в таблице 3.

Таблица 3

Матрица «Методы управления рисками – квалификационные признаки методов»

	Признаки Методы УР	1Кр.	2Кр.	3Кр.	4Кр.	5Кр.	6Кр.	7Кр.	8Кр.	9Кр.	10Кр.	11Кр.	12Кр.
		1	Логико-эвристический метод ПредПАУК[4]	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
2	Логико-эвристический метод ПАУК[4]	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
3	Логические деревья	+	+		+				+	+	+	+	+
4	Метод критической цепи	+	+	+	+	+	+	+	+	+			+
5	Метод сетевого планирования	+	+	+	+	+	+	+	+	+			+
6	Метод сценариев	+	+		+			+	+		+	+	+
7	Мозговой штурм	+	+		+			+	+		+	+	+
8	Mind-map	+	+					+	+			+	+
9	Метод ранжирования	+	+	+	+	+	+	+	+	+			+
10	Факторный экономический анализ	+	+	+	+	+	+	+	+	+			+
11	SWOT-анализ	+	+					+	+		+	+	+
12	Метод морфологического ящика(ММЯ)	+	+		+			+	+		+	+	+
13	Линейное программирование	+	+	+	+	+	+	+	+	+			+
14	Критерии теории игр против природы	+	+	+	+	+		+	+	+			+
15	Метод предельного анализа	+	+	+	+	+	+	+	+	+			+

Таким образом, при строгом отборе методами является меньшая часть, а все остальные менее строгими приемами и способами.

Принципиальная рабочая модель возможности управления рисками представлена в таблице 4.

Таблица 4

Модель управления рисками

Воздействие на базовые параметры риска	Снижение возможного ущерба	Снижение вероятности возникновения
Управление рисками		
Внешнее	+/-	?
Внутреннее	+	+/-

Выводы и рекомендации: предложена матрица типовых рисков инвестиционного проекта в привязке к этапам проектной деятельности, проведен обзор методов управления рисками и продемонстрировано применение системы критериев идентификации, сопоставления и отсеивания методов на примере методов управления рисками, предложена полезная для прогностического анализа ментальная модель, принципиальная рабочая модель возможности управления рисками; на практике целесообразно применение ещё одного методического инструмента – матрицы «Типовые риски инвестиционного проекта – методы управления рисками».

Библиографический список

1. Будашевский, В.Г. Проблемы инновационных рисков, методы анализа и снижения / В.Г. Будашевский, О.Н. Коротких // Сборник трудов VII научно-практической конференции «Социально-экономические, институционально-правовые и культурно-исторические компоненты развития муниципальных образований». – Миасс: Изд-во Геотур, 2010. – 24 с.
2. Будашевский, В.Г. Технология разработки инновационных решений на основе синергетического взаимодействия репозиционирования продукции и реинжиниринга предприятия / В.Г. Будашевский, О.Н. Коротких // Сборник трудов VII научно-практической конференции «Социально-экономические, институционально-правовые и культурно-исторические компоненты развития муниципальных образований». – Миасс: Изд-во Геотур, 2011. – 22 с.
3. Гранатуров, В.М. Экономический риск. Сущность, методы измерения, пути снижения: Учебное пособие / В.М. Гранатуров. – М.: Изд-во Дело и Сервис, 2010. – 154 с.
4. Будашевский, В.Г. Практическая логика: Учебное пособие / В.Г. Будашевский (в печати).
5. Трофимова, Л.А. Методы принятия управленческих решений: Учебное пособие / Л.А. Трофимова, В.В. Трофимов. – СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, 2012.

[К содержанию](#)

УДК 336.773

ПРОБЛЕМА «БЕСПРОЦЕНТНЫХ» КРЕДИТОВ

В.В. Данилкин, М.П. Акимов

В статье рассматривается проблема микрофинансового рынка – «беспроцентные» кредиты. Проводится анализ данного рынка г. Челябинска и перспективы его дальнейшего развития.

Ключевые слова: кредит, займ, микрозайм, микрофинансовые организации.

В настоящее время широкое распространение получили многочисленные компании, предлагающие «деньги по паспорту». Существует большая проблема так называемого «черного рынка». Организации, которые ведут активные рекламные кампании с предложениями быстрых денег в займы. Это можно увидеть, открыв газету с объявлениями или просто почитав, что пишут на уличных стендах, огромное количество предложений так называемых быстрых займов. При этом те, кто их предлагает – это не МФО, не кредитные кооперативы и не банки, это компании, находящиеся вне регулирования и вне правового поля. Нетрудно понять, что это несет угрозу как для их клиентов, которые никак не защищены законодательно, так и рынку микрофинансирования в целом, потому что они дискредитируют его. Остается открытым вопрос, что делать с такими организациями, ведь ГК не запрещает гражданам и организациям давать друг другу деньги в долг. Сейчас для микрофинансового рынка важно показать людям, чем отличаются МФО от компаний, работающих на рынке вне реестра. Все вышесказанное обуславливает актуальность выбранной темы исследования.

Недавно в средствах массовой информации отгремел скандал вокруг микрофинансовых организаций, которые выдавали займы через Почту России. Внимание акцентировалось на баснословных процентах и участии почтовиков. Как выяснилось, в Челябинской области действует целый ряд микрофинансовых организаций. Прежде чем туда обращаться, нужно четко понять суть их бизнеса.

Претензии вокруг услуги «Почта Минизайм» начались с рекламных буклетов, которые попали в руки людей. Они обратили внимание на три важных момента. Первый – использование в рекламе образов пожилых людей. Второй – слово «почта». И третий – 2700 процентов годовых за пользование займом. Исходя из этих посылок, многие сделали вывод, что некая организация через ФГУП «Почта России» предлагает пожилым людям деньги под баснословные проценты (если человек берет в долг 5000 рублей на срок – одна неделя, то вернуть ему придется уже 7589 рублей).

На все обвинения ФГУП «Почта России» дало официальный ответ. Суть ее сводится к тому, что сама организация в долг денег никому не дает. Она предоставляет займы без каких-либо процентов по ним (оговаривают только сумму к возврату и срок). А по поводу фотографий на буклетах, то теперь на рекламных брошюрах их нет.

Однако ни заявления Почты России, ни новые рекламные буклеты проблему не решили. Микрофинансовые организации по-прежнему продолжают выдавать деньги в долг, упомянутый ФГУП «выступает в качестве агента», а многие люди не понимают сути услуги.

Если человек среднего возраста может оценить то, насколько рекламный образ реален, то пожилые люди, скорее всего, и не обратят внимания на то, что таких пенсионеров как на буклетах, в России не бывает. Челябинск, впрочем, ничем не отличается от других территорий. В таблице выполнено сравнение кредитных продуктов микрофинансовых организаций.

Таблица

Сравнительная таблица кредитных продуктов
микрофинансовых организаций г. Челябинска

Условия займа Кредитная организация	ООО «Удобные деньги»	ЗАО «Финанс»		ООО «Альянс-2011»	ООО «Уральская региональная ссудная касса»	ООО «Инвест-Займ»
		Экспресс кредит	Бизнес кредит			
Срок кредита (дни)	3–15	5–21	1–36 мес.	7,14,21	3–14	5–15
Сумма кредита (т.р.)	3–10	3–20	100–1000	3–10	3–10	1–10
% ставка	2 % в день	1,5 % в день	12 % год	1,4–2 %	2 % в день	1,5–2 % в день
Срок рассмотрения	В день обращения	1,5 часа	Н.д.	1 раб. день	1 час	1 раб. день
Комиссия за выдачу кредита	–	–	–	–	–	–
Досрочное погашение	+	+	+	+	+	+
Поручительство	–	–	–	–	–	–
Пакет документов	Анкета, паспорт	паспорт	Док. о гос. регистр. ИП/ юр. лица и регистр. в налог. органе	Паспорт + 1 док.	Анкета, паспорт + 1 док. (загран. паспорт, военный билет водит. удостов. ИНН страхов. сведет гос. пенс. страхов.)	Анкета, паспорт + 1 док.

Законодательно ограничить максимальную кредитную ставку на «Почте» невозможно. С просьбой к депутатам ограничить ставку по микрозаймам на «Почте» обращался глава почтового ведомства Александр Киселев. Вместо ограничения ставок на «Почте» депутаты Госдумы и участники рынка предлагают почтовому ведомству разработать стандарты привлечения «Почты России» в качестве агента по выдачи различных видов кредитов.

В письме предлагается ввести запрет для микрофинансовых организаций выдавать заемщику микрозаем с использованием агентских услуг федеральной почтовой связи, если годовая процентная ставка превышает 10 размеров ставки рефинансирования ЦБ РФ, установленной на момент выдачи денег. Таким образом, «Почта России» предлагала ограничить максимальную ставку по «почтовым займам» в размере около 80 % годовых.

Сейчас с «Почтой» сотрудничают две микрофинансовые компании – «Домашние деньги» и «Мини-Займ Экспресс».

Данное предложение не нашло понимания в комитете по финансовому рынку Госдумы. «Размер процентных ставок по заемным обязательствам подлежит регулированию исключительно сторонами отношений в соответствии с закрепленным гражданским законодательным принципом свободы договора и не может быть ограничен нормативными правовыми актами. Направленные предложения не могут быть реализованы в виде законодательной инициативы» [1].

В свое время депутаты комитеты по финансовому рынку заявили, что «Почта» имеет все механизмы, для того чтобы оградить потребителей от грабительских условий договора, которые предлагают микрофинансовые организации. «Несмотря на то что ФГУП не участвует в разработке характеристик продуктов МФО, у него, тем не менее, есть законная и реальная возможность осуществлять собственную оценку предложений партнеров и выбирать из них наиболее предпочтительные с точки зрения интересов потребителей». Ссылаясь на положения Гражданского кодекса, депутат уверен, что «Почта России» вправе не заключать договоры на условиях, вызывающих претензии потребителей и общественный резонанс.

Вместо ограничения ставок на «Почте» Резник предложил в письме ФГУПу совместно с микрофинансовыми организациями выработать оптимальные условия договорных отношений в виде стандартов привлечения «Почты России» для предоставления различных видов кредитов и оказания микрофинансовых услуг. «Наличие таких стандартов позволит ФГУПу более эффективно реализовывать свое право по конкурсному отбору партнеров с целью выбора наилучших предложений», – предлагает представитель комитета Госдумы [2]. С ним согласен и президент Российского микрофинансового центра Михаил Мамута. «Если бы существовали стандарты, где был бы прописан размер допустимой кредитной ставки в годовом выражении, а также другие положения по защите прав потребителя и они были бы приняты «Почтой» как некая база для допуска МФО, проблемных ситуаций не возникало бы», – считает он.

На Южном Урале клиенты микрофинансовых организаций – это самые разные слои населения.

Чаще всего в долг берут мужчины в возрасте от 35 лет. В категорию постоянных клиентов попадают люди со средним и ниже среднего достатком. Частенько возникают ситуации, когда у высоко обеспеченного чело-

века не оказывается в кармане нужной суммы наличными (банкомат съел карту, кошелек дома забыл и т.д.). Такой категории неудобно просить в долг у соседей или знакомых. Им проще взять займ.

Процедура оформления очень быстрая, каких-либо сложностей не возникает. Необходимо предоставить два документа и честную информацию о заемщике.

Исторически сложилось, что челябинский рынок кредитования состоит из трех видов услуг: «кредиты на неотложные нужды», «жилищные» и «автокредиты». Кредиты на «образование» и «сельское хозяйство» – не пользуются популярностью. Микрофинансовые организации не выдают крупные займы на покупку автомобиля или квартиры. Их услуга актуальна в такие моменты, когда происходит задержка жалования или нужно потратить крупную сумму накануне получки.

В Челябинской области в качестве займов, как правило, выдают от трех до десяти тысяч рублей. В этой сфере работают порядка 20 компаний. Условия займов, суммы и сроки у всех организаций схожи. Правда, как показывает практика, федеральные компании чаще затягивают оформление договора на один – три дня, и процентная ставка у них выше. Хорошими условиями для нашего региона можно считать займ в одну тысячу рублей, оформленный на неделю, использование которого обойдется клиенту в 200 рублей. В итоге, заемщик через семь дней должен будет вернуть 1 200 рублей.

Ставка для новых клиентов микрофинансовой организации «Удобные деньги» – два процента в день или 732 процента в год. Представители таких организаций говорят, что некорректно сравнивать их ставку с банковской, так как они выдают небольшие суммы на короткий срок и в этом случае средняя переплата составит около 30 процентов, что, несомненно, является просто огромной суммой.

В масштабах страны ставка микрофинансовых организаций варьируется. К примеру, в восточной части России – около одного процент в день, в Москве может доходить до четырех.

После указанных событий Минфин обязал МФО раскрывать эффективную ставку по микрозаймам.

Микрофинансовые организации (МФО) обязаны раскрывать эффективную ставку по кредиту наравне с банками и кредитными кооперативами. Кроме того, МФО в договорах с заемщиками должны размещать информацию о полной стоимости кредита или займа в верхнем углу соглашения крупным, жирным шрифтом.

Инициатива ведомства объясняется тем, что на практике МФО при работе с клиентами предпочитают указывать не проценты по займу, доходящие порой почти до 3000 % годовых, а так называемую сумму переплаты, то есть совокупность средств, которые заемщик должен вернуть кредитору. Важная информация при этом напечатана мелким, почти нечитаемым шрифтом. Клиент, по сути, вводится в заблуждение.

Главная новация Минфина – МФО должны раскрывать эффективную ставку займов. «Полная стоимость микрозайма – сумма всех платежей по предоставляемому микрозайму, включающая процентную ставку, комиссионные вознаграждения и иные платежи, связанные с предоставлением микрозайма», – говорится в документе Минфина. Порядок расчета стоимости микрозайма будет устанавливаться ФСФР. Кроме того, реклама займов МФО должна раскрывать все условия, определяющие стоимость кредитов МФО, если заявляется хотя бы одно условие, влияющее на его стоимость.

МФО должны не только раскрывать полную стоимость кредита, но и размещать информацию о ставке в квадратной рамке в правом верхнем углу первой страницы договора микрозайма. Площадь, ограниченная рамкой, должна занимать не менее 5 % площади первой страницы договора микрозайма. Информация о размере полной стоимости микрозайма наносится прописными буквами черного цвета на белом фоне, жирным, четким, легко читаемым шрифтом максимально крупного размера. Информация должна равномерно распределяться по всей площади, ограниченной рамкой – такой способ раскрытия информации предлагает министерство.

В Минфине хотят детализировать виды административных правонарушений в сфере микрофинансовой деятельности, а также ужесточить ответственность для МФО за нарушение законодательства. В поле зрения ведомства прежде всего отказ в раскрытии правил предоставления микрозаймов, а также нарушение экономических нормативов достаточности собственных средств и ликвидности.

Предлагается детализировать виды административных правонарушений в сфере микрофинансовой деятельности, поскольку действующие административные наказания несоизмеримы с последствиями, которые могут возникнуть в связи с нарушениями МФО требований законодательства. Так, непредставление МФО правил выдачи микрозаймов влечет предупреждение или наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от 5 тыс. до 10 тыс. рублей; на юридических лиц – от 10 тыс. до 30 тыс. рублей. За нарушение экономических нормативов достаточности собственных средств и ликвидности для МФО, привлекающих денежные средства физ. лиц, предусмотрено предупреждение или наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от 5 тыс. до 10 тыс. рублей; на юридических лиц – от 10 тыс. до 50 тыс. рублей.

Минфин также предлагает вести бухгалтерский отчет по выдаваемым МФО микрозаймам отдельно от всех остальных видов кредитов. «Микрофинансовые организации обязаны ежеквартально представлять в уполномоченный орган бухгалтерскую (финансовую) отчетность, а также документы, содержащие отчет о микрофинансовой деятельности и о персональном составе своих руководящих органов. Формы, сроки и порядок представления указанных документов определяются уполномоченным органом».

Помимо всего прочего, МФО будут обязаны направлять информацию о заемщиках в бюро кредитных историй. Вся имеющаяся информация, необходимая для формирования кредитных историй, об операциях юридических лиц, граждан, осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, и физических лиц с их согласия представляется микрофинансовыми организациями хотя бы в одно бюро кредитных историй, включенное в государственный реестр бюро кредитных историй.

Библиографический список

1. URL: www.duma.gov.ru.
2. URL: <http://www.russianpost.ru/>.

К содержанию

УДК 330.322.014 + 658.152

РАЗРАБОТКА АЛГОРИТМА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ С УЧЕТОМ ОТРАСЛЕВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Н.С. Комарова

Статья посвящена вопросу оценки и прогнозирования инвестиционных проектов промышленных предприятиях. Комплексная оценка и реализующий ее алгоритм учитывает все интересы участников проектов, специфические особенности реализации инвестиционных процессов на промышленных предприятиях, а также влияние реализации инвестиционного процесса на производственно-хозяйственную деятельность и финансовую результативность предприятия.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный проект, промышленные предприятия.

В настоящее время особенно актуальна тщательная и объективная оценка эффективности инвестиционных вложений, так как в условиях спада инвестиционной активности вследствие глобального финансового кризиса инвестиционные решения принимаются крайне осторожно. Существующая методология разработки и оценки эффективности инвестиционных проектов не всегда адаптирована к современным условиям деятельности российских промышленных предприятий. Некоторые показатели оценки зачастую противоречат друг другу, усложняя прогнозирование эффективности и проблему отбора проектов.

Чистый дисконтированный доход (ЧДД) зависит от ставки дисконтирования и ожидаемых денежных потоков по проекту, которые являются прогнозными; внутренняя норма доходности (ВНД) не дает возможности оценить доход в абсолютном выражении, неприемлема для использования при неординарных денежных потоках, также существует вероятность получения завышенной ставки ВНД, особенно в рискованных проектах, где она может противоречить ЧДД; индекс доходности (ИД) зависит от ставки дисконтирования, и может противоречить планируемому ЧДД; срок окупаемости ($T_{ок}$) не учитывает отдачу проекта за пределами окупаемости и не оценивает прибыльность инвестиций. В проектах, имеющих высокие показатели результативности инвестиций, инвестор может быть не удовлетворен выбором в пользу данного проекта, т.к. его могут интересовать не только прибыльность и окупаемость вложений, но и другие показатели, отражающие эффективность производственно-хозяйственной деятельности, финансового состояния и др., которые для каждого предприятия и каждого инвестиционного проекта могут иметь свой состав и свои приемлемые значения.

Вместе с тем для достижения основных стратегических целей развития промышленных предприятий, как правило, необходимы модернизация и технологическое обновление производства, повышение производительности труда и качества выпускаемой продукции, внедрение инноваций, снижение трудоемкости и затрат. В соответствии с этим, для промышленных предприятий одним из этапов оценки и прогнозирования эффективности инвестиционных проектов должна быть оценка влияния реализации инвестиционного процесса на производственно-хозяйственную деятельность предприятия.

В связи с этим существенный интерес приобретает механизм комплексной оценки и прогнозирования эффективности инвестиционных проектов промышленных предприятий, наличие, и реализация которого, позволяет нивелировать недостатки существующих экономических инструментов оценки проектов и избежать вероятных существенных экономических потерь.

Комплексная оценка и прогнозирование эффективности инвестиционных проектов, учитывающая указанные выше особенности деятельности промышленных предприятий выполняется в сопоставительном анализе двух и более проектов, один из которых, как вариант, по экспертной оценке может полагаться эталонным, либо двух и более вариантов реализации одного проекта и осуществляется последовательным выполнением следующих этапов:

1. Оценка проекта по общепринятым показателям результативности инвестиций (ЧДД, ВНД, ИД, $T_{ок}$).

2. Оценка влияния реализации инвестиционного процесса на производственно-хозяйственную деятельность по интегральному индикатору эффективности показателей рыночного положения предприятия, эффективности внедрения новой техники (оборудования, технологии) и использования ресурсов с учетом индикаторов приемлемости значений учитываемых параметров (ИЭ_{пхд}).

Индикатор эффективности влияния реализации инвестиционного процесса на производственно-хозяйственную деятельность предприятия ИЭ_{пхд} определяется по выражению:

$$ИЭ_{пхд} = \frac{\frac{ИПР_{K_{обн}} \cdot ИПР_{\Phi_o} \cdot ИПР_{P_{пр}} \cdot ИПР_{3_o} \cdot ИПР_{K_{р\delta}}}{\sqrt{v_{K_{обн}} (1 - K_{обн})^2 + v_{\Phi_o} (1 - \Phi_{o_t})^2 + v_{P_{пр}} (1 - P_{пр_t})^2 + v_{3_o} (1 - 3_{o_t})^2 + v_{K_{р\delta}} (1 - K_{р\delta_t})^2}}}{\frac{ИПР_{K_{изм}} \cdot ИПР_{P_{прод}} \cdot ИПР_{P_u} \cdot ИПР_{M_o} \cdot ИПР_{\mathcal{E}_o}}{\sqrt{v_{K_{изм}} ((1 - K_{изм_t})^2 + v_{P_{прод}} (1 - P_{прод_t})^2 + v_{P_u} (1 - P_u)^2 + v_{M_o} (1 - M_{o_t})^2 + v_{\mathcal{E}_o} (1 - \mathcal{E}_{o_t})^2}}}, \quad (1)$$

где представлены приведенные значения учитываемых коэффициентов на шаге расчета t с учетом коэффициентов весомости $K_{обн}$ – обновления основных средств, Φ_{o_t} – фондоотдачи, $P_{пр_t}$ – рентабельности продаж, 3_{o_t} – зарплатоотдачи, $K_{р\delta_t}$ – рыночной доли, $K_{изм_t}$ – изменения объема продаж, $P_{прод_t}$ – рентабельности продукции, P_{u_t} – рентабельности инвестиционного капитала, M_{o_t} – материалоотдачи, \mathcal{E}_o – энергоотдачи; индикаторы приемлемости по коэффициентам: $ИПР_{K_{обн}}$ – обновления основных средств, $ИПР_{\Phi_o}$ – фондоотдачи, $ИПР_{P_{пр}}$ – рентабельности продаж, $ИПР_{3_o}$ – зарплатоотдаче, $ИПР_{K_{р\delta}}$ – рыночной доли, $ИПР_{K_{изм}}$ – изменения объема продаж, $ИПР_{P_u}$ – рентабельности инвестиций, $ИПР_{P_{прод}}$ – рентабельности продукции, $ИПР_{M_o}$ – материалоотдачи, $ИПР_{\mathcal{E}_o}$ – энергоотдачи.

3. Оценка коммерческой эффективности проекта по интегральному индикатору коммерческой эффективности (ИЭ_{кз}), исключающему противоречия между общепринятыми показателям эффективности, с учетом индикаторов приемлемости значений учитываемых параметров:

$$ИЭ_{кз} = \frac{\frac{ИПР_{ЧДД} \cdot ИПР_{ВНД} \cdot ИПР_{ИД} \cdot ИПР_{T_{ок}}}{\sqrt{v_{ЧДД} (1 - ЧДД_t)^2 + v_{ВНД} (1 - ВНД_t)^2 + v_{ИД} (1 - ИД_t)^2 + v_{T_{ок}} (T_{ок_t})^2}}, \quad (2)$$

где представлены приведенные значения учитываемых показателей на шаге расчета t с учетом коэффициентов весомости: $ЧДД_t$ – чистого дисконтиро-

ванного дохода, $ВНД_t$ – внутренней нормы доходности, $ИД_t$ – индекса доходности, $T_{окт}$ – срока окупаемости; индикаторы приемлемости показателей по: $ИПР_{чдд}$ – чистому дисконтированному доходу, $ИПР_{ВНД}$ – внутренней норме доходности, $ИПР_{ИД}$ – индексу доходности, $ИПР_{T_{ок}}$ – сроку окупаемости.

4. Оценка проекта по интегральному индикатору эффективности финансовой результативности (ИЭ_ф) с учетом индикаторов приемлемости значений учитываемых параметров:

$$ИЭ_{\phi} = \frac{ИПР_{K_B} ИПР_{K_n} ИПР_{K_u} ИПР_{K_{л}} ИПР_{K_{уст}}}{\sqrt{v_{K_B} (1 - K_{\phi t})^2 + v_{K_n} (1 - K_{nt})^2 + v_{K_u} (1 - K_{ut})^2 + v_{K_{л}} (1 - K_{лт})^2 + v_{K_{уст}} (1 - K_{устt})^2}}, \quad (3)$$

где представлены приведенные значения учитываемых коэффициентов на шаге расчета t с учетом коэффициентов весомости $K_{\phi t}$ – прироста выручки, K_{nt} – прироста прибыли, K_{ut} – прироста имущества, $K_{лт}$ – общей ликвидности, $K_{устt}$ – финансовой устойчивости; индикаторы приемлемости по коэффициентам: $ИПР_{K_B}$ – прироста выручки, $ИПР_{K_n}$ – прироста прибыли, $ИПР_{K_u}$ – прироста имущества, $ИПР_{K_{л}}$ – общей ликвидности, $ИПР_{K_{уст}}$ – финансовой устойчивости.

Индикаторы эффективности формируются на основе частных показателей с учетом коэффициентов их весомости v_i , определенных методом анализа иерархий [3]. Частные показатели приводятся в сопоставимый вид путем приведением показателей к единой базе (в данном случае, максимальное значение i -го показателя из всего ряда сравниваемых проектов или вариантов их реализации).

В итоге частные показатели выступают индикаторами приемлемости $ИПР_i$ и принимают «приемлемое» (1) или «неприемлемое» (0) значения в соответствии с ожиданиями инвестора. Если, хотя бы один индикатор приемлемости не соответствует ожиданиям, то значение индикатора эффективности принимает неприемлемое значение (ИЭ = 0) и следует отказаться от реализации ИП. Если, все индикаторы приемлемости соответствует ожиданиям, то переходят к следующему этапу.

5. Комплексная оценка по интегральному индикатору эффективности ИП (ИЭ_{инт}):

$$ИЭ_{инт} = \frac{1}{\sqrt{(1 - ИЭ_{пхд})^2 + (1 - ИЭ_{кэ})^2 + (1 - ИЭ_{\phi t})^2}}. \quad (4)$$

При оценке эффективности определенного проекта выбирают индикаторы эффективности (ИЭ_{пхд}, ИЭ_{кэ}, ИЭ_ф), а также интегральный индикатор (ИЭ_{инт}) приближенные к эталонным, по мнению экспертов, вариантам. При оценке двух и более проектов выбирается проект с наибольшими индикаторами эффективности и интегральным индикатором.

Обязательным элементом проведения оценки эффективности ИП является прогнозирование возможности их незапланированного завершения. Основными причинами незапланированного завершения инвестиционных проектов являются необоснованно определенный объем проекта, ограниченность определения и управления рисками, некорректность определения основных допущений, формализм или недостаточная компетентность процедуры проведения оценки эффективности ИП. При этом факторы, влияющие на незапланированные завершения ИП, влияют на величину доходов по проекту, от которых напрямую зависят показатели эффективности ИП.

Исходя из этого, на всех последовательно проводимых этапах оценки должен выполняться мониторинг приемлемости значений параметров индикаторов эффективности на соответствующих этапах оценки и корректировка параметров индикаторов эффективности в соответствии с интересами инвесторов.

Для снижения возможности наступления незапланированного завершения инвестиционных проектов следует учитывать совокупность взаимосвязанных практических рекомендаций, учтенных в дальнейшем в составе модели оценки и прогнозирования.

Объем проекта определяется исходя из уровня безубыточности, емкости и тенденций рынка, а также с учетом анализа деятельности основных конкурентов.

При выборе основных допущений (по решению разработчиков): в долгосрочных проектах годовую ставку дисконтирования (E) следует рассчитывать соответственно прогнозируемому уровню инфляции каждого года ($I_{\text{год}}$); ставку дисконтирования для различных рынков необходимо рассчитывать в соответствии с различным уровнем риска для различных рынков (r); в реальной экономике в качестве минимальной нормы дохода следует принимать отраслевую рентабельность капитала ($R_{\text{отр}}$); при использовании заемного финансирования проектов в качестве минимальной нормы дохода необходимо использовать размер годовой процентной ставки по кредиту ($\%K$); при использовании смешанного финансирования проектов для определения ставки дисконтирования следует применять метод средневзвешенной стоимости капитала ($WACC$); в проектах, финансируемых за счет собственных средств ставку дисконтирования следует рассчитывать с учетом ставки рефинансирования (SR) и риска; при проведении анализа чувствительности проекта необходимо определять чувствительность проекта к различным ставкам дисконтирования для выявления пределов устойчивости проекта и приемлемой нормы дохода проекта.

Для продолжительности расчетного периода за основу принимается срок возврата инвестиций, либо период, в течение которого инвестиционный проект будет приносить приемлемую прибыль. Однако при этом увеличение жизненного цикла или срока реализации проекта снижает достоверность расчета и прогнозирования показателей эффективности. Следует

учитывать возможность гибкого снижения (увеличения) объема производства и реализации в соответствии со спросом в последующие периоды.

В процессе оценки долгосрочных проектов, вследствие неравномерности и неравноценности во времени потоков денежных средств, для повышения достоверности оценки эффективности необходимо использовать более дробный шаг расчета, равный полугодию, кварталу и месяцу.

Алгоритм оценки и управления эффективностью ИП, учитывающий приведенные выше разработки, представлен на рисунках 1, 2.

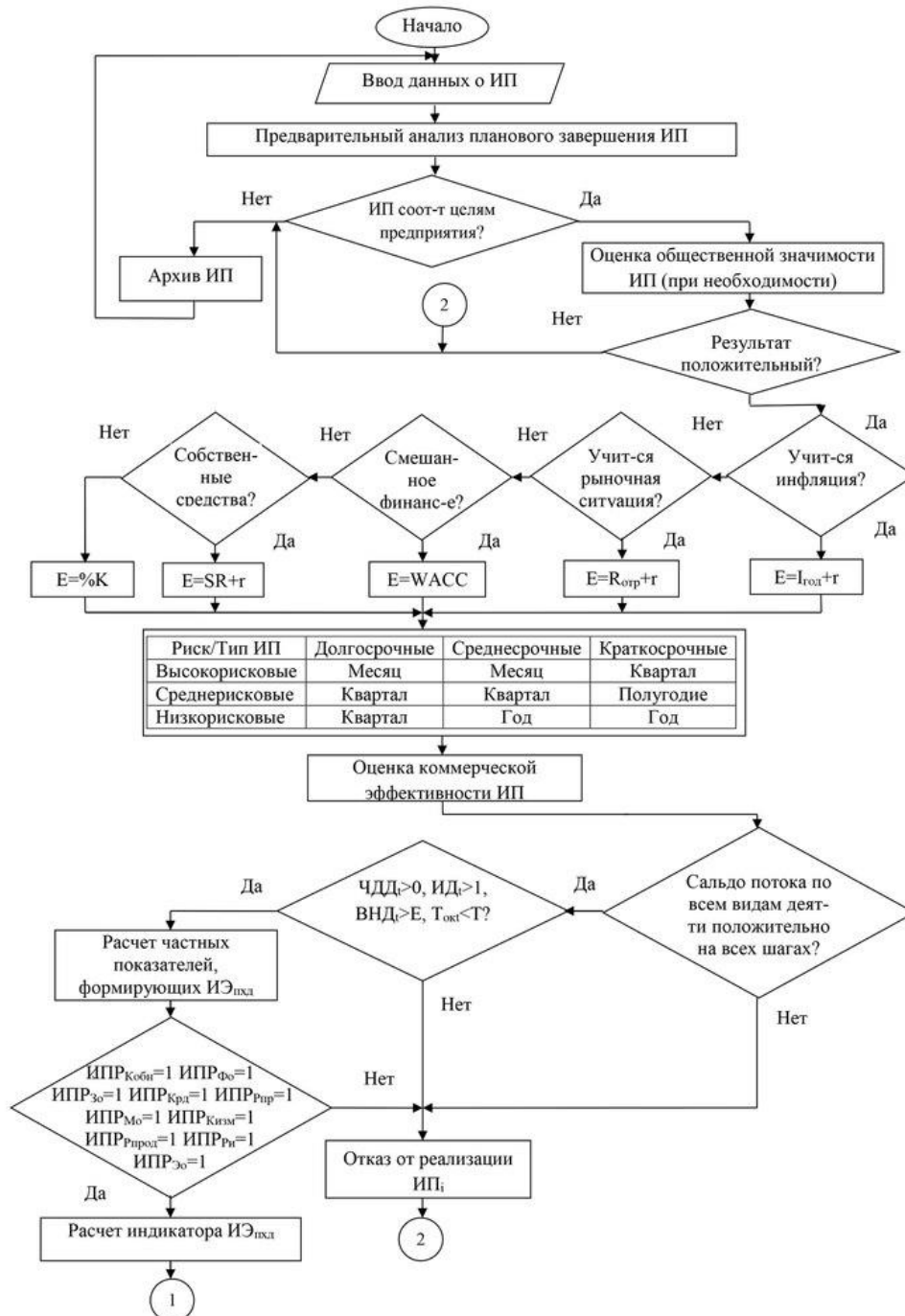


Рис. 1. Алгоритм оценки и управления эффективностью ИП (начало)

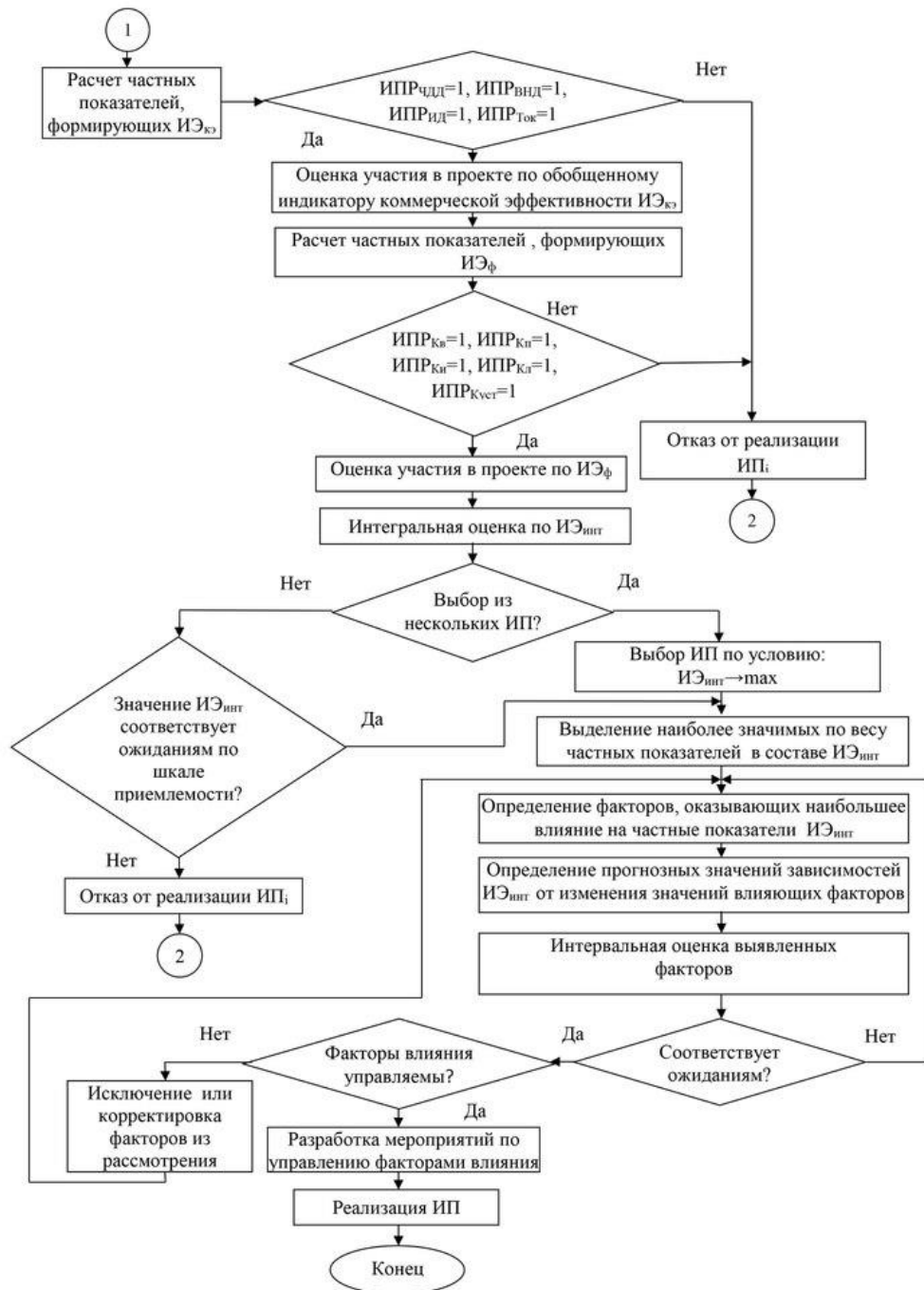


Рис. 2. Алгоритм оценки и управления эффективностью ИП (конец)

Для определения или приближения к желаемым значениям частных показателей с целью управления эффективностью ИП используется метод интервальных оценок. В случае, если полученные прогнозные значения попадают в интервалы доверия, следует принять решение о реализации ИП.

Таким образом, методика комплексной интегральной оценки позволяет принимать обоснованные инвестиционные решения и управлять реализацией проектов.

Библиографический список

1. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов № ВК – 477 от 20.06.1999.
2. Кувшинов, М.С. Интегральная оценка эффективности инвестиционных проектов на промышленных предприятиях / М.С. Кувшинов, Н.С. Комарова, М.И. Бажанова // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2013. – Т. 7. – № 4. – С. 52–55.
3. Саати, Т. Принятие решений / Т. Саати. – М.: Издательство ЛКИ, 2008. – 360 с.

К содержанию

УДК 336.76

МАКРО И МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОБОСНОВАНИЯ ПОВЕДЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЕДИНИЦ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ

К.В. Криничанский

В работе анализируется роль основных экономических единиц – фирм, домохозяйств и правительств – на финансовых рынках. При рассмотрении макроэкономической модели круговых потоков выдвигается гипотеза о том, что домохозяйства являются чистыми поставщиками денежных ресурсов, фирмы и правительства – чистыми потребителями денежных ресурсов. Гипотеза подтверждается с использованием элементов микроэкономической модели жизненного цикла, а также с помощью анализа агрегированных данных о потоках капитала в экономике США.

Ключевые слова: модель круговых потоков; финансовые рынки; микроэкономическое поведение; межвременной выбор; агрегированные балансы экономических единиц.

Макроэкономика использует для анализа схему кругооборота ВВП, в которой показывается, что доходы одних категорий экономических единиц становятся результатом расходов других, а производство продуктов или услуг требует соответствующего привлечения ресурсов (рис. 1) [1; 2].

Участники экономических отношений представлены здесь такими категориями экономических единиц, как фирмы-резиденты, домохозяйства-резиденты, правительство, посредники-резиденты, работающие на финансовых рынках, а также субъекты, представляющие экономики других стран (нерезиденты). Если опустить из рассмотрения отношения с внешним миром, то *внешний контур* схемы будет описывать: со стороны резидентов-фирм – процессы привлечения труда (рынок ресурсов) и реализации

на рынке произведенной продукции (рынок продуктов), со стороны резидентов-домохозяйств – процессы реализации рабочей силы (рынок ресурсов) и осуществления расходов на потребление (рынок продуктов). *Внутренний контур* схемы показывает, что доходы домохозяйств расщепляются на две составляющие – расходы на потребление и сбережения. Сбережения домохозяйств становятся источником денежных ресурсов, поступающих на финансовые рынки. Потребители данных ресурсов – фирмы и правительство. Первые вынуждены нести инвестиционные расходы соответственно своим частным деловым целям. Вторые привлекают ресурсы на финансовом рынке для решения определенных общегосударственных задач.

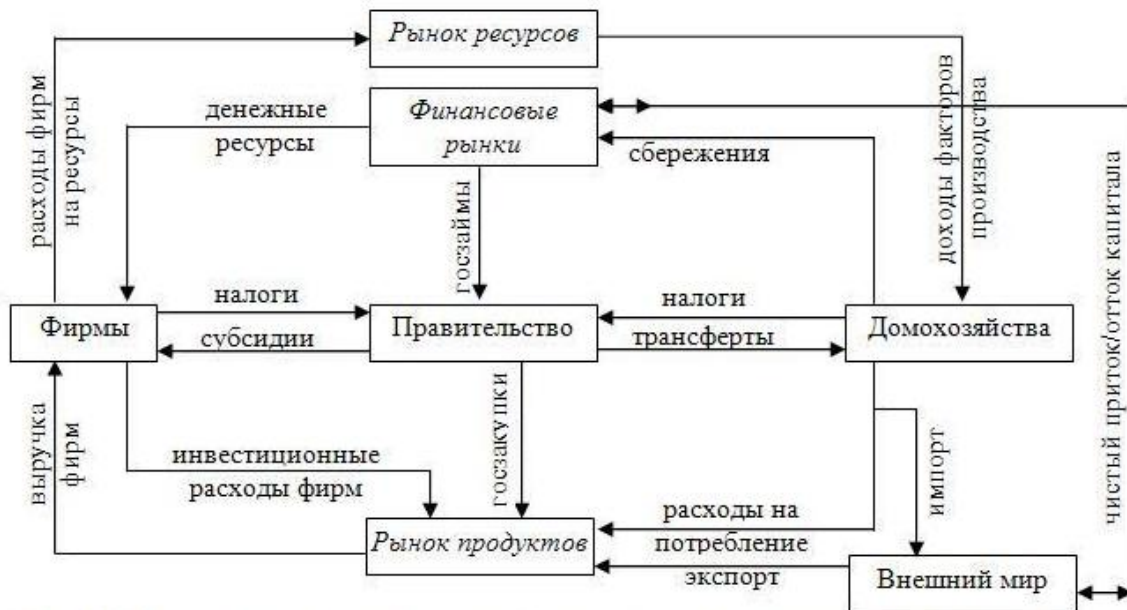


Рис. 1. Модель круговых потоков с финансовыми рынками для открытой экономики

Внешний мир дополняет как внутренний, так и внешний контур через процессы экспорта и импорта товаров и услуг, операции на международном рынке капитала, которые позволяют резидентам привлекать финансовые ресурсы из-за рубежа либо осуществлять вывоз капитала, нерезидентам – инвестировать в финансовые и нефинансовые активы внутри страны либо репатриировать капитал.

Главная идея модели – рассмотрение экономики посредством анализа балансов доходов и расходов, в том числе уточненных с учетом процессов «утечек» (сбережений, налоговых выплат, импорта) и «инъекций» (инвестиций, госрасходов, экспорта). Примечательно, что модель наделяет экономические единицы вполне определенными ролями в экономике вообще и, что нас предметно интересует, на финансовых рынках, в частности. Фирмы и государство (правительство) на финансовых рынках выступают *потребителями (покупателями) денежных ресурсов*, домохозяйства *поставщиками (продавцами) денежных ресурсов* (рис. 2).



Рис. 2. Проекция модели круговых потоков: финансовые рынки и их участники; финансовая система

Использование такого подхода к рассмотрению ролей экономических единиц в рамках макроэкономического анализа требует определенного как макро, так и микроэкономического обоснования. Главное, что необходимо обнаружить для подтверждения гипотезы об однозначности (или, по крайней мере, устойчивости) ролей основных экономических единиц на финансовом рынке – основания для определенно регулярного позиционирования разных категорий экономических субъектов либо в качестве заемщиков, либо в качестве кредиторов.

Будем считать, что поведение экономических субъектов отражает особенности их воспроизводственного процесса. Рассмотрим поведение домохозяйств. Их воспроизводственный цикл – это череда получения дохода и последующего его использования. Репрезентативное домохозяйство характеризуется превышением своих доходов над расходами. Остаток составляет сбережения такого домохозяйства. Кроме того, характер осуществления домохозяйствами расходов имеет следующую особенность: доходы тратятся в дискретном времени, процессу расходования свойственна постепенность. В теории денег это свойство описывается при рассмотрении транзакционного мотива спроса на наличность.

Вообще любые факторы, определяющие спрос на наличность со стороны домохозяйств в условиях современных финансовых систем, когда деньги представлены преимущественно открытыми в банках счетами (депозитными, чековыми, карточными), становятся факторами, расширяющими объем предложения денежных ресурсов. Таким образом, и мотив предосторожности, и спекулятивный мотив спроса на деньги вносят свой вклад в формирование предложения денежных ресурсов.

Вновь вернемся к сбережениям домохозяйств. Они создают подавляющую часть предложения денежных ресурсов. С одной стороны, возникновение сбережений – это технический результат – превышение доходов

за период над расходами. В этом смысле он будет изменяться по мере роста богатства общества (роста подушевого ВВП). С другой стороны, сбережения – это ответ на некоторые потребности людей, реализация которых требует аккумуляции денежных средств, – совершение крупных покупок (товары длительного пользования, автомобили), нефинансовых инвестиций (приобретение домов), обеспечение оплаты будущих счетов (образование детей, медицинское обслуживание, помощь со стороны социальных служб в старости). Здесь также можно предположить рост спроса на такие сбережения по мере роста богатства общества.

Наконец, определившись с тем, что является основанием выхода домохозяйств на финансовый рынок как продавцов денежных ресурсов (кредиторов), следует рассмотреть вопрос об их потенциале как покупателей денежных ресурсов (заемщиков). Действительно, современная экономика и современная финансовая система дают много примеров того, когда домохозяйства являются заемщиками. Основной мотив здесь – один из тех, которые выше определяли их сберегательное поведение, а именно, потребности, реализация которых стоит дорого (крупные покупки, инвестиции и пр.). Однако на самом деле в настоящее время не крупные повседневные расходы домохозяйств также могут быть финансово покрыты кредитами финансовых институтов. Касающийся нас вопрос – что в конечном итоге преобладает – объем полученных домохозяйствами кредитов или объем предоставляемых финансовым посредникам ресурсов в виде средств, оставаемых на депозитных и прочих счетах, приобретения иных финансовых требований? Статистическое подтверждение того, что второе превышает первое приведен ниже. Отметим, что этот же вывод можно (при определенных предпосылках) получить как из рассмотрения домохозяйства как единичного индивидуума, так и из модели перекрывающихся поколений. В модели с единичными индивидуумами, представляющими сектор домохозяйств, следует исходить из того, что кредиторы с необходимостью будут учитывать ограниченность срока жизни индивидуума. Это означает, что в долгосрочном рассмотрении объем предоставляемых индивидуумам средств не может быть выше объема средств, размещаемых ими у финансовых посредников. Этот аргумент не перестает работать и при рассмотрении нескольких поколений. В конечном итоге, обе модели показывают, что сальдо размещения (+) или привлечения (–) денежных ресурсов домохозяйствами будет положительным, когда вводятся предпосылки об экономическом росте и о соотношении прироста доходов и потребления. Экономический рост означает рост доходов, в том числе доходов, возникающих как вознаграждение на капитал в виде осуществляемых домохозяйствами сбережений (депозитов, финансовых инвестиций). При этом, предположительно, рост доходов домохозяйств несколько опережает рост их потребления.

Рассмотрим сторону фирм. Фирмы, как и домохозяйства, могут как привлекать денежные ресурсы, так и предоставлять их иным субъектам через операции на финансовом рынке или, например, посредством создания дебиторской задолженности. Сальдо кредиторской и дебиторской задолженности по сектору фирм равняется нулю, поэтому мы не рассматриваем эту сторону финансовых отношений фирм. Выход фирм на финансовые рынки объясняется сберегательными и кредитными мотивами, однако кредитные преобладают. Это связано с самой сущностью нефинансового бизнеса. Нефинансовый бизнес успешен, когда его норма прибыли выше нормы процента на рынке заемных средств и депозитов. Значительная часть нефинансового бизнеса отличается высокой капиталоемкостью. Наконец, еще одна особенность фирм связана с тем, что их учредители стремятся наилучшим образом распределить риски, так что оказывается оправданным осуществить разделение рисков посредством усложнения структуры капитала, создания специальных форм привлечения собственного и заемного капитала.

Особый акцент сделаем на потребности в инвестициях. Известно, что значительная их часть покрывается собственными источниками. Однако регулярно порядка 40–50 % инвестиций финансируется за счет привлеченных средств. Еще один аспект – суммы инвестиций в проекты и параметры их окупаемости. Известно, что проекты, связанные с созданием принципиально новых продуктов чрезвычайно капиталоемки. Они могут оцениваться в миллиарды долларов. Часто покрытие таких затрат без привлечения кредитных ресурсов вовсе невозможно. К тому же, даже когда компания имеет такие ресурсы, ей оказывается целесообразнее разделить риск с кредиторами, по крайней мере, из соображений стабилизации стоимости собственного капитала и цены акций.

Все сказанное подтверждает тезис о том, что фирмы будут скорее чистыми заемщиками, чем чистыми кредиторами на финансовых рынках.

Кратко остановимся на правительствах. Экономическая история последних двухсот и несколько более лет показывает, что состояние финансов правительств характеризуется хроническим дефицитом, а случаи, когда правительства работают с бюджетным излишком хотя бы на протяжении 2–3 лет, единичны. Существует множество факторов, определяющих такое положение дел. Это рост социального государства, военные конфликты, тянущие за собой значительные расходы, обязанность государства нести на себе бремя чрезвычайных расходов (стихийные бедствия, природные и техногенные катастрофы). Стоит также упомянуть проблемы низкой эффективности государства, бюрократии и коррупции, «белых слонов» и прочие, при анализе которых происходит апелляция к мотивам поведения индивидуумов на политическом рынке или в структуре взаимодействия бюрократических систем. Правительства создают, наращивают и

вынуждены обслуживать государственный долг, который стал настоящей глобальной проблемой в начале XXI века. Таким образом, правительства как экономические единицы должны показывать отрицательное сальдо размещения (+) и привлечения (–) финансовых ресурсов.

Наконец, вновь обратимся к макроэкономическим инструментам анализа. Можно предложить следующий путь обоснования того, что роли экономических единиц выражены и различимы (тем самым также осуществить проверку выдвинутых микроэкономических гипотез и используемых моделей): проследить *регулярность сальдированного результата* привлечения или размещения (предоставления) денежных ресурсов (капитала) на рынках отдельно каждой рассматриваемой категорией экономических единиц.

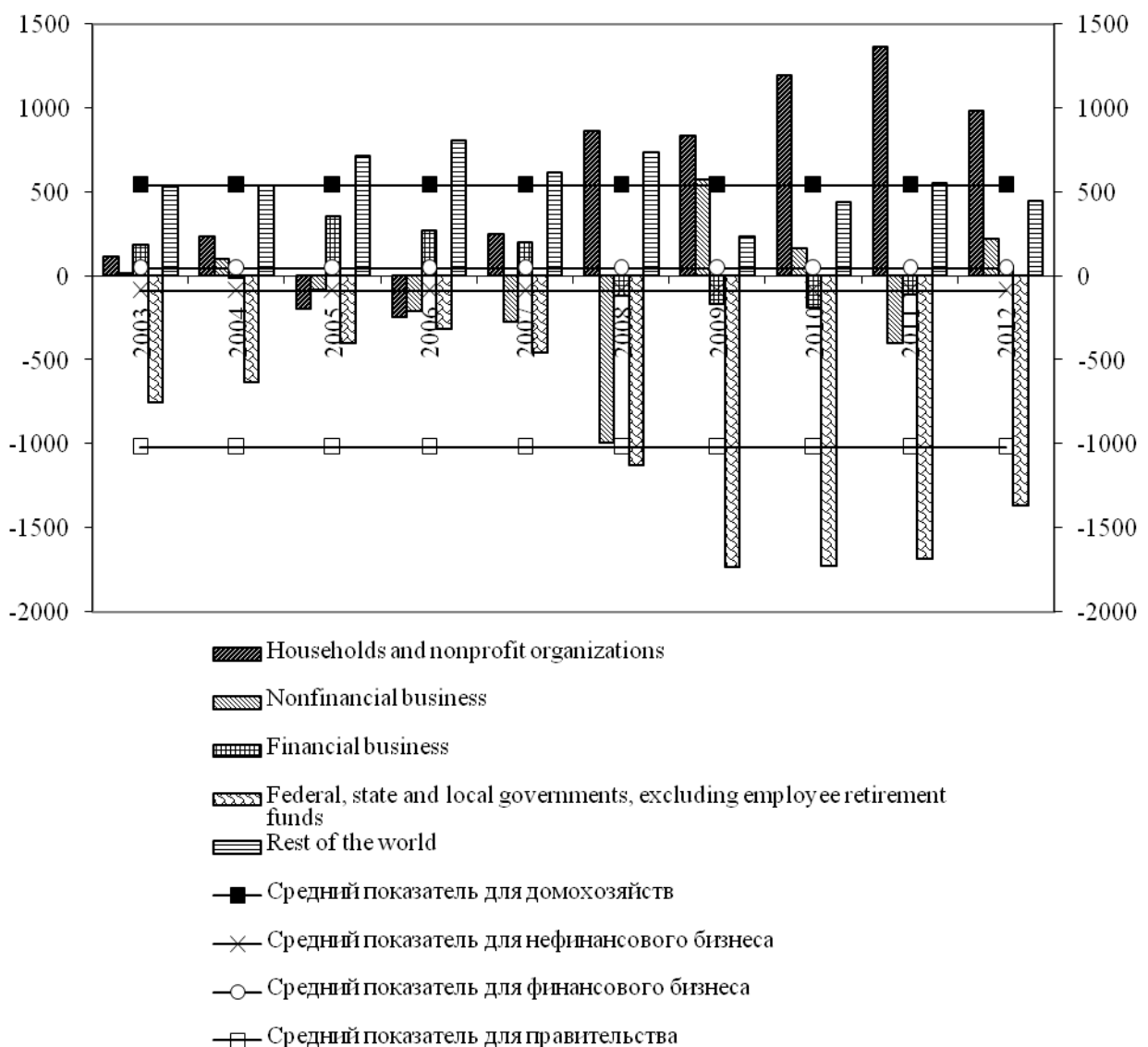


Рис. 3. Сальдированный (нетто) результат предоставления и привлечения денежных средств экономическими субъектами в США, 2003–2012 гг.

В нашем исследовании эта проверка была осуществлена с помощью анализа отчетов Федеральной резервной системы США «Финансовые счета Соединенных Штатов Америки» [3]. Расчеты, отраженные на рис. 3, показали следующее:

1) *домохозяйства* в среднем в период с 2003 по 2012 г. имели положительный баланс предоставления и привлечения денежных ресурсов: значение 538,49 млрд долл.; из 10 лет только в двух (2005 и 2006 г.) данные экономические субъекты имели отрицательное значение данного баланса;

2) в тот же период *нефинансовый бизнес* имел средний отрицательный баланс предоставления и привлечения денежных ресурсов: –89,37 млрд долл.; при этом регулярность знака здесь не наблюдается: в 2003, 2004, 2009, 2010 и 2012 году данные субъекты имели положительное сальдо привлечения и предоставления денежных ресурсов, в остальные годы – отрицательное;

3) баланс предоставления и привлечения денежных ресурсов *финансовыми посредниками* был наименьшим по абсолютному выражению; он составил 46,76 млрд долл.; в 2003, 2005, 2006, 2007 и 2012 году их сальдо привлечения и предоставления денежных ресурсов было положительным, в остальные годы – отрицательным;

4) *органы государственной и местной власти* показали наиболее внушительный отрицательный средний баланс: –1020,38 млрд долл.; данные субъекты показали наибольшую регулярность изучаемого показателя: их сальдо было отрицательным на всем наблюдаемом горизонте лет.

В среднем сальдо всех секторов составило отрицательную величину: –571,26 млрд долл. Оно также было отрицательным для всех лет. Дефицит денежных ресурсов в Соединенных Штатах в анализируемый период компенсировался чистым притоком капитала из-за рубежа, который в среднем равнялся 560,75 млрд долл. и был регулярно положительным.

Таким образом, представленные данные обнаруживают, что, *домохозяйства являются в экономике чистыми поставщиками денежных ресурсов*, тогда как *правительство – чистым потребителем денежных ресурсов*. Мы используем оборот «чистый поставщик/потребитель», так как показываем, что долгосрочные балансы привлечения и предоставления средств на финансовых рынках для каждой из категорий экономических единиц имеют соответствующий знак, и этот знак регулярен во времени. *Нефинансовый бизнес также может быть условно отнесен к чистым потребителям денежных ресурсов*, но только по одному из критериев – знаку среднего сальдо привлечения и предоставления финансовых ресурсов. *Финансовый бизнес следует рассматривать как чистого посредника*, изучаемый сальдированный индикатор которого будет колебаться вокруг нулевого значения.

Библиографический список

1. Агапова, Т.А. Макроэкономика / Т.А. Агапова, С.Ф. Серегина; под общ. ред. проф. А.В. Сидоровича. – М.: Изд-во «Дело и Сервис», 2007. – 496 с.
2. Криничанский, К.В. Рынок ценных бумаг. Опорный конспект. Учеб. пособие / К.В. Криничанский. – Миасс: Издательство «Геотур», 2012. – 147 с.
3. Financial Accounts of the United States. Flow of Funds, Balance Sheets, and Integrated Macroeconomic Accounts. Third Quarter 2013. Board of Governors of the Federal Reserve System.

[К содержанию](#)

УДК 331.5 + 005.332.4

О ТИПОЛОГИЗАЦИИ КОНКУРЕНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

А.С. Лаврентьев

Конкуренция – это неотъемлемое условие функционирования муниципальных образований, привлекающих свободные факторы производства в целях своего развития. В работе представлена попытка определить тип конкурентных отношений муниципальных образований, отталкиваясь от общей типологии конкуренции.

Ключевые слова: конкуренция, муниципальное образование, рынок труда.

Конкурентные отношения – это одно из ведущих свойств, присущих любой экономической системе. В различных системах оно может быть выражено с разной степенью полноты, но недостаток располагаемых ресурсов, проявляющийся как в абсолютном, так и в относительном виде, заставляет субъектов экономической деятельности всегда бороться за обладание редкими ресурсами.

В экономической науке данному явлению отводится достаточно большое значение, предпринимаются регулярные попытки изучения его качеств и свойств, их влияние на разнообразные стороны материальной деятельности человека.

Рассматривая конкуренцию с экономических позиций можно выделить три основных подхода, заложившие фундамент для современного понимания данного явления:

1. Совершенная конкуренция

Предпосылки анализа совершенной конкуренции были разработаны в рамках неоклассического подхода и достаточно подробно описаны Дж. Стиглером:

а) количество фирм, производящих данный продукт, достаточно велико, чтобы ни одна из них не могла существенным образом повлиять на его цену. Ограничения входа на рынок и выхода с рынка отсутствуют;

б) производимые товары однородны и делимы, а потребители не отдадут предпочтений товару какой – либо из фирм;

в) фирмы действуют независимо друг от друга и представляют собой множество автономных агентов. Они не вступают в сговоры и не следуют общим правилам;

г) представители фирм обладают полным знанием значимых рыночных факторов. [6, с. 325].

Это идеальная ситуация, которой не существует в реальности. Но положительный момент, регулируя конкурентную среду, общество и государство в той или иной степени стремится получить условия, приближенные к условиям совершенной конкуренции, что, в конечном итоге может дать возможность получить больше товаров по привлекательной цене.

2. Несовершенная конкуренция

В начале XX века появляются теории, способствующие преодолению статической направленности теории конкуренции через дихотомию «конкуренция – монополия», предложенной классическим направлением. Данный разрыв впервые преодолела Дж. Робинсон, предложив теорию несовершенной конкуренции. Она считала, что конкурентная борьба возможна не только в пространстве цен, но огромную роль играют неценовые факторы. Её идеи развил Э. Чемберлин, рассматривавший конкуренцию как динамический процесс. Теория монополистической конкуренции увязывала совершенную конкуренцию и монополию в единое целое. Основания для объединения – дифференциация продукта. В своей работе «Теория монополистической конкуренции» Чемберлин отмечает особенности дифференциации и её роль в продвижении товара на рынке: «... дифференциация может базироваться на определённых особенностях самого продукта, вроде таких, как особые запатентованные свойства ... дифференциация может также существовать в отношении условий, сопутствующих продаже товара как ... удобство местонахождения продавца, общая атмосфера ...» [7, с. 102].

3. Дихотомический подход к конкуренции

Ф. Хайек, продолжая критику совершенной конкуренции вслед за Дж. Робинсон и Э. Чемберлином, считает, что продукция и услуги разных фирм неоднородны, что делает конкуренцию сложным и многоуровневым явлением. Он утверждает, что « то, о чем идет речь в теории совершенной конкуренции, вообще имеет мало прав называться «конкуренцией ... эта теория везде предполагает уже существующим то положение вещей, на создание которого ... устремлён процесс конкуренции». [8, с. 102].

Хайек предлагает динамический подход к конкуренции, считая, что в отправной точке участники рынка имеют неполную и разрозненную информацию. Сбор же информации участниками рынка – это результат индивидуальных действий, что порождает конкуренцию.

Также он считает, что конкуренция не способствует установлению долгосрочного равновесия и что сами усилия предпринимателей способствуют нарушению равновесного состояния.

Конкурентная борьба в современной экономике происходит между различными экономическими субъектами на различных уровнях. Одним из важнейших уровней на сегодняшний день является конкуренция городов (территорий) за привлечение и удержание ресурсов. Город – достаточно сложное и дифференцированное образование, представляющее собой совокупность экономической, социальной, демографической, организационно – управленческой структур, а также испытывающий на себе влияние внешних условий и факторов.

Города различаются между собой по многим признакам. Так, Ю.Г. Саушкин предложил экономико – функциональную типологию городов, базирующуюся на учёте роли территориального разделения труда. Он выделил 29 типов городов, объединённых в пять групп:

- а) центры добычи сырья, газа и энергии;
- б) центры промежуточного производства;
- в) центры завершающего промышленного производства;
- г) транспортные центры;
- д) непроизводящие города [1, с. 241].

Данный пример неоднородности городов совсем не означает, что они не конкурируют между собой за ресурсы, необходимые им для роста и развития. Но что же можно понимать под конкурентоспособностью и, в частности, конкурентоспособностью города? Рассматривая данное понятие, исследователи приводят ту или иную классификация факторов, условий, влияющих на местоположение муниципального образования среди других муниципальных образований.

Так, И. Бегг рассматривает термин «конкурентоспособность» с двух позиций: во-первых, с позиции уровня развития экономики города; во-вторых, в сравнении с другими городами. В этом смысле, по его мнению, конкурентоспособность города заключается в защите им своей доли рынка (аналогично компаниям). И. Бегг обращает внимание на то, что способность города конкурировать зависит от основных его «атрибутов», определяющих привлекательность города как места размещения «городских действующих лиц», и от сильных и слабых сторон экономических агентов [3].

Дж. ван дер Борг, И. Брамезза выделяют следующие группы факторов привлекательности города. Структурные факторы: эффективная инфраструктура, достаточное предложение основных городских услуг, высокое качество среды жизни, эффективная городская политика. Функциональные факторы: существует ли возможность городу стать распределительным местом, центром инновационной деятельности, важным узлом в информационной сети, международным культурным центром [3].

При оценке конкурентоспособности города С. Янсен – Батлер включает такие элементы, как секторальная структура, инновации, высокотехнологичное производство и концентрация высококвалифицированной рабочей силы со специфическим спросом по отношению к среде жизнедеятельности и услугам, классовая структура, удачное управление конфликтами, возрастание значимости мест отдыха, культуры и достопримечательностей, развитие коммуникаций и транспорта, высокие доходы населения и уровень безработицы. [4, с. 26].

Все вышеприведённые способы оценки конкурентоспособности показывают то, что очень трудно выделить единообразные критерии, на основании которых можно было бы чётко определить место, занимаемое конкретной территорией. В данном случае некоторые авторы предлагают ввести терминологическую регламентацию данной области. Без этого, как считает П.С. Завьялов, все попытки сформулировать определение конкурентоспособности как экономической категории сводятся к дефиниции качества [2, с. 12]. При этом, по его мнению, изучение конкурентоспособности как обобщённой экономической проблемы выходит за рамки квалиметрии и требует обязательного учёта следующих факторов:

- 1) необходимость количественной оценки экономических объектов, являющихся носителями свойства конкурентоспособности, без чего определение уровня конкурентоспособности носит субъективный характер;
- 2) отсутствие универсального, общепринятого определения понятия «конкурентоспособности»;
- 3) определение уровня конкурентоспособности с помощью таких основных параметров, как многослойность, относительность и конкретность;
- 4) определение конкурентоспособности посредством результатов поставлений;
- 5) сопоставление экономических объектов в процессе сравнительного анализа конкурентоспособности, удовлетворяющее требованиям полноты и корректности.

Учёт и классификация обязательных факторов, по нашему мнению, должны привести к формированию типологии городов, подобно типологии конкурентных рынков, существующей в экономической теории, которая, конечно же, не лишена недостатков, но позволяет с достаточным основанием отнести какой – либо субъект экономической деятельности к определённому классу субъектов. Более чёткая типологизация позволит сократить число параметров, необходимых для определения места города в экономической системе, выявить достоинства и недостатки его конкурентного положения.

Исходя же из имеющихся факторов и условий конкурентоспособности города, рассматриваемых различными учёными, мы видим, что город может привлекать ресурсы, если предлагает более разнообразные и диффе-

ренцированные условия их использования в различных сферах. Дифференциация продукта – это важнейший признак несовершенной конкуренции, а точнее монополистической конкуренции. В конкурентной борьбе городов есть и признаки дихотомического подхода, рассмотренного в начале работы, но основные факторы и условия, по нашему мнению, указывают именно на значимость идей Э. Чемберлина и Дж. Робинсон в данном случае.

На основании этого можно с некоторой долей условности предположить, что конкуренция муниципальных образований – это монополистическая конкуренция.

Сама по себе монополистическая конкуренция – достаточно сложный и неоднородный феномен. Некоторые авторы сравнивают её с «самодержавной демократией», так как в здесь соединены взаимоисключающие понятия: монополия и конкуренция. В данной работе мы не ставим целью рассматривать тонкости устройства данного феномена, ограничившись лишь основополагающими моментами его функционирования. К таковым можно отнести деление товаров на родовые и дифференцированные. Так, М.В. Петрищев считает, что в монополистической конкуренции необходимо разграничивать минимум два её уровня: 1) конкуренция по роду товара и 2) монополию (разной степени) по дифференциации этого товара. ... Монополия по дифференцированному товару – это «нараст» на конкуренции по роду товара. И если фирма является единственным поставщиком конкретного дифференцированного товара определённого его рода, то она участвует в конкуренции по роду товара и, как только она производит дифференцированный товар, находится в монопольной нише и устанавливает свою цену как чистая монополия» [5].

Рассмотренные зависимости можно конкретизировать на примере рынка труда определённой территории. На этом рынке также существует конкуренция по роду предложения рабочих мест со стороны предприятий и организаций, функционирующих на территории муниципального образования, и дифференцированные условия, выражающиеся в качестве трудовой жизни, степени развитости транспортной и жилищной инфраструктуры и т.д. Данные факторы, как показывает практика, способствуют тому, что, например металлург, потерявший работу в связи с падением спроса на продукцию отрасли, переезжает не в центр завершающего промышленного производства, а в центр транспортного производства, устраиваясь на работу по смежной или далёкой от своей специальности профессии. Предприятие, сумевшее предложить лучшие условия труда, находится в городе, сумевшем предложить лучшие условия проживания, а вместе они выступают как монополист на рынке дифференцированного товара (развитый рынок рабочих мест), получая в этой ситуации экономическую ренту.

Библиографический список

1. Анимица, Е.Г. Градоведение: Учеб. пособие / Е.Г. Анимица, Н.Ю. Власова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. ун-та, 2006. – 417 с.
2. Завьялов, П.С. Проблемы международной конкурентоспособности товаропроизводителей / П.С. Завьялов // Маркетинг. – 1996. – № 2. – С. 10–15.
3. Николаева, Н.А. Конкурентоспособность города: взгляд зарубежных ученых / Н.А. Николаева. – URL: <http://www.mavriz.ru/articles/2001/6/133.html>.
4. Николаева, Е.А. Формирование и оценка конкурентоспособности муниципальных образований региона: Монография / Е.А. Николаева, Е.Н. Ванчикова, С.А. Мещерякова. – Улан – Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2006. – 150 с.
5. Петрищев, М.В. «Монополистическая конкуренция» как антиномия – проблема / М.В. Петрищев. – URL: <http://www.mavriz.ru/articles/2001/6/133.html>.
6. Стиглер, Дж. Совершенная конкуренция: исторический ракурс / Дж. Стиглер // Теория фирмы / под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – 456 с.
7. Чемберлин, Э.Х. Теория монополистической конкуренции / Э.Х. Чемберлин. – М.: Директ Паблишинг, 2008. – 411 с.
8. Хайек, Ф.А. Индивидуализм и экономический порядок / Ф.А. Хайек. – М.: Изограф, 2000. – 186 с.

К содержанию

УДК 331.5 + 37.048.45

ПРОФОРИЕНТАЦИЯ И ЗАНЯТОСТЬ МОЛОДЕЖИ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Н.А. Макарова

Проведен анализ ситуации на рынке труда Челябинской области, выявлены основные тенденции роста дефицита кадров в реальном секторе экономики. Обоснована необходимость системного подхода к работе по профессиональной ориентации молодежи.

Ключевые слова: демографическая ситуация, рынок труда, профессиональная ориентация молодежи, профессиональное образование.

Демографическая ситуация в стране нацеливает работодателей активнее и системно заниматься вопросами профориентации и профессиональной адаптации молодежи.

Одной из актуальных проблем современной России является нарастание негативных тенденций в демографической сфере. По оценкам экспертов, население России, составляющее на данный момент 143 миллиона человек, к 2030 году сократится почти на 10 %. По данным Министерства образования и науки РФ количество учеников уменьшилось на 40 %, а демографический кризис переходит в сферу профессионального образования.

Сегодня по оценкам экспертов мы видим спад как минимум на 2 млн человек в вузах, что, безусловно, существенно затронет реальный сектор экономики и создаст ситуацию кадрового дисбаланса.

Кадровый кризис, который спровоцирован демографической ямой и непопулярностью рабочих профессий, ожидает Челябинскую область в 2020 году. По данным экспертов, региону будет не хватать порядка 150 тыс. рабочих, что сопоставимо со всем работающим населением Магнитогорска.

Работодателям придется не только увеличивать уровень оплаты труда, задуматься о предоставлении более привлекательного социального пакета, чтобы привлечь и удержать квалифицированных специалистов, но и активнее заниматься вопросами профориентации и лоббирования своих интересов на рынке труда.

Профессиональная ориентация молодежи – это задача продуктивного взаимодействия власти региона, учебных заведений, начиная с детского сада и школы, профессионального образования ссузов и вузов, так и работодателей.

Главной задачей профессионально ориентационной работы должно стать преодоление дисбаланса потребности в уровне квалифицированных работников на рынке труда и возможностью учебных заведений их подготовки, а также готовности молодежи приобретать эти профессии. Одним из инструментов подготовки рабочих кадров может быть формирование регионального и муниципального заказа на подготовку кадров для конкретной территории. Это требует кропотливой и системной работы всех сторон социального партнерства – власти, бизнеса и профсоюзов.

Важно, чтобы этот процесс из формализованного стал реальным инструментом, здесь очень важно взаимодействие на уровне региона и муниципальных образований

Анализ структуры рынка труда показывает, что востребованы сегодня технические специальности, рабочие профессии, но их престиж в сознании молодежи очень невелик. Проблема профориентационной помощи молодежи возрастает в связи с повышающимися требованиями современного рынка труда к самому молодому человеку, совершающему выбор профессии.

Молодые люди, выбирая для себя наиболее престижную и востребованную профессию, должны понимать, что на самом деле представление о престижности и востребованности сильно различаются.

Одной из серьезных задач профориентации становится – изменение сознания молодежи, направленное на разрушение стереотипов связанных с непрестижностью специалистов инженерно-технической направленности. Основным инструментом такой работы должно стать тесное сотрудничество предприятий, нуждающихся в рабочих кадрах, и непосредственно молодежи региона – учащихся школ и ссузов. Необходимо учитывать, что это двусторонний процесс, и он исходит не только из запросов, диктуемых существующей ситуацией на рынке труда, но и требованиями самой молодежи. И здесь нам работодателям есть над чем подумать! Рабочее место должно быть привлекательным и перспективным!

По результатам проведенных социологических исследований одним из самых значимых направлений государственной молодежной политики молодые люди называют решение вопросов занятости и безработицы.

Следовательно, приоритетной и необходимой в сфере занятости и трудоустройства остается задача: выработать механизмы взаимодействия рынка труда и рынка образовательных услуг с учетом удовлетворения спроса организаций в квалифицированных кадрах, профессиях, востребованных в экономике региона; скорректировать систему набора в вузы в соответствие с необходимыми потребностями экономики и социальной сферы региона, повысить инновационную составляющую экономики, что позволит изменить структуру рабочих мест и сделать их более привлекательными как по уровню оплаты, так и по содержанию и условиям труда.

Сегодня социальный заказ общества школе – подготовить не только активных, высококультурных и образованных людей, но и профессионально определившихся членов общества.

Так, анализ потребностей и мотивов опрошенных студентов ссузов выявил их неодинаковый подход к построению жизненных планов на будущее, выбор своей специальности. Только 36 % опрошенных хотят получить специальность, которая нравится; для 44 % – важно иметь диплом об образовании; еще 13 % – все равно где учиться; а более 10 % всех опрошенных пробовали свои силы в других учебных заведениях, но не поступили (не сдали экзамены, высокая плата за обучение и т.д.) [1].

Решающим условием при выборе места работы для более половины опрошенных учащихся средних профессиональных учреждений (57,9 %) является большая зарплата, что свидетельствует о высоком уровне притязаний. Как следствие, с надеждой и оптимизмом в будущее смотрит основной контингент опрошенных (69 %). В то же время 31 % респондентов выразили тревогу, неуверенность, страх и отчаяние [2].

Актуальность проблемы направленности профессиональной ориентации молодежи как проблемы общественной, проявляется в необходимости преодоления противоречия между объективно существующими потребностями общества в сбалансированной структуре кадров и неадекватно этому сложившимися субъективными профессиональными устремлениями молодежи.

Проблема профессиональной ориентации и адаптации молодых специалистов на предприятиях – еще одно из важных направлений, заниматься которым должны работодатели, заинтересованные в устойчивости и конкурентном преимуществе своего бизнеса.

На отечественных предприятиях был накоплен богатый опыт по организации и проведению профессиональной ориентации и производственной адаптации.

Понимание всей важности, необходимости введения молодых кадров и закрепление на предприятии приводит к ощутимым результатам, таким как: снижение издержек, связанных с поиском и отбором новых сотрудников; снижение текучести кадров; повышение профессиональных качеств работников; приверженность организации; развитие позитивного отношения к работе и удовлетворенность работой, а также, в общем – повышение имиджа предприятия и усиление корпоративной культуры.

На сегодняшний день, привлечение и удержание молодежи на отечественных заводах – это стратегическая цель и одна из самых актуальных проблем для работодателей и для решения этой проблемы потребуются не только финансовые ресурсы, но и профессиональный подход кадровых служб предприятия.

Так молодые специалисты основными проблемами начального этапа карьеры называют:

- 1) предоставление работы не по специальности или не соответствует личным особенностям;
- 2) отсутствие наставничества, попадая в коллектив, специалист представлен самому себе;
- 3) отсутствие неформального отношения и товарищей;
- 4) отсутствие видения перспектив профессионального роста будущего предприятия или организации;
- 5) проблема низкой заработной платы.

Для решения проблем предприятий в обеспечении кадрами необходимо возрождение системы профессиональной ориентации. Она должна учитывать особенности самого предприятия и отрасли бизнеса.

Решением проблем может стать возрождение системы наставничества молодых сотрудников, а также более внимательное отношение и понимание всей важности каждого нового сотрудника руководителями завода. Так, например, в зарубежных кампаниях, в период адаптации молодого специалиста с ним обязательно организуется встреча с руководителем бизнеса. Это очень мотивирует новых сотрудников и показывает их значимость для компании.

Если говорить о возрождении системы наставничества, то необходима ее регламентация, создание документации: положения о наставничестве, сопроводительных листов, дневники адаптации, отчетов наставников, опросение лучших наставников и т.д.

Для молодых важно неформальное общение и эти вопросы могли бы взять на себя молодежные и профсоюзные организации, которые бы занимались культурно-массовыми мероприятиями для молодежи, повышением профессионального мастерства и др. Проблемы в плане отсутствия видения перспектив профессионального роста должны решаться организацией правильной системы планированием карьеры каждого сотрудника, в частности, разработки схемы развития сотрудника.

Наконец, проблема низкой заработной платы должна решаться предоставлением системы льгот молодым специалистам и их семьям. Специалистам кадровой службы завода необходимо проводить постоянный анализ основных факторов, влияющих на адаптацию и профессиональную ориентацию работников, исследовать уровень их удовлетворенности.

Современная экономическая ситуация требует от всех участников процесса – это власть, в лице государственных структур, работодателей, учебных заведений и профсоюзов, как защитников интересов трудящихся – активного взаимодействия в процессе управления профессиональной ориентацией.

Профориентационная работа с молодежью является основой для развития кадрового потенциала региона. И этот процесс включает, безусловно, заинтересованность самой молодежи, работодателей, которые стремятся развивать свой бизнес и власть региона, которая призвана создавать благоприятные условия безопасной, здоровой и благополучной жизни граждан, обеспечивая экономический рост и социальную стабильность.

Библиографический список

1. Артемьев, И.А. Социальное партнерство в модернизации образования, обеспечивающей развитие профессиональной компетенции специалиста / И.А. Артемьев, И.В. Петрова // Научные исследования в образовании. – 2010. – № 12. – С. 14–19.
2. Иванова, И.Н. Молодежный рынок труда в контексте социальной политики / И.Н. Иванова // Высшее образование в России. – 2010. – № 2. – С. 63–69.

[К содержанию](#)

УДК 338.24.01(470.5) + 658.1(470.5)

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГРАДООБРАЗУЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ЮЖНОГО УРАЛА

И.Ю. Максимов

Рассматриваются проблемы зависимости городов Южного Урала от своих главных предприятий. Выделяются факторы, определяющие экономическую эффективность градообразующих предприятий. Определены пути решения поставленной проблемы в зависимости от уровня проявления этих факторов.

Ключевые слова: моногород; градообразующее предприятие; экономическая эффективность; механизмы управления.

С момента своего возникновения города играют роль центров экономического роста и социальных трансформаций. Исторически сложилось так, что на протяжении нескольких веков, в России формирование городской сети шло вне влияния общемировых процессов. Так, например, первое массовое образование моногородов в России началось еще во время эпохи Петра Первого. Организация новых производств в зонах освоения, требовала много рабочих рук. Поэтому изначально образовывались заводы-поселки, часть из которых развились в крупные промышленные центры (например, Златоуст), другая же часть так и осталась в состоянии моногорода (такие как Аша, Карабаш и др.). Дальнейшая индустриализация сопровождалась созданием городов, в основании которых лежит одно предприятие, один вид деятельности, то есть сформировались моногорода – города-заводы. Практически все города и поселки на Урале возникали вокруг тех или иных промышленных предприятий.

События новейшей истории так же внесли свою лепту. Так, например, во времена сталинской индустриализации возникновение моногородов происходило путём создания комплекса предприятий вокруг головного (например, Магнитка, Челябинск). Значительное число градообразующих предприятий возникло во время Великой Отечественной войны за счет эвакуированных предприятий с оккупированных территорий на Южный Урал [5]. Эти предприятия, в будущем стали градообразующими (например, Миасс, Шадринск – за счет эвакуации части производств ЗиСа (ЗИЛа) из Москвы и т.д.). В результате такой исторической эволюции в стране сложилась сеть городских поселений, как монофункциональный (монопрофильный) город. Что явилось характерной чертой Уральского Федерального округа, и в частности Южного Урала. Где экономическое и социальное развитие городов в существенно степени зависит от находящихся на их территории основных градообразующих предприятий.

Монопрофильные города на протяжении десятилетий являются основой российской экономики, и этот факт является определенной закономерностью, которая как таковая не может быть однозначно оценена положительно или отрицательно. С глубоким сожалением, можно констатировать, что в настоящее время общегосударственный реестр моногородов до сих пор не создан. Но, согласно данным Экспертного института (г. Москва), в настоящее время в Российской Федерации из 1097 городов в список монопрофильных вошли 467 городов (42,6 %) и 332 поселка городского типа, где проживают 24 544 тыс. человек, что составляет 17,2 % российского населения. На территории этих поселений функционируют более 900 градообразующих предприятий, которые производят около 30 % от всего объема промышленной продукции страны. А по данным НМЦ «Города России», монопрофильные города составляют 46 % от общей численности городов России [4, с. 7].

Понятно, что проблема зависимости городов от своих главных предприятий, в сегодняшних условиях – актуальна, т.к. экономика городов и их население часто оказываются заложниками таких предприятий.

В системе «город – градообразующее предприятие» оба элемента неразрывно связаны, имея единую инфраструктуру. Градообразующие предприятия являются основными источниками пополнения бюджетов всех уровней, они формируют платежеспособный средний класс, являющийся важнейшим звеном экономики во всех развитых странах. Финансовое положение градообразующего предприятия в значительной мере определяет жизнедеятельность города, в котором оно расположено.

В период кризиса 2007–2010 гг. моногорода России столкнулись с существенными проблемами, а в некоторых из них, ввиду остановки градообразующего предприятия, социально-экономическая ситуация была крайне негативной. И хотя кризис прошёл, проблемы моногородов и градообразующих предприятий продолжают усиливаться. Примером могут служить недавние события в городе Златоуст Челябинской области [3]. Когда градообразующее предприятие ОАО «Златоустовский металлургический завод» вошло в состав волгоградского металлургического завода «Красный Октябрь», новое руководство инициировало процедуру банкротства. После ликвидации Златоустовского металлургического завода на улице оказались 4,2 тысячи человек. Как сообщил 2 декабря 2013 на встрече с губернатором Челябинской области генеральный директор «Красного Октября» Дмитрий Герасименко: «В результате реорганизации будет создано новое предприятие – «Златоустовский энергометаллургический завод». Куда будут целиком переведены имущественный и производственный комплексы завода, а на вновь созданное предприятие будет принято около 2 тысяч человек». Получается, что около 2,5 тысяч человек останутся не у дел. А ведь это люди, имеющие высокую квалификацию. И уж стоит ли говорить, что многие из уволенных металлургов не смогут най-

ти приемлемые вакансии на местном рынке труда, так как возможность найти приемлемую работу у жителей моногородов ниже, чем у городов с диверсифицированной структурой экономики.

Как уже было сказано выше, моногород представляет собой сложную структуру, в которой город и градообразующее предприятие – неразрывны. Причем, последнее несет на себе не только экономическую, но и социальную нагрузку. Само градообразующее предприятие нельзя рассматривать в отрыве от того населенного пункта, в котором оно расположено и без учета социально-экономических последствий от принимаемых решений. Такая оценка должна носить комплексный характер, учитывать взаимосвязь производственных, финансовых, инвестиционных, инновационных, социальных пропорций развития городов Южного Урала. А научно обоснованная реструктуризация градообразующих предприятий невозможна без оценки экономической эффективности их развития.

Кроме того, отдельную группу моногородов Южного Урала представляют моногорода стратегического значения, оказывающие принципиальное влияние на развитие всей социально-экономической системы региона и государства в целом. Что усиливает проблему существования, функционирования градообразующих предприятий. На основании вышесказанного, можно сделать вывод, что проблемы повышения эффективности экономического развития градообразующих предприятий, это проблемы не отдельного предприятия или отдельного города, а проблемы целого региона и страны в целом. Проблема имеет стратегический характер, и решать её надо в долгосрочной перспективе. И ещё раз следует отметить, что градообразующие предприятия, в большей степени подвержены влиянию кризисных факторов, так как имеют определенные ограничения в осуществлении своей деятельности. Это обусловлено следующими обстоятельствами:

- ограниченная отраслевая направленность, использование определенного моноресурса;
- зависимость от состояния отраслевых рынков;
- удаленность от рынков сбыта;
- высокая себестоимость продукции;
- низкая конкурентоспособность продукции;
- конфликт интересов собственников (государственных, региональных и муниципальных органов власти, частного бизнеса), участников (учредителей, трудового коллектива) и населения города;
- сложившаяся социальная ответственность предприятий;
- многие градообразующие предприятия имеют статус стратегических с особыми условиями производства, реализации продукции, финансирования;
- специфические факторы, оказывающие существенное влияние на деятельность конкретного предприятия.

В ряде работ [2, 4, 6] справедливо говорилось, что для стабилизации ситуации в моногородах должна осуществляться государственная финансовая поддержка как на федеральном, так и на региональном уровне. И должна осуществляться по двум направлениям: поддержка градообразующего предприятия в целях развития производства, решение проблемы занятости населения и поддержка бюджетов моногородов с целью сохранения необходимого уровня бюджетных услуг. Развитие данных идей имело практическую реализацию. При Министерстве регионального развития Российской Федерации была создана Межведомственная рабочая группа по вопросам снижения негативного воздействия финансового рынка на социально-экономическое развитие монопрофильных городов в субъектах Российской Федерации (Приказ Министра регионального развития РФ от 26 ноября 2008г. № 266). Правительство РФ предоставило дополнительную финансовую помощь бюджетам монопрофильных городов в виде дотаций. Но этого не достаточно. Нужны чёткие механизмы управления градообразующими предприятиями, которые позволят повысить их экономическую эффективность и финансовую устойчивость как в краткосрочной, так и в стратегической перспективе.

В силу тех обстоятельств, что большинство производств градообразующих предприятий Челябинской области является ресурсоёмкими, имеющими высокие накладные расходы, а цены на выпускаемую ими продукцию подвержены жёсткому государственному регулированию, перспективным является направление – обеспечение снижения затрат ресурсов на единицу результата при повышении качества продукции. Тогда повышение экономической эффективности будет определяться следующими группами факторов:

– научно-техническими факторами: научно-технический прогресс, автоматизация, роботизация, применение ресурсосберегающих и высоких технологий, реструктуризация и т.д.;

– организационно-экономическими факторами: современная отраслевая структура экономики, организованная на основе приоритетного развития наукоемких, импортозамещающих, экспортно-ориентированных отраслей и производств; эффективная специализация и кооперирование сил, система совершенствования организации производства, труда и управления производственно-хозяйственной деятельностью, научно обоснованное планирование и экономическое стимулирование экономии затрат;

– социально-психологическими факторами: образовательный и профессиональный уровень кадров, формирование определенного стиля экономического мышления, морально-психологический климат в трудовых коллективах;

– внешнеэкономическими факторами: уровень развития международного разделения и кооперации труда, взаимовыгодное сотрудничество стран, развитие внешней торговли и повышение ее эффективности;

– финансовыми факторами: улучшение структуры и экономическое обоснование наилучших вариантов финансирования инноваций и инвестиций, совершенствование налоговой, кредитной, ценовой, структурной политики государства.

В зависимости от уровня проявления этих факторов основные пути повышения экономической эффективности могут быть народнохозяйственные, отраслевые и внутрипроизводственные [1, с. 223]. Соответственно можно определить основные мероприятия по повышению эффективности градообразующих предприятий на каждом уровне.

На народнохозяйственном уровне:

- структурная перестройка национальной экономики по формам собственности и отраслям производства;
- развитие социально ориентированной экономики;
- создание благоприятного инновационного и инвестиционного климата;
- реструктуризация предприятий и их целевая ориентация на потребности экономики государства;
- формирование рациональной налоговой, бюджетно-кредитной, амортизационной и ценовой политики.

На отраслевом уровне:

- повышение уровня отраслевой кооперации, унификации и стандартизации;
- развитие научных прикладных исследований, имеющих отраслевое значение;
- разработка и внедрение в производство инноваций.

На внутрипроизводственном уровне:

- внедрение инноваций;
- оптимизация качества продукции;
- автоматизация производственных процессов;
- внедрение прогрессивных технологий, модернизация и замена устаревшего оборудования;
- внедрение прогрессивных методов управления;
- диверсификация выпускаемой продукции;
- улучшение использования основных производственных фондов и потребляемых ресурсов.

Все перечисленные уровни и соответствующие им мероприятия по повышению эффективности производства тесным образом связаны. Наибольший социально-экономический эффект будет достигнут в том случае, если преобразования внутри предприятия соответствуют мерам его адаптации к изменениям внешней среды.

Библиографический список

1. Головачев, А.С. Экономика предприятия. В 2 ч. Ч.1: учеб. пособие / А.С. Головачев. – Минск: Выш. шк., 2011. – 464 с.

2. Коновалова, Т.А. Оценка влияния релевантных факторов на эффективное развитие монопромышленного города (на примере города Сосновый Бор Ленинградской области) / Т.А. Коновалова // Дискуссия. – 2012. – № 9. – С. 46–54.

3. «Красный Октябрь» банкротит Златоустовский металлургический завод / Еженедельник «АиФ – Челябинск». – 2013. – 4 дек. – URL: <http://www.chel.aif.ru/society/industry/1036854>.

4. Моногород: управление развитием / Т.В. Ускова, Л.Г. Иогман, С.Н. Ткачук, А.Н. Нестеров, Н.Ю. Литвинова; под ред. д-ра экон. наук Т.В. Усковой. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2012. – 220 с.

5. Неклюдова, Т.А. Город – градообразующее предприятие: социально-экономическое взаимодействие / Т.А. Неклюдова. – Челябинск: Челяб. гос. ун-т, 2005. – 47 с.

6. Харитоновна, Е.Н. Специфика хозяйствования градообразующих предприятий Уральского региона / Е.Н. Харитоновна // Социальные и экономические проблемы градообразующих предприятий в Уральском регионе: Сб. материалов регион. заоч. науч.-практ. конф. – Магнитогорск: МГТУ, 2003. – 112 с.

[К содержанию](#)

УДК 338.22 + 339.37

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

А.В. Мягкова

По результатам проведенных исследований данных комитета статистики Челябинской области и Общероссийской общественной организации «ОПОРА России» выявлены результаты воздействия деятельности предприятий малого и среднего бизнеса на общеэкономические показатели Челябинской области. Определена роль малого и среднего предпринимательства в современных условиях. Изучены сдерживающие факторы развития предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность; розничная торговля; занятость населения.

В настоящее время розничная торговля является одной из самых динамично развивающихся отраслей российской экономики, которая, несмотря на негативные последствия мирового финансового кризиса, обеспечивает около 20 % ее внутреннего валового дохода [1].

В ней задействованы около 300 тысяч предприятий, а это означает, что от результатов экономической деятельности торговых предприятий значительно зависит эффективность национальной экономики страны [4].

Челябинская область является одним из наиболее крупных в экономическом отношении субъектов Российской Федерации по объему оборота розничной торговли, так в 2013 г. она заняла 12-е место по РФ среди регионов (рис. 1).

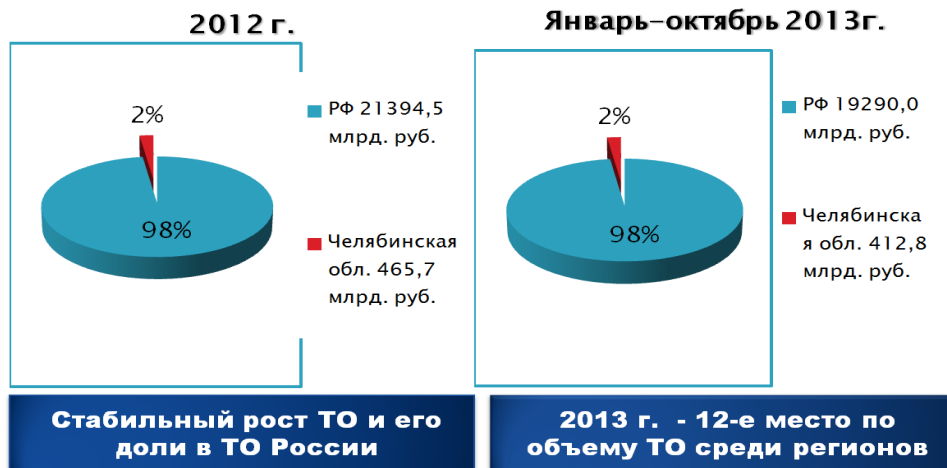


Рис. 1. Объем товарооборота розничной торговли Челябинской области

Так, оборот розничной торговли России в 2012 г. составил 21 394,5 млрд руб., а Челябинской области – 465,7 млрд руб. (2,1 %) (рис. 2).

За январь–октябрь 2013 года оборот розничной торговли в Челябинской области по сравнению с аналогичным периодом прошлого года вырос на 3,9 % в сопоставимых ценах и составил свыше 412,8 млрд рублей [6].

С каждым годом растет вклад предпринимательства в экономику Челябинской области. Так, на субъекты малого предпринимательства приходится 71 % оборота розничной торговли области [3].

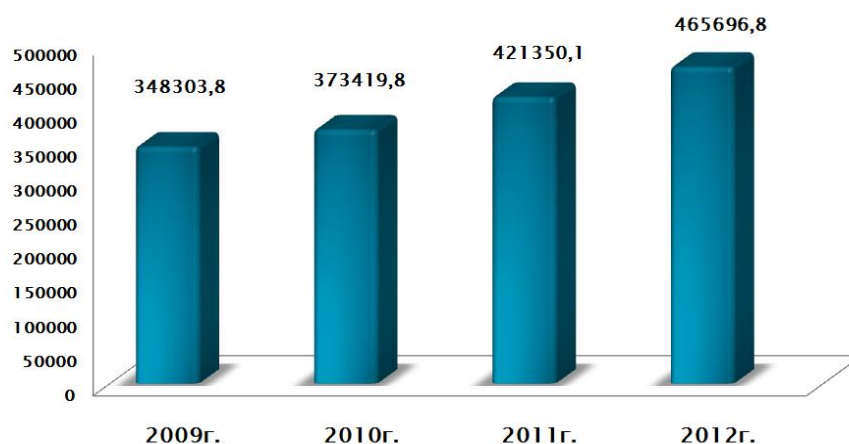


Рис. 2. Динамика розничного товарооборота Челябинской области млрд рублей за 2009–12 гг.

По данным исследований Общероссийской общественной организации «ОПОРА России» на конец декабря 2012 года в Челябинской области отмечено около 103 тысяч зарегистрированных предпринимателей [5]. Из них около 40 % заняты в сфере торговли.

На 1 января 2013 года по статистическим данным среднесписочная численность занятого населения в сфере малого и среднего предпринимательства составила 578,8 тысячи человек (34,6 процента от общей численности занятых в экономике Челябинской области) (рис. 3).



Рис. 3. Численность занятого населения в сфере малого и среднего предпринимательства по статистическим данным в Челябинской области

Особую роль малого и среднего предпринимательства в современных условиях определяют следующие факторы:

- формирование конкурентной среды, цивилизованных рыночных отношений;
- расширение ассортимента и повышение качества товаров (работ, услуг);
- снижение социальной напряженности на рынке труда;
- повышение общего уровня доходов населения;
- влияние предпринимательской деятельности на формирование бюджетов всех уровней;
- формирование положительного общественного мнения о предпринимательской деятельности [3].

Однако, несмотря на положительные тенденции развития предпринимательства в Челябинской области, общественным координационным советом по развитию малого и среднего предпринимательства совместно с информационно-консультационными центрами муниципальных образований Челябинской области и с учетом мнения предпринимательского сообщества выявлен ряд сдерживающих факторов, среди которых:

- нестабильность федерального налогового и бюджетного законодательства;
- недостаток «коротких» и дешевых кредитных ресурсов;

- высокий износ основных средств в сфере малого и среднего предпринимательства;
- низкий уровень инвестиций малых и средних предприятий в основной капитал;
- высокий уровень конкуренции;
- дефицит квалифицированных кадров, недостаточный уровень их профессиональной подготовки [3].

Таким образом, в условиях современного рынка большинству представителей малого бизнеса приходится преодолевать многочисленные трудности. Ситуацию усложняет постоянно меняющееся законодательство, что приводит к негативным последствиям.

Так, согласно исследованиям Общероссийской общественной организации «Деловая Россия», за первое полугодие 2013 года количество ИП в РФ сократилось примерно на 600 тыс. чел., что составляет почти 20 % от их численности на начало года [2].

В Челябинской области число предпринимателей на 1 июня 2013 года сократилось со 103 до 90,3 тысяч. Таким образом, регион потерял 14,2 % предпринимателей.

Согласно данным исследований Общероссийской общественной организации «ОПОРА России», 91 % всех предпринимателей, закрывших свой бизнес в указанный период, указали, что главной причиной стало повышение страховых взносов в 2013 году более чем в два раза [5].

Так, с 2013 г. предприниматели должны были перечислять:

$2 \times 5205 \text{ руб.} \times 12 \text{ мес.} \times 26 \% = 32\,479,20 \text{ руб.}$ – фиксированный платеж ИП 2013 в ПФР (14 386,32 руб. в 2012 г.), где 5 205 – МРОТ руб.

$5205 \text{ руб.} \times 12 \text{ мес.} \times 5,1 \% = 3\,185,46 \text{ руб.}$ – фиксированный платеж ИП 2013 в ФФОМС (2 821,93 руб. в 2012 г.), где 5 205 – МРОТ руб.

Общая сумма в оба фонда в 2013 году: 35 664,66 руб. [2].

Предполагалось, что за счет сбора дополнительных 47 млрд рублей от повышения взносов будет сокращен дефицит бюджета ПФР. Однако массовый исход зарегистрированных ИП лишил бюджет Пенсионного фонда РФ более чем на 16 млрд рублей [5].

Следствием этого стало и недополучение налоговых поступлений от ИП в местный и региональный бюджет Челябинской области в размере 404,8 млн рублей [5].

В связи с такими показателями сокращения численности индивидуальных предпринимателей на законодательном уровне был снова изменен порядок исчисления взносов для самозанятых граждан. 23 июля Президент РФ подписал Федеральный закон от 23 июля 2013 № 237-ФЗ, которым установлены новые правила расчета взносов с 1 января 2014 года. Порядок расчета страховых взносов в ПФР поставлен в зависимость от годового дохода предпринимателя.

Если доход не превышает 300 тыс. руб., то размер взносов рассчитывается по формуле $МРОТ \times 26 \% \times 12$.

Если сумма годового дохода ИП составила более 300 тыс. руб., то для исчисления страховых взносов на обязательное пенсионное страхование применяется формула $МРОТ \times 26 \% \times 12 + 1 \%$ от суммы дохода, превышающего 300 тыс. руб.

Порядок исчисления размера страховых взносов в ФФОМС и ФСС остался прежним. Таким образом, сумма обязательных взносов во внебюджетные фонды для ИП с годовым доходом менее 300 тыс. руб. (с учетом утвержденного на 2013 год МРОТ) составляет 19 425,06 руб. [2].

С 1 января 2014 МРОТ увеличен до 5554 руб. в месяц.

Таким образом, отмеченные негативные условия внешней среды вызвали отрицательные последствия в сфере малого предпринимательства – от снижения эффективности деятельности до невозможности выживания на рынке. Сложившаяся ситуация говорит о непредсказуемости и изменчивости факторов внешней среды.

А это означает, что в современных условиях, несмотря на наличие целого ряда государственных, областных и муниципальных программ поддержки малого бизнеса, малые предприятия должны уметь адаптироваться к изменениям и прилагать больше собственных усилий для сохранения стабильности и получения доходов в своей деятельности.

Библиографический список

1. Баженов, Ю.К. Розничная торговля в России: моногр. / Ю.К. Баженов. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 239 с.
2. Горовцова, М. Страховые взносы для ИП: перезагрузка [Электронный ресурс] / М. Горовцова // Гарант. Информационно-правовой портал. – URL: <http://www.garant.ru/article/487499/>.
3. Государственная программа Челябинской области «Развитие малого и среднего предпринимательства в Челябинской области на 2014 год» [Электронный ресурс] / Малый бизнес Челябинской области. Министерство экономического развития Челябинской области. – URL: <http://www.chel-biznes.ru/programsupport/r?article=1305>.
4. Инвестиционные стратегии Челябинской области до 2020 года [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.chirpo.ru/DswMedia/strategiya.pdf>.
5. Кафеев, Р. Из-за страховых взносов Челябинская область в 2013 году потеряла 15 тысяч предпринимателей [Электронный ресурс] / Р. Кафеев // Деловой квартал. – URL: <http://chel.dk.ru/news/izza-straxovykh-vznosov-chelyabinskaya-oblast-v-2013-godu-poteryala-15-tysyach-predprinimatelej-236737200>.
6. Розничная торговля и услуги населению [Электронный ресурс] / Федеральная служба Государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/retail/#.

[К содержанию](#)

УДК 332.122:338.45

ОЦЕНКА УРОВНЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАБОТ ПО АНАЛИЗУ ХОЗЯЙСТВЕННОГО РИСКА НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕГИОНА (РЕЗУЛЬТАТЫ МОНИТОРИНГА)

А.Н. Прокофьев, Н.В. Яковлева

Приведены результаты мониторинга фактического состояния работ по анализу и управлению экономическим риском на промышленных предприятиях Южно-Уральского региона.

Ключевые слова: промышленное предприятие, регион, хозяйственный риск, факторы риска, показатели риска, управление хозяйственным риском.

Экономический риск – неотъемлемая черта предпринимательской деятельности. Термин «хозяйственный риск», используемый в работе, является разновидностью понятия «экономический риск», относящийся к проявлению феномена риска во всех сферах деятельности предприятия [1, с. 27]. Стремление к снижению его уровня, компенсации негативных воздействий является одним из приоритетных направлений в управлении компанией. Отсюда возникает ряд вопросов: как управлять риском и где этому можно научиться. Текущая рыночная ситуация только усиливает их значимость.

С 2006 года Южно-Уральским государственным университетом совместно с ЦЭМИ РАН проводится исследование по определению фактической картины с работами по анализу и управлению экономическим риском. Объектом исследования является хозяйственная деятельность производственного предприятия в условиях трансформирующейся экономики России с точки зрения экономической рискованности. Цель работы – разработка прикладных методов оценки, анализа и управления уровнем хозяйственного риска, и разработка методических материалов по управлению предприятиями в условиях повышенного риска. В основу исследования положены современные достижения системно-интеграционной теории фирмы (предприятия), базирующиеся на многофункциональном многоаспектном представлении о роли предприятия в социально-экономическом пространстве.

В статье приведены результаты опроса руководителей предприятий региона, проведенного с помощью анкеты, разработанной специалистами Центрального экономико-математического института РАН [1, с. 63].

Одним из наиболее важных вопросов, поставленных перед респондентами в ходе анкетирования, стал следующий: «Ведется ли на Вашем предприятии работа по управлению риском как самостоятельный вид управленческой деятельности?» Несмотря на то, что в рискованности деятельности компании за все время проведения исследований сомневалось незначительное число респондентов, ответы на указанный вопрос были не столь однозначны.

Так, число респондентов, ответивших, что в их компаниях проводится работа по управлению риском, в 2013 году в несколько сократилось по сравнению с результатами 2012 года (40 % в 2013 году, против 55,6 % в 2012 году), во многом это связано с падением интереса к данному виду деятельности ввиду относительно стабильной рыночной ситуации. Таким образом, часть компаний вновь перешло на «формальное» управление риском, т.е. мероприятия планируются, но реально не проводятся, рост данного показателя по сравнению с 2012 годом составил 15,2 % (30 % в 2013 году, против 14,8 % в 2012 году). Однако, такая ситуация выглядит несколько двусмысленно, учитывая, что значительное число отметивших данный вариант, одновременно указали на усиление риска в хозяйственной деятельности. Число респондентов, указавших на «назывной» характер управления и риском и одновременно на снижение уровня хозяйственного риска, составило 10 % от числа опрошенных, таким образом можно говорить о том, что отказ от активного управления риском некоторых компаний был связан со снижением значимости данного вида деятельности.

Процент компаний, не проводящих и не планирующих работы по управлению риском, возросло незначительно (на 0,7 %), и составило по результатам опроса 26,7 %.

Графическая интерпретация данных представлена на рис. 1.

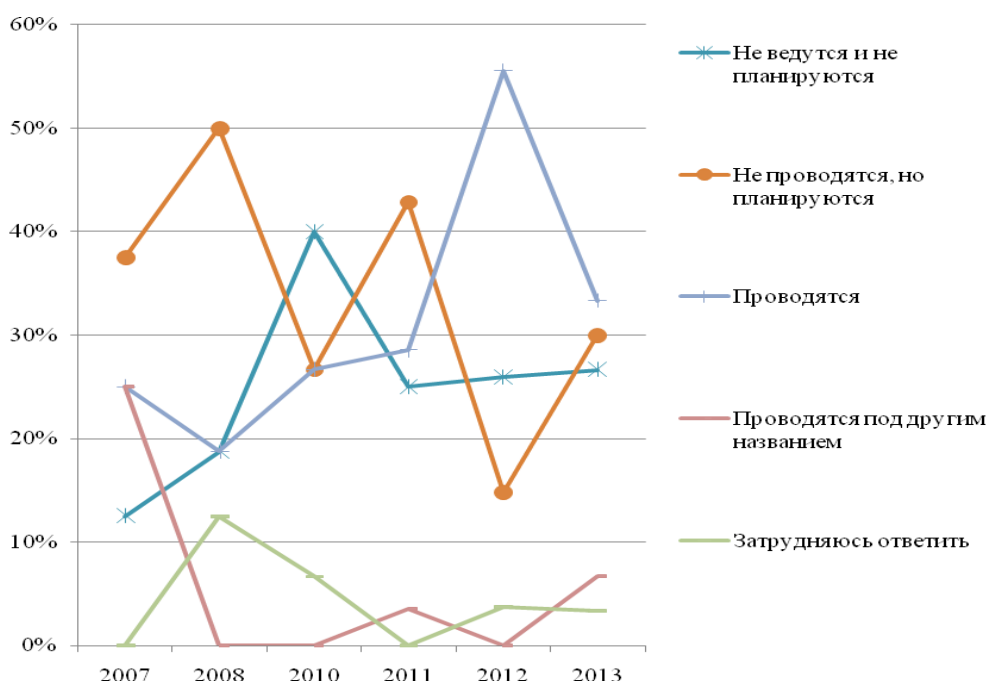


Рис. 1. Распределение компаний по степени реализации управления риском в текущей деятельности

Что препятствует компаниям осуществлять антирисковые мероприятия? По мнению респондентов, к числу главных причин препятствующих распространению методов управления риском следует отнести: отсутствие

традиций, то есть, специальной подготовки отечественных управленцев (60 %) и недостаток или недоступность внятных методических рекомендаций (50 %). Резкий рост последнего показателя по сравнению с результатами опроса 2012 года (29,6 % в 2012 г.) можно объяснить тем, что функция по управлению риском реализуется на предприятиях менее года. Соответственно не наработаны не только методы управления риском, но и не проанализирован весь спектр наличной информации по данному вопросу. В большинстве своем источником подобной информации становится интернет, СМИ и ряд популярных журналов, которые явно в недостаточной мере освещают проблематику управления риском, а более специализированные издания в большинстве своем неизвестны. Одновременно можно отметить незначительный рост числа респондентов, «не имеющих данных о положительных примерах управления риском» (11,1 % в 2012 г., 16,7 % в 2013 г.). Однако в последнее время все большее число источников освещает деятельность по управлению риском в российских компаниях, к сожалению статьи и сюжеты не раскрывают в полной мере тех методов, которые применялись при этом. Как и в 2012 году снизилось число респондентов считающих, что внедрению деятельности по управлению риском препятствует необходимость дополнительных материальных вложений и организационных усилий (50 % в 2011 г., 37 % в 2012 г., 30 % в 2013 г.). Данная динамика оценивается однозначно положительно. Число компаний, которые считают управление риском бесполезным или которые успешно обходятся без них невелико (3,3 %). Графическая интерпретация результатов опроса за 2007–2013 гг. представлена на рисунке 2.

Как же реализуют функцию по управлению риском те предприятия, которые посчитали необходимым и возможным ее реализацию? Число предприятий, реализующих работы по управлению риском менее года вновь возросло (с 13,33 % в 2012 году до 25 % в 2013 году). Таким образом, все большее число компаний понимают необходимость управления риском, однако при сравнении абсолютных показателей рост не столь значителен всего 6,14 % от общего числа опрошенных. Доли компаний, где работы по управлению риском проводятся от 1 года до 5 лет и свыше, сократились незначительно. так для первой категории сокращение составило всего 1,67 %, для второй – 5 %. Также на предприятиях, где в практику управления внедрена функция управления риском, она находится, как правило, под непосредственным контролем руководителя предприятия (25 %) или одного из его заместителей (41,67 %), можно отметить тенденцию к снижению числа руководителей, занимающихся управлением риском самостоятельно и передаче полномочий на уровень заместителей и далее. Так еще по результатам опроса 2011 года более 50 % респондентов отмечали, что управление риском относится к прерогативе руководителя, однако уже в 2012 году уровень этого показателя резко сократился (до 26,67 %), в 2013 году падение продолжилось, хотя и не столь значительно. Все это говорит о плано-

мерном внедрении системы управления риском на предприятиях. Это подтверждается ростом числа респондентов, отметивших вариант – «управление риском осуществляется руководителем одной из служб аппарата управления предприятием» (33,3 % в 2013 году против 20 % в 2012 году).

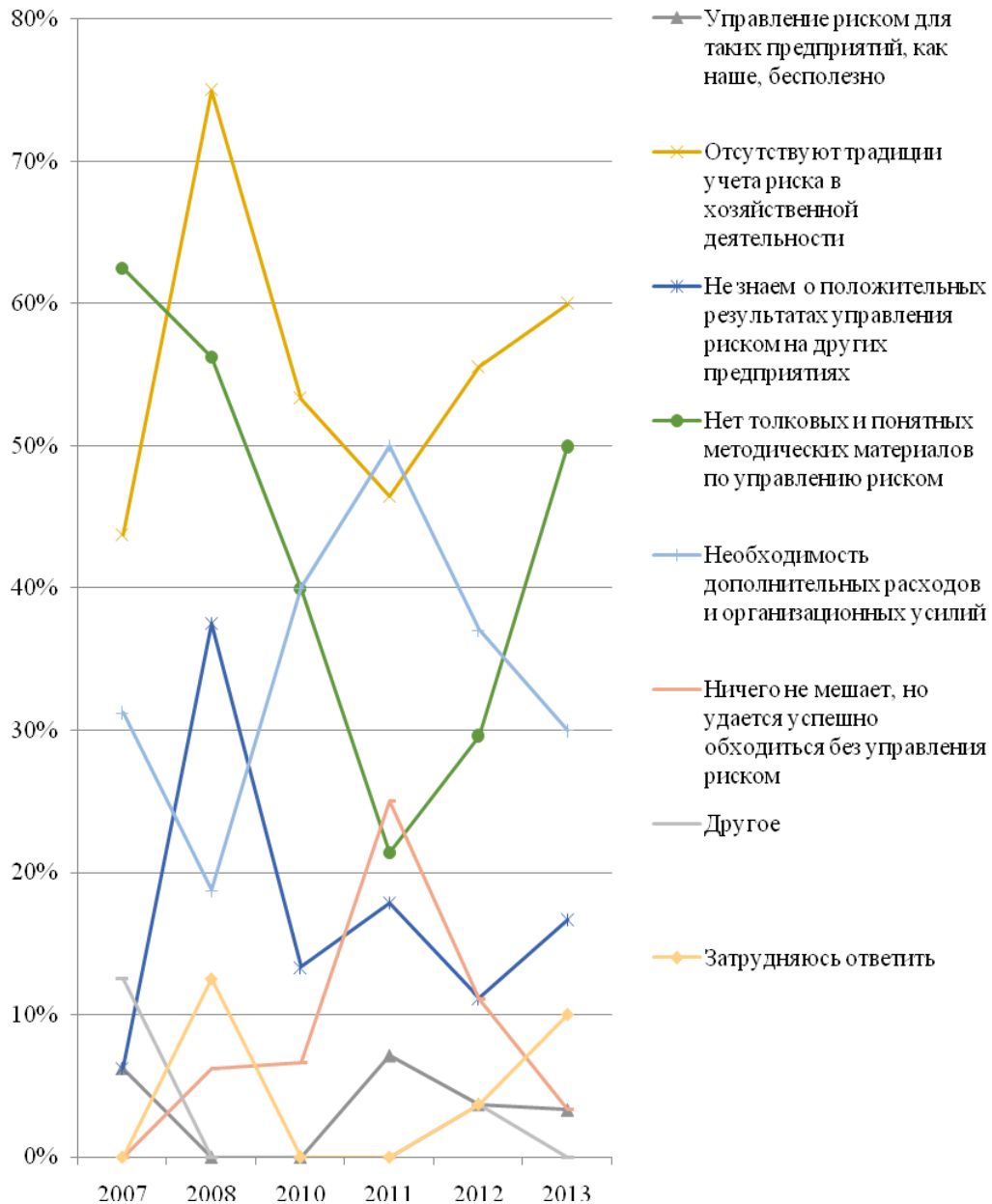


Рис. 2. Основные препятствия для реализации системы управления риском на предприятиях

Управление риском на предприятиях традиционно связывают с инвестиционной стороной деятельности, однако значимость данной сферы деятельности имеет тенденцию к снижению (66,7 % в 2008 году, 60 % – 2010, 44,4 % – 2011, 40 % в 2012 году, 41,7 % в 2013 году), и несмотря на небольшой рост по итогам опроса 2013 года (на 1,67 %), пока еще нельзя го-

ворить о ее нарушении. В тоже время такая ситуация несколько обнадеживает, т.к. это свидетельствует если не об усилении инвестиционной активности предприятий, то как минимум о сохранении ее уровня.

Вполне ожидаемо, что наибольшую значимость в управлении риском играет оперативная хозяйственная деятельность компаний, причем рост числа респондентов, отметивших данный вариант, был более чем значителен (66,6 % в 2013 году против 26,7 % в 2012 году). Учитывая одновременный рост значимости для респондентов таких негативных внешних тенденций как «ухудшение социально-экономической ситуации в регионе» и «изменение условий внешнеэкономической деятельности», можно говорить, что компании пытаются снизить уровень риска в большей мере по текущим сделкам, чем в стратегической перспективе.

Также возросло число респондентов указавших в качестве приоритетных задач управления риском – «управление финансами предприятия» (41,67 % – 2013 год, 26,67 % – 2012 год), что вероятно вызвано рост кредиторской и дебиторской задолженности у компаний, неисполнением условий оплаты по договорам, неплатежами по кредитам и т.д. Это также подтверждает гипотезу о росте рыночной нестабильности.

Респонденты, связывающие управление риском со стратегическим планированием не изменилось по сравнению с результатами опроса 2012 года (33,33 %).

В тоже время резко сократилось число компаний, указывающих на то, что управление риском охватывает практически все сферы деятельности предприятия (25 % – 2013 год, 40 % – 2012 год). Это может свидетельствовать о перераспределении акцентов в системе управления риском в компаниях, а также о нехватке ресурсов для контроля всех сфер деятельности предприятия.

На большинстве предприятий управление риском проводится на постоянной основе (41,67 %), хотя и наблюдается тенденция к снижению данного показателя (80 % – 2010 год; 55,6 % – 2011 год; 53,3 % – 2012 год). Данная тенденция может косвенно свидетельствовать о снижении значимости управления риском в деятельности компании и о стабилизации рыночной ситуации. Одновременно можно говорить, что преимущества, которые дали компаниям управление риском не были отнесены напрямую к данной сфере деятельности, что приводит к ее постепенному свертыванию. Предприятия, на которых управление риском проводятся по необходимости или периодически, несколько снизилась по результатам опроса 2013 года, хотя и находится на достаточно высоком уровне (33,3 %). По утвержденному графику работы по управлению риском проводят 25 % компаний.

Среди опрошенных не оказалось предприятий, которые полностью бы отдавали управление риском на аутсорсинг, однако доля тех, кто привлекает консультантов – достаточно значительна (33,3 %), хотя и снизилась по сравнению с прошлым годом (40 % в 2012 году).

Тем не менее, большинство предприятий предпочитают вопросы управления риском считать внутренним делом компании и обходиться собственными силами (66,7 %). Во многом такая позиция руководства предприятий может быть объяснена попыткой сохранить коммерческую тайну и оградить компанию от возможных противоправных действий третьих лиц, а также не допустить распространение слухов в случае возникновения каких-либо значимых проблемных ситуаций, что может повредить репутации компании и снизить уровень ее конкурентоспособности.

Какие методы управления риском применяются предприятиями в ходе работы? В основном это страхование сделок (66,7 %), создание стратегических планов (58,3 %) и диверсификация продукции (41,7 %).

Кроме того, число предприятий, старающихся избегать рискованных решений в 2013 году, несколько возросло по сравнению с результатами опроса прошлого года (33,33 % – 2013 год, 13,33 % – 2012 год). При этом можно отметить, что респонденты указывают на сокращения внимания к данному методу при сравнении с прошлым годом (41,67% – 2012 год, по результатам опроса 2013 года). Это свидетельствует о том, что предприятия постепенно адаптируются к сложившимся рыночным условиям, и имеют возможность использования иных методов по управлению риском. Число предприятий, имеющих резервный фонд на случай непредвиденных обстоятельств, сократилось до минимального уровня в посткризисный период и составило 25 %. Число компаний, применяющих разделение ответственности между партнерами, резко сократилось (25 % в 2013 году против 40 % в 2012). Однако можно указать на то, что по результатам опроса текущего года при сравнении частоты использования данного метода с прошлым годом, респонденты указывали на рост его привлекательности.

Результаты опроса 2013 года показали, что, несмотря на прогресс в отношении к проблеме управления хозяйственным риском на предприятиях, наметившийся в 2011–2013 гг., во многом данная сфера деятельности является проблемной, при попытке развертывания которой компании сталкиваются с множеством проблем и острых противоречий. Наиболее действенными инструментами устранения этих препятствий могут стать образовательные и информирующие программы по управлению рисками, разработанные с учетом присущих этим предприятиям условий хозяйствования, оперирующим принятыми в отрасли понятиями и терминами. Также необходимо расширять освещение практики и положительного (и отрицательного) опыта по управлению рисками в деловой прессе, научной и научно-методической литературе, на телевидении и специализированных сайтах сети Internet.

В то же время, опросы последних лет показали, что даже при сохранении выборки, респонденты зачастую склонны по-разному оценивать результаты деятельности предприятия за один и тот же период, в различные годы проведения исследований. Это может объясняться различными как объективными, так и субъективными факторами. Одним из способов раз-

решения ситуации может стать проведение заочного анкетирования предприятий в форме опроса, рассылаемого посредством электронной почты. При этом, электронный опрос можно проводить как одновременно с очным анкетированием, так и в другие периоды, что позволит более точно охарактеризовать изменения в области отношения к проблеме управления риском на предприятиях, делать выводы о существующих тенденциях в данной сфере и разрабатывать рекомендации для региональных структур управления, отраслевых и региональных объединений предпринимателей и хозяйствующих субъектов.

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 11-02-00260) «Устойчивость посткризисного развития промышленных предприятий: системное регулирование хозяйственного риска».

Библиографический список

1. Качалов, Р.М. Управление экономическим риском: Теоретические основы и приложения: монография / Р.М. Качалов. – М.; Спб.: Нестор-История, 2012. – 248 с.

[К содержанию](#)

УДК 336.713.2

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ФОРМ КРЕДИТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В МАЛЫХ ГОРОДАХ

А.В. Федотов

В приведенной статье исследуется специфика работы структурных подразделений учреждений банков в периферийных городах. Рассмотрены аспекты эффективности и качества работы в этих подразделениях банков в зависимости от их штатной численности и перечня совершаемых операций.

Ключевыми словами являются: офисы банков, малые (периферийные) города, штатная численность офиса и банковские операции.

Работа небольших подразделений банков, в таких же небольших городах представляет собой, уникальное в мировой практике явление (если не сказать проблему для некоторых участников процесса), которая требует осмысления, как с точки зрения банков, так и с точки зрения местных властей, а возможно, над этим явлением следует задуматься и федеральной власти, включая регулятора банковской деятельности на территории Российской Федерации.

Сначала о причинах возникновения такого явления как присутствие в малых городах (за редким исключением, подтверждающим правило) множества подразделений универсальных коммерческих банков с минимальной численностью сотрудников, которые по мере сил пытаются прово-

дять на рынке банковских услуг политику своих головных организаций. Ситуация с вымыванием из малых городов солидных полновесных учреждений банков началась на всей территории России (где раньше, где позже в зависимости от удаленности от центра, социально-экономического состояния региона, исторически сложившейся ситуации с наличием на территории развитых региональных банков) на рубеже последней смены тысячелетий и связана со следующими факторами.

Во-первых – это, конечно, желание головных офисов банков сэкономить на заработной плате сотрудников, связанное с отчетной деятельностью подразделений (дополнительные и операционные офисы не являются единицами банков, ведущих и сдающих отчетности в Центральный Банк РФ и Министерство по налогам и сборам, в отличие от филиалов) и соответственно не являющихся бизнес единицами и гораздо меньшими требованиями к офису нежели к филиалу при регистрации (открытие офиса осуществляется банками в уведомительном характере Центральному Банку РФ, в то время как для открытия филиала требуется получение разрешения от Главного Территориального Управления ЦБ РФ) [2].

Во-вторых – это политика Центрального банка на укрупнение банков в Российской Федерации, которая проводилась и проводится по настоящее время, что привело к ликвидации небольших региональных – самостоятельных – универсальных и специализированных банков и в дальнейшем, возможно, этот процесс будет продолжаться [3]. Просматривается тенденция поглощения средних по размерам региональных банков Московскими и Санкт-Петербургскими банковскими структурами. На настоящий момент из 100 крупнейших банков России (как по величине капитала, так и по величине чистых активов) не Московскими и не Санкт-Петербургскими являются только два Казанских банка и три Екатеринбургских, которые сами стремятся стать не региональными, а всероссийскими [4].

В-третьих – объективный момент концентрации капитала, который с одной стороны возник по причине концентрации денежных потоков через центр, а с другой сам является дополнительным фактором усугубления централизации и концентрации денежных потоков.

В результате, подразделения кредитных организаций в малых городах представлены в основном дополнительными и операционными офисами, а также представительствами. При этом численность офисов варьируется по численности от предпочтений банков по развитию банковских услуг в городе, статуса города, исторически сложившегося развития офиса (как давно был офис открыт). Укрупнено офисы учреждений банка в малых городах можно условно поделить на три группы, по численности сотрудников:

- 1) крупные дополнительные (операционные) офисы с численностью более двадцати человек и вплоть до ста человек (при средней численности 25–30 человек, если говорить всё же о малых городах) [1];
- 2) со средней численностью (доп. или опер. офисов) от тринадцати–четырнадцати сотрудников до двадцати (при средней численности порядка 15 сотрудников);

3) с минимальной численностью – от пяти сотрудников (меньше просто не может быть исходя из мало-мальски рационального распределения круга обязанностей) до двенадцати сотрудников (при средней численности в основном 8–10 человек).

Для примера разберём банковские учреждения в городе Миассе, которых насчитывается 22 (двадцать два). С одной стороны, такое количество банковских учреждений не очень характерно для нашей страны (взять хотя бы соседний город Златоуст, население которого всё же чуть больше – 200 тысяч человек и там банковских учреждений 16, а не 22), а с другой, в городе Миассе явное преобладание именно банковских офисов с малой численностью сотрудников. Здесь можно упомянуть и о том, что есть города в которых банковские учреждения являются структурами подразделений размещенных в городах с населением до 300 тысяч человек (например структура Сбербанка в городе Чебаркуле – есть часть Миасского отделения, аналогичная ситуация и в Сатке, Бакале, Юрюзани по отношению к банковским структурам в г. Златоусте). Соответственно в городах с численностью до 50 тыс. населения уровень статуса действующих подразделений – это только операционные пункты [1].

Полученную градацию по численности банковских учреждений города Миасса, для наглядности представим в таблице:

Таблица

Распределение банковских учреждений в г. Миассе по численности персонала

№	Наименование головного учреждения банка	Группа	Кол-во сотр.	Статус учреждения в городе Миассе
1	Сбербанк РФ	1	165	Отделение Челябинского филиала
2	ЧелябИнвесбанк	1	78	Филиал банка со своими 2 доп. офисами и 6 отделениями
3	ВТБ-24	2	27	Опер. офис Екатеринбургского филиала
4	ЧелИндБанк	2	22	Филиал банка с правами доп. офиса
5	УралСиб банк	2	18	Доп. офис Челябинского филиала
6	МДМ банк	2	14	Доп. офис Челябинского филиала
7	Банк Снежинский	2	19	Доп. офис Челябинского банка
8	СКБ банк	2	16	Опер. офис Екатеринбургского банка
9	Связной банк	3	12	Представительства Московского банка
10	АКБарс банк	3	6	Доп. офис Челябинского филиала
11	Альфа банк	3	8	Представительство Челябинского отделения Екатеринбургского филиала
12	Бинбанк	3	12	Доп. офис Челябинского филиала
13	Юникредит банк	3	9	Доп. офис Челябинского филиала
14	Юниаструм банк	3	8	Доп. офис Челябинского филиала
15	НКБ Траст	3	6	Доп. офис Челябинского филиала
16	Райффайзенбанк	3	10	Доп. офис Челябинского филиала
17	Хоум-кредит банк	3	9	Доп. офис Челябинского филиала
18	ВУЗ-банк	3	11	Опер. офис Екатеринбургского банка
19	СМП банк	3	10	Доп. офис Челябинского филиала
20	Совкомбанк	3	10	Доп. офис Челябинского филиала
21	Казахский национ. банк	3	5	Представительство зарубежного банка
22	Банк Открытие	3	5	Представительство Челябинского филиала

Как видно из таблицы, статус учреждений банков из представленного списка по г. Миассу (кроме двух: регионального – Челябинский ИнвестБанк и всероссийского Сбербанка) остальные офисы находятся на минимальном уровне по численности. И это в городе с населением порядка 150 тысяч человек.

Теперь оценим «специфику» построения банковского бизнеса в малых городах России, исходя из имеющихся среднестатистических параметров банковских структур в этих городах (не рассматриваются моногорода в полном смысле (город-предприятие), где ещё более специфичный типаж развития банковских учреждений). Думаю, что и рассмотрение относительно более крупных банковских учреждений в малых городах в нашем случае – это учреждения относящиеся ко второй и третьей категории не особо актуальная проблема (особенно по региональным банкам), поскольку подобные структуры действуют по аналогии с учреждениями и в областных центрах и просто в более крупных и весьма неплохо – даёт эффект выверенная структура с разделением функций и полномочий (включая такое понятие, как разделение труда), и наверно, масштаб таких организаций действительно отражает потребности и развития банковского бизнеса в небольших городах, и возможно, в какой-то мере отвечают потребностям региона в банковских услугах. Оставим в покое и представительства, которые открыты в большинстве случаев, для продвижения конкретного сегмента банковских услуг или служат форпостом по изучению рынка и возможности вхождения банка на рынок территории. А главный акцент сделаем на рассмотрение эффективности действия массовых «малых» банковских офисов на периферии. Тем более что основная масса малых офисов убыточна, но существуют для наличия обозначения присутствия на территории и могут начать приносить прибыль при наступлении благоприятной социально-экономической обстановки.

Рассмотрим среднестатистический «малый» офис банковского подразделения в деталях, чтобы понять, чем он занимается, какие у него задачи и функции, что он может фактически сделать, и на что его сотрудники могут повлиять. Начнем с анализа штатного расписания наиболее распространенного варианта такого офиса и типового списка оказываемых этим офисом услуг. Условно примем штатную численность офиса за 10 человек (руководствуясь фактической практикой по г. Миассу), надо при этом отметить, что штатная численность, как правило, больше на 10–20 % больше фактической – для того, чтобы банки могли в короткий срок, в случае благоприятной экономической обстановки (правда, начиная с 2008 г. такого ещё не было), расширить круг своих операций, и в плане охвата клиентской базы, и в плане расширения перечня услуг.

Получается, что исходя из нормы времени на проведение операции и количества проведенных операций, а не фактического времени производства работ, ведь достаточно много времени уходит на решение ситуаций, не предусмотренных должностной инструкцией сотрудники «малых» офисов не дорабатывают до нормы. Фактические же переработки

связаны с тем, что работы по обслуживанию клиентов распределены крайне неравномерно, в связи с чем, есть время и для фактического отдыха, но есть и переработка по окончании рабочего дня.

Фактически для выполнения предписанных функций должно было бы уходить меньше времени, но здесь как раз и упираемся в своеобразие «малого» офиса, суть которого заключается в выполнении, практически всеми сотрудниками, работ со смежных участков – обслуживание и юридических и физических лиц, переводы (в банках стали вводиться должности: экономист-операционист, операционист-кассир). Прием документов на кредиты, переговоры с потенциальными клиентами – всё это делается в основном в разных программах, и сотруднику приходится переключаться с одной программы на другую. Вдобавок при указанной численности сотрудников, приходится порой работать и по режиму удлинённого дня (по графику) и с «плавающим перерывом на обед» (банки обслуживают клиентов, в основном без перерыва на обед), а есть ещё и отпуска и больничные и командировки, в связи с чем в среднем за день в подобных офисах в операционное время клиентов обслуживают в среднем 1,3 операциониста и 1,2 кассира, что приводит к растягиванию времени на одну операцию. Такая же ситуация и у экономистов (кредитных сотрудников), деятельность которых в рассматриваемых подразделениях банков сводится к чисто техническим действиям по приему документов, их обработке и пересылке андеррайтерам. Это налагает на «передаточное устройство» (экономиста, операциониста) дополнительную нагрузку в виде написания мотивированного суждения для доказательства далёкому андеррайтеру, необходимости работать с тем или иным клиентом, даже по тем клиентам, которых каждый знает в «малом» городе. Интересным моментом является, что при этом нет ответственного лица за принятие того или иного решения («клиентшик» не несёт ответственности за последствия, с операциониста нельзя спросить в его обязанностях нет разбора надёжности клиента, а андеррайтер может сказать, что ему передали не полную информацию).

Всё вышесказанное ни в коем случае не отрицает систему андеррайдинга, а говорит лишь о необходимости обработки документов именно специалистом, а не операционистом, в работе которого для скорости обслуживания не должно быть места психологическому портрету клиента и экономического анализа его финансового состояния потенциального клиента. А это всё-таки предполагает расширение штата офиса, в том числе экономистов и тех же операционистов (обслуживание юридических лиц и физических – несколько разные технологии, поэтому должны быть разные требования к сотрудникам). Как вывод напрашивается предложение о минимальном штате все же не менее 15 человек, а если не обеспечивается окупаемость такого офиса, то надо ставить вопрос о целесообразности содержания подразделения банка на данной территории или о предании статуса подразделению в виде представительства, для проведения офисом узкого круга, оговоренных операций.

Если абстрагироваться от банковской специфики рассматриваемой ситуации, то можно с легкостью увидеть аспекты проблемы в мясах городах и в другой деятельности, включая городскую власть, образование, здравоохранение и другие отрасли обслуживания.

Библиографический список

1. Федеральный Закон от 02 декабря 1990 №395-1 «О банках и банковской деятельности» (с измен. и дополнениями на 03.05.06) // Ведомости съезда народных депутатов РСФСР. – 1990. – N 27. – Ст. 357.
2. Федеральный закон от 10 июля 2002 г. N 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (принят ГД 27.07.02)., (с изм. и дополнениями на 03.05.06) // Рос. газ. – 2002. – 13 июля.
3. Положение ЦБР от 19 апреля 2005 г. N 268-П «О порядке и критериях оценки финансового положения физических лиц – учредителей (участников) кредитной организации» // Вестник Банка России. – 2005. – № 29.
4. Рейтинг российских банков по величине капитала и величине чистых активов. – URL: <http://rating.rbc.ru/article.shtml?2013/11/19/34064725>.

[К содержанию](#)

УДК 378.014.54:331.522

АНАЛИЗ РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В г. МИАССЕ

С.М. Шипилова, Е.А. Красножон

В работе проведен анализ рынка образовательных услуг в г. Миассе за последние шесть лет, в разрезе численности, студентов обучающихся в вузах г. Миасса, доли рынка филиала ЮУрГУ в г. Миассе, основных конкурентов, образовательных программ в вузах г. Миасса.

Ключевые слова: рынок образовательных услуг, конкурентные позиции, эффективность деятельности вузов, высшее профессиональное образование, маркетинговые исследования рынка, конкуренция.

Современная система образования характеризуется большим выбором и высокой конкуренцией предоставляемых образовательных услуг со стороны как государственных, так и негосударственных образовательных учреждений. Во многих регионах существует достаточно большое количество образовательных учреждений, которые предоставляют возможность получить среднее профессиональное, высшее или дополнительное образование с выдачей государственного диплома по родственным направлениям и специальностям. Чтобы сегодня добиться успеха, вуз должен ориентироваться не только на потребителя, но и на конкурентов, искать слабые места в их позициях и устраивать маркетинговые атаки [4, 5].

Анализ данных отдела государственной статистики г. Миасса показывает, что не все выпускники школ остаются для получения высшего образования в г. Миассе.

Проследим изменения на рынке образовательных услуг произошедшие с 1993–2012 гг., из рисунков 1, 2, 3 видно, что в 1993 году 70 % всех абитуриентов города обучались в филиале ЮУрГУ в г. Миассе. В 2003 году филиал ЮУрГУ в г. Миассе занимал 40 % рынка, а к 2012 году усилил свои позиции, и его доля рынка составила 45 %.

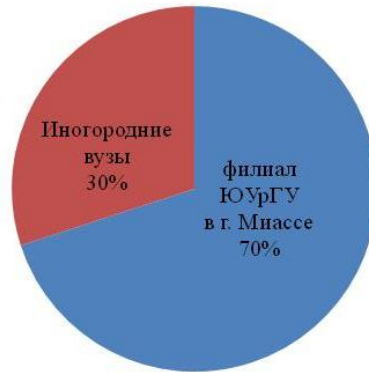


Рис. 1. Рынок образовательных услуг 1993 г.



Рис. 2. Рынок образовательных услуг 2003 г.

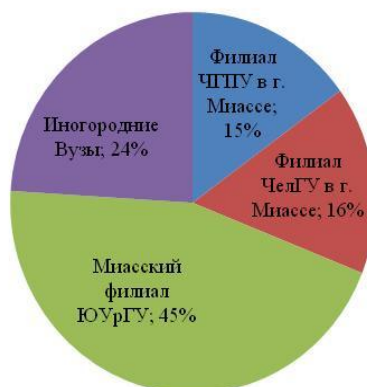


Рис. 3. Рынок образовательных услуг 2012 г.

Численность студентов в вузах за 2007–2013 гг. сократилась с 6074 человек в 2007/2008 учебном году до 4911 человек в 2012/2013 учебном году [2] (табл. 1).

Таблица 1

Общее число студентов обучающихся в вузах г. Миасса
в разрезе основных форм обучения, чел.

Год обучения	Форма обучения			Всего
	Очная	Заочная	Очно-заочная	
2007–2008	2470	3354	250	6074
2008–2009	2462	3365	212	6039
2009–2010	2390	3650	109	6149
2010–2011	2045	3449	36	5530
2011–2012	1705	2951	0	4656
2012–2013	1658	3253	0	4911

Сокращение общего числа студентов обучающихся в вузах г. Миасса, связано с тем, что прирост числа абитуриентов ежегодно отстает от выпуска специалистов. В свою очередь сокращение числа абитуриентов объективно обусловлено рядом факторов: спадом рождаемости, особенно в период с 1993 по 2002 гг., ужесточением требований при приеме в вузы (введение в качестве вступительных испытаний – ЕГЭ, установление минимального проходного балла), ростом стоимости обучения, сокращение числа бюджетных мест, и др. социально-экономическими факторами.

Анализируя динамику числа студентов в разрезе форм обучения, можно сделать вывод, что на сегодняшний день в городе отсутствует очно-заочная форма обучения, наблюдается сокращение числа обучающихся как на очной, так и на заочной форме обучения. Однако в 2012 г. стал проследиваться рост общего числа студентов обучающихся на заочной форме (табл. 1). Можно предположить, что это связано с ожиданием ужесточения требований при поступлении в вузы с 2013 г. [1], а также с резким увеличением стоимости обучения на очной форме (до 61–127 тыс. руб. за год).

Данные таблицы 2 также подтверждают общую тенденцию снижения количества студентов высших учебных заведений в г. Миассе за период с 2007 по 2013 год [2].

Таблица 2

Число студентов обучающихся в г. Миассе в разрезе основных конкурентов, чел.

Год обучения	Филиал ЮУрГУ в г. Миассе	МФ ЧелГУ в г. Миассе	Филиал ЧГПУ в г. Миассе	Всего
2007–2008	3504	1398	1172	6074
2008–2009	3444	1387	1208	6039
2009–2010	3684	1333	1132	6149
2010–2011	3568	988	974	5530
2011–2012	3148	782	726	4656
2012–2013	2879	1032	1000	4911

Филиал ЮУрГУ в г. Миассе занимает лидирующие позиции и по общему числу студентов. Его доля на 2013 год составляет около 60 % (только среди трех основных филиалов, без учета оттока абитуриентов в иногородние вузы) (табл. 3).

Таблица 3

Динамика доли рынка

Год обучения	Филиал ЮУрГУ в г. Миассе	МФ ЧелГУ в г. Миассе	Филиал ЧГПУ в г. Миассе
2007–2008	58%	23%	19%
2008–2009	57%	23%	20%
2009–2010	60%	22%	18%
2010–2011	65%	18%	18%
2011–2012	68%	17%	16%
2012–2013	59%	21%	20%

Однако следует заметить негативную тенденцию снижения доли рынка с 68 до 59 % в 2012 г., что на наш взгляд связано с агрессивной ценовой политикой проводимой другими филиалами, а так же с не конкурентоспособными сроками обучения по некоторым направлениям и специальностям в филиале ЮУрГУ в г. Миассе.

Для более объективной характеристики конкурентных позиций высших образовательных учреждений в г. Миассе были проанализированы данные мониторинга эффективности деятельности вузов за 2012–2013 учебный год [1] (табл. 4).

Таблица 4

Сводная характеристика конкурентов в г. Миассе

№ п/п	Наименование показателя	Единица изме- рения	Филиал ЮУрГУ в г. Миассе	МФ ЧелГУ в г. Миассе	Филиал ЧГПУ в г. Миассе
1	Общая численность обучающихся по программам ВПО	чел.	2 879	1 032	1 000
1.1	в том числе: по очной форме обучения	чел.	1 337	321	0
1.2	по очно-заочной (вечерней) форме обучения	чел.	0	0	0
1.3	по заочной форме обучения	чел.	1 542	711	1 000
1.4	экстернат	чел.	0	0	0
2	Образовательная деятельность				
2.1	Средний балл ЕГЭ студентов, принятых на обучение по всем формам обучения	балл	52,13	52,15	49,38

Продолжение табл. 4

№ п/п	Наименование показателя	Единица измерения	Филиал ЮУрГУ в г. Миассе	МФ ЧелГУ в г. Миассе	Филиал ЧГПУ в г. Миассе
2.2	Средний балл ЕГЭ студентов, принятых по результатам ЕГЭ на обучение по очной за счет средств соответствующих бюджетов бюджетной системы РФ	балл	53,63	48,9	0
2.3	Общая численность работников образовательного учреждения	чел.	304	57	36
2.4	Общая численность ППС (без внешних совместителей и работающих по договорам ГПХ)	чел.	112	24	11
2.5	Доля научно-педагогических работников (далее – НПП), имеющих ученую степень кандидата и доктора наук, в общей численности НПП вуза	%	66,74	70	50
2.6	Число предприятий, с которыми заключены договоры на подготовку специалистов	ед.	13	0	0
2.7	Число предприятий, являющихся базами практики, с которыми оформлены договорные отношения	ед.	140	7	0
3	Финансово-экономическая деятельность				
3.1	Доходы вуза из всех источников в расчете на одного НПП	тыс. руб.	1 095,48	910,2	1 823,58
3.2	Доходы вуза из средств от приносящей доход деятельности в расчете на одного НПП	тыс. руб.	272,91	0	105
3.3	Отношение среднего заработка НПП в вузе к средней заработной плате по экономике региона	%	85,74	185,95	100,41
3.4	Доходы вуза из всех источников в расчете на численность студентов (приведенный контингент)	тыс. руб.	86,69	58,03	237,06
4	Научная деятельность				
4.1	Количество публикаций в РИНЦ в расчете на 100 НПП	ед.	0	88	0
4.2	Общий объем НИОКР	тыс. руб.	5 215	1 750	0
4.3	Объем НИОКР в расчете на одного НПП	тыс. руб.	44,19	70	0

Окончание табл. 4

№ п/п	Наименование показателя	Единица измерения	Филиал ЮУрГУ в г. Миассе	МФ ЧелГУ в г. Миассе	Филиал ЧГПУ в г. Миассе
4.4	Удельный вес численности молодых ученых в общей численности НПП	%	10,43	14,29	10
5	Инфраструктура				
5.1	Общая площадь учебно-лабораторных помещений в расчете на одного студента	кв.м.	12,99	8,77	12,63
5.2	Количество персональных компьютеров в расчете на одного студента	ед.	0,19	0,23	0,44
5.3	Доля стоимости современных (не старше 5 лет) машин и оборудования в вузе в общей стоимости машин и оборудования	%	30,89	50,09	0
5.4	Количество экземпляров учебной и учебно-методической литературы в расчете на одного студента	ед.	88,42	82,86	167,54
5.5	Площадь учебно-лабораторных зданий	кв. м	22 395	6 943	1 595
5.6	Площадь, предназначенная для научно-исследовательских подразделений	кв. м	440	0	0
5.7	Площадь общежитий	кв. м	0	0	60
5.8	Площадь крытых спортивных сооружений	кв. м	1 984	441	0
6	Прочие				
6.1	Год образования филиала (как структурного подразделения)	год	1982	1996	2005
6.2	Срок существования на рынке	лет	60	17	8
6.3	Количество специальностей/направлений подготовки	ед.	37	10	10
6.4	Количество студентов, за счет средств соответствующих бюджетов	чел.	544	70	50
6.5	Стоимость обучения в 2012 г. (очная форма)	Руб.	112 000– 60 200	112 000– 44 600	–
6.6	Стоимость обучения в 2012 г. (заочная форма)	Руб.	25 000– 41 000	30 000– 35 000	20 000– 22 000

Анализ данных таблицы 4 также позволяет сделать вывод, что бесспорным лидером рынка образовательных услуг города Миасса является ЮУрГУ. Филиал ЮУрГУ дольше всех присутствует на рынке города Миасса, имеет помещения с благоприятным месторасположением и развитой инфраструктурой, в том числе связанной с научно-исследовательской деятельностью вуза.

В филиале ЮУрГУ в г. Миассе обучается наибольшее число студентов. Филиал ведет активную работу с работодателями в части целевой подготовки специалистов и прохождения практик студентами. В настоящий момент в филиале ЮУрГУ в г. Миассе представлено наибольшее количество специальностей и направлений подготовки.

Подтверждая свой статус единственного в городе национального исследовательского университета филиал ЮУрГУ в г. Миассе имеет наибольшие показатели по объему НИОКР.

Наиболее опасным конкурентом является Миасский филиал ЧелГУ. Так же как ЮУрГУ, он имеет помещения с благоприятным местоположением и достаточно развитую материально-техническую базу. В тоже время стоимость обучения по родственным специальностям и направлениям подготовки в некоторых случаях ниже стоимости обучения в филиале ЮУрГУ, что естественно приводит к оттоку потенциальных студентов. ЧелГУ имеет небольшое преимущество в части доли научно-педагогических работников (НПР), имеющих ученую степень, при этом отношение среднего заработка НПР к средней заработной плате по экономике региона в Миасском филиале превышает более чем в 2 раза аналогичный показатель филиала ЮУрГУ в г. Миассе.

Относительно филиала ЧГПУ в г. Миассе, хочется отметить, что последние два года 2010–2011 гг. и 2012–2013 гг. он признавался неэффективным по результатам Мониторинга вузов и филиалов, проводимого Министерством образования и науки РФ, что в настоящее время значительно снижает его конкурентные позиции.

Результаты исследований показывают, что в целом ситуация в целевом сегменте рынка в настоящее время достаточно благоприятна для филиалов ЮУрГУ и ЧелГУ в г. Миассе. При этом не следует забывать, что лучший способ выиграть конкурентную борьбу – постоянно обновлять свой ассортимент услуг, их качество и т.д. [3]. Ведь иногда проще удерживать уже завоеванный сегмент рынка, чем вытеснять конкурентов, уже зарекомендовавших себя как лидеры. Основные усилия по повышению конкурентоспособности вузов в г. Миассе должны быть направлены на внедрение современных информационных технологий (дистанционное обучение), открытие новых направлений подготовки (профилей) с учетом специфики отраслевого развития региона и города, реализация коммуникационной программы.

Библиографический список

1. Министерство образования и науки РФ [электронный ресурс]. – URL: <http://минобрнауки.рф>.

2. Отдел государственной статистики г. Миасса [электронный ресурс]. – URL: <http://chelstat.gks.ru/>.
3. Панкрухин, А.П. Маркетинг. Учебник для вузов / А.П. Панкрухин. – 3-е изд. – М.: Омега-Л, 2005. – 656 с.
4. Перехватов, Д.С. Повышение конкурентоспособности вуза на рынке образовательных услуг путем формирования единой маркетинговой политики / Д.С. Перехватов // Инновации. – 2010. – № 8. – С. 80–84.
5. Тузова, А.А. Маркетинг в сфере образовательных услуг. Учебный курс / А.А. Тузова. – М.: Моск. ун-т им. С.Ю. Витте, 2010. – 340 с.

К содержанию

УДК 008

ВЗАИМОСВЯЗЬ КУЛЬТУРЫ И КОММУНИКАЦИИ

Е.Ф. Гудкова, Т.А. Сычугова

В статье рассматривается многоуровневость культуры и её взаимодействие с коммуникацией. Коммуникация – это независимая сила, возникающая из диалога культур. Локальность пространства коммуникации не могут оставаться изолированными, они проявляются на всех уровнях мировых культур.

Ключевые слова: многоуровневость культуры, диалог культур, коммуникация.

В современном мире глобальная коммуникация имеет огромное влияние на общество. Она изменила взаимодействие людей друг с другом. До недавнего времени, взаимодействие культур происходило на локальном уровне или было технически ограничено. Это означало медленное развитие культуры, а основные изменения не выходили за рамку узкого круга.

Такой консервативный механизм обеспечивал стабильность локальной культуры, одновременно адаптируя новые явления и постепенно меняя саму культуру.

Согласно Миронову В.В., этот механизм был основан на двух больших компонентах, «верхнем» и «нижнем» [1], которые добавляли друг друга. Традиции, предпочтения и «здравые» этические стандарты составляют одну часть культуры. С другой стороны, культура создаёт явления, далекие от стереотипов и взглядов, и представляет уникальный культурный слой, называемый «высокой культурой».

Благодаря этому культура становится диалоговой. Всё, что принадлежит высокой культуре, кажется необходимым для образованного человека. Наша повседневная жизнь считается вне культуры, а иногда недостойной её. Другой важной чертой «культуры» является принцип полноты: она изолирована и независима. Её творческий процесс реализован в законченных работах,

будь то работа музыканта, архитектора или философа, и противопоставлен незавершённым, странным, несовершённым работам «низкой» культуры.

Законченность и самодостаточность локальной культуры проявилась в противопоставлении других культурах. Каждая культура развила определённый «иммунитет» к другим культурам. Отсюда и возникла оппозиция «свой – чужой», в которой свой рассматривалось как истинное, а чужой – как отрицание своего, соответственно ложное.

Язык базовый элемент культуры, поэтому культура может считаться семиотической системой, т.е. системой знаков. В этом отношении классическая культура была относительно изолированной семиотической системой. Соответственно, культуры общались друг с другом в ситуации, при которой «чужая» культура представляла закодированную систему требующей интерпретации.

Таким образом, приобретение знаний другой культуры требовало больших усилий, которые можно получить, погрузившись в систему культуры, включая повседневную жизнь. В этом случае диалог других культур реализовался в особых коммуникационном пространстве, которое Ю. Лотман назвал «семиосферой» [2]. Эта семиосфера включает не только языки, но также и социокультурные контексты, в которых они функционирует. Внутри такой семиосферы область идентичности ограничена, а область неидентичности безгранична. Другими словами, малые части двух культур совпадали, а другие части требовали культурной интерпретации и перевода.

В XX и XXI веке мы становимся свидетелями процессов, разрушающих локальный характер культур так, как этого не было в истории человеческого общества. Сегодня мы наблюдаем, как образуется глобальное информационное поле. Информационные процессы настолько сильны, что они влияют на традиционные элементы культуры и прежде всего традиционную систему коммуникации. Коммуникация сама по себе – это независимая сила, возникающая из культурного диалога. Культуры проникают друг в друга. Сейчас современное коммуникационное поле диктует свои правила и способы коммуникации, заставляя культуры говорить на своем языке. В результате, несколько языков стали доминирующими, в политике, науке, технике.

Современная глобальная коммуникация включает в себя многообразие локальных культур. Мы способны понять любого человека в любой точке земли, но только до той степени, в которой их представления совпадают с нашей. Эти коммуникации ради самой коммуникации. Резкое появление новых явлений ускоряет процесс разрушение старых ценностей и не дает новым символам и знакам адаптироваться в новой системе ценностей. Это происходит в течение жизни человека или быстрее. Старая система ценностей доминирующая веками, рушится, а новое противоречит традиционному до такой степени, что их роль в формировании культуры не всегда ясна. В результате отношения между «низкой» и «высокой» культурами нарушаются. Низкая культура становится популярной не только по количеству вовлеченных в ней субъектов, но и по упрощенному количеству потребляемого продукта.

В мире существует многообразие интересов и мир немислим без различия культур. Поэтому следует стремиться к обретению общности при сохранении различий. «Не только не важно, но и не нужно чтобы отдельные части социального целого совпадали в своих стремлениях и идеях. Важно и нужно чтобы каждая группа не забывала об остальных и в определённой мере разделяла их жизнь» [3].

Библиографический список

1. Миронов, В.В. Трансформация культуры в пространстве глобальной коммуникации // В.В. Миронов // Медиаскон. Электронный научный журнал. – 2009. – Вып. № 2.
2. Лотман, Ю.М. Культура и взрыв / Ю.М. Лотман. – М., 1992.
3. Ортега-и-Гассет, Х. Этюды об Испании / Х. Ортега-и-Гассет. – Киев, 1994.

[К содержанию](#)

УДК 378.147:811

ФОРМИРОВАНИЕ ЯЗЫКОВОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ СТУДЕНТОВ ТЕХНИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ

Е.Ф. Гудкова, Т.А. Сычугова

Активное вхождение России в европейское и мировое сообщество и присоединение к Болонскому процессу ускорили модернизацию российской системы образования и обусловили введение новых государственных образовательных стандартов, разработанных на основе компетентностного подхода. В статье излагаются особенности преподавания дисциплины «Иностранный язык» в технических вузах и формирования общекультурных и профессиональных языковых компетенций у студентов, будущих инженеров. Показана роль интернет-ресурсов в этом процессе.

Ключевые слова: профессиональная компетентность, компетентностный подход, профессионально-ориентированное обучение.

В «Концепции Федеральной целевой программы развития образования на 2006–2010 годы», утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации № 1340-р от 03.09.2005 г, компетентностный подход определен стратегическим вектором развития отечественного высшего профессионального образования и предусматривает «введение новых государственных образовательных стандартов, разработанных на основе компетентностного подхода, в целях формирования образовательных программ, адекватных мировым тенденциям, потребностям рынка труда и личности». Такая стратегия во многом обусловлена присоединением России к Болонскому процессу.

Несмотря на то, что к настоящему времени опубликовано значительное количество работ, посвященных общим вопросам компетентного подхода, до сих пор нет единого понятия этого термина. Мы не будем здесь рассматривать достоинства и недостатки того или иного определения и оговоримся сразу, что в нашем понимании:

Компетенция – это совокупность взаимосвязанных качеств личности (знаний, умений, навыков, способов деятельности), задаваемых по отношению к определенному кругу предметов, явлений или процессов и необходимых для качественной продуктивной деятельности по отношению к ним.

Компетентный подход – это совокупность методов и приемов в образовательном процессе, позволяющих учащемуся получить необходимый уровень знаний и навыков, а также выработать способность к самообучению.

Специфика дисциплины «Иностранный язык» в лингвистических вузах состоит в том, что знание языка для студентов имеет сугубо практическое значение, является важным, но вспомогательным инструментом в их будущей профессии. В реалиях сегодняшнего дня, в условиях возрастающей глобализации, владение иностранным языком становится ключом к профессиональному успеху современного специалиста. Будущим инженерам необходимо знание иностранного языка, в первую очередь, для профессионального общения. Для них иностранный язык, в первую очередь, является библиотечным языком. Это означает, что уровень владения языком должен быть достаточным для получения информации из книг, периодических изданий, чтобы иметь доступ к самым современным технологиям. Другая важнейшая роль иностранного языка для инженеров – это возможность выступлений на международных конференциях, симпозиумах и семинарах. Активное участие в этих встречах требует умения общаться с коллегами, как на бытовом уровне, так и на уровне владения специализированной лексикой.

В Федеральном государственном образовательном стандарте высшего профессионального образования третьего поколения обобщены две группы компетенций специалиста: *общекультурные* и *профессиональные*.

1. *Общекультурные компетенции.* Формирование общекультурных компетенций обучающихся является одной из важнейших задач, стоящих перед высшей школой.

К ним относятся:

– *ценностно-смысловая.* Призвана выработать у студентов механизм самоопределения студента в ситуациях учебной и иной деятельности, демонстрирует ценностные ориентиры. С целью развития языковых навыков и формирования системы ценностей у студентов, проводятся беседы на изучаемом и родном языках о моральных выборах поступков;

– *общекультурная.* Направлена на формирование способности сравнивать разные культуры в моделях развития изучаемого и родного языков, строить речевое взаимодействие в соответствии с нормами, принятыми в той или иной культуре, с учетом речевой специфики;

– *информационная*. Обеспечивает навыками нахождения нужной информации в различных источниках, как на бумажных, так и на электронных носителях на разных языках, умением выделять главное и второстепенное, определять степень достоверности информации и т.д.;

– *коммуникативная*. Вырабатывает навыки бытового общения путем проведения диалогов, бесед на свободные и заданные темы (об отпуске, разговоры в магазинах, гостиницах, аэропортах и пр.), написания писем, общения по интернету. В рамках коммуникативной компетенции студентам необходимо прививать *компенсаторную компетенцию*, т.е. умения выходить из положения при дефиците языковых средств в процессе иноязычного общения;

– *социально-трудовая*. Тесно связана с коммуникативной компетенцией. Направлена на развитие умения владения различными социальными ролями в сфере гражданско-общественной и социально-трудовой деятельности. Основным способом – ролевая игра, в ходе которой студенты не просто практикуются в использовании языковых навыков, но и готовят себя к будущим социальным ролям.

Таким образом, конечной целью языковых общекультурных компетенций является создание базы знаний, навыков и умений будущих специалистов – формируют словарный запас иностранного языка, дают грамматическую основу и позволяют использовать изучаемый язык как средство общения и познавательной деятельности.

2. Профессиональные компетенции. Профессиональная компетентность специалиста определяется наличием у него профессиональных знаний и умений. Иноязычные умения успешно реализуются лишь в том случае, если они соответствуют профессиональным умениям. Таким образом, можно говорить о профессионально-ориентированной направленности подготовки студентов технических специальностей по иностранному языку. Такой подход к обучению иностранного языка предусматривает формирование у студентов способности иноязычного общения в конкретных профессиональных, деловых, научных сферах и иных ситуациях.

Для реализации профессиональных компетенций в сфере обучения иностранному языку в технических вузах требуется интеграции дисциплины «Иностранный язык» с профилирующими дисциплинами.

Выделяют следующие элементы профессионально-ориентированного обучения иностранному языку:

1) коммуникативные умения по видам речевой деятельности (говорение, аудирование, чтение, письмо) на основе общей и профессиональной лексики. Целью данного умения является развитие умения вести беседу, целенаправленно обмениваться информацией профессионального характера по определенной теме;

2) языковые знания и навыки, которые включают в себя знания фонетических явлений, грамматических форм, правил словообразования, лексических единиц, терминологии, характерной для определенной профессии;

3) учебные умения, рациональные приемы умственного труда, обеспечивающие культуру усвоения языка в учебных условиях и культуру общения с его носителями.

Таким образом, сущность профессионально-ориентированного обучения иностранному языку заключается в его интеграции со специальными дисциплинами с целью получения дополнительных профессиональных знаний и формирования профессионально значимых качеств личности.

Роль интернет-ресурсов в формировании языковой компетенции студентов технической специальности. Современные информационные технологии позволяют существенно расширить арсенал методов обучения студентов. Роль интернет-ресурсов в преподавании иностранных языков в технических вузах трудно переоценить. Здесь могут реализовываться как общекультурные компетенции, так и профессиональные. В самых общих чертах, информационное пространство интернета условно можно разделить на две большие группы: *базы данных* – хранилища самой различной информации (литература, справочники, программное обеспечение и т.д.) и различного рода *социальные сети*.

Базы данных позволяют использовать интернет в качестве инструмента глобального доступа к технической информации. Научно-технические публикации, напечатанные в английских, американских журналах и газетах могут использоваться в качестве учебного материала, так как их аутентичные статьи отличаются от текстов, содержащихся в обычных учебниках. Этот ресурс позволяет проводить исследования по отдельным темам. Такие издания, как «Financial Times», «International Business» и «Motor Vehicle Technology» являются хорошими источниками для подборки материалов. Работа над самостоятельными проектами и презентациями позволяют студентам изучать профессиональную лексику различных стран, не выходя из аудитории или дома. Работа с интернет-ресурсами подразумевают большую степень самостоятельности, но возможны также парные и групповые занятия.

Используя интернет, студенты учатся работать креативно, развивая такие навыки, как поиск, анализ, оценка и структурирование информации. Преподаватель в данном случае играет роль координатора, обеспечивая поддержку и мониторинг, а так же оценивая работу студента.

Социальные сети, форумы и прочие подобные ресурсы интернета позволяют студентам развивать навыки иноязычного общения в режиме *online*. Здесь возможно как общение на общие темы, так и на профессиональные. При необходимости можно получить консультации на специализированных форумах. Кроме того, данные ресурсы являются мощным инструментом в работе преподавателя, позволяя дистанционно давать задания и проводить проверку их выполнения.

Таким образом, студенты, используя интернет-ресурсы, изучают иностранный язык, работая с самостоятельно подобранными материалами и которыми они смогут воспользоваться в своей будущей работе или последующем обучении в любое время.

Интернет вносит эффективный вклад в процесс образования в эпоху глобализации, сочетая в себе обучение языку и повышение профессионального уровня.

Главная и конечная цель обучения иностранному языку студентов технических специальностей – обеспечить ими активное владение иностранным языком, как средством формирования и формулирования мыслей в области повседневного общения и в области соответствующей специальности. Иностранный язык выступает как средство повышения профессиональной компетентности и личностно-профессионального развития студентов и является необходимым условием успешной профессиональной деятельности специалиста-выпускника современной высшей школы, способного осуществлять деловые контакты с иноязычными партнерами

Библиографический список

1. Бермус, А.Г. Проблемы и перспективы реализации компетентностного подхода в образовании / А.Г. Бермус // Интернет-журнал «Эйдос». – 2005. – 10 сентября. – URL: <http://www.eidos.ru/journal/2005/0910-12.htm>.
2. Капсаргина, С.А. Формирование профессиональной компетенции у студентов неязыкового вуза / С.А. Капсаргина. – КГАУ, Красноярск.
3. Концепция Федеральной целевой программы развития образования на 2006–2010 годы // Высшее образование сегодня. – 2005. – № 10.
4. Матухин, Д.Л. Профессионально-ориентированное обучение иностранному языку студентов лингвистических специальностей [Электронный ресурс] / Д.Л. Матухин. – URL: <http://www.lib.tsu.ru>.
5. Chen, H.J. Internet-assisted language learning and professional development. Seminar on multimedia English teaching, 2003. Chungtai institute of health sciences and technology.
6. Harding, K, 2007, English for Specific Purposes, Oxford University Press.

[К содержанию](#)

УДК 94(470.5)«1941/45»

УРАЛ И РАЗМЕЩЕНИЕ ЭВАКУИРОВАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ГОДЫ ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЫ

Р.Ф. Зорина

В статье приведены данные о количестве перебазированных предприятий, представлен анализ отраслевой структуры, показаны специфика и механизм размещения, как в целом по Уралу, так и по областям региона. Отмечено влияние эвакуированной промышленности на экономическое развитие Урала в годы войны.

Ключевые слова: Великая Отечественная война, Урал, эвакуация предприятий, специфика и механизм размещения, процесс восстановления.

Проблема размещения эвакуированных предприятий в годы Великой Отечественной войны всегда привлекала внимание исследователей и имеет серьезную историографическую традицию. В работах многих авторов размещение и ввод в строй эвакуированных предприятий рассматривается как составная часть перестройки экономики на военный лад, акцентируется внимание на планомерном характере, трудностях эвакуационного процесса [1]. Публикации последних лет отличаются более взвешенным подходом и серьезным анализом отдельных аспектов проблемы [2].

К началу Великой Отечественной войны советское руководство не располагало планом и механизмом перемещения материальных и трудовых ресурсов. Сказывалось то, что военная доктрина, определявшая стратегическое наступление как решающий вид военных действий, не включала практическую проработку вопросов, связанных с необходимостью эвакуации. Хотя, весной 1941 г. Генштаб сделал вывод о возможности отступления войск вглубь страны и принятия мер по эвакуации важнейших военных объектов, предприятий оборонной промышленности [3].

Необходимость эвакуации оборудования предприятий, населения из западных районов страны возникла в первые дни войны. Расширение зоны военных действий, непосредственная угроза потери основной военно-промышленной базы отразилась на масштабах, темпах и сроках перебазирования.

В целях регулирования эвакуационных процессов, 24 июня 1941 г. создан Совет по эвакуации под представительством Л.М. Кагановича, фактически первый чрезвычайный орган военного времени. Постановлением Государственного Комитета Обороны (ГКО) 16 июля 1941 г. внесены изменения в состав Совета по эвакуации (председатель Н.М. Шверник) и Совет непосредственно подчинялся ГКО. Осенью 1941 г. в связи с массовым характером эвакуации создается Управление по эвакуации населения (председатель К.Д. Панфилов) и Комитет по эвакуации из прифронтовой зоны (председатель А.И. Микоян).

Мероприятия по организации процесса перебазирования сформулированы в Постановлении ЦК ВКП (б) и СНК СССР от 27 июня 1941 г. «О порядке вывоза и размещения людских контингентов и ценного имущества». Данный документ входил в «особую папку» Политбюро:

«1. Объекты и время эвакуации, как населения, так и материальных ценностей устанавливаются Советом по эвакуации или военными советами фронтов, которым предоставить право, в силу сложившейся обстановки, устанавливать порядок и время эвакуации. 2. В первую очередь эвакуации принадлежат: а). важнейшие промышленные ценности (оборудование – важнейшие станки и машины), ценные сырьевые и продовольственные ресурсы (цветные металлы, горючее, хлеб) и другие ценности, имеющие государственное значение; б). квалифицированные рабочие, инженеры и служащие вместе с эвакуируемыми с фронта предприятиями, население, в первую очередь молодежь, годная для военной службы, ответственные советские и партийные работники» [4].

Проблема перебазирования нашла отражение в «Военно-хозяйственном плане на IV квартал 1941 и на 1942» принятого 16 августа 1941 г. План предусматривал эвакуацию на восток промышленных предприятий по производству боеприпасов, вооружения, танков, самолетов с передачей им строек и заводов иных отраслей народного хозяйства. В нем определялись основные районы размещения и восстановления перебазированной промышленности: Поволжье, Урал, Казахстан, Сибирь и Средняя Азия.

25 октября 1941 г. Политбюро ЦК ВКП(б) поручило заместителю председателя СНК СССР Н.А. Вознесенскому, находившемуся в Куйбышеве, руководить работой эвакуируемых на Восток наркоматов авиационной и танковой промышленности; вооружения и боеприпасов; черной металлургии и добиться в кратчайший срок восстановления и введения в действие заводов, перебазированных на Урал, Поволжье, и в Сибирь. Одновременно секретарю ЦК ВКП (б) А.А. Андрееву предоставлялось право давать указания и распоряжения партийным органам восточных районов по вопросам организации промышленности в связи с эвакуацией предприятий в эти районы.

29 октября 1941 г. СНК СССР принял Постановление «О графике восстановления заводов, эвакуированных в Сибирь, Урал, в Среднюю Азию и Казахстан». Согласно постановлению, наркоматы были обязаны не позднее I ноября предоставить график с указанием сроков установки и пуска оборудования, потребности в рабочей силе, а также график выпуска продукции на ноябрь и декабрь 1941 г. 9 ноября 1941 г. ГКО утвердил график восстановления эвакуированных предприятий военной промышленности. Графики являлись формой оперативного планирования и централизованного регулирования выпуска оборонной продукции, сыграли важную роль в восстановлении эвакуированных предприятий.

В течение второй половины 1941 г. в восточные районы было эвакуировано полностью или частично оборудование 2,5 тыс. в том числе 1,5 крупных предприятий. Всего за первые полтора года войны из прифронтовой полосы вывезено около 1,7 тыс. крупных предприятий. В сборнике статей «Людские потери в СССР в период второй мировой войны» названа цифра – 30 тыс. предприятий [5].

Урал стал основным центром размещения эвакуированных предприятий. Определяющую роль сыграло геополитическое расположение региона. На протяжении всей войны Урал находился достаточно далеко от театра военных действий, вне пределов досягаемости авиации противника.

Регион располагал внутренними и внешними коммуникациями, через территорию проходили крупнейшие железнодорожные магистрали, связывающие восточную и западную части страны. Эксплуатационная длина железных дорог Урала равнялась 8,5 тыс.км., что составляло 8,1 % протяженности дорог СССР и 35,5 % – восточных районов. Уральский регион отличался богатством сырьевых источников, являлся крупным промышленным центром с многоотраслевой промышленностью. Накануне войны Урал занимал первое место по производству цветных металлов, второе по выплавке чугуна, стали, третье – по угледобыче и выпуску химической продукции, четвертое по мощности машиностроения. Однако удельный вес военной продукции в общем объеме составлял 12,4 % [6].

В истории эвакуации дискуссионным является вопрос о количестве перебазированных предприятий на Урал. В научных исследованиях фигурируют цифры 455, 667, 703, 788, 830. Приводятся разные данные о размещении предприятий по отдельным областям региона. Большинство исследователей, указывая количество, ограничиваются временными рамками второй половины 1941 г. Следует учитывать, что процесс размещения оборудования перебазированных предприятий проводился в два этапа. Первый – с августа 1941 г. по март 1942 г. характеризовался крупными масштабами перебазирования. Сложность подсчета количества эвакуированных предприятий заключается в то, что часть предприятий направленных на Урал, не прибыла, некоторые приходилось переадресовывать в другие места, одновременно с размещением началась реэвакуация в Московскую, Тульскую и др. области. Например, к марту 1942 г. в Челябинскую область не поступило оборудование 11 заводов, коксохимический цех Запорожстали переадресован на Нижнетагильский завод, 7 предприятий реэвакуированы в Москву.

Второй этап – лето–осень 1942 г., не всегда учитывается исследователями, видимо из-за небольших объемов. В течение этого времени оборудование прибывало в меньших размерах и с более ограниченной территории по сравнению с 1941 г. Сказывается и малочисленность документальных источников. В архивах обнаружены лишь сведения по размещению станков и агрегатов Сталинградских заводов: «Красный Октябрь», «Баррикада», тракторного, а также нефтяного оборудования предприятий Северного Кавказа.

При изучении архивных материалов найдены сведения о прибытии на Урал 728 предприятий, из них в Оренбургской области размещено – 70, Пермской – 124, Свердловской – 215, Челябинской – 210, в Башкирии – 86, Удмуртии – 23. Приведенные данные не являются абсолютными. В указанное количество вошли предприятия, имевшие оборонное значение и эвакуированные в централизованном порядке согласно постановлениям ГКО, Совета по эвакуации, СНК СССР. Если принять во внимание оборудование тех заводов, которое вывозилось по решению местных органов прифронтовых районов, а также массу «бездокументных грузов», то количество эвакуированных предприятий на Урал будет значительно больше. Из сказанного выше следует, что данные о количестве перебазируемых предприятий на Урал за 1941–1942 г.г. требуют дальнейшего уточнения и серьезного анализа.

На Урале разместились эвакуированные предприятия самого разнообразного профиля отраслей промышленности. Распределение эвакуированных предприятий на Урале по основным наркоматам [7].

Таблица
Распределение эвакуированных предприятий на Урале по основным наркоматам

НАРКОМАТЫ	Башкирская	Оренбургская	Пермская	Свердловская	Удмурдская	Челябинская	ИТОГО
Кол-во эвакуированных предприятий	86	70	124	215	23	210	728
черная металлургия	4	4	11	26	–	43	88
цветная металлургия	–	2	–	4	–	11	17
танковая пром-ть	–	5	–	19	1	22	47
авиационная	10	3	14	15	–	5	47
машиностроение и станкостроение	4	5	12	48	2	10	81
вооружение	–	3	8	22	6	18	57
боеприпасов	2	10	24	15	–	34	85
электротехническая	7	–	–	10	1	6	24
химическая	10	–	22	9	–	1	42
нефтяная	16	1	–	–	1	–	18
легкая пром-ть	10	32	18	6	5	8	79
пищевая пром-ть	12	6	4	5	2	5	34

Из анализа данных приведенных в таблице видно, что преобладало оборудование тяжелой и военной промышленности. Доля заводов этих отраслей от общего количества размещенных в регионе составляла 61,2 %,

а по отдельным областям этот показатель выше: в Свердловской – 73,9 %, в Челябинской – 79,5 %. В целях создания промышленных комплексов с устойчивыми связями на Урал эвакуировались группы предприятий одной отрасли или смежных. Большая часть оборудования танковой индустрии была перебазирована в Челябинскую и Свердловскую области, что обеспечило создание основной базы танкостроения. При перебазировании принималась во внимание и сложившаяся специализация экономического развития отдельных республик и областей края. В Башкирии, центре нефтяной промышленности, разместилось 88 % от всего прибывшего оборудования этой отрасли. Пермская область, имевшая сравнительно хорошую развитую химическую промышленность, приняла 52 % от общего количества данной отрасли. Однако нередко оборудование эвакуировалось в такие районы Урала, где не было однотипных предприятий. В Башкирии не существовало электротехнической промышленности, а предприятия этого профиля среди прибывших составили 25 %.

Размещение эвакуированных предприятий внутри региона имело свои особенности. Во-первых, основная масса оборудования размещалась в индустриальных районах. Пермская, Свердловская, Челябинская области приняли 75 % от общего количества перебазированных заводов. Во-вторых, большинство эвакуированных предприятий размещалось в промышленных городах региона. Только Магнитогорск и Челябинск приняли оборудование 94 заводов металлургической и военной промышленности, что составило 43 % от общего количества эвакуированных предприятий в область.

В размещении наиболее сложной являлась проблема обеспечения предприятий производственными площадями. Решалась она главным образом за счет использования площадей уральских заводов и фабрик, однотипных по профилю, что позволяло максимально увеличить мощности предприятий без значительных капитальных и трудовых затрат. Характерно, что на площадях крупных предприятий Урала полностью или частично размещалось оборудование многих заводов. На Магнитогорском металлургическом комбинате – 34, Уралмаше – 28, на заводе им. Орджоникидзе (Челябинск) – 23. Концентрация оборудования ряда предприятий на одном давала возможность решать вопросы смежных производств, и ускоряло процесс восстановления. В результате объединения росли мощности уральских заводов, возникали крупные специализированные предприятия по производству военной техники. Воткинский машиностроительный (Удмуртия) за счет оборудования киевского Арсенала, Новочеркасского артиллерийского, Сталинградского «Баррикады» превратился в огромный орудийный завод. Все действующие предприятия Урала приняли на свои площади эвакуированное оборудование, в регионе не было ни одной отрасли промышленности, основные производственные фонды которых не возросли за счет размещения перебазированных мощностей эвакуированного оборудования.

Часть предприятий, эвакуированных на Урал, в силу специфики своего производства, сохраняли на новом месте самостоятельность. Это происходило в тех случаях, когда идентичных по профилю заводов не было, но имелись заделы производственных площадей. Из всех заводов, прибывших в Челябинскую область, как самостоятельные единицы восстановлены – 58, в Башкирии – 20, в Оренбургской – более 30, в Удмуртии – 7. В итоге такого размещения создавались крупные самостоятельные заводы, положившие начало рождения на Урале новых отраслей: автомобильной, химического машиностроения, электротехнической и др.

Обеспечение площадями решалось за счет демонтажа оборудования местных заводов, не имевших существенного оборонного значения, использования зданий непромышленного типа. Отдельные заводы в силу специфики своего производства не могли быть размещены на действующих предприятиях или в приспособленных зданиях. Для них строились новые промышленные объекты. Только в Челябинской области построены новые корпуса для оборудования Московского автомобильного, Новолипецкого металлургического заводов, «Электростали», предприятий промышленности вооружения. Решение проблемы размещения способствовало ускоренному вводу в строй эвакуированного оборудования.

В определении хронологических рамок размещения и восстановления перебазированной промышленности в исторической литературе сложилось две точки зрения. Одни авторы считают, что восстановительный процесс в основном закончился весной 1942 г. Большинство исследователей тесно связывают восстановление с процессом перестройки промышленности в целом и датируют завершение серединой 1942 г. Расхождение в определении сроков объясняются трудностями объективного порядка. В документальных источниках отсутствует ясность, по каким показателям считать предприятие введенным в строй. В качестве критериев указываются: начало выпуска военной продукции, выполнение плановых заданий по производству вооружения, боевой техники и т.д., доведение производства до довоенного уровня. Следует согласиться с авторами, которые рассматривают в качестве основного показателя завершения восстановления – систематическое выполнение производственных заданий эвакуированными предприятиями. Следовательно, процесс размещения и пуска заводов, перебазированных на Урал, в основном закончился к лету 1942 г., а по отраслям военной промышленности – весной этого года.

Подводя итоги, отметим, что перебазирование промышленности, представлявшее собой комплекс сложных экономических, технических и социальных задач, потребовало четкой организации этого процесса, огромного напряжения сил.

Централизованный контроль за ходом эвакуации позволили избежать распыление ресурсов, вывозимых из западных районов, и относительно

рационально разместить их на новых местах. Некоторых ошибок избежать не удалось: уровень концентрации эвакуированных ресурсов в 1942 г. превышал пределы целесообразности, топливно-энергетическая база, железнодорожный транспорт Урала находится в перенапряженном состоянии. Остро не хватало производственных площадей, на грани катастрофы находилось жилищно-коммунальное хозяйство, продовольственное снабжение, медицинское обслуживание из-за значительного притока эвакуированного населения. Постепенно удалось уменьшить остроту этих проблем.

Урал за счет размещения эвакуированного оборудования, строительства новых предприятий превратился в крупнейший центр военного производства СССР. К концу войны на его долю приходилось около 40 % продукции военного назначения, это было больше, чем доля Поволжья, Сибири, Казахстана и Средней Азии вместе взятых.

Библиографический список

1. Васильев, А.Ф. Промышленность Урала в годы Великой Отечественной войны 1941–1945 / А.Ф. Васильев. – М.: Наука, 1982; Куманев, Г.А. Война и железнодорожный транспорт СССР / Г.А. Куманев. – М.: Наука, 1988; Кравченко, Г.С. Экономика СССР в годы Великой Отечественной войны / Г.С. Кравченко. – М.: Наука, 1970; Чадаев, А.Ф. Экономика СССР в годы Великой Отечественной войны 1941–1945 / А.Ф. Чадаев. – М.: Наука, 1985 и др.
2. Жук, А.В. Эвакуация военной промышленности на Урал в годы Первой и Второй мировых войн / А.В. Жук // Урал в стратегии Второй мировой войны. Материалы Всероссийской научной конференции. – Екатеринбург: Изд-во «Св-96», 2000, С. 98–102.; Потемкина, М.А. Урал и Украина: проблемы эвакуации / М.А. Потемкина // Материалы Международной научной конференции «Вклад Урала в разгром фашизма: исторический опыт и современные проблемы национальной безопасности». – Екатеринбург: ИИиА УрО РАН, 2005. – С. 78–81; Тимофеев, В.В. Эвакуация промышленных предприятий в республике Волго-Вятского региона в годы Великой Отечественной войны / В.В. Тимофеев // Отечественная история. – 2005. – № 2. – С. 75–81; Сперанский, А.В. На войне, как на войне ... Свердловская область в 1941–1945 гг. / А.В. Сперанский. – Екатеринбург: Сократ, 2012. – 408 с. и др.
3. Горьков, Ю.А. К истории создания Госкомитета Обороны и Ставки Верховного Главнокомандования. По новым архивным материалам / Ю.А. Горьков. – Новая и новейшая история. – 1999. – № 4. – С. 18.
4. Первые дни войны: Эвакуация (по материалам «Особых папок Политбюро ЦК ВКП(б)») // Отечественные архивы. – 1995. – № 2. – С. 28–37.
5. Куманев, Г.А. Эвакуация населения СССР: достигнутые результаты и потери / Г.А. Куманев // Людские потери СССР в период второй мировой войны. Сб.Статей. – СПб.: 1995. – С.145.

6. Фельдман, Н.А. Территориальное размещение промышленности и рабочих СССР в предвоенный период / Н.А. Фельдман // Материалы Международной научной конференции «Вклад Урала в разгром фашизма: исторический опыт и современные проблемы национальной безопасности». – Екатеринбург: ИИиА УрО РАН, 2005. – С. 82.

7. Таблица составлена автором по данным: ЦГА ОО РБ, ф. 122, оп. 21, д. 14, л. 9–20; ЦДНИОО, ф. 371, оп. 5, д. 197, л. 1–4, 43–45; д. 824, л. 40–45; ГАПО, ф. 61, оп. 28, д. 37, л. 154; д. 713, л. 13; ф. 105, оп. 1, д. 108, л. 49, 64–66, 133; ф. 231, оп. 1, д. 121, л. 34–35; ЦДООСО, ф. 4, оп. 37, д. 196, л. 85–87; оп. 38, д. 2, л. 52; д. 186 л. 17–20, 32–36; ЦГАУР, ф. 16, оп. 21, д. 4, л. 17, 80; д. 90, л. 32.; д. 101, л. 1; ф. 79, оп. 1, д. 131, л. 90–91; ф. 845, оп. 3, д. 24, л. 1–2; ОГАЧО, ф. 288, оп. 19, д. 99, л. 1–49.

К содержанию

УДК 792(091)

ТЕАТРАЛЬНЫЕ ГОРОДА ПРОМЫШЛЕННОГО УРАЛА

И.Г. Малкова

В статье рассматриваются противоречивые тенденции в развитии городских театров в промышленно развитых областях Урала во второй половине XX века. На основе разноплановых источников анализируются общие закономерности и региональные особенности развития культурного пространства городов Урала.

Ключевые слова: театр, города Урала, вторая половина XX века.

Понятие «театр» сегодня существует для нас в единстве театрального помещения, работающей в нём постоянной труппы и администрации. Однако в дореволюционной России, за исключением императорских театров, все составные элементы этого понятия чётко различались.

Первый театральный город на Урале – Ирбит. Своим появлением театр обязан ярмарке. Приезжие купцы, чтобы отдохнуть от дневной ярмарочной суеты, искали вечерних развлечений. Первое письменное упоминание о театральном действии в Ирбите относится к 1800 году – городничий Хвощинский отрапортовал о сборе акцизных денег: «Для представления театров приезжают из разных городов сюда во время ярмарки» [1]. Тем не менее, официальной датой возникновения театра в Ирбите принято считать 1845 год, когда в городе появилось специальное здание для театральных представлений.

В XIX веке в городах Урала по инициативе горожан сначала строили здания для театра, а позже появлялся постоянный театральный коллектив. Само понятие «театр» ассоциировалось в этот период, прежде всего, со зданием. Первые, специально построенные театральные здания, появились в г. Екатеринбурге (каменное здание Городского театра было возведено в 1845 году по инициативе горного начальника генерала В.А. Глинки), г. Ирбите (деревянное – 1845, современное – 1912), г. Перми (здание академического театра оперы и балета 1874–1879 гг.).

В XIX в., благодаря общественному регулированию взаимоотношений в системе «город – городской театр», городскими властями были выработаны принципы регулирования деятельности городских театров:

- 1) здание театра являлось собственностью города и содержалось за счет городских доходов;
- 2) городские власти определяли: структуру доходов и расходов театра, форму непосредственного управления городским театром;
- 3) город имел право участвовать в организации театрального процесса посредством избираемой для этих целей городской театральной комиссии;
- 4) город оставлял за театром право осуществления самостоятельной творческой деятельности в рамках существовавшего законодательства [2].

Определенный «расцвет» театров в стране и на Урале приходился на 1920–1930-е гг. Согласно театральному справочнику за 1936 год среди 37 городов промышленно развитых (Пермская, Свердловская, Челябинская) областей Урала 31 город был «театральным», всего перечислено 43 театра. Лидирующее положение занимала Свердловская область, где работало 19 театров. В Челябинской области было 13 театров и в Пермской области – 11 театров. Еще не была окончательно проведена унификация театров и назывались они по-разному: «гортеатр», «ТРАМ», «колхозно-совхозный театр», «театр-клуб», «Дворец культуры-театр» и т.д. [3].

На рубеже 1930–1940-х годов в масштабах всей страны была осуществлена «стационаризация театров», которая привязывала труппы к городам, унифицировала состав творческих коллективов, механизм их финансирования, укрепила организационно-ведомственную подчиненность и ужесточила идеологический контроль. Обеспечивать театры взялось государство, и с этого времени было покончено с актерским «бродяжничеством», но также и с творческой независимостью театров.

До 1990-х гг. «государственный театр» становится в России единственно возможной формой организации театральной деятельности, вытеснив другие типы театра, прервав тем самым эволюционный путь их развития.

К 1940 г. Свердловская область сохраняет ведущие позиции по количеству театров, но их остается уже 13, в Пермской области – 8. Сокращение количества театров продолжается и в послевоенные годы. Например, в Свердловской области в 1950 году вместо 13 довоенных театров остается

11, а в 1955 – 10. Настоящий разгром городских театров произошел в Челябинской области. В 1949–50 гг. были ликвидированы «как профессионально неполноценные и нерентабельные» драматические театры в Кыштыме, Троицке, Миассе, Копейске [4].

Показательна история «рождения и смерти» городского театра в г. Миассе. В 1944 г. общественность города на страницах городской газеты «Миасский рабочий» поднимает вопрос о создании театра в г. Миассе. Инициативу поддержал горком КПСС и в марте утвердили театр на базе художественной самодеятельности. Год артисты театра работали без отрыва от своей основной работы и бесплатно. Несмотря на отсутствие материальной базы и своего помещения, с энтузиазмом взялись за дело, в течение года подготовили и показали семь премьер [5].

1 августа 1945 г. состоялся торжественный вечер, посвященный годовщине городского рабочего театра. В октябре 1945 г. Комитет по делам искусств Челябинской области постановил организовать на базе самодеятельного Миасского рабочего театра профессиональный, включив его в сеть государственных театров страны. Для укрепления театра, по решению области, в Миасс были направлены актеры из Златоуста, Троицка и других городов. В 1947 г. силами промышленных предприятий города для городского театра было переоборудовано помещение, где проведены отделочные и малярные работы, установлено центральное паровое отопление, электро – и осветительное оборудование, поворотный круг на сцене. В пятилетнем плане развития города было запланировано строительство в Октябрьском поселке (ныне центральная часть г. Миасса) большого драматического театра. В фондах Миасского краеведческого музея хранятся многочисленные программки городского драматического театра за 1947–1948 гг., городская газета подробно освещает каждую новую работу коллектива [6].

С февраля по ноябрь 1949 г. о театре не писали ничего, только периодически публиковали объявления, что в здании городского театра проходят лекции и собрания. И, наконец, появляется статья без подписи с «говорящим» названием «Больше требовательности к себе. О первой постановке драмкружка»: «Выдающееся место в духовной жизни советского народа принадлежит театру. Нигде в мире нет такого количества театров как у нас, нигде в мире вы не найдете такого чуткого, внимательного и вместе с тем требовательного зрителя, как у нас. Наряду с профессиональным театром в нашей стране растут и развиваются рабочие клубы с многообразной самодеятельностью. Самодеятельные коллективы занимают огромное место. Известно, например, что во время войны в здании Миасского городского театра работал **самодеятельный** (выделено мной) драматический коллектив и трудящиеся города высоко оценили работу этого коллектива. Сейчас драматический кружок вновь приступил к работе» [7].

В 1950 г. по решению исполкома областного совета депутатов в г. Миассе открывается городской Дом культуры, которому передается здание бывшего городского театра. И до сих пор г. Миасс не имеет своего профессионального театра, несмотря на то, что по количеству жителей он явно может на это претендовать.

В 1949 году Челябинский обком пытался сохранить хотя бы театр музыкальной комедии, но Отделом пропаганды и агитации ЦК было установлено, что качество работы Челябинского театра музыкальной комедии весьма низкое, вследствие чего материальное положение коллектива тяжелое, театр в 1949 г. принес убыток 500 тыс. рублей. Было принято решение о слиянии Челябинского театра с Омским. Серьезные нарекания вызывал и Свердловский театр оперы и балета. Тем же Отделом пропаганды и агитации ЦК отмечалось, что большинство спектаклей текущего репертуара Свердловского театра оперы и балета на низком уровне, в течение долгого времени нет главного балетмейстера, не укомплектована оперная группа, сверхплановый убыток в 1949 году составил 638 тыс. рублей. Но речи о закрытии данного театра не шло [8].

В послевоенные годы были установлены нормативы обеспеченности городов учреждениями культуры, в соответствии с которыми города, исходя из их статуса и населенности, должны были иметь соответствующий набор театров. Так, например, город с населением 150 тысяч человек и более должен был иметь кукольный театр; от 200 тысяч человек – кукольный театр и театр юных зрителей; от 250 тысяч человек – кукольный, ТЮЗ и драматический театр; от 500 тысяч человек – кукольный, ТЮЗ, драматический и музыкальный театры [9].

Для второй половины XX века для появления театра в городах стали характерны противоположные процессы – театр как коллектив появляется в городе гораздо раньше, чем получает специальное театральное здание. Драматический театр г. Екатеринбурга работает с 1930 года, в специально построенное здание театр переезжает в 1990 году. Театр кукол (г. Екатеринбург) более 30 лет работал без собственного помещения, спектакли ставились в домах культуры, клубах, на площадках других театров города и области. В 1953 году театр переехал в небольшое одноэтажное здание и только в 1964 году получил постоянное помещение, оснащенное специальной техникой. Это было первое здание в СССР, построенное специально для театра кукол (архитекторы П. Деминцев и Ф. Тансиса).

В послевоенный период население городов увеличилось в разы, но количество театров оставалось неизменным. В Свердловске за целых полстолетия (1930–80-е гг.) при бурном росте города не открылся ни один новый театр. Тем не менее, в конце 1980-х гг. по общему количеству театральных и музыкальных коллективов первое место среди областей Урала и одно из первых среди субъектов Российской Федерации занимала Свердловская область. Свердловчане называли себя «самой театральной» областью России.

Под руководством Л.Н. Когана сектор социологии культуры Института экономики Уральского научного центра провел в 1966–1972 годах исследования по изучению потребностей и пожеланий трудящихся Среднего и Южного Урала в сфере культуры. Важное место в прогнозе 1970-х гг. занимал театр. Один из вопросов, который интересовал исследователей – в какой степени посещение театра воспринимается как праздник. «Уральские рабочие, люди пенсионного возраста легко вспоминают обстоятельства первого посещения театра в 1920–30-х гг., а молодежь – нет. Тогда посещение театра было праздником, исключительным событием, а теперь – обыденность» [10, с. 79]. Такой вывод делает Л.Н. Коган.

Начиная с 1990-х гг. регионализация культурной политики, расширение прав региональных и муниципальных органов власти привели, несмотря на все экономические трудности, к дальнейшему развитию сети государственных театров практически всех жанров.

Наблюдается процесс развития театральной сети «снизу», по инициативе местных органов власти. Театры возникают как некоторые творческие организмы, вписанные в местную локальную социокультурную среду. Только в Челябинской области появилось около десяти новых театров. В 1988 г. при озерском театре «Наш дом» была создана актерская компания «Тринтет», в 1989 г. при ДК «Октябрь» Озерска – самодеятельный коллектив, оформившийся через пять лет как самодеятельный театр оперетты; в 1989 г. в Челябинске открыт Камерный театр, в 1990 г. в г. Снежинске при ДК «Октябрь» – театр-студия «У Марины»; муниципальный театр «Вымысел» в Верхнем Уфалее; в 1992–2000 гг. в Челябинске существовал муниципальный театр драмы «Ковчег», с 1993 г. – Новый художественный театр. В 1998 г. открылся Магнитогорский театр оперы и балета – единственный в России муниципальный театр такого профиля, где работают одновременно оперная и балетная труппы; ставятся концертные программы.

Дотационное и многозатратное театральное хозяйство оказалось менее всего приспособленным к условиям рынка; недостаток бюджетных средств и ухудшение материального положения театров привели к значительному уменьшению числа новых постановок и практическому прекращению гастрольной деятельности; в итоге резко упало общее количество ежегодно даваемых театральных представлений. Падение посещаемости и числа постановок происходило на фоне роста количества самих театров, что является особенностью процесса диверсификации в этой отрасли культуры.

Например, в Челябинской области за 50 послевоенных лет (1950–2000 гг.) число театров увеличилось с 5 до 12. Но театральных городов не стало принципиально больше.

В середине XX века из 87 городов промышленных областей Урала театральными городами были только 12: Свердловск, Пермь, Челябинск, Ирбит, Каменск-Уральский, Нижний Тагил, Серов, Златоуст, Магнитогорск, Березники, Кизел, Лысьва.

К началу XXI века городов стало 102, из них театральных только 15. Помимо перечисленных, театральными городами стали г. Чайковский, г. Краснотурьинск, г. Новоуральск и г. Озерск. А город Кизел перестал быть театральным.

Многие исследования со всей несомненностью доказывают, что отсутствие даже одного вида искусства в круге интересов человека пагубно сказывается на формировании его культуры. Более того, в исследованиях выявились по каждому виду искусства оптимальные показатели потребления. Они не являются нормой, но на основе этих усредненных оптимумов можно определить целевые показатели.

Оптимальными для взрослых и школьников оказались 3 посещения театра в год. Их можно рассматривать как целевые показатели, к которым надо стремиться при организации системы приобщения к театральному искусству. Сегодня эти показатели в 2 раза ниже у взрослых и 1,5 раза у школьников (данные по Москве) [11, с. 38].

Одним из показателей развития культурного пространства городов является число театров в пересчете на 1 миллион человек городского населения. По данным Всероссийской переписи населения 2002 года в промышленно развитых областях Урала – Пермской, Свердловской, Челябинской – насчитывалось 102 города с общей численностью населения 8 200 928 человек [12]. По официальным данным Министерства культуры РФ за 2000 год в промышленно развитых областях Урала насчитывается 31 профессиональный театр [13]. Таким образом, число театров на 1 млн человек городского населения – 3,9.

Для сравнения: в Москве число театров на 1 млн человек городского населения – 8,1 (2000 г.). В Берлине насчитывается 16,2 театра на 1 млн человек, в Лондоне – 14,4, в Париже – 45,4, в Праге – 21,7, в Риме – 48,1 и в Нью-Йорке – 30,6 театра [11, с. 118].

При выборе учреждений культуры, требующих первоочередной материальной поддержки со стороны местных органов власти, половина опрошенных челябинцев назвали театры. Акцентируем внимание на то, что в сознании большинства горожан именно театр ассоциировался с храмом культуры, который нужно сохранить несмотря ни на что.

Библиографический список

1. Вялкова, С.С. Два века ирбитской сцены / С.С. Вялкова / Ирбитский драматический театр. – URL: <http://www.irbit.info/culture/teatr>.
2. Мостовая, Г.И. Город и театр: эволюция системы правовых и организационно-управленческих взаимоотношений. XIX в.: автореф. канд. искусствоведения / Г.И. Мостовая. – М., 2002. – 21 с.
3. Театральный справочник на 1936 год. – М.: Б.и., 1936. – 410 с.
4. Российский государственный архив социально-политической истории (РГАСПИ). Ф.17. Оп.132. Д.327. Л.119.

5. Миасский краеведческий музей Оф.9247-9272 ДК 3362-3387. НВ 3105.
6. Миасский краеведческий музей Оф.471. ДК 1554.
7. Миасский рабочий 23.11.1949.
8. РГАСПИ Ф.17. Оп.132. Д.241. Л.46-48.
9. Театр между прошлым и будущим. – М.: ГИТИС, 1989. – 256 с.
10. Коган, Л.Н. О методах изучения публики театра / Л.Н. Коган // Театр как социологический феномен / отв. ред. Н.А. Хренов. – СПб.: Алетейя, 2009. – С. 75–86.
11. Культура и культурные потребности москвичей / Правительство Москвы, ин-т экономики РАН, Гос. ин-т искусствознания; отв. ред А.Я. Рубинштейн. – М.: Экономика, 2010. – 239 с.
12. Итоги Всероссийской переписи населения. 2002 г.: Т.1. Численность и размещение населения. – М.: ИИЦ «Статистика России», 2004. – С. 9, 322, 326, 328.
13. Театры Российской Федерации в цифрах за 2000 год. – М.: Министерство культуры РФ, 2001. – 110 с.

К содержанию

УДК 378.147:811

**ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ
КОМПЕТЕНЦИИ СТУДЕНТОВ СРЕДСТВАМИ ПРЕДМЕТА
«ДЕЛОВОЙ ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК»**

Г.А. Медведева

В статье рассмотрены факторы, позитивно влияющие на формирование и развитие межкультурной компетенции студентов в ходе обучения деловому иностранному языку, выявлены проблемы, требующие решения.

Ключевые слова: межкультурная компетенция, контрольно-измерительные средства, ФГОС ВПО, результат образования, оценка достижений.

В соответствии с логикой Федеральных государственных образовательных стандартов высшего профессионального образования третьего поколения (ФГОС ВПО), конечным результатом образования становятся не знания умения навыки, а некие интегрированные компоненты, выраженные компетенциями. К сожалению, новые требования к результату образования пока не нашли своего развития во всех компонентах образовательного процесса.

Это касается, в первую, очередь контрольно-измерительных средств для определения уровней компетенций, а также содержания, методов, средств и приемов обучения.

Компетентностный подход переориентирует образовательный процесс на цель образования, суть которой наиболее просто и емко была сформулирована в документах ЮНЕСКО. В докладе международной комиссии по образованию для XXI века «Образование: сокровище» Жак Делор, сформулировал «четыре столпа», на которых основывается образование: научиться познавать, научиться делать, научиться жить вместе, научиться жить, и таким образом определил суть основных глобальных компетентностей [1]. В контексте задач высшей школы эти постулаты можно интерпретировать следующим образом: развить у студентов навыки обучения через всю жизнь (Long Life Learning), подготовить к выживанию в жестких условиях рыночно-экономического пространства (в том числе и в межкультурной среде), заложить основы будущей профессиональной успешности.

Приходится констатировать, что в государственных стандартах недостаточно разработано терминологическое поле общекультурных компетенций, среди которых межкультурная компетенция является одной из главных, формируемых средствами предмета «Иностранный язык». Так дефиниция одной и той же компетенции, по сути отражающей готовность выпускника к межкультурному общению, представленной в статье V. «Требования к результатам освоения основных образовательных программ бакалавриата» ФГОС ВПО, описана для различных направлений подготовки бакалавров такими фразами: «владеть одним из иностранных языков на уровне, обеспечивающем эффективную профессиональную деятельность» (080200); «необходимое знание иностранного языка (хороший английский язык)» (230400); «владением одним из иностранных языков на уровне не ниже разговорного» (100400).

Очевидно, что общекультурные компетенции в Государственных стандартах должны быть определены более корректно, по отношению к сути и смыслу ожидаемого результата образования. При таком подходе сущность цели образования не может быть раскрыта полностью. Такая многоликая трактовка межкультурной компетенции, которая является характеристикой результата обучения деловому иностранному языку, вносит определенные трудности в оценке академических достижений студентов. Причем речь идет не только об итоговом контроле, но и текущем, и промежуточном.

В настоящее время в качестве методов оценки межкультурной компетенции широко используются диагностические тесты и опросники, но стоит отметить, что любая компетенция понимается как сложное образование и при помощи таких методов оцениваются только некоторые её структурные компоненты. Так, понятие межкультурной компетенции включают совокупность лингвистической, социолингвистической, социокультурной,

стратегической компетенции. А в контексте делового общения межкультурная компетенция приобретает некоторые дополнительные черты этого вида деятельности. В структурные компоненты делового общения входят субъекты (партнеры по общению), предмет общения (обсуждаемые проблемы), цель общения (конструктивные решения), задачи (конкретные коммуникативные ситуации), действия (акты коммуникативной деятельности), речевые и неречевые средства общения и продукт – новообразование как результат.

Серьезным препятствием для адекватной оценки межкультурной компетенции с использованием тестов является недостаточный уровень языковой подготовки некоторых студентов, не позволяющий полного понимания содержания вопросов теста. Надо полагать, что опросники и тесты не могут быть использованы в качестве основных контрольно-измерительных средств. Тем более, что большинство таких тестов скачаны из Интернета или разработаны преподавателями. Многие инструменты такой оценки содержат многочисленные ошибки и противоречивые сведения, т.к. к ним не предъявлены единые требования. В ФГОС ВПО обозначено, что оценкой качества образования, как и разработкой объективных процедур оценки должны заниматься высшие учебные заведения. Вероятно поэтому, не существует банков контрольно-измерительного инструментария компетенций, которые были бы оценены независимой экспертной комиссией, и допущены Министерством образования и науки в том же порядке, как принимаются к использованию в образовательном процессе учебные пособия. Очевидно, что такой банк измерительных материалов, отвечающих требованиям валидности, научно обоснованных, апробированных для конкретных целевых групп, крайне необходим.

Другие компоненты образовательного процесса, а именно: содержание, методы и средства обучения также требуют изменения. Стоит подчеркнуть, что в основе любой компетенции лежит деятельностная характеристика, для проявления которой необходимо спроектировать целенаправленную деятельность преподавателя и студентов, и организовать для этого соответствующие педагогические условия.

Среди педагогических технологий обучения в контексте профессиональной деятельности А.А.Вербицкий выделяет квазипрофессиональную деятельность, которая наиболее гармонично адаптируется к новым требованиям ФГОС ВПО относительно предмета «Деловой иностранный язык». Квазипрофессиональная модель обучения может стать основой любых интерактивных форм и методов обучения: деловых и ролевых игр, кейс-стади, презентаций, конференций.

Основными целями деловой игры в терминах формирования общекультурных компетенций Вербицкий А.А. выделяет:

– получение студентами целостного опыта выполнения будущей профессиональной деятельности, развернутой во времени и пространстве;

- интеграция уже усвоенных студентом с помощью других педагогических технологий теоретических знаний и частных компетенций в целостную систему;
- получение опыта социальных отношений, усвоение морально-нравственных норм, принятых в обществе, стране, производственном коллективе, в данном вузе;
- формирование коммуникативных компетенций, опыта взаимодействия будущих специалистов, совместного принятия решений;
- формирование творческого профессионального мышления, познавательной и профессиональной мотивации [2].

Необходимо определить место активным и интерактивным методам обучения. В методических рекомендациях по реализации образовательных программ бакалавриата предлагается соотношение интерактивных и традиционных методов соответственно 20 % и 80 %. Представляется целесообразным использовать интерактивные методы не только в качестве формирования и развития межкультурной компетенции, но и в качестве определения её уровня после завершения темы или модуля предшествующего усвоенного материала.

Контроль усвоения знаний и умений является одним из самых важных и ответственных элементов учебного процесса. Обычные технологии оценивания учебных достижений студентов (особенно по пятибалльной системе), в свете модернизации образования, где компетенции являются основным результатом качества подготовки, вряд ли являются адекватными.

Повышение эффективности формирования межкультурной компетентности студентов в деловом общении можно связать с использованием методики оценки, предложенной автором [3]. Особенностью этой методики является оценочно-критериальный инструментарий в виде таблиц: «Оценка достижений студентов в деловом межкультурном общении» и «Шкала критериев оценки достижений студентов в деловом межкультурном общении», основанных на бально-рейтинговом подходе к определению уровней межкультурной компетенции. Использование предложенных таблиц дает возможность, как студенту, так и преподавателю определять и фиксировать результаты обучения в удобной для хранения форме, выявлять причины затруднений; отслеживать динамику развития необходимых для делового межкультурного общения знаний, умений, навыков, способностей; своевременно вносить в педагогический процесс организационные, информационные, технологические коррективы. Обеспечение информации обратной связи, позволяет студенту самостоятельно анализировать и определять слабые стороны своей деятельности, корректировать её дальнейшие результаты. Развитие способности адекватно оценивать результаты своей деятельности, помогает студенту сосредоточить внимание на устранении выявленных недостатков. Осведомленность студента о том, по каким кри-

териям оценивается участие в деловой игре, как выглядят его успехи по сравнению с предыдущими, позволяет не только самому корректировать деятельность, но и способствует повышению внутренней потребности к изучению и использованию делового иностранного языка.

Общеизвестно, что именно мотивация является основным фактором успешного овладения знаниями, навыками, опытом, необходимыми для формирования межкультурной компетенции. В процессе обучения студентов иностранному языку отмечено, что мотивация к изучению таких тем как «Контракт», «Структура компании», «Деловая корреспонденция» повышается, если в основу заложены реальные, а не отвлеченные ситуации, анализируется деятельность известных предприятий г. Миасса. При изучении перечисленных тем активно используются фактический материал расположенных в городе предприятий, таких как Автомобильный завод, Государственный ракетный центр, образовательные учреждения, т.к. степень определенности ситуации, эмоциональная окраска, связанная с событиями в городе, влияет на повышение мотива к изучаемому предмету и в дальнейшем позволяет перенести академический опыт на неопределенные ситуации в будущей профессиональной деятельности.

Внешние факторы, такие как примеры успешной деятельности выпускников филиала, работающих за рубежом, также воздействуют на повышение мотивации студентов к изучению делового иностранного языка. Так, встреча с выпускницей геологического факультета Ольгой Ермолиной, положительно повлияла на отношение студентов-геологов к деловому иностранному языку. Стремительная карьера Ольги — работа в Финляндии, а после в Намибии, где они вместе с мужем основали собственное предприятие по разведке и бурению скважин в горах, стала убедительным примером в необходимости изучения иностранного языка.

Важным фактором, непосредственно влияющим на развитие межкультурной компетенции, является уровень сформированности учебно-познавательной компетенции студента, т.е. совокупность самостоятельной организации познавательной деятельности, умение ставить цель, выделять задачи, планировать их решение, умение добиваться поставленной цели, анализировать свою деятельность. Практика преподавания показывает, что постулат «научи учиться» по-прежнему актуален. Использование в обучении современных информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), «облачных технологий» для совместного хранения и использования информации, подготовка совместных on-line презентаций требуют не только постоянного повышения компьютерной грамотности студентов, но и необходимой поддержки в организации самостоятельной работы студентов.

Как показывает практика, недостатками работы с информационными ресурсами в сети ИНТЕРНЕТ является опасность отвлечься от основной цели, «заблудиться» в просторах сети, потерять интерес из-за трудностей,

связанных с просмотром иноязычных текстов, что приводит к нерациональной трате времени студентов и малопривлекательным результатам. Наибольший эффект от самостоятельной работы студента можно получить только в том случае, когда деятельность студентов организована, поддержана методически и реализуется под контролем преподавателя.

В зарубежной педагогической литературе приведены такие методы организации индивидуальной работы студентов, как: hotlist, multimedia scrapbook, treasure hunt, subject sample.

Hotlist – «список по темам» представляет собой список Интернет сайтов с различными текстовыми материалами, подготовленный преподавателем.

Multimedia scrapbook – «мультимедийный черновик» содержит не только текстовые сайты, но также фотографии, аудио и видео файлы, анимацию.

Treasure hunt – «охота за сокровищами» тоже содержит ссылки на различные Интернет сайты, но в отличие от первых двух ресурсов, каждая ссылка содержит детальные вопросы по изучению сайта. Эти вопросы преподавателя ориентируют поисково-познавательную деятельность студентов на конкретную цель.

Subject sample – представляет более усложненные задания, требующие от обучаемых определенных знаний и умений. Кроме ссылок на Интернет ресурсы, студентам предлагается ответить на вопросы дискуссионного характера. Выразить свою точку зрения.

Использование такой методической поддержки самостоятельной работы студентов в совокупности с формами представления результатов работы на совместных виртуальных хранилищах (например, Google Disk), позволяет преподавателю держать под контролем не только результаты, но и весь процесс самостоятельной работы студентов и по мере необходимости вносить коррективы. Кроме того, есть возможность регулировать уровень сложности задания, в зависимости от уровня языковой подготовки студентов.

Таким образом, ориентация требований ФГОС ВПО на результаты образования в виде компетенций актуализирует:

- проблему поиска полного и комплексного понимания межкультурной компетенции как результата образования, и единой трактовки этого понятия в государственных стандартах для всех направлений подготовки бакалавров;
- необходимость разработки на уровне Министерства образования и науки и создания банка научно обоснованных контрольно-измерительных инструментов оценивания уровней компетенций;
- контроль преподавателя в организации самостоятельной работы студентов с информационными ресурсами и методическую поддержку.

Библиографический список

1. Делор, Ж. Образование: сокрытое сокровище / Ж. Делор. – UNESCO, 1996. – URL: <http://www.ifap.ru/library/book201.pdf/>.
2. Вербицкий, А.А. Активное обучение в высшей школе: контекстный подход / А.А. Вербицкий. – М.: Высшая школа, 1991. – 225 с.
3. Медведева, Г.А. Система оценивания учебных достижений студентов в межкультурном деловом общении // Г.А. Медведева // Образование и наука: Известия Уральского отделения Российской академии образования. – 2007. – № 7.

[К содержанию](#)

УДК 316.356.2

СЕМЬЯ КАК СОЦИАЛЬНАЯ ЯЧЕЙКА ГОСУДАРСТВА

В.Я. Нагевичене

В данной работе рассматривается генезис семьи в различных регионах мира. В зависимости от религиозно-конфессиональных направлений. Выделяется два направления формирования семьи и семейно-брачных отношений: восточное и западное, а также специфическое развитие семьи в российском, православном регионе.

Ключевые слова: родо-племенные отношения, родовая сущность семьи, семья как социальная ячейка государства.

Семья прошла сложный путь своего исторического и социального развития, вместе с развивающейся системой общества.

Рассмотрим социальную роль семьи как ячейки государства в эволюционном процессе общества и государства.

Семья возникла из родоплеменных отношений. При объединении племен она сохраняла свою родовую целостность. Объединенные племена подчинились самому сильному племени, но сохранили свою мечту занять или самостоятельную позицию, или господствующее положение в этой системе родоплеменных отношениях.

Вспомните, как выбирался киевский князь для объединения славянских племен, и не найдя достойного, поскольку братья в Киеве попереубивали друг друга, пригласили править Рюриковича. А какая конкуренция была при выборе Романовской династии на престол в Московской Руси, или как боролись семьи Нарышкиных и Милославских за московский престол через заключение брака с Романовской родовой семьей, династией Романовых?

Многие семьи переезжали на новые земли, которые царь давал крестьянам в центральной полосе России, на Урале, в Сибири и Дальнем Востоке. Приехав на необработанные земли, люди начинали свои хозяйства сначала

для того, чтобы выжить, а затем, когда укреплялся их род, они строили свои города и торговые пути, присоединяя эти территории к центральной Руси, утверждая свою экономическую позицию *как родовой сущности своей семьи – опоры государства*.

Семья продолжала быть родовой сущностью в государстве, социальной ячейкой в нем.

Но Октябрьская революция 1917 г. уничтожил семью как родовую сущность. Знатные фамилии вынуждены были бежать за границу, где они жили, большей частью, в русских диаспорах, помогая выжить тем, кто, сбежав из России, сохранил только свою жизнь. Что стало с Романовской семьей за рубежом? Они не стали социальной ячейкой других государств, растеряв свою родовую сущность из-за нуклеаризации семьи, и, приехав на празднование 400-летия Романовской династии, говорили на иностранных языках, забыв свой родной русский язык, не претендуя на свою прежнюю династическую позицию в России.

А когда президент России В.В. Путин на одном экономическом форуме в Санкт-Петербурге предложил графу Шереметьеву вернуться со своим бизнесом в Россию, то граф спросил о возможности возвращения его семейному роду графских дворцов, то, естественно, в этом ему было отказано. Граф Шереметьев надеялся на возможность возвращения в Россию со своим семейным бизнесом и скупил часть земель под Москвой и под Екатеринбургом, но эти земли скоро ушли, благодаря губернаторам, в собственность их родственников. И ни один суд не помог графу отвоевать вновь приобретенную собственность в России.

Наши «новые» русские «роды», став миллионерами, не стремятся вкладывать свой капитал в Россию, а приобретают собственность за рубежом, куда отправляют своих детей учиться не для того, чтобы они приобрели знания в лучших университетах для их реализации в родной стране, а для того, чтобы они надежно устроились семейным бытом за рубежом.

Современная семья, потеряла свою родовую сущность давно: в годы революции; особенно, в годы гражданской войны, когда брат бился против брата; в годы НЭПа; второй мировой войны; особенно, во время репрессий, которые, почти не прекращаясь, шли до 60-х годов. При потере родовой сущности семья, как нуклеарная, становится номинальной «ячейкой» государства, т.е., проще говоря, потребительской ячейкой у государства, полностью от него зависимой. Зависимость эта определялась территориально: крестьяне не имели право нарушать паспортный режим и выезжать из своих деревень до 60-х годов XX века; экономически: государство определяло заработную плату служащим и рабочим и ограничивало их проживание только внутри страны (железный занавес до 80-х годов). Изгнание из страны стало возможным после десятилетнего пребывания в ГУЛагах. Массовый исход населения из страны был разрешен только в годы перестройки.

Оставшиеся семьи в нашей стране несут, в основном, функцию «потребительской» ячейки государства. Семьи пенсионеров ждут пенсию для своего выживания, молодые семьи закрепляют свои позиции через «родительский капитал», спрашивая у президента его решения о возможности дальнейшего продления этого указа, а остальные семьи довольствуются пожеланиями Б.Н. Ельцина при его новогоднем прощании с президентским креслом и народом: «выживите, как-нибудь».

Семьи пенсионеров живут в формате «3 D»: донашиваем, доедаем, доживаем; а молодые женщины, получая, в основном, минимум заработной платы в пять тысяч, надеются только на «материнский капитал» для улучшения своего семейного положения, или на получение образования и побег за рубеж, не понимая того, что мы там не нужны. Даже переход в образовании по принципу бакалавра и магистра все равно не дает им возможность устроиться на престижную работу, ибо наше образование не признается ни одним иностранным государством

Государство продолжает определять заработную плату своим гражданам в минимальном размере – пять тысяч рублей в месяц, хотя прекрасно понимает, что «потребительская корзина» составляет более десяти тысяч рублей, а поскольку вся страна, как периферия, живет на этом материальном «достатке», то говорить о том, что семья составляет «ячейку государства» можно, но только не социальную ячейку, составляющую мощь государству, а «потребительскую ячейку», живущую за счет «подачек» от государства.

Родину и мать – не выбирают, но государство – можно, поэтому, те люди, которые могут приобрести недвижимость за рубежом, активно это делают, они лишены чувства патриотизма, они не хотят выживать, они хотят иметь достойную жизнь. Молодые люди, рассчитывающие на свои креативные и мускулинные способности, мечтают уехать работать и жить за границу. Для этого они активно изучают иностранные языки (а на русском языке едва говорят и читают) и ездят по студенческим программам для работы за границу во время студенческих каникул и, если находят там работу, то предпочитают оставаться в категории «невозвращенцев». Они не озадачиваются чувствами патриотизма к своему государству, они ищут место для решения своих амбиционных планов на жизнь.

Рассмотрим другую сторону семьи как социальной ячейки государства – гендерную.

Семья формировалась как подсистема в обществе в период регуляции половых отношений. Ее формирование проходит этапы перехода от полигамной формы к моногамной, характерной в основном для всей истории человеческого цивилизованного рода. Полигамная семья сформировалась в родоплеменной общности в период социальной ломки производственных отношений при переходе от матриархата к патриархату и сохранила ярко выраженный патриархальный характер до наших дней, особенно в религиозных конфессиях.

Семья закрепила как социальная ячейка государства благодаря культам и обрядам восточных религиозных конфессий, заменив огромные гаремы с четырьмя женами, официально разрешенными исламом, а также возможностью иметь неофициальных жен, тем самым, избежав сексуального взрыва, так характерного для моногамной семьи Запада. Восточная семья сохранила свою родовую сущность, она продолжает до сих пор жить родоплеменными отношениями. Об этом нам говорят реальные события, которые происходят в Ливии. Каддафи хотел объединить все африканские государства (племена) в огромный африканский халифат, по принципу арабского халифата. Но Америка помогла «демократии» в Ливии, с Каддафи расправились, показав эти дичайшие сцены убийства всему миру, а теперь там идет непрекращающаяся гражданская война, связанная с тем, что каждое племя хочет иметь свою самостоятельность. Они борются за раздел Ливии между четырьмя родоплеменными группами, за свои экономические интересы и самостоятельность на мировом рынке. Эта война не будет иметь конца. Та же ситуация назревает и в Сирии, где звучат призывы к свержению президента Башара Асада, на стороне оппозиции выступают различные группировки, которые также представляют различные родоплеменные кланы.

Западная патриархальная семья утвердила моногамию в христианских конфессиях. Единство семей Востока и Запада заключалось в патриархальности, т.е. в родоплеменной структуре как основной форме их возникновения и существования на протяжении долгих столетий истории человеческого общества.

Моногамная семья Запада вступила во внутренний конфликт или кризис в ходе утверждения ее демократической или эгалитарной формы, получившей свое преобразование в новых условиях. Идет активно процесс феминизации общественных процессов, связанных с привлечением женщин на производство; в сферу политической и общественной жизни; с борьбой женщин за свое экономическое, политическое и социальное равенство с мужчинами, не только в обществе, но и в семейной жизни; за отношение к женщине, не как к собственности мужа, полученной за калым или по брачному договору, а за равные, партнерские, супружеские обязанности. Все это коренным образом ломает патриархальный характер традиционной семьи.

Происходил постепенный переход от родоплеменных отношений к формированию малой, нуклеарной семьи с новыми гендерными позициями, построенными по принципу эмоциональной привязанности и любви. «Если раньше одобряемые обществом межгендерные отношения ограничивались узаконенным (зарегистрированным) брачным союзом с совместным проживанием и общим хозяйством, то сегодня вариативность значительно шире: 1) так называемый гостевой («экстерриториальный») зарегистрированный брак с отдельным проживанием и отсутствующим об-

щим хозяйством; 2) официально незарегистрированные отношения с совместным проживанием и отсутствующим общим хозяйством; 3) официально незарегистрированные отношения с раздельным проживанием и отсутствующим общим хозяйством (так называемые свободные отношения).

Данные тенденции широко исследуются в западной социологии, причем более результативно «высокими теоретиками», стремящимися к пониманию общих тенденций, а не специалистами в области «социологии семьи», которые традиционно, в рамках анализа частных тем и процессов «за деревьями не видят леса», «теряясь в эмпирической разноплановости многоплановых тенденций конкретных проявлений семьи» (Э. Гидденс, Н. Лукман и др.)» [1].

К.А. Феофанов считает, что в современной России существует аномальная, разрушенная матриархальная квазисемья с сильной и властной, управляющей хозяйством, бытом, досугом, бюджетом, потреблением товаров, воспитанием детей женщиной и слабым, безвольным, «подкаблучником» мужчиной [1]. Он утверждает, что российская семья пошла не по пути либерального Запада с буквальным гендерным правом, и не по пути Востока, где еще сохраняется власть в семье мужчины, а по пути обретения женщиной всей власти в семье, ущемления родительских и многих других прав мужчины, дав семье четкую матримониальную тенденцию формирования [1]. Свои выводы он подкрепляет ссылкой на Л.П. Рябиченко, который показывает, что «возрастающая активность феминизма – вовсе не блажь бессемейных дамочек, но новая стратегия разрушения России... Феминизм – одна из траекторий гендерного переустройства мира, ведущего к расчленению и самоуничтожению нации» [2].

Феминизм, занявший открыто антисемейную политику, проявившую себя в 20-е годы в России против института семьи, продолжает непосредственно или опосредовано разрушать его в виде идеологии «образцов» брака и семьи, а также разводов, неприемлемых для перспектив развития населения России.

Семья – это общность людей, связанная узами «супружества – родительства – родства», которая осуществляет воспроизводство населения и преемственность семейных поколений, а также социализацию детей и поддержание существования членов семьи.

Семья рассматривалась как микромодель общества, в которой все социальные отношения представлялись как общественные, то есть происходило рассмотрение семьи как основы общества, микромодель расширялась до макромоделей.

Традиционная патриархальная семья представлялась как основа общества со свойственными ей качествами, такими как: авторитарность, главенство в семье, патрилокальность, патрилинейность, наследование собственности и пр. Интерес к историческим формам государства обеспечивал исторический подход к изучению семьи и семейного образа жизни.

Переход от привычных патриархальных форм существования семьи к светскому образу жизни, а затем к рыночным отношениям, протекает очень болезненно. Состояние социально-экономических, психологических, нравственных, демографических форм дезадаптации семьи как ячейки общества приобретает специфические формы и становится хронической «болезнью» семьи. Семья всегда стремилась приспособиться в инновационных условиях, диктуемых государством, поэтому на первый план выступают функции, связанные с изменением количественных, а также качественных параметров семьи и семейного образа жизни. Этот тезис лежит в основе любой семьи: светской или конфессиональной.

Семья представляет гендерную группу, способ взаимодействия индивидов, определенный тип биосоциализации.

Выдвигаемые государством на современном этапе развития ценности, направленные на развитие партнерских отношений в семье, способных придать ей эгалитарную форму, в отличие от патриархальной семьи, носят, в основном, декларативный характер.

Можно, в данном случае, вывести типологию семьи в зависимости от образа жизни. Например, для типа семьи важен образ жизни, существующий в государстве (асоциальный или законопослушный); как и форма брака и семьи (светский или церковный, государственный или гражданский) или отказ от семьи (браки нетрадиционной ориентации или как форма существования ряда духовных, религиозных лиц).

Брак – основа семейной организации (в какой-то мере деструкция семейных связей) – не всегда сводится к наличию брачной пары (альтернативой ей являются браки «голубых», «розовых» или монашеские браки). Как пишет Ю.И. Семенов, *браки, в самом общем виде, определяются как социальная форма отношений между полами в обществе* [3]. Это, так называемая дуально-родовая концепция брака, предполагает эволюцию от примитивной дуально-родовой организации брачных отношений к полигамии, а затем к парному или моногамному браку. *Этот процесс традиционно рассматривается в историческом аспекте становления брака, исключая альтернативную позицию – гетерономный брак или брак однополых людей.*

В постиндустриальном обществе брак и семья как способ взаимодействия и адаптации человека к социальной среде теряет свое прежнее значение и заменяется различными альтернативными формами семьи (гражданские, матримониальные, парные, шведские, конкубинатские...) и брака (лесбийский, гомосексуальный, монашеский), в которых приобретаются новые ценностные установки, которые отличаются от традиционных и патриархальных форм брака.

Кроме того, *семья начала терять свою значимость для некоторых ее членов в процессе их социализации*, это же самое относится и к современному человеку без различия его отношения к брачному состоянию. Своеобразное «убывание потребности» отдельного человека в семье и

в семейных ценностях связано с тем, что *семья утрачивает присущие ей функции мощного способа адаптации к государству*, она больше не играет роли социальной ячейки государства.

Подводя общий итог нашим рассуждения о семье как ячейки государства, можно сделать вывод о том, что во всем мире семья подвергается жесточайшим изменениям, оказывающим на нее серьезную нагрузку, делая ее самостоятельной, независимой от любого типа государства. Она больше не играет роли ячейки или подструктуры государства в социальном и экономическом отношениях, она, даже как гендерная общность, превращается в глубоко аморфную форму, опираясь только на индивидуальность с его самостоятельностью, независимостью.

Библиографический список

1. Феофанов, К.А. Российская гендерная власть в исторических условиях любви-страсти / К.А. Феофанов // Социально-гуманитарные знания. – 2013. – № 4. – С. 14, 67.
2. Рябиченко, Л.А. Клара и Роза шлют всем пламенный привет / Л.А. Рябиченко // Интернет-сайт communitarian.ru..
3. Семенов, Ю.И. Происхождение брака и семьи / Ю.И. Семенов. – М.: Мысль, 1974. – С. 26.

[К содержанию](#)

УДК 908+549

ОДИН ИЗ БРЭНДОВ ЛЮБИМОГО ГОРОДА

В.Я. Нагевичене

В данной статье рассматривается один из основных брендов нашего города – Ильменский минералогический заповедник, который обладает не только мировой научной славой, но и прекрасными легендами.

Ключевые слова: заповедник, минерал, Уральские горы, рудник, копи.

В моем любимом городе Миассе существует Ильменский минералогический заповедник, в котором находится более 400 копий с различными драгоценными и полудрагоценными камнями. Студенты геологического факультета филиала ЮУрГУ в г. Миассе проходят практику по минералогии на этих уникальных копиях, расположенных на Ильменском хребте Уральских гор.

Ильменский заповедник имени В.И. Ленина Челябинского научного центра Уральского отделения РАН, расположен на берегу озера Ильмень в городе Миассе Челябинской области. Это – научно-исследовательское учреждение, ставшее одним из первых заповедников в России. Уникальный минералогический объект и участок биосферы, представляющий собой ландшафтный комплекс восточного макросклона Уральского хребта, – Ильменские горы – являются одним из наиболее научных геологических объектов Южного Урала. В ходе их изучения, которое длится более 200 лет, был накоплен обширный минералогический материал. В разные годы в Ильменах работали видные русские ученые: академики Д.С. Белянкин, В.И. Вернадский, П.В. Еремеев, А.П. Карпинский, Н.И. Кокшаров, А.Е. Ферсман, профессора А.И. Крыжановский, И.Д. Мушкетов и др. С 1912 года, по ходатайству академика Вернадского Ильменские горы были объявлены запретными для частного горного промысла. Тогда и возникла мысль о создании научной станции и минералогического музея в естественных природных условиях, но этому помешала первая мировая война.

В 1918 году ученик Вернадского начальник Горного управления ВСНХ РСФСР Н.М. Федоровский сделал доклад на заседании коллегии НТО ВСНХ о научном значении Ильменских гор и необходимости объявления их национальным парком по принципу Йеллоустонского национального парка (США). Необходим был полный запрет горного промысла и создание минералогического музея, благодаря исключительному богатству природных ископаемых Ильменского хребта. В.И. Ленин подписал Декрет СНК РСФСР от 14 мая 1920 года, в котором южная часть склона Ильменских гор объявлялась минералогическим заповедником. Вслед за этим Всероссийский комитет по охране природы поднял вопрос о передаче Наркомпросу лесных угодий на той территории, которая была объявлена заповедником. Научное руководство взял на себя академик Ферсман. С 1951 года Ильменский заповедник становится структурным подразделением РАН.

В 1937 году Ильменский заповедник был представлен участникам 17-го Международного геологического конгресса. Во время Великой Отечественной войны в заповеднике не прекращалась научно-исследовательская работа. В город Миасс были эвакуированы видные ученые в области минералогии и биологии, такие как: А.Г. Бетехтин, А.Н. Заварницкий, А.Г. Барсанов и др. Проводились работы по петрографии и минералогии заповедной территории. В следующие двадцать лет геологи, работая в содружестве с учеными Института геологии и геохимии Уральского филиала АН СССР (ныне Уральского научного центра РАН), Уральского геологического управления и другими организациями, проводили геологическую съемку южной части заповедника, была проведена инвентаризация минеральных копий. В 1988 году на базе геолого-минералогических лабораторий Ильменского заповедника был образован Институт минералогии Уральского отделения РАН. Площадь заповедника составляет 303,8 квадратных километра. В настоящее время заложено около 400 копий, в которых выявлено

70 горных пород, 268 видов и 94 разновидности минералов, 16 из них были впервые открыты в Ильменах (ильменит, ильменорутит, калийсадагаит, канкринит, макарочкинит, монацит, поляковит, самарскит, свяженит, ушковит, фергусонит-бета, фторомагнезиоарфведсонит, фторорихтерит, хиолит, чевкинит, эшинит и др., чаще всего названные по фамилиям их первооткрывателей). Геологические исследования направлены на разработку и построение модели формирования Ильменской полиметафорической зоны в интервале архей – верхний палеозой. Длительность формирования изучаемого комплекса (2300 – 160 млн лет), полицикличность и разнонаправленность проявления в нем процессов послужили причиной исключительного разнообразия слагаемых его пород – магнетических, метафорических, метасоматических пегматитов. Изучение Ильменского комплекса более 200-х лет служит основой для разработки многих фундаментальных теорий в области минералогии, магмообразования, метаморфизма. Минерологи заповедника изучают гетерогенность состава пародообразующих минералов – гранатов, амфиболов, пироксенов, слюды и т.д. – в магматических и метафорических породах петрогенетического типа с целью определения направленности термодинамических параметров геологических процессов.

Про Урал, Ильменские горы и озера существует много легенд, но на некоторых из них хотелось бы остановиться

Считается, что давным-давно испокон веков жила на Урале чуждья белоглазая, народ мелкий ростом и своеобразный, лицо их почти на груди было, а жили они в землянках и пещерах, в которых добывали разные камни-самоцветы, золото, серебро, варили железо. В темноте ютились, солнечного света боялись. Слухи тревожные передавались, что с Севера идут люди огромного роста и решили они схорониться в своих пещерах, сохранить свое богатство для добрых людей на долгие времена. Подрубили они столбы своих подземных домов и сами себя погребли. А еще сказывают о чудских копиях – заброшенных рудниках, мечте все рудоискателей. Эти копи были на самых богатых медью местах, где руда осталась чуть-чуть тронутой.

Уральские сказки, что камешки в горе. Один копнешь – на целый занорыш наткнешься – и такой, что цены ему не будет.

Слово – великий дар художника. Оно – как граненный самоцвет в его руках. Сколько граней – столько лучистых сверканий, переливов красок. Найти их дано умельцу-границыщику, чувствующему душу самоцвета как живую. Такими умельцами-границыщиками были П.П. Бажов, С. Власов и др.

Говорят на Урале старики такую песню пели:

Ой, вы горы, горы. Горы синие,
Горы синие, да Уральские.
Как на тех горах, да высоких,
Там шумят лесу, да дремучие.
А меж тех гор больших, крутых, каменных
Пролежала там да долинушка.
Да никто по долинушке не хаживал,

Только шли-то прошли там старатели,
Да нашли-то они в той долинушке
То место золотое да богатимое.
Они шахточку там били, крепко робили,
Золотого в ней песочка много добыли...

Много, много на Урале было тайного да диковинного [1].

Ходит по Уралу сказ о Семигоре, дочке его Настеньке и Иване Беглом.

Жил купец Семигор. Семь гор было у него. Одна гора – золотая, другая гора – платиновая. Одна гора – медная, другая гора – руда железная. Одна гора – хрустальная, другая гора – мраморная, а седьмая гор – Ильмен-гора – самоцветная.

Семь дочек было у Семигора. Шесть, как одна: станом высокие, лицом румяные, глаз с поволокой, волосом черные. А седьмая – Настенька – дочка любимая, тоненькая, как тростиночка, личико беленькое, волосики, будто паутиночки осенние, на солнышке светятся, а глаза, как вода Ильмен-озеро – тихие да светлые.

Семигор дочкой не налюбуется, никуда Настеньку от себя не отпускает. Для дочек старших выбрал в зятья себе шесть молодцов здоровых да сильных, ему – Семигору – послушных. Послал Семигор зятьев своих с дочками на шесть гор своих за работой присматривать: одного зятя послал на золотую гору, другого – на платиновую. Одного – на гору руды медной, другого – на гору руды железной, одного – на гору хрустальную, другого – на гору мраморную. Сам же Семигор с дочкой любимой Настенькой на Ильмен-горе остался.

Всякие камни-самоцветы были у Семигора: перла черная, бериллы, хризолиты зеленые, желтяки и тяжеловесы разные. Всякие камни ему горщики носили, а для дочки Настеньки в шкатулочке из орлеца розового на счастье александрит-камень красоты неопишуемой лежал. Не было только у Семигора камня, как вода озерная тихая, как глаза Настеньки, дочки любимой – синие. Дошел до Семигора слухок, что участливилось горщику одному у Аргаяш-озера в шахте изробленной кристаллы синие найти. Сейчас же Семигор рабочих в шахту посылает кристаллы искать. Много он людей загубил – не один смерть свою там нашел. Люди от Семигора прячутся, с Ильмен-горы бегут, а Семигор чужих на работу принимает.

Стоит как-то Семигор с Настенькой на поляночке, где дороги крестом сходятся, беглых работников поджидает. Видит, Иван Беглый идет. Лопотина на нем никудышная, а собою молодец и лицом и станом; идет, по сторонам глядит. Остановил его Семигор, стал на работу принимать. Настенька взглянула на парня и глаз от него не отводит. То ли сила чудесная в Иване Беглом была, то ли Иван ни на кого похож не был, только привязал он сердце Настеньки к своему сердцу крепко-накрепко. Стала Настенька Семигора просить Ивана Беглого за камнем не посылать, на Ильмен-горе оставить. Но сколько она не плакала, сколько не просила, а Семи-

гор Ивана Беглого на Ильмен-горе не оставил, подальше от любимой дочки отправил, самоцвет синий искать и приказчику своему верному наказал: Ивана Беглого на горе вечно держать.

Спустили Ивана Беглого в шахту, забой ему отвели хуже некуда. Думал Иван Беглый, что не видать ему больше света божьего и Настеньки, Семигоровой дочки. Только видно другое ему на роду было написано. Укараулил Иван Беглый времечко, выбрался из шахты крадучись и в лес подался.

Перебрался через гору. Вечер подошел, ночь настала. Выбрал Иван Беглый местечко по другую сторону горы, лег на траву. В лесу тихо. Стал он собираться, только слышит треск в горе. Грозы нет, а гора трещит. Вдруг из горы звездочка засветилась, полосой пронеслась и в кустах спряталась, и опять на травке зажглась. Потом другая, третья в горе засветится, засверкает полосой, бегущей к кустам, скроется и в траве огнем горит, переливается. Тут луна взошла. Видит Иван Беглый бурундучок бежит и в зубах у него камушек самоцветный сверкает. Выбегает бурундучок из трещины в горе, камушек за камушком выносит самоцветы и кладет их в лесу на поляне. Большую гору наносил. Под утро свистнул бурундучок, сбежались к нему бурундучки со всех сторон, каждый самоцвет в зубы взял, и в разные стороны побежали огоньки ясные – горку самоцветов всю разнесли. Иван Беглый дальше не идет, хочет ночи дожидаться, может опять бурундучок придет и начнет самоцветы из горы носить.

Днем Иван Беглый в лесу скрывался, а ночью опять в то самое место к горе пришел. Опять, как и в первую ночь, в горе затрещало, и бурундучок стал самоцветы из горы таскать, в кучу на поляне складывать.

Иван Беглый в лесу днем лук согнул, и стрелы острые выстругал. Дождался, когда луна взошла, натянул лук и спустил стрелу. Упала стрела около бурундучка. Опять натянул Иван Беглый стрелу, а бурундучок человеческим голосом говорит: «Не зарся, Иванушка на чужое богатство, на камни самоцветные, заклятье на них положено, тебе от них счастья не прибавится, а послушай, что я тебе присоветую. Ты пойдешь к купцу Семигору, расскажи ему про камни самоцветные, проси у него в награду тебе вольную дать и коня доброго. Только не забудь: как покажешь Семигору камни, что в куче на поляне лежат, больше ни о чем не заботься, скорей на коня садись, не задерживайся, на Семигору не оглядывайся».

Сделал Иван Беглый все, как бурундучок приказал.

Пришли они ночью к горе. Семигор коня в кустах привязал, сам вольную в руках держит. Стоят они у горы. Иван Беглый и говорит: «Ну, теперь, Семигор, давай вольную, сейчас самоцветы увидишь» – и повернул его лицом к поляне, а поляна от самоцветов так и светится, огнем переливается. Семигор с управителем совсем ума лишились. Сунули Ивану Беглому вольную и к куче бросились.

Тут бурундучок и свистнул. Ивану бы на коня, да из лесу вон, а он забыл, что бурундучок ему наказывал, охота было узнать, что дальше будет.

Видит: Семигор с управителем над кучей самоцветов согнулись, руки в камни блестящие по локоть засунули, да так камнями стоять и остались. У Ивана Беглого от страха ноги отнялись. Глазам своим не верит, а когда в себя пришел, видит, что люди кругом собрались, к Семигору на выручку идут. Не послушался Иван Беглый бурундучка, а бежать теперь было поздно. Окружили его со всех сторон, стали спрашивать, где Семигор. Иван Беглый на три камня показывает – «Вот, говорит, Семигор». Люди смотрят: три камня – два над третьим склонились. Не поверили люди Ивану Беглому, связали его, пытать стали, так и замучили.

А Настенька, дочка Семигора любимая, ждет не дождется Ивана Беглого. Ходит она к Ильмен-горе, подойдет она к шахте заброшенной и плачет. И первые слезы ее были прозрачными, будто тихая озерная вода, а потом со слезами стала выплакивать глаза свои синие. Так и изошлась слезами. Люди нашли слезы Настеньки. Первые слезы прозвали аквамаринами, а вторые – сапфирами [2, с. 25].

Много былей и легенд можно рассказывать о подземных кладовых наших Ильменских гор, о шахтах, в которых находятся камни-самоцветы. Но хотелось бы рассказать о студентах, которые проходят практику по минералогии в Ильменском заповеднике, а потом работают как прекрасные специалисты по всему миру.

18 ноября 1953 года был создан в г. Миассе филиал Челябинского политехнического института (ЧПИ) для подготовки специалистов для Уральского автомобильного завода. Ныне этот институт называется Южно-Уральский государственный университет, имеющий филиал в городе Миассе, состоящий из четырех факультетов, а самый молодой факультет – геологический. Он был создан в 1998 году на базе Института минералогии Уральского отделения Российской академии наук. На факультете созданы две кафедры: «Геологии» и «Минералогии и геохимии». Здесь работают: член-корреспондент РАН, 10 докторов и 15 кандидатов.

Институт минералогии и геологический факультет имеют широкие научные связи как в России, так и за ее пределами. Каждое лето в институте работают международные полевые отряды, в состав которых входят представители Великобритании, Германии, Польши, Франции, Италии, Японии. Студенты факультета принимают участие в международной студенческой школе «Металлогения древних и современных океанов», где читают лекции российские и зарубежные ученые мирового масштаба.

Студенты нашего факультета проходят летнюю практику в Аркаиме, на севере Тюменской области на газовых и нефтяных месторождениях, на Чукотке на золотом месторождении Кекура, недалеко от г. Билибино, в Якутии на алмазных приисках. Они работают по договорам в Южно-Африканской республике как геологоразведчики на алмазных приисках и т.п.

Большого успеха, добрый путь вам, студенты геологического факультета Миасского филиала ЮУрГУ!

Библиографический список

1. Блинова, Е.М. // Челябинский рабочий. – № 84. – 1937. – 12 апреля.
2. Миасс в легендах и сказаниях // сост. Л.А. Буторина, В.С. Усольцева, Н.А. Федорова. – Миасс: Миасское производственное полиграфическое объединение, 1990. – 46 с.

[К содержанию](#)

УДК 640.4(4)

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ГОСТИНИЦАМИ

И.П. Невраева, Е.Ф. Гудкова

В настоящее время в России, благодаря стабилизации политической и экономической обстановки, активно развиваются туристический бизнес, международные политические, деловые, спортивные и культурные связи. Однако зачастую отечественный гостиничный сервис во многом остается на низком уровне. Для выявления тенденций развития мировой индустрии гостеприимства показано основное положение дел в отрасли на текущий момент и показаны факторы, влияющие на характер развития гостиничного комплекса в мире. Подробно рассмотрены основные типы организационных структур управления гостиничных комплексов мира, указаны области их эффективного применения, достоинства и недостатки. Также показаны принципы подхода руководства отелей к подбору персонала и системы стимулирования и поощрения.

Изложенные материалы могут быть использованы преподавателями и студентами при изучении дисциплины «Социально-культурный сервис и туризм», а также всеми интересующимися.

Ключевые слова: гостиничный комплекс, организационная структура управления, туристический бизнес

Индустрия гостеприимства в Европе имеет древние традиции. С давних времен этот регион представлял интерес для путешественников. Современная система управления гостиничным комплексом является моделью для начинающих отельеров. В современной Европе практически не осталось гостиниц, находящихся в государственной или муниципальной собственности. Чаще всего владельцами гостиниц являются частные лица, которые либо сами занимаются управлением, либо передают свой бизнес в доверительное управление. Линейная система управления гостиничным комплексом – наиболее старая система, которая присутствует в истории развития гостиничной индустрии каждого государства. Она сложилась в период развития туризма в Европе и сохранила черты и традиции тех времен.

Как правило, гостиницы, управляемые по данной системе, имеют небольшую вместимость – не более 50 номеров и небольшую площадь – 300–400 кв. м. Они расположены в непопулярных местах с небольшой посещаемостью туристов или там, где ввиду ограниченности территории и специфичности местности трудно организовать строительство современного отеля (например, уютные гостиничные домики в заповедниках).

Чаще всего, управление гостиницами данного типа – семейный бизнес, передаваемый из поколения в поколение и приносящий небольшой стабильный доход. В такой гостинице работает не более 10–15 человек. Эти отели привлекательны для особых клиентов, для тех, кто хочет отвлечься от суеты и многолюдности города и за небольшие деньги почувствовать теплоту домашнего уюта. Однако здесь отсутствуют современные системы обслуживания туристов, разветвленная инфраструктура развлечений. Современные глобальные туристские организации ценят подобного рода гостиницы за их самобытность и, сотрудничая с ними, не пытаются насаждать мнение о проведении модернизации. Полносервисная система управления гостиничным комплексом, которая успешно развивается в современных условиях, предоставляет туристам полный комплекс туристских услуг. Здесь клиент может не только комфортно отдохнуть, но и получить полноценное, разнообразное питание, организовать культурный отдых, воспользоваться оздоравливающими процедурами и т.п. Именно в такого рода отелях впервые появились ныне самые распространенные системы – модули для резервирования. Службы «ресепшн» (обслуживание туристов) и «billing» (приема заказов) давно уже стали привычными в работе современных отелей. Основные характеристики данной системы организации гостиничного бизнеса: масштабность – отели строятся для размещения большого числа туристов (не менее 200); расположение в местах высокой посещаемости туристами в благоприятных природно-климатических зонах и городах, насыщенных памятниками истории и культуры; разветвленная инфраструктура обслуживания - наличие развитой транспортной системы, торговой системы, обеспеченность гостиницами; многочисленный персонал; весь комплекс туристских услуг; соответствие современным стандартам обслуживания туристов.

Данная система, достаточно гибкая и приспособленная для модернизации, является базовой для процесса интеграции в более масштабную систему туристского обслуживания (отели привлекательны в инвестиционном плане для мировых лидеров туристского бизнеса, и многие из них подвергаются процедурам объединения и франчайзинга). Один из вариантов реорганизации данной системы гостиничного бизнеса – система «организуй-продавай-управляй». Ее появление обусловлено необходимостью отелей выживать в условиях жесткой конкуренции, когда не хватает средств для модернизации и развития. В такой ситуации функционирующий отель

продается новому хозяину с правом управления прежними владельцами. В результате отель получает необходимые для развития инвестиции, а управляет им тот, кто лучше всех знает специфику, проблемы и в то же время заинтересован в его модернизации. Через такого рода процедуру прошли многие отели Западной Европы, и сегодня они являются лидерами мирового гостиничного бизнеса.

В корпорации «Марриотт» удачно применяют схему «берем кредит, строим отель – продаем отель инвестору – заключаем долгосрочный контракт на управление отелем». Развитие полносервисной системы организации гостиничного комплекса дало начало развитию системы градации отелей, предназначенной для идентификации качества обслуживания туристов. Организации, регламентирующие деятельность гостиниц, присваивают категорию гостиницам, гостевым и фермерским домикам, тщательно проинспектировав их качество, которое подтверждается в ходе ежегодных проверок. Гостиницы, получившие высокую оценку, гарантируют высокое качество обслуживания, современный дизайн. Например, Совет по туризму Уэллса использует следующую систему градации: исключительные условия проживания; превосходные условия проживания; очень хорошие условия проживания; хорошие условия проживания, соответствующие хорошему качеству. При этом фермы предлагают гостевые дома или проживание типа B&B (Bed & Breakfast) «ночлег и завтрак». Приведенная система градации используется в современной системе организации гостиничного комплекса. Для нее характерны: масштабность (возможность одновременно обслуживать большое число туристов); разветвленность (включает целые туристские комплексы, иногда распространяется на территории разных стран); наличие полного комплекса туристских услуг; универсальность гостиницы (приспособлены под требования туристов с разным уровнем платежеспособности и разной целевой ориентацией путешествия); гибкость (структура управления легко поддается изменению и модернизации); соответствие требованиям рынка (оборудование и уровень обслуживания соответствуют европейским стандартам качества обслуживания туристов, подтверждены сертификатами и другими документами) и использование современных технологий обслуживания, которые позволяют контролировать и оптимизировать большинство гостиничных операций, тем самым повышая и качество обслуживания, и рентабельность гостиницы.

Структура управления в западноевропейских отелях стандартная: general administrator или director – является юридическим представителем отеля, осуществляет контроль за работой персонала, занимается стратегическим планированием, заключает договоры о сотрудничестве с туристскими посредниками, осуществляет прием персонала на работу и др., администратор – второе лицо в отеле: координирует деятельность персонала, представляет отчеты о работе персонала, исполняет обязанности general

administrator в его отсутствие, занимается организацией корпоративных праздников и мероприятий, руководит другими службами отеля; accountant (экономист) – занимается оформлением финансово-экономических операций и представляет отчеты в контролирующие органы; менеджеры – возглавляют управление среднего уровня разных направлений, например, службу по управлению персоналом, службу маркетинга, службу культурно-развлекательного обслуживания, техническую службу, ресторан (служба гостиничного питания) и т.п.; о исполнители – те, кто непосредственно занимается обслуживанием туристов (швейцары, портье, горничные, аниматоры, метрдотели, повара, официанты и т.п.).

В связи с развитием индустрии туризма и выявлением новых потребностей клиентов стали появляться новые туристские профессии – менеджер по работе с VIP-клиентами, специалист по национальной культуре и др. Кадровой работе в отелях Западной Европы уделяется особое внимание. Это проявляется в процедуре отбора и обучения кадров. Развитая система наставничества и различные обучающие программы позволяют новичку быстро адаптироваться к новым для него условиям и получить необходимые знания и навыки. Программа Pathways to Independence предоставляет возможность работникам низкой квалификации бесплатно обучаться для перехода на должности с почасовой оплатой. Руководство гостиниц осознает важность человеческого ресурса и не жалеет средств для привлечения высококвалифицированных кадров. Основными критериями при определении кандидата на вакантную должность являются его опыт, профессиональные знания и рекомендации. Ввиду развитости индустрии туризма требования к персоналу постоянно ужесточаются. Например, во многих отелях условием работы в отеле является знание не менее трех языков, умение оказывать первую медицинскую помощь, коммуникабельность. В то же время некорректное отношение к клиентам, грубость и безразличие наказываются лишением материального вознаграждения и увольнением. Помимо стабильной оплаты труда с целью мотивации используются различные надбавки или бонусы, приуроченные ко Дню туриста, Дню отеля, дню рождения президента отеля, отмечающие особые заслуги персонала и др. В гостиницах стараются стимулировать работников. Например, приехавшим из других городов и стран предоставляются места проживания, создаются условия для развития карьеры, оплачивается дополнительная (по системе добровольного медицинского страхования) медицинская страховка, дается скидка на получение туристских услуг и др.

Работать в гостинице сегодня престижно, о чем и говорит тот факт, что специальности «менеджер по туризму» и «гостиничный администратор» становятся все более популярными среди абитуриентов во всех странах. Стратегический менеджмент современных отелей существенно изменился: теперь он во многом ориентируется на интересы и запросы бизнес-

клиентов (которые составляют примерно 60 % общего числа гостей), тем более что они оказываются одновременно и наиболее требовательными и платежеспособными. Бизнес-гость не только нуждается в услугах, связанных с высокими технологиями, таких, как доступ к интернету, но и полагает, что обслуживание в отеле (от бронирования номера до процедуры check out) будет происходить четко и быстро. По мнению специалистов, более половины средств от оборота отелей будут составлять доходы, полученные от приема бизнесменов, причем средняя стоимость номера в гостинице по будням окажется выше, чем в выходные.

Основным показателем принадлежности отеля к бизнес-классу является наличие конференц-залов и специально оборудованных помещений для ведения переговоров. Примером может служить опыт Финляндии, где бизнес-туризм наиболее развит (например, хельсинкская гостиница «Гесперия» располагает 11 конференц-залами). Максимальный спрос на номера в бизнес-отелях приходится на сроки проведения международных выставок, конгрессов, крупных спортивных мероприятий. В остальное время в целях привлечения гостей бизнес-класса каждая гостиница должна разрабатывать и продвигать специальные программы, в которые входят проживание, аренда конференц-залов, кофе-брейки и прочие сопутствующие деловому туру мероприятия.

Благодаря стабилизации политической и экономической обстановки в России отечественные гостиницы стали объектом внимания западноевропейских инвесторов, что открывает перспективы для привлечения инвестиций в развитие российских гостиниц. Кроме того, на туристском рынке появляется все больше российских клиентов и многие гостиницы в Западной Европе, формируя пакет предоставляемых услуг, учитывают особенности российского туриста и соответствующим образом модернизируют систему управления гостиничным комплексом.

Библиографический список

1. Барлоу, Дж. Сервис, ориентированный на бренд. Новое конкурентное преимущество / Дж. Барлоу, П. Стюарт; пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2007.
2. Уокер, Джон Р. Введение в гостеприимство: учеб. Пособие для вузов по спец. «СКиТ», «Туризм»: рек. УМЦ «Профессиональный учебник»: / Джон Р. Уокер; пер. с англ. – 4-е изд. – М: ЮНИТИ, 2008. – 735 с.
3. URL: www.HotelConcultingGroup.ru.
4. URL: www.moshotel.ru.

[К содержанию](#)

УДК 378.147:159.9

ФОРМИРОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ «ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ»

И.В. Пичугина

Раскрывается роль активных методов обучения при подготовке бакалавров, в частности кейс-метода, который предполагает разрешение существующих и смоделированных ситуаций, которые могут возникнуть в будущей профессиональной деятельности.

Ключевые слова: компетентность, профессиональная компетентность, компетенции, активные методы обучения, кейс-метод.

Одним из приоритетных направлений совершенствования профессионального образования становится ориентация на приобретение будущими специалистами определенного уровня профессиональной компетентности уже в процессе обучения. Сущностным аспектом профессиональной компетентности как образовательного результата является способность будущего специалиста решать задачи, определяемые условиями реальной профессиональной деятельности [4].

Сегодня все чаще профессиональная подготовка рассматривается как процесс воспитания личности, осваивающей культурный опыт человечества, осознающей свое место в социуме, способной к самоопределению, саморазвитию и творческой деятельности, как процесс профессионального развития, овладения опытом будущей профессиональной деятельности.

Профессионализм – неотъемлемая ступень компетентности в конкретном виде деятельности. Профессионально компетентного человека надо рассматривать не просто как владеющего высоким уровнем знаний, умений и результатов, а как человека с определенной организацией сознания, психики. Профессионализм – это интегральная характеристика деятельности, общения и личности человека [6].

Изучению профессиональной компетентности и ее видов уделено значительное внимание не только в педагогике, но и в акмеологии, психологии и социологии. Профессиональная компетентность – это сложная единая система внутренних психологических составляющих и свойств личности специалиста, включающих в себя знания и умения. Есть связь и с глубинными свойствами личности – с потребностью в общении, уверенностью в себе и самооценкой. Компетентность включает в себя такие характеристики, как интегральное соответствие личности решаемым задачам, количество и качество решенных задач, результативность и успех в проблемных ситуациях [8].

Профессиональная компетентность представляет собой интегративную профессионально-личностную характеристику специалиста, выражающую его готовность и способность выполнять профессиональные функции. В структуре профессиональной компетентности выделяют ряд компетенций – как общих (универсальных, ключевых, надпрофессиональных), так и предметно-специализированных (профессиональных).

Под «компетенцией» понимается не только совокупность знаний и умений, но и ценностные ориентации, позиции, ответственность и готовность личности реализовать свой профессиональный потенциал на практике. Применение компетентностного подхода при проектировании учебно-воспитательного процесса в системе профессионального образования открыло новые перспективы для кардинального улучшения качества подготовки выпускников. Появились новые возможности преобразования учебной деятельности студентов в учебно-профессиональную, способствующую более эффективному освоению специальности, прежде всего посредством моделирования будущей профессиональной деятельности в учебном процессе.

С целью формирования профессиональной компетентности будущего специалиста необходимо в образовательном процессе университета реализовывать разнообразные методы и формы обучения, в том числе и активные.

Метод (от греч. слова *metodos* – буквально путь к чему-либо) означает «способ достижения цели, определенным образом упорядоченную деятельность» [1].

Беспалько В.П. указывает, что существует более 200 определений понятия «метод». Само слово метод в переводе с греческого означает исследование, способ, путь к достижению цели. Так, например, в педагогическом словаре отмечается: метод – в самом общем значении – способ достижения цели, определенным образом упорядоченная деятельность [7].

Таким образом, методом обучения называют способ упорядоченной взаимосвязанной деятельности преподавателя и обучаемых, деятельности, направленной на решение задач образования, воспитания и развития в процессе обучения. Методы обучения являются одним из важнейших компонентов учебного процесса. Без соответствующих методов деятельности невозможно реализовать цели и задачи обучения, достичь усвоения учащимися определенного содержания учебного материала [4].

Активное обучение – представляет собой такую организацию и ведение учебного процесса, которая направлена на всемерную активизацию учебно-познавательной деятельности обучающихся посредством широкого, желательного комплексного, использования как педагогических (дидактических), так и организационно-управленческих средств [2].

Так, непосредственное вовлечение студентов в активную учебно-познавательную деятельность в ходе учебного процесса связано с применением приемов и методов, получивших обобщенное название активные методы обучения.

К таким активным методам обучения в системе профессиональной подготовки кадров относят и кейс-метод. Кейсовый метод обучения начал применяться еще в начале XX века в области права и медицины. Ведущая роль в распространении кейсового метода принадлежит Гарвардской Школе Бизнеса. В период с 1909 по 1919 гг. обучение происходило по схеме, когда учеников-практиков просили изложить конкретную ситуацию (проблему), а затем дать анализ проблемы и соответствующие рекомендации. Первый сборник кейсов был издан в 1921 г. [3].

Метод case-study наиболее широко используется в обучении экономике и бизнес-наукам за рубежом. Впервые он был применен в учебном процессе в школе права Гарвардского университета в 1870 году; внедрение этого метода в Гарвардской школе бизнеса началось в 1920 году. Первые подборки кейсов были опубликованы в 1925 году в Отчетах Гарвардского университета о бизнесе [5].

Метод case-study – это учебные конкретные ситуации, специально разрабатываемые на основе фактического материала с целью последующего разбора на учебных занятиях. В ходе разбора ситуаций обучающиеся учатся действовать в «команде», проводить анализ и принимать управленческие решения. Метод case-study – инструмент, позволяющий применить теоретические знания к решению практических задач. Метод способствует развитию у студентов самостоятельного мышления, умения выслушивать и учитывать альтернативную точку зрения, аргументированно высказать свою. С помощью этого метода студенты имеют возможность проявить и усовершенствовать аналитические и оценочные навыки, научиться работать в команде, находить наиболее рациональное решение поставленной проблемы [3].

Будучи интерактивным методом обучения, метод case-study завоевывает позитивное отношение со стороны студентов, обеспечивая освоение теоретических положений и овладение практическим использованием материала; он воздействует на профессионализацию студентов, способствует их взрослению, формирует интерес и позитивную мотивацию по отношению к учебе. Одновременно метод case-study выступает и как образ мышления преподавателя, его особая парадигма, позволяющая по-иному думать и действовать, обновлять свой творческий потенциал.

При изучении учебных курсов «Деловое общение» и «Психология делового общения» на практических занятиях мы используем кейс-метод. Особенно большое внимание уделяется этому методу при изучении следующих тем и разделов дисциплины: «Восприятие в процессе делового общения; ошибки восприятия», «Проведение деловой беседы»; «Организация и проведение дискуссии»; «Проведение деловых совещаний»; «Проведение деловых переговоров»; «Деловая беседа по телефону»; «Стратегии поведения в конфликтной ситуации» и др. Кейсы могут быть представлены в различной форме: от нескольких предложений на одной странице

до множества страниц. Однако следует иметь в виду, что большие кейсы вызывают у студентов некоторые затруднения по сравнению с малыми, особенно при работе впервые. Кейс может содержать описание одного события в одной организации или историю развития многих организаций за многие годы. Кейс может включать известные академические модели или не соответствовать ни одной из них.

Таким образом, с помощью использования кейс-метода на практических занятиях мы формируем у будущих специалистов следующие компетенции: общекультурные: владение культурой мышления, способность к восприятию, обобщению и анализу информации, постановке цели и выбору путей ее достижения; умение логически верно, аргументировано и ясно строить устную и письменную речь; готовность к кооперации с коллегами, работе в коллективе; способность осуществлять деловое общение: публичные выступления, переговоры, проведение совещаний, деловую переписку, электронные коммуникации. Профессиональные компетенции: владение различными способами разрешения конфликтных ситуаций; способность к анализу и проектированию межличностных, групповых и организационных коммуникаций.

Понятие «анализ ситуации» составляет суть деятельности студентов при решении кейса. Поэтому обучающий потенциал кейс-метода сконцентрирован вокруг аналитической деятельности как таковой, а также действий и методов работы, необходимых студентам для нахождения оптимального решения учебной проблемы (поиск информации, дискуссия, самооценка и оценка других студентов).

Кейс-метод представляет собой разновидность анализа, которая формирует свое особенное содержание аналитической деятельности. Этот метод включает многие виды аналитической деятельности, приложимые к осмыслению ситуации. Его обучающие возможности прямо пропорционально зависят от количества используемых в нем аналитических методов, что в свою очередь зависит от уровня методологической культуры преподавателя. В зависимости от конкретной разновидности ситуации и учебного курса, в котором используется кейс-метод, выделяют такие разновидности анализа, как экономический, управленческий, психологический, педагогический и так далее [9].

Библиографический список

1. Айламазьян, А.М. Актуальные методы воспитания и обучения: кейс-метод / А.М. Айламазьян. – М.: Владос-пресс, 2006. – 248 с.
2. Бермус, А.Г. Управление качеством профессионального образования / А.Г. Бермус. – Ростов-н/Д., 2006. – 278 с.
3. Буравой, М. Углубленное case study: между позитивизмом и постмодернизмом / М. Буравой // Рубеж. – 2012. – № 10–11. – С. 7–11.

4. Бургин, М.С. Творческий поиск, передовой опыт, новаторство / М.С. Бургин, А.Я. Наин, М.М. Поташкин // Педагогика. – 2006. – № 11. – С. 13–18.

5. Быкова, Н.И. Исследование и развитие кейс-метода: учеб. пособие / Н.И. Быкова; М-во образования Рос. Федерации. – СПб.: Изд-во С.-Петербур. гос. ун-та экономики и финансов, 2007. – 172 с.

6. Игнатов, В.Г. Профессиональная культура и профессионализм государственной службы: контекст истории и современность: учебное пособие / В.Г. Игнатов, В.К. Белолипецкий. – Ростов н/Д.: МарТ, 2006. – 256 с.

7. Коджаспирова, Г.М. Словарь по педагогике / Г.М. Коджаспирова, А.Ю. Коджаспиров. – М.: ИКЦ МарТ, 2008. – 448с.

8. Макиенко, Н.И. Педагогический процесс в училищах профессионально-технического образования / Н.И. Макиенко. – М.: Высшая школа, 2006. – 344 с.

9. Ситуационный анализ, или анатомия Кейс-метода / под ред. Ю.П. Сурмина. – Киев: Центр инноваций и развития, 2012. – 322 с.

К содержанию

УДК 378.147

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНТЕРАКТИВНЫХ МЕТОДОВ ОБУЧЕНИЯ
ПРИ ИЗУЧЕНИИ ДИСЦИПЛИН
ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ЦИКЛА**

И.В. Пичугина

В статье характеризуются активные и интерактивные методы обучения, их роль в формировании познавательной активности студентов вуза при изучении дисциплин психолого-педагогического блока.

Ключевые слова: познавательная активность, активное обучение, активные методы обучения, интерактивные методы обучения.

Активное обучение представляет собой такую организацию и ведение учебного процесса, которая направлена на всемерную активизацию учебно-познавательной деятельности обучающихся посредством широкого, желательно комплексного, использования как педагогических (дидактических), так и организационно-управленческих средств [4].

Познавательная активность – это стремление самостоятельно мыслить, находить свой подход к решению задачи, желание самостоятельно получить знания, формировать критический подход к суждению других и независимость собственных суждений. Активность студентов пропадает, если

отсутствуют необходимые для этого условия. Так, непосредственное вовлечение студентов в активную учебно-познавательную деятельность в ходе учебного процесса связано с применением приемов и методов, получивших обобщенное название активные методы обучения. Термин «активные методы обучения» появился в литературе в начале 60-х годов XX века. Ю.Н. Емельянов использует его для характеристики особой группы методов, используемых в системе социально-психологического обучения и построенных на использовании ряда социально-психологических эффектов и феноменов (эффекта группы, эффекта присутствия и ряда других). Вместе с тем активными являются не методы, активным является именно обучение. Оно перестает носить репродуктивный характер и превращается в произвольную внутренне детерминированную деятельность учащихся по наработке и преобразованию собственного опыта и компетентности [3, 4].

Именно в активной деятельности, направляемой преподавателем, студенты овладевают необходимыми знаниями, умениями, навыками для их профессиональной деятельности, развиваются творческие способности. В основе активных методов лежит диалогическое общение, как между преподавателем и студентами, так и между самими студентами. Активные методы обучения направлены на привлечение студентов к самостоятельной познавательной деятельности, вызвать личностный интерес к решению каких-либо познавательных задач, возможность применения студентами полученных знаний.

Исследования, проведенные в 80-х гг. XX века национальным тренинговым центром (США, штат Мэриленд), показали, что интерактивные методы позволяют резко увеличить процент усвоения материала, наименьший процент усвоения имеют пассивные методы (лекция 5 %, чтение – 10 %), а наибольший интерактивные (дискуссионные группы – 50 %, практика через действие – 75 %, обучение других, или немедленное применение – 90 %).

Активный метод – это форма взаимодействия студентов и преподавателя, при которой педагог и студент взаимодействуют друг с другом в ходе учебного занятия и студенты здесь не пассивные слушатели, а активные участники образовательного процесса. Если в пассивном учебном занятии основным действующим лицом и менеджером был педагог, то здесь педагог и студент находятся на равных правах.

Учебный процесс с использованием активных методов обучения в условиях профессионального обучения опирается на совокупность общедидактических принципов обучения и включает свои специфические принципы, которые предлагает В.П. Беспалько, а именно:

1. Принцип равновесия между содержанием и методом обучения с учетом подготовленности студентов и темой занятия.

2. Принцип моделирования. Моделью учебного процесса выступает учебный план. В нем отражаются цели и задачи, средства и методы обуче-

ния, процедура и режим занятий, формулируются вопросы и задания, которые решают студенты в ходе обучения. Но также необходимо преподавателю смоделировать конечный результат, то есть описать «модель студента», завершившего обучение.

3. Принцип входного контроля. Этот принцип предусматривает подготовку учебного процесса согласно реальному уровню подготовленности студентов, выявления их интересов, установления наличия или потребности в повышении знаний.

4. Принцип соответствия содержания и методов целям обучения. Для эффективного достижения учебной цели преподавателю необходимо выбирать такие виды учебной деятельности студентов, которые наиболее подходят для изучения конкретной темы или решения задачи.

5. Принцип проблемности. В этом случае требуется такая организация занятия, когда студенты узнают новое, приобретают знания и навыки через преодоление трудностей, препятствий, создаваемых постановкой проблем.

6. Принцип «от простого к сложному». Занятие планируется и организуется с учетом нарастающей сложности учебного материала и применяемых методов в его изучении: индивидуальная работа над первоисточниками, коллективная выработка выводов и обобщений и т.д.

7. Принцип непрерывного обновления. Одним из источников познавательной активности студентов является новизна учебного материала, конкретной темы и метода проведения занятия. Информативность учебного процесса, то есть насыщенность новым, неизвестным, привлекает и обостряет внимание студентов, побуждает к изучению темы, овладению новыми способами и приемами учебной деятельности. Но по мере усвоения знаний обостренность их восприятия постепенно начинает снижаться. Студенты привыкают к тем или иным методам, теряют к ним интерес. Для того чтобы этого не произошло, преподавателю необходимо постоянно обновлять новыми элементами построение занятий, методику обучения.

8. Принцип организации коллективной деятельности. Студенту часто приходится сталкиваться с необходимостью решения, каких либо задач или принятия решений в группе, коллективно. Возникает задача развития у студентов способности к коллективным действиям.

9. Принцип опережающего обучения. Этот принцип подразумевает овладение в условиях обучения практическими знаниями и умение воплотить их в практику, сформировать у студента уверенность в своих силах, обеспечить высокий уровень результатов в будущей деятельности.

10. Принцип диагностирования. Данный принцип предполагает проверку эффективности занятий. Например, анализ самостоятельной работы студентов над учебной ситуацией покажет, удачно ли тема вписывается в контекст курса, правильно ли выбран метод проведения занятий, хорошо ли студенты ориентируются в изучаемых проблемах, можно ли что-либо изменить к следующему занятию и т.д.

11. Принцип экономии учебного времени. Активные методы обучения позволяют сократить затраты времени на освоение знаний и формирование умений, навыков. Так как усвоение знаний, овладение практическими приемами работы и выработка навыков осуществляется одновременно, в одном процессе решения задач, анализа ситуаций или деловой игры. Тогда как обычно эти две задачи решаются последовательно, вначале студенты усваивают знания, а затем на практических занятиях вырабатывают умения и навыки.

12. Принцип выходного контроля. Обычно, выходной контроль знаний происходит после завершения обучения в форме экзамена, зачетов, собеседований, выполнения контрольных работ или рефератов с последующей их защитой. Но это формы проверки знаний не в каждом случае могут установить количество и качество приобретенных умений и навыков [1, 2].

Следовательно, активные методы обучения предполагают использование такой системы методов, которая направлена главным образом, не на изложение преподавателем готовых знаний и их воспроизведение, а на самостоятельное овладение студентами знаний в процессе активной познавательной деятельности. Таким образом, активные методы обучения – это обучение деятельностью.

Многие между активными и интерактивными методами ставят знак равенства, однако, несмотря на общность, они имеют различия. Интерактивные методы можно рассматривать как наиболее современную форму активных методов. Интерактивный метод означает взаимодействовать, находится в режиме беседы, диалога с кем-либо. Другими словами, в отличие от активных методов, интерактивные ориентированы на более широкое взаимодействие студентов не только с преподавателем, но и друг с другом и на доминирование активности студентов в процессе обучения. Место педагога в интерактивных занятиях сводится к направлению деятельности студентов на достижение целей учебного занятия.

Основное значение интерактивных форм и методов обучения состоит в обеспечении достижения ряда важнейших образовательных целей: стимулирование мотивации и интереса в области изучаемых предметов; повышение уровня активности и самостоятельности студентов; развитие навыков анализа критичности мышления, взаимодействия, коммуникации; саморазвитие и развитие, благодаря активизации мыслительной деятельности и взаимодействию с преподавателем и другими участниками образовательного процесса [5].

Интерактивная деятельность на учебных занятиях предполагает организацию и развитие диалогового общения, которое ведет к взаимопониманию, взаимодействию, к совместному решению общих, но значимых для каждого участника задач. В ходе диалогового обучения учащиеся учатся критически мыслить, решать сложные проблемы на основе анализа об-

стоятельств и соответствующей информации, взвешивать альтернативные мнения, принимать продуманные решения, участвовать в дискуссиях, общаться с другими людьми. Для этого на семинарских занятиях организуются индивидуальная, парная и групповая работа, реализуются исследовательские проекты, проводятся ролевые игры, работа с документами и различными источниками информации и др.

При изучении дисциплин «Психология», «Психология делового общения» на практических занятиях мы используем в своей работе следующие интерактивные технологии: работа в малых группах, мозговой штурм, ролевая (деловая) игра, кейс-метод, психологический тренинг. Таким образом, интерактивные методы обучения, используемые при изучении этих учебных курсов, одновременно решают несколько задач: развивают коммуникативные умения и навыки, помогают установлению эмоциональных контактов между студентами; решают информационную задачу, поскольку обеспечивают студентов необходимой информацией, без которой невозможно реализовывать совместную деятельность; развивают общие учебные умения и навыки (анализ, синтез, постановка целей и пр.); обеспечивают воспитательную задачу, поскольку приучают работать в команде, прислушиваться к чужому мнению.

Интерактивное обучение повышает мотивацию участников в решении обсуждаемых проблем, что дает эмоциональный толчок к последующей поисковой активности участников, побуждает их к конкретным действиям. В интерактивном обучении каждый успешен, каждый вносит свой вклад в общий результат групповой работы, процесс обучения становится более осмысленным и увлекательным. Кроме того, интерактивное обучение формирует способность мыслить неординарно, по-своему видеть проблемную ситуацию, выход из нее; обосновывать свои позиции, свои жизненные ценности; развивает такие черты, как умение выслушивать иную точку зрения, умение сотрудничать, вступать в партнерское общение, проявляя при этом толерантность по отношению к своим оппонентам, необходимый такт, доброжелательность к участникам процесса совместного нахождения путей взаимопонимания, поиска истины.

При интерактивном обучении педагог выполняет функцию помощника в работе, одного из источников информации; центральное место в его деятельности должен занимать не отдельный студент как индивид, а группа взаимодействующих студентов, которые стимулируют и активизируют друг друга. Таким образом, освоение педагогом проблемно-поисковых методов – это и есть, самый верный путь к организации творческо-исследовательской деятельности студентов, а значит, интерактивного обучения [5].

Библиографический список

1. Бермус, А.Г. Управление качеством профессионального образования / А.Г. Бермус. – Ростов-н/Д., 2005. – 278 с.
2. Беспалько, В.П. Педагогика и прогрессивные технологии обучения / В.П. Беспалько. – М.: Академия, 2001. – 319 с.
3. Бондаревская, Е.В. Педагогика: учебник / Е.В. Бондаревская, С.В. Кульневич. – Ростов-н/Д., 2011. – С. 40–45.
4. Бургин, М.С. Творческий поиск, передовой опыт, новаторство / М.С. Бургин, А.Я. Наин, М.М. Поташкин // Педагогика. – 2009. – № 11. – С. 13–18.
5. Габрусевич, С.А. От деловой игры – к профессиональному творчеству: учеб.-метод. пособие / С.А. Габрусевич, Г.А. Зорин. – Мн.: Университетское, 2003. – 125с.

К содержанию

УДК 316.3:17

ИЗМЕНЕНИЯ В ЦЕННОСТНЫХ ОРИЕНТАЦИЯХ СОВРЕМЕННЫХ СТУДЕНТОВ (НА ПРИМЕРЕ СТУДЕНТОВ ФИЛИАЛА ЮУРГУ В г. МИАССЕ)

Ф.Н. Садриева

В статье рассматриваются изменения в ценностных ориентациях студентов: противоречивое сочетание материалистических и постматериалистических ценностей; высокий уровень притязаний на власть, имущество не соизмеряя свои возможности и средства достижения; мотивация к труду, которая не всегда связана с осознанием значимости профессиональных знаний и навыков.

Ключевые слова: постматериалистические ценности, материалистические ценности, уровень притязания, вторичная занятость, адаптационная стратегия.

Рассматривая вопросы перехода к демократии, западные исследователи, в частности Г. Алмонд и С. Верба считают, что одним из важнейших условий перехода к демократии является формирование гражданской культуры. Другой исследователь Г. Инглхарт автор концепции «бесшумной революции» считает, что основанием демократии становятся постматериалистические ценности. На основе многочисленных социологических исследований, он пишет о формировании постматериалистических ценностей в странах с высоким уровнем развития экономики: гарантии прав и свобод человека, стремление к самосовершенствованию, самовыражение и самоопределение личности, увеличение для индивида ценности свободного времени, повышение значимости для него престижности той или иной деятельности, защита окружающей жизни и т.д.

Российское общество, ориентируясь на современную западную систему, меняет свой вектор развития. В стране целенаправленно создаются адекватные социальные механизмы саморазвития – рыночная экономика, современная социальная структура, современные институты гражданского общества, политическая демократия и т.д., наблюдаются формирование новой трудовой мотивации, повышение роли образования и знаний, т.е. речь идет о постматериалистических институтах и ценностях, которые характерны для постиндустриального общества.

Действительно в современной России есть крупные корпорации и фирмы, которые осваивают методы современного менеджмента и эффективно организуют производство. Главным ресурсом данной корпорации становится знание, информация, точнее носители постматериалистических ценностей. В то время как средний и мелкий бизнес развивается крайне медленно. В результате возрождаются доиндустриальные формы труда, квалифицированные кадры депрофессионализируются. Все это во многом определяет действия членов общества, стимулируя либо активное стремление улучшить свое положение, либо усиливает антисоциальное поведение, как, алкоголизм, наркомания, агрессия и т.д. Такая неравномерность, углубляющаяся дифференциация инновационного и традиционного секторов экономики не способствует культуре, быстрому и равномерному установлению и признанию постматериалистических институтов и ценностей.

В России произошел переход не столько в сторону постиндустриализации, сколько в сторону развития индустриализации с элементами постиндустриализма [1], что не могло не сказаться на ценностных ориентациях молодежи, о чем говорят многочисленные исследования, свидетельствующие о модернизации и постмодернизации студенческого сознания [2].

С целью изучения ценностных ориентаций студентов проводился опрос в декабре 2013 года в филиале ЮУрГУ в городе Миассе. В нём приняли участие студенты первого и четвёртого курсов электротехнического факультета филиала. Всего участвовало 108 человек.

Опрос показал, что наибольшую обеспокоенность у студентов обоих курсов вызывает такое явление, как наркомания – 39,8 %. Среди опрошенных также были студенты, которых не беспокоит, ни одна серьёзная проблема на современном этапе – 31,5 %.

Сравнительно небольшое количество студентов (20 человек, из них 15 – первокурсники и 5 – четвёртый курс) выбрали наиболее значимые для себя такие черты, как честь, порядочность и гуманизм, а это всего лишь 18,5 % из 108 опрошенных.

По отношению к будущему первый курс более оптимистичен, чем четвёртый. 36,4 % первокурсников «уверены в будущем», а 45,2 % студентов четвёртого курса ответили, сто «всё в тумане, и я не знаю, что меня ждёт». Также из общего количества студентов обоих курсов 23,1 % ответили, что «не думали о будущем».

Большую ценность для опрошенных имеет семья – 81,5 %, являющаяся культурной константой, как у советского, так и у постсоветского поколения россиян.

Происходит сдвиг в сторону индивидуалистических ценностей. Наиболее предпочтительнее для студентов такие черты как самостоятельность, независимость, свободолюбие – 56,5 %. Высокие оценки имеют такие индивидуалистические цели, такие как, «быть первыми во всём, что кажется важным» – 56,5 %. Также студенты выбирают «ту работу, которая будет приносить им удовольствие» – 58,3 %. Огромное значение для студентов имеет социальный статус, престижность, саморазвитие и самосовершенствование – 93,5 % (101 человек из 108). Именно эти качества и относятся к постматериалистическим ценностям. Но для достижения этих целей не хватает активности, о чем свидетельствуют и наши и многочисленные исследования уровня социальной активности студенчества по стране.

Несмотря на значимость личностных ценностей (безусловным лидером в шкале ценностных предпочтений студентов является «самостоятельность, независимость и свободолюбие»), современные молодые люди предпочитают не брать ответственность на себя.

Удовлетворение своих личностных потребностей в саморазвитии видят вне существующих общественных, политических, творческих объединений города. Студентов не интересует общественная жизнь города, всего 1,3 % участвуют в ней. Отсюда следует, что социальная активность студентов на уровне города снижена. В свободное время от учёбы предпочитают заниматься спортом – 43,5 %, творчеством – 26,9 %, работают – 1,8 % и 20,4 % предпочитают ничем не заниматься. Включение субъекта в различные формы коллективного действия способствует овладению системой коммуникации, традициями и ценностями коллектива, успешность овладения которыми проявляется в появлении чувства общности, высоком социальном статусе, легкости вступления в межличностные контакты. Стремлением участвовать в общественной жизни филиала отметили 25 % респондентов. Также вызывает настороженность непонимание кумуляции творческого поиска совместными усилиями, тенденции к индивидуализму, инфантилизму и иждивенчеству в молодежной среде, о чем говорит ответ – 0 % участия студентов в политической деятельности.

В структуре досугового времени фиксируется повышение значимости приватности, личностной сферы. Студенты отдают предпочтение живому общению (95,4 % опрошенных). 21,35 % проводят время с друзьями «в гостях друг у друга», 10,2 % – «в кафе», 56,8 % – «на улице и природе», 3,7 % – «в ночном клубе». Студентов больше интересуют те места, где можно посидеть, спокойно пообщаться с друзьями и знакомыми.

Важную роль в ценностной ориентации студенчества представляет учебная составляющая. Отрадно, что для большинства опрошенных сту-

дентов (72,2 % опрошенных) учебный труд – это «учиться с полной отдачей сил и способностей» Несмотря на это студентам более близки потребительские качества: полуразвлекательный характер учебного процесса, доступность и легкая усвояемость сложных вопросов, упакованность знания в красивые формы, получение зачетов за чтение откопированного материала из Интернета и т.д. Кропотливый труд, саморазвитие, самообразование, самовоспитание, не всегда приветствуются студентами. Между тем приобщение к профессии, не развлекательный, а трудный, сложный процесс. Для 21,3 % респондентов учебный труд «ничего не значит, и они просто просиживают в университете время и присутствуют «для галочки».

50 % опрошенных респондентов «самостоятельно выбрали» свою специальность, 10,2 % «выбрали родители», 6,5 % «больше некуда было идти» и 33,3 % ответили, «что так получилось...». Мотивация выбора профессии имеет широкий диапазон нравственной значимости: от узкоутилитарного (стремление избежать службы в армии и высокооплачиваемость профессии) до ценностносодержательного, постматериалистического мотива (престижность, удовлетворение собственных интересов, реализация способностей).

Для большинства студентов материалистические ценности не имеют особого значения лишь потому, что большая часть из них (65,7 % опрошенных) живут с родителями, и они их содержат. Лишь 13,9 % респондентов зарабатывают себе сами на жизнь и начинают ощущать недостаточность своих знаний, умений и навыков, полученных через полуразвлекательный характер учебного процесса, для удовлетворения материальных потребностей. Тогда и происходит настоящая переоценка жизненных ценностей.

Таким образом, ценностная картина студентов миасского филиала ЮУрГУ носит противоречивый и переходный характер, сочетая одновременно материалистические (материальное благополучие, семья, экономическая свобода) и постматериалистические ценности (престижность деятельности, социальный статус, самостоятельность, независимость), но не прилагая усилий для саморазвития, самосовершенствования.

Жизненные цели молодежи и планируемые стратегии их достижения являются важнейшим показателем ценностных ориентаций. Термин «притязания» подчеркивает, что речь идет о целях, самостоятельно устанавливаемых человеком. Для характеристики этих целей исследователи стали использовать понятие «уровень притязаний».

Исследования, изучающие уровень притязаний, проводились в СССР в период с 1985 по 1995 год в столичных и провинциальных городах. Опрос выявил, что за период исследований притязания юношей и девушек резко возросли, что именуется «революцией притязаний». Исследования середины 80-х годов показали, что притязания молодежи имели скромный характер: 40–50 % опрошенной молодежи в качестве «достаточной для себя в будущем» выбрали позицию руководителя небольшого коллектива

(бригады, группы) или позицию руководителя промежуточного уровня. В 90-е годы позиция руководителя промежуточного уровня стала менее привлекательной, и часть предпочтений переместилась к должности более высокого ранга управления. К их числу принадлежат должности в разнообразных хозяйственных объединениях (ассоциациях, холдингах), а также позиции в сфере государственного управления [3, с. 12–13]. Не отстают в таких предпочтениях и миасские студенты.

Также, эти исследования показали, что притязания молодежи относительно жилищных условий имели достаточно скромный характер: число комнат в среднем равно числу членов будущей семьи, уменьшенное на единицу. Притязания студенческой молодежи 90-х годов формировались по принципу «число комнат равно числу членов семьи плюс одна». Сегодня притязания молодежи стали еще выше. 100 % всех опрошенных миасских студентов желают иметь большую жилищную площадь со всеми удобствами, независимо от количества членов семьи. При этом молодые люди не всегда осознают цены на рынке недвижимости.

Собственная жилищная площадь является важнейшим шагом на пути к самореализации. Как показали анкеты, студенты старших курсов готовы не только учиться и работать с максимальными затратами сил и времени, но и достигать своих целей нечестным путем. По результатам опроса большинство ответили, что для достижения своих целей готовы контактировать с людьми, связанными с преступным миром, тогда как на первом курсе не зафиксировано ни одного положительного ответа. Такие ответы не могут не настораживать.

Вероятно, на этом этапе происходит переоценка своих возможностей и формируются такие взгляды, что без связей и исключительно честным трудом невозможно чего-то достичь. Но, как известно, «хождение по головам» не приносит желаемые и ожидаемые результаты.

Итак, результаты анкетирования показали, насколько высокий уровень притязаний современной студенческой молодежи. При этом выявлено, что студенты старших курса более трезво оценивают свои возможности, но все же, зачастую их амбиции граничат с мечтами. Молодым людям еще предстоит научиться расставлять приоритеты, полностью соизмерять уровни своих возможностей и желаний, а так же определиться со средствами достижения своих целей.

Важным показателем ценностной ориентации является трудовая ориентация студентов. Сегодня многие студенты пытаются устроиться на работу по специальности без диплома о высшем образовании, чтобы с его обретением уже накопить опыт работы, или трудоустроиться по специальности, имея диплом, но без опыта работы по специальности. На современном этапе развития общества проблема приобретения навыков, опыта, т.е. вторичной занятости студентов активно изучается российскими исследователями. Анализ литературы показывает, что вторичная занятость превращается

в новую адаптационную стратегию поведения в условиях рыночных отношений. Конечно, существуют различные типы вторичной занятости студентов и далеко не все из них способствуют профессиональной социализации, повышению их адаптации к рыночным отношениям и появлению определенности с местом работы после окончания вуза [4, с. 42–57].

Исследователи, изучающие мотивацию студенчества к труду, отмечают, что у большинства опрошенных студентов, занятых подработкой, на первое место выходит материальный фактор, размер заработной платы, а значимость профессиональной деятельности, самореализация в профессии отводят на второе или на третье место. Это свидетельствует о том, что не все студенты осознают важность вторичной занятости как новой адаптационной стратегии поведения в условиях рыночных отношений.

Практика показывает, что государством, предприятиями, и самими вузами мало что делается для развития профессиональной активности молодежи. Современные студенты сейчас близки к возможности «перехвата» у вузов инициативы по связям с реальной экономикой. Молодежь через вторичную занятость лучше понимает потребности рынка труда и недостатки вузовского образования, необходимость и актуальность тех или иных профилей подготовки [5]. Конечно, можно вспомнить историческую роль молодежи в индустриализации нашей страны, и все оставить на усмотрение молодежи. Если обратиться к опыту стран с развитой рыночной экономикой, то следует отметить, что в этих странах существует продуманная система планирования и прогнозирования образования через создание новых программ обучения. Эта система предоставляет полноценный банк информации о потребностях рынка труда на региональном уровне, организационную систему трудоустройства на региональном уровне и в конкретных учебных заведениях, финансовые возможности фирм и организаций заключать договора с вузами и оплачивать подготовку целевых специалистов. В современной России такая система находится на стадии становления.

Библиографический список

1. Иванова, Д.В. Особенности становления постиндустриальных ценностей молодого поколения россиян: автореф. дис. ... канд. социол. наук / Д.В. Иванова. – М., 2003. – 19 с.
2. Сокурская, Л.Г. Ценностный мир постсоветского студенчества: результаты применения методов интеллектуального анализа данных / Л.Г. Сокурская, О.Г. Кислова // Социология. – 2008. – № 3. – С. 88–100; Богданова, И.Н. Студенчество современной России: на пути к постматериалистическим ценностям / И.Н. Богданова // Грамота. – 2013. – № 3. – Ч. 2. – С. 22–27. URL: www.gramota.net/materials/3/2013/3-2/3/html.

3. Магун, В.С. Революция притязаний и изменения жизненных стратегий молодежи: 1985–1995 годы / В.С. Магун. – М: Ин-т социологии РАН, 1998. – 148 с.

4. Цылев, В.Р. Роль вторичной занятости в профессиональном становлении студента (на примере г. Мурманска) / В.Р. Цылев, О.В. Маринина // Социология образования. – 2010. – № 2.

5. Гегель, Л.А. Ценности современного студенчества и конкурентоспособность на рынке труда / Л.А. Гегель, Ю.С. Фролова // Социально-гуманитарные знания. – 2012. – № 5; Константиновский, Д.Л. Российский студент сегодня: учеба плюс работа / Д.Л. Константиновский, Г.А. Чередниченко, Е.Д. Вознесенская. – М.: Издательство ЦСП, 2002. – 128 с.

К содержанию

УДК 94(470)«1917/20»+94(437)

**МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ
ЧЕХОСЛОВАЦКОГО КОРПУСА В РОССИИ (1917–1920 гг.)**

Д.В. Салдугеев

Показано участие Чехословацкого корпуса в Гражданской войне в России. Рассмотрены проблемы материально-технического обеспечения корпуса. Приведены пути их преодоления.

Ключевые слова: Чехословацкий корпус, гражданская война, снабжение.

Чехословацкие вооруженные подразделения на территории России стали создаваться в самом начале Первой мировой войны. К сентябрю 1917 г. численность чехословацких вооруженных формирований составила более 15 тыс. человек. 26 сентября начальник Штаба Верховного главнокомандующего генерал Н.Н. Духонин дал разрешение на формирование Чехословацкого корпуса, в который вошли 1-я, 2-я стрелковые дивизии и запасная стрелковая бригада. Во всех частях корпуса вводился французский военный дисциплинарный устав и устанавливался русский «командный язык» [1]. С 15 января 1918 г. корпус был официально объявлен подразделением французских войск. Командование Чехословацкого корпуса получило приказ французского Генерального штаба об эвакуации на Западный фронт по Транссибирской магистрали до Владивостока и далее в Европу [2].

В 1918 г. в России началась кровопролитная Гражданская война. Октябрьская революция, приведшая к власти в стране партию большевиков во главе с В.И. Лениным, фактически расколола население России на два лагеря: сторонников социалистической революции и её противников. Воо-

руженное выступление Чехословацкого корпуса весной 1918 г. против советской власти ускорило начало противостояния. Советское правительство не желало иметь на своей территории вооружённые иностранные части и слишком рьяно принялось за их разоружение, при этом переоценило свои силы. В ответ вооружённые подразделения корпуса, двигавшегося во Владивосток по Транссибирской магистрали для переброски во Францию на Западный фронт, стали повсеместно свергать советскую власть, что позволило активизироваться всем небольшевистским силам.

Первое боевое столкновение между чехословацкими частями и отрядами Красной гвардии произошло 25 мая у ст. Марьяновка, под Омском, взять город с хода чехословакам не удалось, и на некоторое время стороны заключили перемирие. 26 мая в Иркутске и 27 мая в Златоусте также произошли столкновения легионеров с частями Красной гвардии. Общую координацию действий чехословацкого корпуса с 23 мая принял на себя «Временный исполнительный комитет съезда чехословацкого войска». Этот чрезвычайный орган немедленно разослал всем поездом и частям корпуса приказ: «Оружия нигде советам не сдавать, самим столкновений не вызывать, но в случае нападения защищаться, продвижение на восток продолжать собственным порядком».

На заседаниях комитета в г. Челябинске были определены и основные задачи подразделений: соединиться друг с другом и мощной компактной группой пробить себе путь на западный фронт, «оседлать» Транссиб от Урала до Приморья. Пензенская группа стала продвигаться к Уралу. Стремительно действовала Челябинская группа подполковника С.Н. Войцеховского и поручика Я. Сыровы (около 9 тыс. бойцов). 27 мая она, воспользовавшись беспечностью красноармейцев, заняла Челябинск, при этом в руки чехословаков попал артиллерийский склад. С конца мая по начало июня ими были захвачены Петропавловск, Миасский завод и Курган. 8 июня группой поручика Я. Сыровы был взят Омск. 9 июня его отряд соединился с подошедшими от Новониколаевска и Мариинска небольшими (около 3 тыс. человек) группами капитана Гайды и капитана Кадлеца. В сентябре войска Гайды соединились с частями Забайкальской группировки генерала Дитерихса. Таким образом, за короткий срок Советская власть была свергнута во всех населённых пунктах вдоль Транссибирской магистрали.

В 1918 г. полки корпуса были вовлечены в широкомасштабные военные действия против большевиков в Поволжье, на Урале и в Сибири. Снабжение войск прекратилось, не хватало боеприпасов, вагонов, локомотивов, угля. Были разрушены мосты. Так на Урале в этот период остановилось 125 предприятий. Это обстоятельство создавало большие трудности для населения. Накапливающиеся постепенно трудности грозили с течением времени перерасти в серьёзные проблемы для властей. Поэтому вполне закономерным стало появление обращения отделения Чехословацкого На-

ционального совета (ЧНС) к Временному областному правительству Урала (ВОПУ) в связи с положением рабочих Нижнего Тагила и близлежащих заводов. Чехословаки, «невзирая даже на всю серьезность момента в связи с возможной нехваткой снарядов», призывали «принять все меры к устранению безработицы, дабы не было почвы для противоправной агитации, находящей отклик в рабочих массах из-за отсутствия недостатка продовольствия» [3]. Легионерам приходилось рассчитывать на собственные силы. Оперативное руководство корпуса признало, что военный успех зависит от эффективности тылового обеспечения. Филиал ЧНС создал «Техническое отделение чехословацких войск». Оно с июля 1918 г. находилось в Екатеринбурге. Во главе отделения поставили опытных инженеров Йиндриха Голну, Знаменачека и И. Рубиника. Перед отделением были поставлены две главные задачи: наладить регулярную работу уральских заводов и восстановить железнодорожный транспорт. Для налаживания более эффективной работы горнозаводской промышленности Урала был введен институт правительственных уполномоченных. Принятие такой меры означало возврат от коллегиального управления (в виде Деловых советов, созданных в процессе национализации промышленности на Урале) к принципу единоначалия. На деле вновь назначенные уполномоченные практически ничем не отличались от старых управляющих. Опасаясь их излишней самостоятельности, Уральский промышленный комитет, решил направить в горнозаводские округа «своих людей», которые должны были войти в администрацию округов и контролировать действия управляющих. Выбор пал на чехословаков, инженеров из технического отдела корпуса. Они объединяли в своём лице профессиональные знания, авторитет «братьев-освободителей» и славу сторонников демократии. Все это, как надеялись члены комитета, должно было придать его эмиссарам особый вес в глазах уполномоченных (управляющих) [4].

Опытный организатор Знаменачек созвал в Челябинске съезд влиятельных уральских промышленников, которые охотно приняли предложенный план оживления предприятий Урала и Сибири. Появилось «Гражданское объединение промышленности Урала». Чехословацкие специалисты и рабочие, имевшие уже опыт работы в России, пришли из воинских частей на заводы и шахты, начали их оживлять вместе с уральцами. Снабженцы привозили зерно и запускали мельницы. Русские белые и чехословацкие войска испытывали дефицит обуви. Так Верховный главнокомандующий войсками Директории генерал В.Г. Болдырев в октябре 1918 г. во время инспекции одной из частей в Омске установил, что «люди босы, оборваны, спят на голых нарах, некоторые даже без горячей пищи, так как без сапог не могут пойти к кухням, а подвезти или поднести не на чем» [5]. Ситуация требовала немедленного решения, поэтому была организована доставка тысячи шкур, налаживалась выделка кожи. Была восстановлена работа

обувной фабрики в Екатеринбурге, которая стала ежемесячно производить 15 тысяч пар сапог. Они шли не только в войска, но и на рынок. Открывались армейские обувные, швейные, шорные предприятия. Выделывались овчины, шились полушубки и тулупы для армии. Работали столярные и мебельные мастерские, цехи по производству мыла и разной иной продукции для войск и рынка.

Финансовое снабжение корпуса улучшилось к концу лета 1918 г. В августе после образования Поволжского фронта корпус начал получать денежное содержание от Франции, Великобритании и США, которые ожидали прибытие корпуса на Западный фронт во Францию. Ими было выделена валюта на сумму примерно 34 млн. золотых рублей.

Техническое отделение быстро росло. Если в июле 1918 г. оно опекало одну шахту и три завода, то в январе 1919 г. в него входили 18 шахт, 77 заводов и разные фабрики, всего 105 производственных предприятий. Среди них были металлургические, сталелитейные, машиностроительные, химические, строительные, предприятия. Изготавливались рельсы, детали мостов, запчасти для локомотивов, вооружение, вагонов. Изготавливали телефоны, батареи питания для них, аккумуляторы, весы, скобяные изделия. Появилась продукция, а с нею снабжение полков и деньги. В Техническом отделении было одиннадцать управленческих отделов: машиностроительный, строительный, горно-металлургический, химический, железнодорожный, финансов и коммерции, социальный. На предприятиях вместе с местным персоналом работало 2334 бывших военнопленных. Наряду с этим за 1918 г. количество специалистов выросло с 41 до 259 человек. Материальная база корпуса укреплялась. Но постепенно ситуация на фронте стала складываться в пользу советской власти. Это сказывалось и на положении чехословаков. Чем сильнее корпус увязал во внутрироссийской борьбе, тем ниже падали моральный дух и дисциплина его бойцов. Последней каплей, переполнившей чашу, стало указание Антанты направить части корпуса на поддержку Колчака и вместе с его войсками начать наступление на Западную Сибирь и Урал. Большинство чехословаков не питало иллюзий относительно адмирала и рассматривало его как диктатора, не имеющего ничего общего с «демократическими идеалами», за которые корпус якобы сражался в России.

В течение 1919 г. боеспособность корпуса продолжала падать. Его части еще участвовали в охранных и карательных операциях против красных партизан от Новониколаевска (Новосибирска) до Иркутска, но главным образом их задействовали на хозяйственных работах: ремонт локомотивов, подвижного состава, железнодорожных путей.

Осенью 1919 г. положение противников советской власти на Востоке России резко ухудшилось. Омское правительство стремительно теряло поддержку населения, а войска адмирала терпели одно поражение за дру-

гим. В сложившейся ситуации чехословацкое командование принимает решение ускорить эвакуацию из России. Приказ военного министра М.Р. Штефаника № 401 от 5 января 1919 г. предписывал проведение эвакуации в два этапа. Первый – включал в себя эвакуацию инвалидов, больных, старых воинов и колонистов с их семьями. Сроки второго периода не были определены. Этот приказ появился в связи с надеждой министра провести корпус на родину кратким путем через южные области России и Украину, а для этого армия должна быть боеспособной и освобожденной от не боевого состава. Этого требовала так же задача охраны магистралей. Срочно были созданы эвакуационные и санитарные поезда с перевязочными. Они с середины января начали перевозить во Владивосток инвалидов и раненых. Расстояние перевозки достигало 6500 км в условиях сибирской зимы и плохого состояния железной дороги.

Во Владивостоке скапливалось много инвалидов и раненых, а пароходов для транспортировки их, обещанных американским Красным Крестом на январь–февраль 1919 г., не было. В связи с этим доктор В. Гирса договаривался с уезжающими союзниками, у которых на пароходах были свободные места, чтобы они брали чехословаков. Так 15 января 1919 г. была отправлена первая группа – 139 инвалидов на итальянском пароходе «Рома», вторая – 449 человек уехали на английском «Мадрасе». 14 апреля американский «Шеридан» увез 100 человек. Позже французское судно взяло 411 человек. Так 1099 легионеров стали первыми эвакуированными. По договоренности генерала М.Р. Штефаника с американским комиссаром Красного Креста с «оказиями» были отправлены в Европу еще 3 815 инвалидов, стариков и гражданских лиц.

Великобритания и США приняли решение об эвакуации корпуса и посылке за ним кораблей только осенью 1919 г. Ускорила подготовка к отъезду. Эвакуационная комиссия доктора Р. Раше расширилась, стала в августе Эвакуационным управлением. Ликвидационной комиссии подполковника О. Гайны, предстояло ликвидировать 105 промышленных предприятий и много военного имущества. В октябре 1919 г. во Владивосток пришло сообщение, что в Праге организовано «Общество торговли с Дальним востоком». Оно будет проводить экспорт товаров из Чехословакии на восток. «Центрокомиссия» сразу же послала туда своего уполномоченного поручика Свободу. Также были созданы отделения в Китае и Японии. Она не только скупала сырье, но и вела продажу товаров, привозимых из Чехословакии приходящими за легионерами судами. Это были изделия металлообрабатывающей и машиностроительной промышленности. «Центрокомиссия» функционировала на Дальнем Востоке и после завершения эвакуации, до 1923 г.

После заключения перемирия с красными войсками 7 февраля 1920 г. была организована распродажа имущества в больших объемах в Иркутске,

затем в Харбине и Владивостоке. Так было продано населению 12 тысяч лошадей кавалерийских полков. Лошади были разные от 25 до 500 руб. за голову. Продавались воинская амуниция, повозки войсковых обозов, седла, сбруя. Шла продажа мастерских, инструментария, производственных механизмов. Все превращали в деньги. В районах золотых приисков шла продажа имущества за золото. Только во Владивостоке было продано 235 вагонов товаров. Согласно отчетам было выручено около 3-х миллиардов рублей.

Летом 1920 г. из Владивостока отходили последние из 42 транспортов, на которых Россию покидало 72644 легионера, 1726 – их русских жен, 717 – детей, 4914 – инвалидов, а также примкнувшие к корпусу русские офицеры, политики, общественные деятели местного масштаба члены их семей.

Эвакуация, длившаяся 1 год и 8 месяцев, закончилась 2 сентября 1920 г., когда вторым рейсом корабля «Геффон» уехали из Владивостока последние 720 человек во главе с доктором В. Гирсой. Были оставлены в городе складские помещения и имущество в них на сумму 68 млн крон.

Таким образом, следует отметить, что Чехословацкий корпус в России столкнулся с рядом серьезных проблем в плане обеспечения его продовольствием, снаряжением, вооружением. Но принятые эффективные меры, создание «Технического отделения чехословацких войск», которое сумело наладить работу производств, а также помощь со стороны стран Антанты, позволило решить трудности и проблемы материально-технического обеспечения Чехословацкого войска.

Библиографический список

1. Недбайло, Б.Н. Чехословацкий корпус в России (1914–1920 гг.): Историческое исследование: дис. ... канд. ист. наук / Б.Н. Недбайло. – М.: РГБ, 2004. – С. 41.
2. Цветков, В. Мятеж: Чехословацкий корпус на полях Гражданской войны / В. Цветков // Родина. – 2001 – № 6. – С. 57.
3. Центр документации общественных организаций Свердловской области (ЦДООСО). Ф.41.Оп.1.Д.120.Л.93.
4. Никонова, О.Ю. Социально-экономическая политика правительств «демократической контрреволюции» и диктатуры Колчака на Урале (1918–1919 гг.): дис. ... канд. ист. наук / О.Ю. Никонова. – Челябинск, 1996. – С. 72.
5. Болдырев, В.Г. Директория. Колчак. Интервенты: воспоминания: (из цикла «Шесть лет», 1917–1922 гг.) / В.Г. Болдырев. – Новониколаевск: Сибкрайиздат, 1925. – С. 74.

[К содержанию](#)

УДК 378.147:811

ВОЗМОЖНЫЕ ТИПОВЫЕ ОШИБКИ ПРИ ОБУЧЕНИИ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ И СПОСОБЫ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

В.В. Сиреканян

Рассматриваются возможные проблемы при обучении иностранному языку, указана технология сравнительного анализа и решения проблем на основе их многоступенчатого ранжирования, необходимого статистического анализа результатов опроса групп обучаемых и преподавателей. Конкретные данные анкетирования целесообразно представить в виде когнитивных моделей диаграмм предполагаемых причинно-следственных связей между анализируемыми факторами.

Ключевые слова: статистический анализ, технология ранжирования, предпочтение, эвристический метод, когнитивная модель.

Процессу обучения иностранному языку, в частности английскому, неизбежно сопутствуют трудности и возможные ошибки как у обучаемых, так и у обучающихся. Ошибки и проблемы их преодоления могут быть различны в зависимости от уровня подготовки участников процесса. Нередко встречаются типовые, повторяющиеся ошибки. Но главное, наибольший практический интерес представляет технология их выявления, определения ключевых проблем и способов их решения. Ниже представлен вариант именно такой технологии, ранее разработанный и апробированный при анализе и решении проблем широкого спектра [1, с. 205].

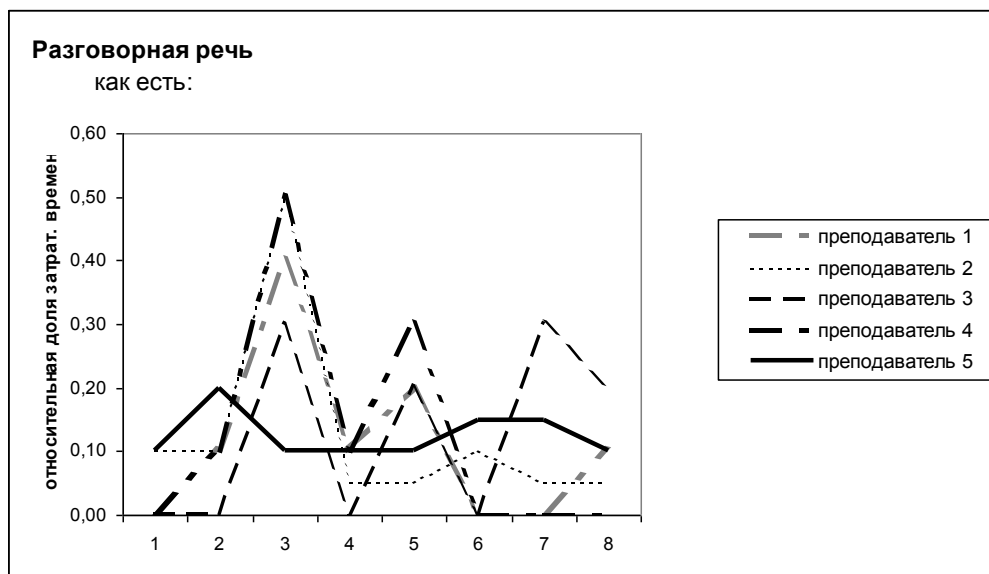


Рис. 1. Данные анкетирования: разговорная речь

Представляется обоснованным выявление соответствующих трудностей и ошибок осуществлять, предварительно выделив соответствующие репрезентативные группы обучаемых английскому языку в университете на разных учебных курсах, а также преподавателей. Источники возможных трудностей и ошибок можно пытаться классифицировать, определяя предполагаемые основные проблемы, связанные с уровнем языковой подготовки и с чисто человеческими качествами. Конкретные данные анкетирования целесообразно представить в виде когнитивных моделей диаграмм.

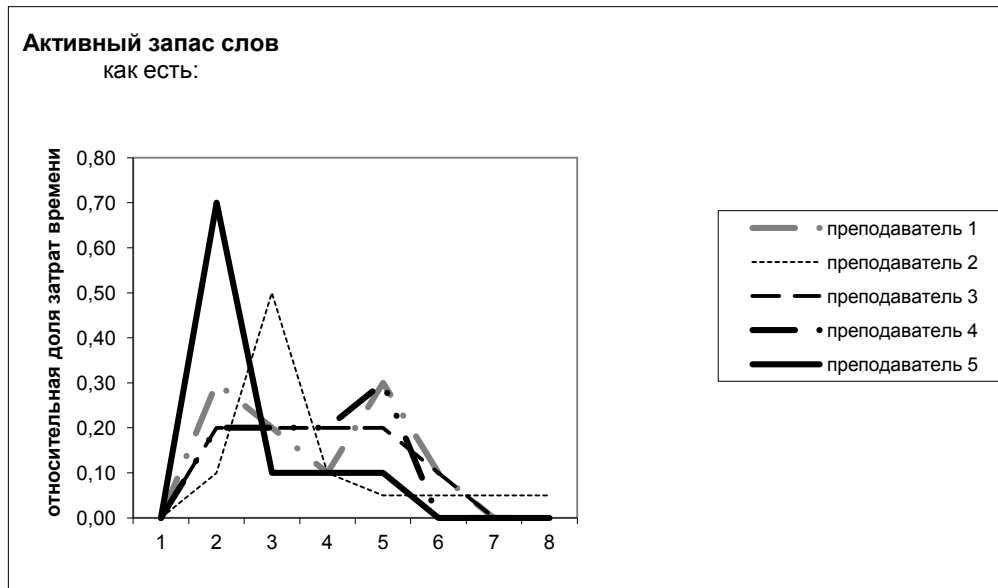


Рис. 2. Данные анкетирования: активный запас слов

Следующий методический материал – ранжирование выделенного множества (например, в количестве десяти) типовых проблем по их относительной значимости:

- по опросам групп обучаемых;
- по опросам преподавателей; методика такого ранжирования и соответствующего анализа уровня статистической значимости расхождения оценок как внутри групп, так и между группами.

Практический интерес представляет объективный анализ неминуемых случайных и систематических разбросов в оценках как внутри каждой группы, так и между группами (особенно следует подчеркнуть возможные расхождения в оценках обучаемых и обучающих, их затем необходимо учитывать, корректируя методику процесса обучения).

Важно отметить, что в разработанной технологии ранжирования проблем используется система взаимно дополняющих друг друга критериев сравнительной количественной оценки относительной важности проблем, что обуславливает полноту и объективность полученных выводов.

Следующий шаг – разработка конкретных управленческих решений каждой из отобранных ключевых проблем. Для этого рекомендуется эвристический метод технологии mind-map применительно к обучению иностранным языкам [2, с.159–163], дающий взвешенные комбинационные решения, базирующиеся на поиске и детальном сравнительном анализе конкретных вариантов действий на каждом из нескольких намеченных направлений деятельности. Отбор лучших рациональных решений повышения эффективности обучения следует осуществлять на базе рекомендуемого комплексного повышения объективно измеряемых критериев, отражающих:

- заданные уровни качества обучения (реально развивающего);
- требуемые для этого ресурсы (временные, трудовые и др.; они всегда ограничены);
- сопутствующие риски (неизбежные) невыполнения поставленных конкретных задач.

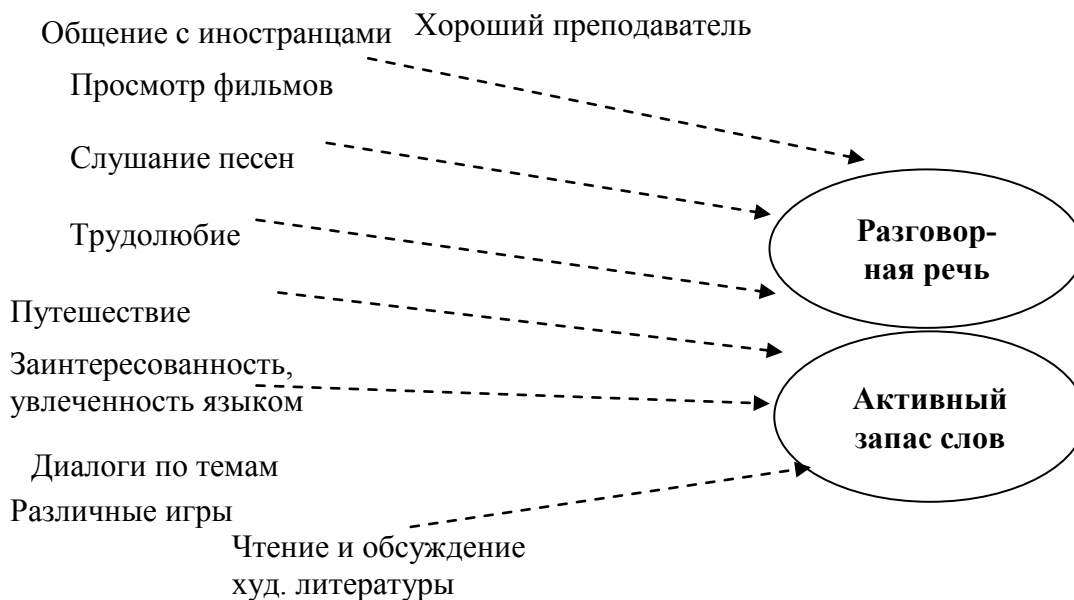


Рис. 3. База решений ключевых проблем изучения иностранного языка

Естественно, рассмотренный процесс и его результаты следует внедрять адаптивно, проводя соответствующие обоснованные эксперименты и, возможно, пилотный проект.

Предлагаемая технология способствует более результативному и своевременному выявлению наиболее распространенных проблем и трудностей на различных стадиях обучения (в разных группах обучаемых, с учетом их особенностей), разработке более гибких, адаптивных управляющих воздействий и, как следствие, повышение эффективности обучения.

Библиографический список

1. Бьюзен, Т. и Б. Супермышление / Т. и Б. Бьюзен. – Минск: Попурри, 2007.
2. Будашевский, В.Г. Применение новой технологии Mind-map при обучении иностранным языкам / В.Г. Будашевский, В.В. Сиреканян / Наука ЮУрГУ. – Челябинск, 2013. – С. 159–163.
3. Сиреканян, В.В. Инновационное обучение иностранному языку на основе функционально-ресурсного анализа структуры учебного процесса / В.В. Сиреканян. – Челябинск, Миасс, 2005. – С. 175–183.
4. Donella, H. "Dana" Meadows. Thinking in Systems. USA, Vermont, 2008.
5. Будашевский, В.Г. Инновационный менеджмент. Учебное пособие / В.Г. Будашевский. – 2003.
6. Сиреканян, В.В. Применение новой технологии «Ментальных карт» Бьюзена с целью повышения эффективности обучения иностранному языку / В.В. Сиреканян. – Екатеринбург, 2009. – С. 146–149.

[К содержанию](#)

УДК 378.147.88:811

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ПО ПРЕДМЕТУ «ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ЦЕЛЕЙ» У СТУДЕНТОВ-БАКАЛАВРОВ ТЕХНИЧЕСКИХ НАПРАВЛЕНИЙ

В.В Ситникова

В данной статье рассматривается использование метода проектов как одного из успешных способов организации самостоятельной работы студентов-бакалавров технических направлений. Приведены примеры использования этой технологии, сделаны выводы о ее эффективности.

Ключевые слова: метод проектов, самостоятельная работа студентов, анализ информации, учебный процесс.

В современных условиях иноязычное общение становится существенным компонентом будущей профессиональной деятельности выпускника-бакалавра, в связи с этим значительно возрастает роль дисциплины «Иностранный язык» на неязыковых факультетах вузов [2]

Одним из основных направлений модернизации высшего образования в России является воспитание самостоятельности, ответственности и развитие интеллектуальных способностей студентов. В соответствии с тенденциями европейского образования, отличающегося прагматизмом и строго профессиональной направленностью, в вузе сокращена аудиторная нагрузка

ка студентов и увеличено время, предусмотренное на самостоятельную деятельность. Самостоятельная работа студентов, которую преподаватель организует и направляет, становится важнейшей формой обучения. Встает вопрос о формировании у студентов умений спланировать, организовать, провести и оценить свой учебно-познавательный процесс. Таким образом, принципиальной становится задача формировать у студентов умения самостоятельной внеучебной деятельности [1].

Самостоятельная работа выступает в процессе обучения в качестве специфического педагогического средства организации и управления самостоятельной деятельностью студентов.

Особый интерес в последние годы в нашей стране и за рубежом представляет метод проектов, как один из способов организации самостоятельной работы студентов. Если говорить о методе проектов как о педагогической технологии, то эта технология предполагает совокупность исследовательских, поисковых, проблемных методов, творческих по самой своей сути [3].

В зарубежной методической литературе выделяются следующие этапы работы над проектами:

- определение темы проекта;
- определение проблемы и цели проекта;
- обсуждение структуры проекта, составление примерного плана работы;
- презентация необходимого языкового материала и предкоммуникативная тренировка;
- сбор информации: обращение к уже имеющимся знаниям и жизненному опыту, работа с источниками информации, создание собственной системы хранения информации;
- работа в группах;
- регулярные встречи, во время которых студенты обсуждают промежуточные результаты, преподаватель комментирует проделанную работу, корректирует ошибки в употреблении языковых единиц, проводит презентацию и отработку нового материала;
- анализ собранной информации, координация действий разных групп;
- подготовка презентации проекта – выставки, видеофильма, радиопередачи, театрального представления, школьного праздника и т.д.;
- демонстрация результатов проекта (кульминационная точка работы над проектом);
- оценка проекта. Данный этап включает в себя не только контроль усвоения языкового материала и развития речевой и коммуникативной компетенции, который может проводиться в традиционной форме теста, но и общую оценку проекта, которая касается содержания проекта, темы и конечного результата [4].

В курсе английского языка для профессиональных целей с использованием метода проектов преподаватель опирается на ранее достигнутый

слушателями уровень коммуникативной компетенции, что предполагает определенный уровень сформированности лингвистической, социолингвистической и прагматической компетенций.

Английские специалисты в области методики преподавания языков Т. Блур и М.Дж. Сент-Джон различают три вида проектов:

- групповой проект, в котором «исследование проводится всей группой, а каждый студент изучает определенный аспект выбранной темы»;
- мини-исследование, состоящее в проведении «индивидуального социологического опроса с использованием анкетирования и интервью»;
- проект на основе работы с литературой, подразумевающий «выборочное чтение по интересующей студента теме» и подходящий для индивидуальной работы.

В курсе обучения иностранному языку нами используются все три вида самостоятельной работы студентов.

Задания для одного из проектов, созданного студентами направления «Строительство», представлены ниже.

Topic Methods of constructing walls for building

Questions

- 1) The history of walls construction.
- 2) The cost of constructing walls. What does it depend on?
- 3) What types of walls do you know?

You should make up a conclusion: What is the best type of wall constructing? Explain your point of view.

Use the following resources as a starter and add your own resources to this list.

Make a vocabulary list for terms used in the field of building.

[http://en.wikipedia.org/wiki/Framing_\(construction\)](http://en.wikipedia.org/wiki/Framing_(construction)).

<http://www.builditsolar.com/Projects/SolarHomes/constructionps.htm>.

http://www.mariamilani.com/ancient_rome/rome_building_walls.htm.

<http://www.mygreatwallchina.com/construction.htm>.

<http://www.homebuilding.co.uk/feature/What-Will-it-Cost-Constructing-Walls>.

По окончании данного проекта студентам необходимо было прийти к выводу, какому типу воздвижения стен отдать предпочтение. Завершающим и кульминационным этапом проекта стала дискуссия участников на данную тему, мнения расходились, но в итоге студентам удалось прийти к общему результату.

Письменный тест, который проводился на последнем занятии, показал, что студенты хорошо усвоили не только материал учебника, но и дополнительный материал, предложенный им в процессе проведения проекта, на что в итоге и был направлен проект. Так как одной из задач данной дисциплины является развитие профессионального профильного владения иностранным языком, позволяющее бакалавру успешно работать в избранной сфере деятельности.

Анализ теоретических основ метода проектов и результатов его применения на практике показывает, что проекты предоставляют новые возможности решения методических задач.

Для организации внеаудиторных проектов требуются значимые внешние стимулы (поощрения, возможность продемонстрировать результаты широкому кругу людей и т.п.) и значительные дополнительные затраты времени как со стороны студентов, так и со стороны преподавателей. Кроме того, в таких проектах достаточно сложно ставить специальные обучающие цели, они скорее ориентированы на использование уже имеющихся знаний и сформированных навыков [4].

Проекты представляют собой наиболее органичный вариант интеграции проектной методики в учебный процесс, поскольку позволяют использовать материал учебного курса для организации самостоятельной работы студентов. При этом важно, чтобы проекты были ориентированы не только на внешний наглядный результат, но и действительно реализовывали основные принципы метода проектов и органично решали задачи обучающего и творческого характера.

Библиографический список

1. Зуева, И.К. Обучение студентов самостоятельной работе с иноязычными текстами по специальности во внеучебной деятельности / И.К. Зуева // Самостоятельная работа учащихся – ключ к успеху: материалы международной научно-практической конференции. – Смоленск: Универсум, 2011. – С. 117–121.
2. Марголина, Е.Г. Особенности преподавания английского языка на юридических факультетах / Е.Г. Марголина, И.В. Зиновьева // Самостоятельная работа учащихся – ключ к успеху: материалы международной научно-практической конференции. – Смоленск: Универсум, 2011. – С. 199–204.
3. Полат, Е.С. Учебное пособие для студ. пед. вузов и системы повыш. квалиф. пед. кадров / Е.С. Полат, М.Ю. Бухаркина, М.В. Моисеева, А.Е. Петров; под ред. Е.С. Полат. – М.: Издательский центр «Академия», 2002. – 272 с.
4. Ситникова, В.В. Метод проектов в курсе страноведения при обучении студентов по программе «Переводчик в сфере профессиональной коммуникации» / В.В. Ситникова, Е.С. Степовик // Казанская наука. – 2010. – Вып. 2. – № 8. – 558 с.

[К содержанию](#)

УДК 94(470)-054.7

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ХАРАКТЕР В ПРЕДСТАВЛЕНИИ РУССКОГО ЗАРУБЕЖЬЯ

К.Е. Ситниченко

Проблема осмысления исторического пути России, модернизации различных сфер общественной жизни в условиях интеграционных процессов – одна из основополагающих задач современной научной мысли. Данная проблематика являлась одной из важнейших в исследованиях мыслителей Русского Зарубежья, являясь, в их понимании, концентрированным идеологическим выражением смысла бытия нации. Этим поискам, в условиях эмиграции, посвящена данная статья.

Ключевые слова: «Русская идея», культура, самоидентификация, нация, национально-культурная идентичность.

Историко-теоретическая мысль российской культуры, как в прошлом, так и в современных условиях находится перед разрешением вопроса типологизации исторического русского пути, и создания прогностической методологии, которая позволит не только возможности объяснять, но и в какой-то мере предсказывать развитие российской цивилизации. Это является актуальным, так как современные интеграционные процессы определяют крайнюю необходимость структурной трансформации всех сторон жизни современной России

Характерной особенностью в разрешении данного вопроса является переосмысление традиционных эссенциалистских подходов к проблемам нации, национальной идентичности, к примеру, так называемый примордиальный подход, на который опирались исследователи русской эмиграции: Н.А. Бердяев, П.А. Сорокин, Н.С. Трубецкой и сегодня продолжают его применение современные ученые: А.С. Баронин, В.И. Козлов, С.А. Кравченко, Н.Н. Моисеев, В.М. Семенов, А.В. Гулыга, Э.А. Поздняков. Но, несмотря на достаточно длительный период в осмыслении судьбы России, поиска «русской идеи», методов и способов самоидентификации России, единого ответа в современных условиях на данные отечественные вопросы до сих пор нет.

В XX веке вся линейная логическая форма восприятия российской истории ломает свой поступательный характер. Данная эпоха вошла в историю, как эпоха «физического раскола России» по «продольной», а не по исторически сложившейся «поперечной» линии. Вследствие исторических коллизий, она стала некоей мутацией исторической эволюции российской нации. В результате, в методологическом понимании национальной сущности произошло векторное изменение восприятия данной проблемы, что в определенной степени обогатило формы научного подхода изучения нации, в частности утверждение в советской науке модернистского подхода.

Рассмотрение сущности национальной идентичности с позиций модернистского или оформившегося постнеклассического подходов

(В.А. Тишков), также не является универсальным. Несмотря на различные методы разрешения данной проблемы, тема нации все же остается актуальной для отечественной науки.

Определенный шаг в понимании русской национальной идентичности внесла зарубежная русская философско-культурологическая школа – Русское Зарубежье, являющаяся островком русского восприятия принадлежности сущностного «Я», в условиях жизненных трансформаций, в инокультурном пространстве, к пониманию Родина, нация, к собственной национальной идентичности.

Справедливо отметил Н.В. Гоголь, что «Велико незнание России посреди России». Видимо необходимо было оказаться вдалеке от Родины, чтобы более реалистично осознать её значение в становлении собственного понимания «русскости». И.А. Ильин отмечал, что «Родина не есть то место на земле, где я родился, произошел на свет от отца и матери, или где я «привык жить»; но то духовное место, где я родился духом и откуда я исхожу в моем жизненном творчестве» [2, с. 85].

Таким образом, понимание своей принадлежности к определенному народу, обществу, государству в русском сознании сопряжено с духовным тождеством, олицетворяющим свою принадлежность к характерной социокультурной сущности, выражающейся через различные медийные формы, такие как традиция, обычаи, литература, искусство, архитектура и др.

Являясь религиозным философом, И.А. Ильин считал, что основной смысл национальное чувство приобретает в христианстве. Своеобразие нации, помимо веры, он объясняет особенностями её душевного настроения, чертами национальной культуры. Основой духа нации является, по его мнению, любовь к Родине, в проявлении чувства патриотизма.

Национальная идентичность как нарратив, по мнению мыслителей Русского Зарубежья, не представляет собой однородного целого – она является фрагментированной, разорванной в самой себе. Национальный нарратив, или нарратив нации, оспаривается наличием других нарративов, иных идентичностей.

Например, П.А. Сорокин под дефиницией нация понимал своеобразную социальную систему «с многосторонними связями, объединенной сращением государственных, этнических и территориальных связей» [4, с. 33].

Данную проблему рассматривал и Г.П. Федотов: «Нация ... это категория, прежде всего культурная, а во вторую очередь – политическая. Мы можем определить ее как совпадение государства и культуры. Не народ (нация) создает историю, а история создает народ» [5, с. 183]. По мнению философа, высшим этапом государственного национального развития является культурное единство нации, включающее в себя язык, систему ценностей, религию, искусство, общность быта, формирующихся в процессе исторического развития народа. В своих воззрениях философ особую роль отводит религии, являющейся важнейшим компонентом национальной жизни, определяя её значение через постулат, что без веры нет нации, а есть лишь человеческое месиво, глина.

Наиболее полно, о национальном характере и нации в русской философии изложено в трудах Н.А. Бердяева, рассматривавшем в основании своего методологического подхода принцип свободы. Нацию и национальность философ рассматривал как исторически детерминированные явления жизни народа. «Национальность – сложное историческое образование, она формируется в результате кровного смешения рас и племен, многих перераспределений земель, с которыми она связывает свою судьбу, и духовно-культурного процесса, созидающего ее неповторимый духовный лик» [1, с. 347]. В его представлении национальность отличается иррациональностью, сущность нации невозможно исчерпать рационально уловимыми признаками, хотя к ним относятся такие явления, как язык, религия, территория, государственный суверенитет, единство исторической судьбы.

Для Русского Зарубежья характерна была устойчивая преемственная связь между поколениями по сохранению и развитию национальной культуры, а также, несмотря на различные факторы, открытость к культурам стран проживания и свободное взаимодействие с ними. В своей совокупности они обуславливали собственную приверженность к корням, оставленным в России, ощущали себя органической частью национальной культуры. И в своих поисках сущности нации отражали рациональное и бессознательное. Подходили к пониманию, что национальность – это уклад бессознательного, образ своего обитаемого пространства на который можно повлиять в процессе социализации.

Это был поиск основной особенности русской нации, подкреплявшийся рассуждениями о мессианстве, жертвенности, стремлении России к всечеловеческому единству. Речь шла о формировании «русской идеи», которая является концентрированным идеологическим выражением смысла бытия нации и выступает в двух ракурсах: как самоидентификация нации и как послание миру о духовных приоритетах, интересах, сущности исторической общности людей.

В современных условиях это звучит с мессианской формулой: «Тело Запада, душа России, прагматизм и духовность...» [3, с. 25].

Библиографический список

1. Бердяев, Н.А. Судьба человека в современном мире. Философия свободного духа / Н.А. Бердяев. – М.: Республика, 1994. – С. 347.
2. Ильин, И.А. За национальную Россию / И.А. Ильин // Слово. – 1991. – № 6. – С.85.
3. Ильин, В.В. Российская цивилизация: содержание, границы, возможности / В.В. Ильин, А.С. Ахиезер. – М.: МГУ, 2000. – С. 25.
4. Сорокин, П.А. О русской нации. Россия и Америка / П.А. Сорокин. – М.: Республика. 1992. – С. 33.
5. Федотов, Г.П. Новое отечество / Г.П. Федотов // В кн.: Г.П. Федотов. Судьба и грехи России: в 2 т. – СПб: София, 1992. – Т.2. – С. 181, 183.

К содержанию

ФИЛИАЛ В г. ОЗЕРСК

УДК 338.24.01 + 330.33.01

ВЫЖИВАНИЕ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

А.А. Дериглазов

Проведенный анализ перечня негативных тенденций, вызванных кризисом, позволяет рекомендовать ряд предложений для хозяйствующих субъектов, чтобы обеспечить надежное выживание предприятия.

Сформулированы новые возможности предоставляемые кризисом для эффективного развития бизнеса.

Ключевые слова: кризис; конкуренция; негативные тенденции; риск.

Экономическая ситуация в стране чаще всего не развивается предсказуемо и планомерно: чаще происходят неожиданные значимые события, резко меняющие привычный расклад и создающие новые условия для жизни как людей, так и предприятий.

Рассмотрим теоретически возможные варианты резкого ухудшения ситуации в экономике России в 2014 году и наши действия в ответ на них. В условиях современного экономического кризиса весьма актуальна проблема выживания. Наступивший финансово-экономический кризис в России вызвал массу негативных последствий для предприятий и организаций любых форм собственности, любых размеров и бизнес-отраслей.

Существуют довольно обширный перечень негативных тенденций, вызванных кризисом, но данная статья не ставит целью сделать исчерпывающий обзор, поэтому остановимся на самых существенных, которые проявляются в период кризиса.

1. В период кризиса обычно снижаются цены на производимые предприятиями товары. Это касается как экспортных цен, так и цен на внутреннем рынке. В результате многие предприятия из прибыльных превращаются в убыточные и должны предпринять серьезные меры по сокращению издержек, росту производительности труда, изменения ассортимента во избежание крупных убытков.

2. Часто усиливается давление со стороны конкурентов. Конкуренция обостряется, поскольку она ведется в условиях кризиса чаще не за получение прибыли, а за выживание предприятия. Поэтому часто эта борьба ведется очень жестко, бескомпромиссно, непорядочно, не рыночными методами: распространяются слухи о плохом качестве продукции конкурента, его бедственном положении и т.д. Хозяйствовать в таких условиях гораздо сложнее.

3. Невозврат долгов, высокая дебиторская задолженность. Находящемуся в трудных кризисных условиях предприятию покупатель старается не возвращать долги, ожидая скорого краха своего контрагента, выставляются необоснованные требования по предварительным платежам за поставку продукции и пр.

4. В кризисных условиях резко возрастают трудности в получении кредитов, а нужда в них наоборот возрастает.

Еще сложнее бывает возвращать валютные кредиты, поскольку в период кризиса, как правило, падает курс национальной валюты. Так, например, за полгода с сентября 2013 г. по март 2014 г. курс доллара по отношению к рублю вырос с 33,32 руб. до 36,26 руб. (на 8,8 %), а евро по отношению к рублю увеличился с 43,90 руб. до 50,26 руб. (на 14,5 %) [1].

5. В кризис падает поддержка иностранных партнеров и инвесторов. Поскольку финансово-экономический кризис принял глобальный характер, зарубежные партнеры тоже оказались в трудном положении и на них в условиях кризиса уже нельзя опираться, как было раньше.

6. Среди существенно возрастающих бизнес-рисков в период развития экономического кризиса, особенно велика возможность финансового банкротства. Именно финансы становятся главной сферой кризисных трудностей. Речь идет, в первую очередь, о нехватке ликвидности для выполнения своих финансовых обязательств и для обеспечения развития.

Чтобы повысить ликвидность, предприятия в условиях кризиса вынуждены сокращать инвестиционные программы, избавляться от части активов, увольнять часть персонала, сокращать объем оборотных средств, проводить жесткий режим экономии.

7. Другой крупнейший риск в период кризиса, – это снижение объемов производства. Это снижение происходит в первую очередь из-за недостатка финансовых средств для производства товаров.

8. В период кризиса часто возникают трудности реализации продукции. Есть трудности объективные – сокращение спроса, снижение цены товаров, а есть и субъективные – проигрыш в конкурентной борьбе из-за высоких издержек, недостаточного качества, отсутствия хороших каналов сбыта и т.д.

Вместе с тем есть некоторые общие условия лучшего выживания предприятий и организаций, их большей гибкости, маневренности, приспособляемости к тем или иным кризисным явлениям.

Что же можно предпринять, чтобы обеспечить надежное выживание в кризис, а кроме того, продолжить эффективное развитие?

1. Как известно: умный человек, попав в полосу трудностей, находит выход из них; мудрый человек ведет дела так, чтобы не попасть в эти трудности. Поэтому, первая рекомендация – кризис надо предвидеть, к кризису надо готовиться.

Чтобы быть готовым к кризису, надо систематически заниматься анализом рисков – финансовых, производственных, технологических, операцион-

ных и др. Каждый риск можно разложить на составляющие, проанализировать условия и факторы, оценить возможную вероятность наступления и заранее продумать меры по предотвращению сильных негативных последствий.

2. Ключевое значение имеет финансовая безопасность предприятия, формирование такой финансовой системы, при которой крупные финансовые риски должны быть сведены к минимуму. Для этого, исходя из специфики предприятий, нужно определить оптимальные и допустимые объемы заимствования средств, проработав механизм их своевременного возврата, залогового обеспечения, позволяющего залоговый актив, по возможности, отделить от основной деятельности в кризисной ситуации.

3. В лучшем финансовом положении обычно находятся те компании, которые работают на конечного потребителя и получают средства не от посредника, не имеющего никакой собственности и поэтому не несущего реальной финансовой ответственности, а от конечного потребителя – собственника финансовых ресурсов.

Например, можно продукцию продавать через посредников, оптовиков и т.д., а можно создать свою сбытовую сеть.

4. В тех случаях, когда зависимость от поставки сырья и цены на сырье в очень большой мере определяют всю экономику и финансовое состояние предприятия, лучше строить вертикально интегрированную систему производства и сбыта. Например, слабость Магнитогорского металлургического комбината (ММК), современного, технически оснащенного металлургического предприятия, заключается в том, что у него отсутствует собственная рудная база, и он находится в зависимости от монопольных структур, поставщиков руды и коксующегося угля, которые диктуют ему цену.

5. Для более номенклатурного производства, крайне необходимым являются анализ прибыльности и затратности отдельных видов продукции и формирование такого ассортимента, который гарантировал бы наилучшие финансовые результаты.

6. Чтобы предприятие работало эффективно, нужны высокая производительность труда, низкие материальные и административно-хозяйственные расходы. Прежде всего, это связано с наличием у предприятия современной технической базы. Технически совершенное предприятие намного легче переносит кризис, чем технически отсталое.

Переход на новое поколение техники на промышленных предприятиях должен осуществляться раз в 8–10 лет. Такое переоснащение обычно длится несколько лет. Очень важно, чтобы в стадии технической реконструкции предприятие не попало бы в полосу кризиса.

Поэтому очень важно следить за циклом экономического развития и начать техническую реконструкцию вскоре после кризиса, когда новый кризис маловероятен. Весьма опасно делать крупную реконструкцию в конце цикла. Закономерность экономического развития такова, что срыв в кризис часто бывает на пике развития.

Так было и в кризис 2008–2009 гг. Впервые экономика мира ежегодно увеличивалась почти по 5 %. Развитые страны росли на 3 % в год, а пост-социалистические страны, в том числе и Россия, достигли 8 %-ого роста экономики [1].

Вместе с тем было бы неправильно концентрироваться только на трудностях, вызванных кризисом. Одновременно кризис предоставляет и новые возможности для развития бизнеса. Отметим некоторые из них.

1. Выше отмечалось, что в период кризиса происходит снижение цен. Особенно сильно обычно сокращаются цены на топливо, сырье, полуфабрикаты. Так произошло и в период кризиса 2008–2009 гг. Цены на нефть, например, сократились более чем в три раза. Вслед за нефтью значительно снижаются цены на природный газ; на металлы цены снизились примерно на 30 %. В связи с хорошим урожаем 2008 г. сократились цены на многие виды продовольствия. Повсеместно упали цены на недвижимость (в долларовом выражении – более чем в 1,5 раза), соответственно сокращается арендная плата; подешевели земельные участки и многое другое [1].

2. Кризис предоставляет возможность для значительного снижения трудозатрат, частичного сокращения уровня зарплаты за счет отмены или переноса премий, бонусов на более благоприятное время.

На известном предприятии «Глория Джинс», например, в период этого кризиса средняя заработная плата работников была сокращена в 2 раза, с 500 до 250 долларов при одновременном значительном повышении производительности труда работников. В результате предприятие получило существенные преимущества перед конкурентами, в том числе зарубежными, и не просто выжило, а продолжило развитие в период кризиса, захватывая всю большую долю рынка и обеспечивая тем самым на будущее и рабочие места, и более высокую заработную плату для своих сотрудников [2].

3. Трудности в период кризиса возникают не только на своем предприятии, но и у конкурентов. Если наряду с выживанием вы думаете о развитии, то в этих условиях у вашего предприятия есть возможность существенно расширить свою долю рынка и выйти из кризиса не ослабевшими, а окрепшими.

4. В период кризиса снижается конкуренция со стороны импорта. Предприятия чаще работают либо на экспорт, либо на внутренний рынок. При этом на внутреннем рынке они сталкиваются с весьма жесткой конкуренцией импортных товаров. Из-за систематического укрепления рубля по отношению к доллару в докризисный период импортеры все время получали преимущества в конкурентной борьбе с отечественными производителями. В условиях кризиса доллар и евро стали резко укрепляться, и это значительно повышает прибыльность отечественного экспорта и импортозамещения. Наконец-то для отечественных товаров в своей стране созданы преимущества, и грех ими не воспользоваться.

Повышение курса доллара уже привело к абсолютному сокращению импорта. В 2007 г. импорт товаров в Россию вырос на 35 %, в том числе из стран дальнего зарубежья – на 47 %. В таких же размерах импорт рос и в 2005–2006 гг. За восемь предкризисных месяцев 2008 г. рост импорта превысил 40 %, а в ноябре-декабре 2008 г. и в январе 2009 г. по отношению к прошлому году и к предшествующим месяцам размер импорта сократился на 20 % и более [2].

В 1998 г., как известно, курс доллара увеличился с 6,2 до 25 рублей, т.е. в 4 раза, а внутренние цены выросли только на 84 %. Соответственно импортные товары из дальнего зарубежья подорожали почти в 4 раза, и отечественные товары стали стоить намного дешевле. Импорт из дальнего зарубежья во многом стал невыгодным, и он снизился в 1998–1999 гг. примерно в 2 раза [2].

В образовавшуюся нишу хлынули российские товары, которые были произведены на недоиспользованных из-за кризиса производственных мощностях. Если в 1998 г. по всем отраслям промышленности шло сокращение производства, то в 1999–2000 гг. импортозамещающие отрасли резко пошли вверх. В среднем в год пищевая промышленность стала развиваться по 7–8 %, легкая промышленность – по 20–22 %, лесопереработка – по 12–14 %, машиностроение – по 15–16 %, химическая промышленность – по 17–19 % в год [2].

В результате общий рост промышленного производства за год в 1999 г. составил 11 %, а в 2000 г. – почти 12 %, в то время как в 1998 г. промышленность сократилась более чем на 5 %. Такой огромный сдвиг был вызван небывалой девальвацией рубля по отношению к доллару [2].

В современных кризисных условиях укрепление доллара выглядит более скромным. За последние шесть месяцев, с сентября 2013 г. по март 2014 г., доллар по отношению к рублю укрепился на 8,8 %. Соответственно, ниша от ухода импортных товаров высвободится, хотя и в меньших размерах, и у предприятий импортозамещающих отраслей появится дополнительная возможность развития своего бизнеса. Ею нужно обязательно воспользоваться [1].

5. В связи с укреплением доллара и евро дополнительные возможности появляются у экспортеров. Они частично компенсируют падение экспортных цен, в частности в металлургии, что очень важно для Урала. Многие обрабатывающие отрасли промышленности, производящие готовые изделия, могли бы в условиях кризиса приложить дополнительные усилия для увеличения экспорта. Они окажутся в прибыли, даже снизив экспортные цены на 20 % и получив преимущества перед конкурентами.

Такая благоприятная обстановка будет носить кратковременный характер, потому что высокая инфляция в России постепенно подтянет наши цены к уровню укрепившейся валюты.

Так было после кризиса 1998 г. В 1999–2000 гг. импортозамещающие отрасли выросли, но уже с 2001 г. опять наткнулись на острую конкуренцию со стороны импортных товаров из дальнего зарубежья. Это произошло потому, что в 1999–2000 гг. курс доллара уже не рос, а внутренние цены в России за эти два года выросли на 60 %, и эффективный курс доллара по отношению к ценам на российские товары резко снизился. Эта история в последующие годы опять может повториться [1].

6. В кризис легче выжить тому, кто изготавливает продукцию высокого качества, которую нельзя заменить другой, более качественной. Например, Челябинский комбинат «Мечел» специализируется на производстве самого высококачественного металла, в то время как другие известные крупнейшие металлургические компании в основном производят рядовой прокат. В период кризиса, если взять данные объемов производства в декабре 2008 г. к декабрю 2007 г., то среди металлургических предприятий картина такая: компания «Евраз-Групп» сократила производство на 43,9 %, ММК – на 61,1 %, «Северсталь» – на 59 %, Новолипецкий металлургический комбинат – на 57,2 %, и только Мечел увеличил производство на 0,8 % [2].

7. Принципиальное значение имеет также система реализации продукции.

Умный производитель, вникающий не только в производство, но и в реализацию продукции, постепенно приходит к мысли о необходимости создания товаропроводящей сети, о необходимости резкого увеличения удельного веса подразделений сбыта в структуре производства в период кризиса.

8. В период кризиса лучше себя чувствует тот, кто заключил длительные договоры на поставку продукции.

9. В лучшем положении оказываются те, кто имеет свою дистрибьюторскую сеть, замкнутую на конечного потребителя. Если же реализация опирается на независимых трейдеров, то в период кризиса они стараются вначале распродать остатки и не покупают ваши товары на первых, самых трудных, этапах кризиса. Так было в металлургии. Мечел, в отличие от других металлургических предприятий, имел долгосрочные договоры на поставку, поскольку потребитель стремился обезопасить себя в получении качественного металла. К тому же у «Мечела» была своя собственная дистрибьюторская сеть, а ММК, напротив, лишь половину металла поставлял по долгосрочным контрактам, не имея собственной сбытовой сети, полагался на независимых трейдеров, которые на первых порах его и подвели, вынудив комбинат более чем на 60 % сократить производство.

Главное в период кризиса – продолжать зарабатывать путем реализации продукции. Поскольку спрос сокращается, конкуренция возрастает, это становится очень трудной задачей. Важнейший путь ее решения – пойти на снижение цен, но для этого надо снизить затраты. На российских предприятиях, как правило, не применяются известные в мире системы по со-

кращению материальных затрат, нацеленные на системное рассмотрение каждой затраты и возможности ее сокращения. Применение таких методов позволяет сократить затраты до 15 %.

10. В период кризиса появляется временная возможность снизить затраты и за счет некоторого снижения заработной платы персонала при условии сохранения рабочих мест. Например, фирма «Глория Джинс» вдвое сократила уровень зарплаты при наступлении кризиса. За счет этого концерн получил дополнительно 15 млн долларов. Экономия затрат по всем линиям позволила фирме снизить цены на свою продукцию на 25 % в рублях, или на 50 % в долларах. В результате продукция оказалась дешевле китайских аналогов. Это снижение цены весьма умело использовано фирмой через систему уценки продукции, так называемый маркдаун. Это дало увеличение продаж на 15 %.

11. В период кризиса как никогда от деятельности хозяйственных руководителей в решающей мере зависит успех дела. В связи с этим уместно вспомнить изречение Наполеона: «Стадо баранов во главе со львом сильнее стада львов во главе с бараном». В нем заложен глубокий скрытый смысл об исключительной роли руководителя. Все смотрят на руководителя и по его действиям часто судят о состоянии предприятия. В период кризиса от руководителя прежде всего требуются ответственность и осмотрительность. Надо по возможности исключить как псевдооптимистические, не соответствующие действительности высказывания, так и, напротив, содержащийся и в разговорах пессимизм, упадничество, безнадежность. Нужны правдивость и крайняя осторожность в прогнозах.

В период кризиса всем трудно, особенно руководителю, которому приходится принимать порой весьма жесткие, болезненные для многих решения. Трудно решиться на сокращение сотрудников, лишать их бонусов и премий, иногда просить о временном сокращении заработной платы, об уходе в отпуск за свой счет, если временно нужно прекратить выпуск уже накопленной продукции. Приходится уценивать непродávаемые товары и реализовывать их в убыток, пытаться минимизировать потери. Альтернатива – забитость складов уже произведенной продукцией, повышенные затраты, дальнейшее обесценение продукции и намного большие потери. Если не сокращать коллектив, не закрывать в случае необходимости отдельные производства, чтобы сохранить костяк, сохранить фирму, которая потом сможет расширяться, финансовое положение в этом случае может стать критическим, банкротство неизбежным.

Очень важно, чтобы болезненные меры руководство предприятий начинало с себя, с высшей администрации: если на предприятии намечается сокращение, то надо начать сокращение с администрации; если предлагается отказаться от бонусов, то в первую очередь это должны сделать руководители; если сотрудникам предлагается снижение зарплаты на 20 %, то руководителю в первую очередь нужно снизить зарплату себе, например, на 40 % и объявить об этом.

Трудное дело при правильном подходе обычно сплачивает команду, способствует становлению настоящего коллектива, формирует его эффективное ядро. Хорошо построенный коллектив из кризиса выходит окрепшим, повзрослевшим, готовым штурмовать новые высоты. В кризисных условиях иногда высококвалифицированные специалисты, непонятые, недоиспользованные, лишаются работы. Возникает уникальная возможность у руководителей пополнить свой коллектив недостающими высококлассными специалистами, которых сразу можно включить в работу и которые подчас оказываются крайне полезными. Кризис проверяет людей на прочность. Кризис обнажает недостатки и достоинства тех или иных специалистов, показывает, кто есть кто в действительности, отсеивает худших.

Кризис – конституирующая фаза экономического цикла. В кризис наступает как бы момент истины. Именно в период кризиса лучше всего задуматься о будущем развитии, а в конце кризиса начать расчищать дорогу к будущему, избавляясь от ненужных активов, от излишних звеньев на предприятии и в администрации, от излишней численности. Кроме огромной массы проблем, требующих срочных неординарных решений, кризис открывает большие возможности для развития – главное, ими нужно умело воспользоваться.

Библиографический список

1. Статистические ежегодники «Российский статистический ежегодник. Официальное издание». Росстат. – Москва.
2. Куда идет Россия. Белая книга реформ / сост. С.Г. Кара-Мурза, С.А. Батчиков, С.Ю. Глазьев. – М.: Алгоритм, 2008. – 448 с.

[К содержанию](#)

УДК 316.442

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНЫХ ИННОВАЦИЙ

Т.В. Летаева

В работе проведён анализ различных научных подходов к определению теории социальных инноваций. Рассмотрены прикладные аспекты и современные концептуальные идеи типологизации социальных инноваций.

Ключевые слова: социальные инновации; инновации; социальные изменения.

Основоположником современных социальных инноваций считается Мухаммад Юнус, Нобелевский лауреат премии мира 2006 г., основатель известного банка «Грамин», внедривший концепцию микрокредитования.

Но примеры социальных инноваций без труда можно найти в более ранней истории. Бенджамин Франклин, к примеру, предложил ряд модификаций, касающихся социальной организации общин, с помощью которых они могли бы решать свои повседневные задачи. Многие радикальные реформаторы XIX века, например Роберт Оуэн, которого считают основателем кооперативного движения, способствовали социальным преобразованиям, а великие социологи, Карл Маркс, Макс Вебер и Эмиль Дюркгейм привлекли внимание к разнообразным процессам, связанным с социальными переменами.

Для периода конца XX начала XXI века можно выделить следующие характерные направления социальных инноваций, изначально выделенные Фрэнком Молартом [10].

Во-первых, удовлетворение социальных потребностей, таких как – снижение уровня бедности; защита интересов наиболее уязвимых слоёв общества; повышение уровня защищённости граждан; снятие социальной напряжённости; повышение качества жизни; достижение локальных социальных целей, характерных для тех либо иных областей, регионов и территорий и пр. Правительства стран все больше осознают необходимость модернизации в таких сферах, как здравоохранение, образование и развитие демократии.

Во-вторых, создание институциональных условий социального взаимодействия между индивидом и группой, а также между группами различного размера, обладающих различными социально-психологическими и структурными характеристиками. Примером может служить социальное предпринимательство, проявляющееся в создании новых социально-ориентированных организаций или включение в деятельность существующих коммерческих фирм социальной составляющей.

В-третьих, создание условий по равному доступу к средствам и ресурсам для практически всех членов общества. Примером могут служить инновации в сфере государственных услуг, впервые внедренные в ряде Скандинавских и Азиатских стран, а так же источники открытого доступа, благодаря которым интеллектуальная собственность становится всеобщим достоянием.

В рамках научного исследования необходимо определить социальную инновацию как самостоятельную научную дисциплину. Ещё П. Друкер отметил «в последние 40 лет целенаправленная инновация, как техническая, так и социальная, сама по себе становится организованной научной дисциплиной, которой обучают и которую изучают [3]».

Как любая научная дисциплина социальная инновация имеет предмет и методы изучения. Рассмотрим существующие научные аспекты к определению предмета социальных инноваций.

Как научная дисциплина, инновации исследованы достаточно хорошо. Началом изучения инновационных процессов признаётся публикация в 1911 году Йозефа Шумпетера «Теория экономического развития» [12]. Согласно

этой работе, экономическое развитие происходит как постоянный процесс «созидательного разрушения», импульс которому придают инновации, которыми автор признавал только те новшества, которые внедрены на рынок. В то же время, Шумпетер фокусируется не только на технические инновации, но и на инновациях, связанных с продуктами, использованием новых ресурсов и освоением новых рынков, процедурными и организационными инновациями. Более того, он подчеркивает необходимость социальных инноваций, как гарантии эффективности технических инноваций, которые происходят в экономической сфере, культуре, политике и общественной жизни.

Новый этап развития западной концепции социальных инноваций связан с применением ее исходных принципов в развитии общин и формированием их способностей противодействовать негативным влияниям глобализационных процессов, которые порождают конфликты интересов и в развитых странах, и в развивающихся, и в странах с переходной экономикой. Один из них – конфликт между рыночно ориентированным и местным развитием, что обуславливается снижением уровня протекционизма при глобализационных изменениях. Человеческие потери (индивидуальные и коллективные), обусловленные рыночными изменениями, не могут быть оценены в классическом рыночном понимании и требуют оригинальных инновационных решений для их преодоления. Именно это повлекло за собой разработку новых концептуальных принципов социальных инноваций как многосторонней и специфической деятельности в разных социально-экономических измерениях.

Рассмотрим типологизацию социальных инноваций, приведённых в исследовании Ю. Ховалт и М. Шварц «Социальные инноваций: понятия, области исследований и международных тенденций» [7]. Данная работа была написана в рамках научно-исследовательской программы финансируемой Федеральным Министерством образования и научных исследований Германии (BMBF) и Европейским Социальным Фондом (ESF).

Доктор Харви Брукс, декан факультета инженерных наук и прикладной физики Гарвардского университета, различает следующие инновации: технические (например, новые материалы), социально-технические инновации (например, транспортная инфраструктура) и социальные инновации. Он классифицирует их также в рамках более широкого и неспецифического определения. Брукс выделяет следующие типы социальных инноваций относительно: рынка инноваций (например, лизинг), управления инновациями (например, новые рабочие места), политические нововведения (такие как встречи на высшем уровне) и институциональные инновации (например, группы помощи) [2].

Интересна трактовка социальных инноваций, приведённая в работе Фрэнка Моларт – профессора университета Ньюкасла (Великобритания) «На пути к альтернативной модели местных инноваций». Автор рассматривает социальные инновации в контексте человеческих потребностей, определённых обществом и территорией [10].

Научный руководитель Центра социальных инноваций (г. Вена) доктор Йозеф Хохгернер определяет социальные инновации в бизнесе, гражданском обществе, в государственных и общественных кругах, содержание которых относится к участию, процессуальным нормам и поведению. Он считает, что следует отличать технологические и нетехнологические бизнес-инновации (продуктов, процессов, организации, маркетинг). Так же как и технологические инновации, нетехнологические будут интегрированы в инновации культур или социально-культурных образований, каждая со своей собственной спецификой, и будут «компонентом социальных изменений», но не идентичны ему. «Социальные инновации являются новой концепцией и мерой, которые воспринимают влияние социальных групп и применяются для преодоления социальных проблем. Это может касаться новых решений для ранее выявленных проблем» [6]. Йозеф Хохгернер признается, что до сих пор решение социальных проблем не применялось в пространственном социальном контексте.

В определении, данным Александром Кессельрингом и Микаэлой Лейтнер (Центр социальных инноваций (ZSI), Австрия) говорится: «Социальные инновации являются элементом социальных изменений, которые создают новые социальные факты... Этот предмет и область применения, которые могут быть отделены от технических инноваций. Социальные инновации рассматриваются в качестве интерфейса социологического анализа и социальных действий, поскольку анализ требует размышления о социальных проблемах и направленных действий [8].

В контексте своих литературных исследований по распространению инноваций в области здравоохранения, Тиша Гринхальх – доктор медицины и её коллеги определили инновации в этой области как «совокупность поведения, процедур и методов работы, которые направлены на улучшение здоровья населения, административную эффективность, рентабельность и опыт пользователей, которые реализуются в плановом и скоординированном действии» [5].

Одно из самых ёмких, с точки зрения сущности, определение социальной инновации дано американским исследователем М. Мамфордом, который характеризует социальную инновацию как разработку и внедрение новых идей, касающихся общества и взаимодействия индивидов в пределах социальной системы [9].

Так же интересна позиция О. Андерсена. Он рассматривает социальные инновации с точки зрения социального капитала, который, по словам автора, должен быть задействован, чтобы стать важным. Активизация социального капитала осуществляется путем реализации социальных инноваций. Это предоставляет возможности субъектам деятельности в пределах всей общины эффективнее решать совместные социально-экономические проблемы [1].

Обобщение зарубежных научных литературных источников дает основание выделить в качестве самых распространенных три подхода, исполь-

зуемых при определении понятия социальной инновации. Эти подходы базируются на понимании социальной инновации как продукта, как процесса и как полномочий. Как продукт социальная инновация представляет собой удовлетворение важных для рынка или общества человеческих потребностей, которые в настоящий момент по тем или иным причинам не удовлетворены. Как процесс социальные инновации определяются как изменения в общественных отношениях, которые касаются, прежде всего, власти, а также повышают уровень сотрудничества в общине, особенно бедных слоев населения, что обеспечивает снижение уровня бедности в сельской местности и в стране в целом. Как аспект полномочий социальные инновации – это увеличение социально-политической способности общин улучшить качество жизни на сельских территориях и расширение доступа общин к использованию местных ресурсов.

Для многих авторов значимость социальных инноваций является их центральной характеристикой. Так, используя работы немецкого социолога Вольфганга Цаффа [13], Катрин Гиллоуд отметила, что социальные инновации являются компонентами социальных изменений, которые «явно ориентированы на социально значимые цели» [4]. Соответственно, они должны рассматриваться как соответствующий способ решения социальных проблем.

Джеф Малган – исполнительный директор Национального фонда поддержки науки, технологии и искусства (NESTA, Великобритания) и др. определили значение «социальных инноваций в разработке и реализации новых идей (продукции, услуги и моделей) для удовлетворения социальных нужд» [11]. Так же он провел различие между социальными потребностями и «обыкновенными личными потребностями или требованиями».

В то же время авторы утверждают, что социальные инновации наиболее важны именно в тех районах, где потерпели неудачу государственный сектор и коммерческие организации.

Большинство социальных инноваций ассоциируются так же и с определёнными коммерческими достижениями. Однако А. Кессельринг и М. Лейтнер подчеркнули, что социальные инноваций «по определению» не должны оцениваться на основе экономических критериев. В отличие от технических нововведений, они намного больше основаны на ценностях и не ориентированы прежде всего на экономическую полезность. И так же, как К. Гиллоуд, они утверждают, что: «только когда идея для решения социальной проблемы реализована и признана, можно говорить о социальных инноваций» [8].

Во внедренческом аспекте социальные инновации схожи с техническими инновациями. Ю. Ховалт и М. Шварц, авторы исследования «Социальные инноваций: понятия, области исследований и международных тенденций» оценивают попытку дать обособленное определение социальным инновациям, основанное на решении социальных проблем, достаточно проблематичной. «Даже технические инновации могут способствовать решению социальных потребностей и социальных проблем. История двадцатого века и развития общества, основанного на массовом потреблении в про-

мышленно развитых странах, предлагает бесчисленное множество примеров для этого. Удовлетворение индивидуальных и социальных потребностей через потребление промышленных товаров (и, таким образом, конечного продукта технических инноваций) со всеми его последствиями и побочными эффектами, может являться центральной характеристикой промышленно развитых стран в XX веке [7].

Подводя итог проведённому исследованию, можно сделать вывод, что признание социальных инноваций как отдельного вида инноваций не вызывает сомнения у исследователей, но остаётся спорным ответ на вопрос: социальные изменения вызываются техническими или социальными инновациями, или их совокупностью? Если совокупностью, то какова доля обоих видов инноваций в причинах, вызывающих социальных изменениях? Рассмотрение данных проблем станет темой следующей статьи.

Библиографический список

1. Andersen O.J. A Bottom-Up Perspective on Innovations: Mobilizing Knowledge and Social Capital Through Innovative Processes of Bricolage. "Administration & Society" Vol. 40, № 1, 2008, p. 54–78. – URL: <http://aas.sagepub.com/cgi/content/abstract/40/1/54>.
2. Brooks, Harvey. Social and technological innovation. In: Sven B. Lundstedt/ E. William Colglazier Jr. (eds.), Managing innovation. Elmsford, New York: Pergamon Press, 1982. pp. 9–10.
3. Drucker, Peter. The New Society of Organizations // Harvard Business Review. 1992. September-October. p. 95.
4. Gillwald, Katrin (2000): Konzepte sozialer Innovation. WZB paper: Querschnittsgruppe Arbeit und Ökologie. Berlin. Download from: WZB. – URL: <http://bibliothek.wzb.eu/pdf/2000/p00-519.pdf,27/01/2010>.
5. Greenhalgh, Trisha/ Robert, Glen/ Macfarlane, Fraser/ Bate, Paul/ Kyriakidou, Olivia (2004): Diffusion of innovations in Service Organizations: Systematic Review and Recommendations. In: The Milbank Quarterly, 82 (4), pp. 1–37. Download from: Milbank. – URL: <http://www.milbank.org/quarterly/8204feat.html,27/11/2009>.
6. Hochgerner, Josef. Soziale Innovationen finden, erfinden und realisieren. Powerpoint presentation during the XV. congress for applied sociology, Sozialwissenschaftliche Theorien und Methoden im Beruf, Forum 8: Soziale Innovationen – Potenziale der Sozialwissenschaften bei der Neukonfiguration sozialer Arrangements. University Hamburg, 5 – 6 June 2009.
7. Howaldt, J. Social Innovation: Concepts, Research Fields and International Trends / J. Howaldt, M. Schwarz. – IMA/ZLW & IfU – RWTH. – Aachen: Aachen University, 2010. p. 26.
8. Kesselring, Alexander/ Leitner, Michaela (2008): Soziale Innovationen in Unternehmen. Study, compiled by order of the Unruhe Stiftung. Vienna. Download from: ZSI. – URL: ([http://www.zsi.at/attach/Soziale Innovation in Unternehmen ENDBERICHT.pdf,27/01/2010](http://www.zsi.at/attach/Soziale_Innovation_in_Unternehmen_ENDBERICHT.pdf,27/01/2010)).

9. Mumford M. D. Social innovation: Ten cases from Benjamin Franklin. "Creativity Research Journal" № 14, 2002, p. 253–266.
10. Moulaert, Frank/ Martinelli, Flavia/ Swyngedouw, Erik/ Gonzalez, Sara (2005): Towards Alternative Model(s) of Local Innovation. In: Urban Studies, 42 (11), pp. 1669–1990.
11. Mulgan, Geoff, Ali, Rushanara, Halkett, Richard, Sanders, Ben (2007): In and out of sync. The challenge of growing social innovations. Research report. London. Download from: The Young Foundation. – URL: [http://www.young-foundation.org/files/images/In_and_Out_of_Sync_Final.pdf,\(07/01/2010](http://www.young-foundation.org/files/images/In_and_Out_of_Sync_Final.pdf,(07/01/2010).
12. Schumpeter, Joseph Alois (2006): Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Reprint of the 1st Edition from 1912, edited and with an introduction by Jochen Röpke and Olaf Stiller. Berlin: Duncker & Humblot.
13. Zapf, Wolfgang (1989): Über soziale Innovationen. In: Soziale Welt, 40 (1/2), pp. 170–183.

К содержанию

УДК 331.101.262

АНАЛИЗ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОСТРАНСТВА ЗАКРЫТЫХ АДМИНИСТРАТИВНО- ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

И.Т.Серёгина

Цель данного исследования – анализ рынка профессионального образования Озёрского городского округа. Основанием к проведению исследования послужило предложение администрации Озёрского городского округа, в рамках социального партнёрства с филиалом ЮУрГУ в г. Озёрске, организовать мониторинг трудового потенциала муниципального образования. Данное предложение определялось следующими кадровыми проблемами развития ЗАТО: старение населения, сокращение доли населения в трудоспособном возрасте, отток молодёжи и отсутствие притока качественной рабочей силы.

Ключевые слова: закрытые административно-территориальные образования, трудовой потенциал, профессиональное образование.

Актуальность проведения исследования кадрового потенциала закрытых административно-территориальных образований (ЗАТО) обусловлена следующими факторами:

– формирование конкурентоспособной экономики и достижение устойчивого экономического роста невозможно без развития человеческого капитала;

– кадровый потенциал, являясь базисом формирования человеческого капитала, имеет структурные и функциональные особенности, проявляющиеся, в том числе и в зависимости от локализационной (территориальной) составляющей;

– закрытые административно-территориальные образования, являясь территориями, с особой формой организации производства и проживания имеют специфические условия (исторические, законодательные, географические, социально-экономические, экологические) для формирования кадрового потенциала;

– системные социологические исследования кадрового потенциала ЗАТО Челябинской области не проводились.

Основанием к проведению исследования послужило предложение администрации Озёрского городского округа, в рамках социального партнёрства с филиалом ЮУрГУ в г. Озёрске, организовать мониторинг трудового потенциала муниципального образования. Данное предложение определялось следующими кадровыми проблемами развития ЗАТО: старение населения, сокращение доли населения в трудоспособном возрасте, отток молодёжи и отсутствие притока качественной рабочей силы.

В экономической науке изучение характеристик рабочей силы всегда являлось одной из центральных проблем. Важность этих проблем отмечали В. Петти, А. Смит, К. Маркс, А. Маршалл. Их идеи получили дальнейшее развитие в трудах отечественных и зарубежных экономистов.

Рассмотрению различных вопросов управления трудовыми ресурсами посвящены работы таких отечественных и зарубежных ученых, как М.Х. Мескона, М. Армстронга, М. Альберта, Ф. Хедуори, Л. Маслоу, Ф. Герцберга, Ф.У. Тейлора, Н.Н. Ермошкина, В.П. Кокорева, В.И. Маслова, Б.Ю. Сербиновского, В.В. Травина, С.В. Шекшни, В.И. Теплова, Л.Т. Снитко, О.И. Клименко, Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина, Б.М. Генкина, М.Н. Куланова и др.

Проблемы эффективности управления кадрами и кадровым потенциалом изучались многими учеными, в их числе: А.Р. Алавердов, А.В. Александров, Л.М. Гатовский, О.В. Емельянов, А.Г. Журавлев, И.Н. Кирпа, Г.А. Ковалева, А.Э. Котляр, Н.В. Кочкина, М.И. Магура, В.П. Мазырин, А.Н. Неверовская, А.В. Омаров, П.А. Папулов, Л.Н. Пономарев, Г.Х. Попов, Н.Г. Рак, Я.Р. Рейльян, В.А. Розанова, А.Ф. Сильченков, А.С. Татарников, В.П. Чичканов, А.М. Яновский, А.И. Турчинов и др.

Большое значение имеет раскрытие сущности, оценка кадрового потенциала и выделение его видов. В разработку этой проблемы большой вклад внесли Ч.Г. Донгак, отразившая роль развития кадрового потенциала, А.Я. Кибанов, И.Т.Фролов, выделившие два вида кадрового потенциала, В.Н. Гринева предложила свой вариант классификации, О.Г. Седнев, рассматривал проблему моделирования кадрового потенциала, М.В. Носкова отразила теоретическую модель его развития, а В.Р.Веснин – закономерно-

сти развития этой системы кадрового потенциала. А.Г. Поршневу выделил основные компоненты кадрового потенциала. Исследованием проблем кадрового потенциала занимались как же И.В. Кузнецова, Н.В. Кузьмина, классифицируя характеристики кадрового потенциала.

Исследования кадрового потенциала закрытых административно-территориальных образований посвящено небольшое количество работ, из числа которых следует выделить монографию Ю.Н. Степанова и А.И. Жмайло «Кадровый потенциал закрытого города в условиях социально-экономической трансформации» (2009 г.). Некоторые кадровые проблемы закрытых административно-территориальных образований рассматривались в диссертационных работах Е.В. Николаева «Управление административно-территориальным образованием как наукоградом» (2001 г.), Н.В. Долиной «Организационно-экономический механизм стратегического управления крупными инновационными комплексами: на примере наукограда РФ Королёва» (2005 г.), О.С. Раткевич «Совершенствование системы институциональной поддержки закрытых административно-территориальных образований атомной промышленности, как фактор обеспечения экономической безопасности России» (2010 г.), Д.Ю. Файкова «Системные трансформации закрытых административно-территориальных образований» (2011 г.).

Цель работы – исследования современного состояния рыночной конъюнктуры на рынке труда Озёрского городского округа Челябинской области.

Для целей исследования применяются следующие основные понятия:

1) *образовательные программы среднего профессионального образования* – программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих, программы подготовки специалистов среднего звена;

2) *образовательные программы высшего образования* – программы бакалавриата, программы специалитета, программы магистратуры, программы подготовки научно-педагогических кадров в аспирантуре (адъюнктуре), программы ординатуры, программы ассистентуры-стажировки;

3) *основные программы профессионального обучения* – программы профессиональной подготовки по профессиям рабочих, должностям служащих, программы переподготовки рабочих, служащих, программы повышения квалификации рабочих, служащих [1];

4) *гуманитарный профиль образования* – это целевая ориентация образовательной программы и (или) преобладающие виды учебной деятельности обучающегося в области общественных наук (философии, истории, филологии, права, экономики, искусствоведения и др.);

5) *технический профиль образования* – это целевая ориентация образовательной программы и (или) преобладающие виды учебной деятельности обучающегося в области процессов производства и обслуживания производственных потребностей общества (промышленности, строительства, транспорта, связи, сельского хозяйства и др.).

Всего на территории Озёрского городского округа действуют 5 государственных образовательных учреждений профессионального образования, в том числе 2 филиала и 1 представительство высших учебных заведений, 3 учреждения осуществляющих подготовку по программам среднего профессионального образования и 1 учреждения – по программе профессионального обучения (начального профессионального образования) (Приложение 1). Распределение учебных заведений по уровню образования представлено на рисунке 1.

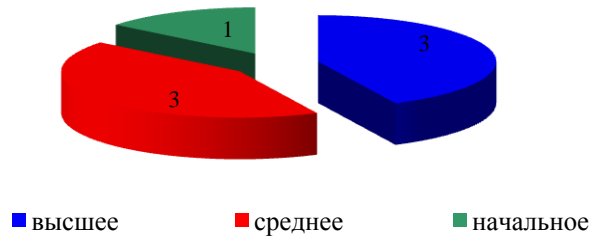


Рис. 1. Количество учебных заведений, распределённое по уровню осуществляемых образовательных программ

Высшие учебные заведения осуществляют подготовку по двум видам образовательных программ – бакалавриат и специалитет. На территории Озёрского городского округа осуществляют деятельность следующие образовательные учреждения высшего профессионального образования:

- Филиал Южно-Уральского государственного университета (НИУ) в г.Озёрске (ОФ ЮУрГУ);
- Озёрский технологический институт – филиал НИЯУ МИФИ (ОТИ НИЯУ МИФИ);
- представительство Уральского Государственного Лесотехнического университета в г.Озёрске (УЛГТУ).

Распределение уровней образовательных программ в высших учебных заведениях представлено на рисунке 2.

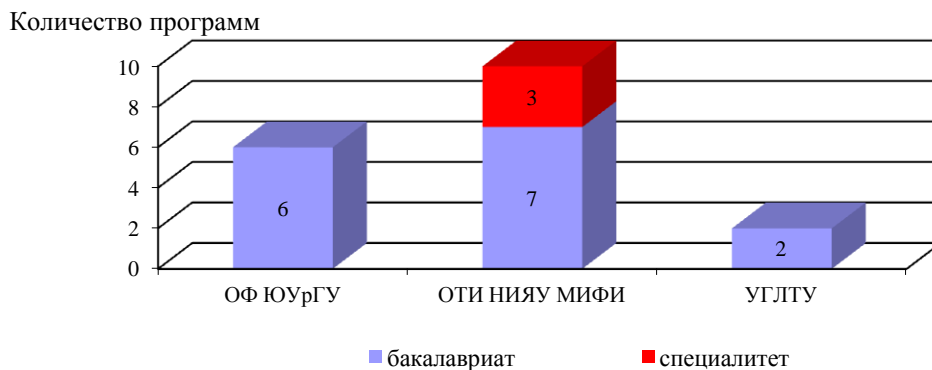


Рис. 2. Распределение уровней образовательных программ в высших учебных заведениях Озёрного городского округа

В Озёрском городском округе подготовка по программам среднего профессионального образования ведётся одним учреждением высшего профессионального образования (ОТИ НИЯУ МИФИ), двумя колледжами (Озёрский технологический колледж, Озёрский Государственный колледж искусств).

В исследуемом муниципальном образовании подготовка по программам профессионального обучения ведётся одним образовательным учреждением: Озёрским технологическим колледжем.

Распределение образовательных программ по учебным заведениям Озёрского городского округа представлено на рисунке 3.

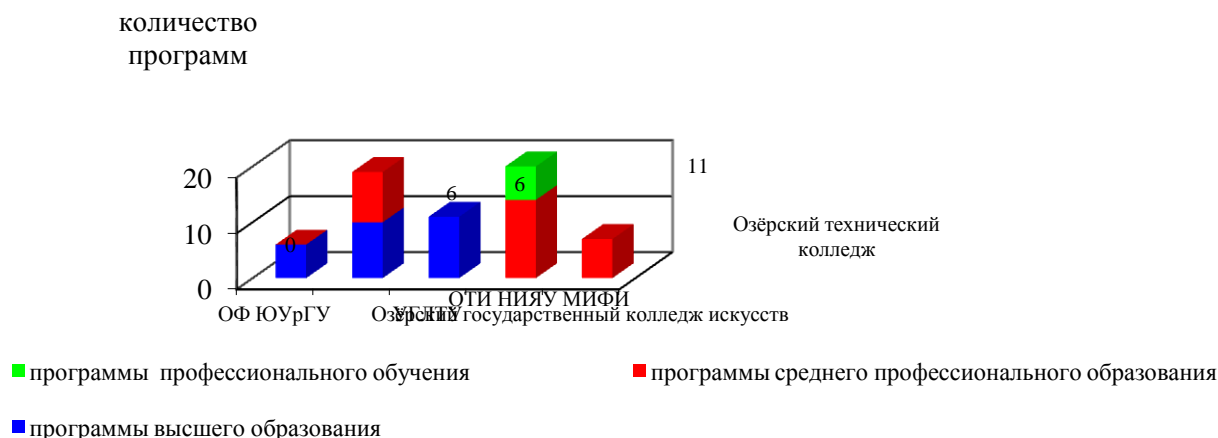


Рис. 3. Распределение образовательных программ в учебных заведениях Озёрского городского округа

В учебных заведениях профессионального образования Озёрского городского округа обучается 2774 человек, в том числе 1459 человек обучается по программам высшего профессионального образования, 1024 человек обучается по программам среднего профессионального образования и 291 обучается по программам профессионального обучения. Количество студентов и учащихся в различных учебных заведениях Озёрского городского округа представлено в таблице 1.

Таблица 1

Количество студентов и учащихся
в различных учебных заведениях Озёрского городского округа

Учебное заведение / образовательная программа	Форма обучения		
	очная	очно-заочная	заочная
ЮФ ЮУрГУ (ВПО)	147	–	765
ОТИ НИЯУ МИФИ (ВПО)	426	121	–
Уральский государственный лесотехнический университет (ВПО)	–	–	20
ОТИ НИЯУ МИФИ (СПО)	562	117	43
Озёрский технический колледж (СПО)	160	–	–
Озёрский технический колледж (ПО)	291	–	–
Озёрский Государственный колледж искусств (СПО)	122	–	–

Профессиональное образование Озёрского городского округа представлено как техническими, так и гуманитарными направлениями. Высшее образование в основном осуществляет подготовку по образовательным программам технической направленности, среднее и начальное – в равной степени представлено обоими направлениями. Распределение образовательных программ по техническим и гуманитарным направлениям представлено в таблице 2.

Таблица 2

Количество образовательных программ
по техническим и гуманитарным направлениям

Учебное заведение	Техническое направление	Гуманитарное направление
ЮФ ЮУрГУ (ВПО)	3	3
ОТИ НИЯУ МИФИ (ВПО)	8	2
Уральский государственный лесотехнический университет (ВПО)	6	5
ОТИ НИЯУ МИФИ (СПО)	6	3
Озёрский технический колледж (СПО)	6	2
Озёрский технический колледж (НПО)	7	5
Озёрский Государственный колледж искусств (СПО)		7

Распределение технических и гуманитарных направлений относительно уровней подготовки представлено на рисунке 4.

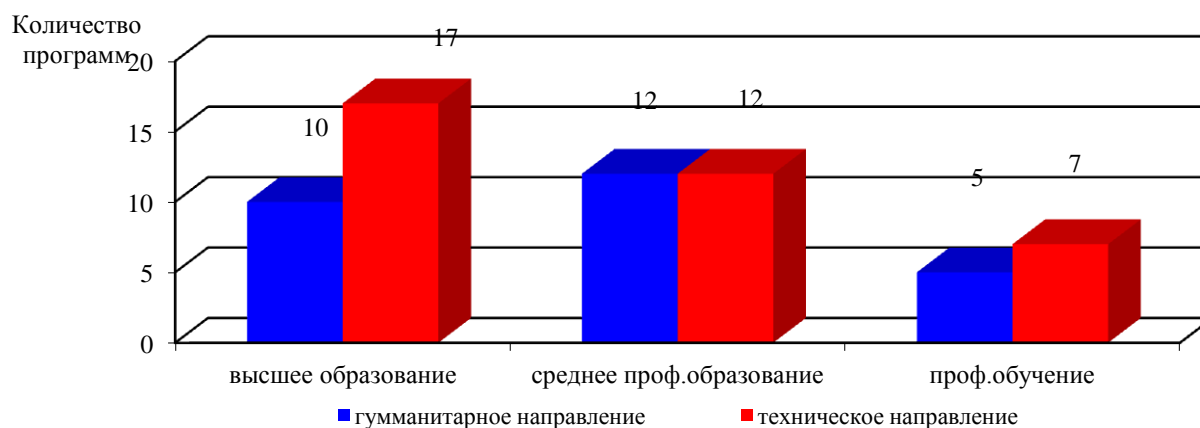


Рис. 4. Распределение технических и гуманитарных направлений относительно уровней подготовки

Обучение в учреждениях профессионального образования ведётся как на бюджетной, так и контрактной основе.

Средняя стоимость обучения на контрактной основе составляет по направлениям ВПО – 81 980 рублей в год очная форма и 36 633 рублей в год заочная форма, СПО – 49 098 руб. в год в год очная форма и 24 382 рублей в год заочная форма.

Дифференциация стоимости обучения преимущественно основывается исходя из направления подготовки. Дифференциация стоимости обучения по направлениям подготовки высшего профессионального образования представлена в таблице 3.

Таблица 3

Стоимость обучения по направлениям подготовки высшего профессионального образования в образовательных учреждениях Озёрского городского округа (для студентов 1 курса на 01.09.2013) (руб.)

Учебное заведение	Очное	Очно-заочное	Заочное
Гуманитарные направления			
ЮФ ЮУрГУ	63320–65000	–	34000–36000
ОТИ НИЯУ МИФИ	65 570	–	–
Уральский государственный лесотехнический университет			–
Технические направления			
ЮФ ЮУрГУ	67 060–112 000		29000–44000
ОТИ НИЯУ МИФИ	69 670–131 240	32 000–44 800	–
Уральский государственный лесотехнический университет			32000

Дифференциация стоимости обучения по направлениям подготовки среднего профессионального образования представлена в таблице 4.

Таблица 4

Стоимость обучения по направлениям подготовки среднего профессионального образования в образовательных учреждениях Озёрского городского округа (для студентов 1 курса на 01.09.2013) (руб.)

Учебное заведение	Очное	Очно-заочное	Заочное
Гуманитарные направления			
ОТИ НИЯУ МИФИ (СПО)	40340–49670		19 040
Озёрский Государственный колледж искусств			
Технические направления			
ОТИ НИЯУ МИФИ (СПО)	49 670–79910	19 870–31960	–

Библиографический список

1. Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями) // Рос. гад. – 2012. – 31 дек.

[К содержанию](#)

УДК 334.025 + 343.72 + 004.056

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ УГРОЗ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

М.Н. Степанова

По результатам проведенных исследований выявлены пути обеспечения экономической безопасности на предприятии. Установлены методы выявления манипулятивного поведения (мошенничества). Показана необходимость применения системы обеспечения безопасности информации на предприятии.

Ключевые слова: информационная безопасность, анализ угроз, экономическая безопасность, финансовое состояние, бизнес-организация.

Прежде всего, перечислим методы выявления манипулятивного поведения (мошенничества):

1. Метод МЕТЕРС (метод текущего рационального самоконтроля). Широко применяется в бизнесе, в том числе как средство повышения общей культуры предпринимательского мышления. Суть его заключается в формировании своеобразного рефлекса контроля времени мышления путем периодической «фотографии» мыслительных процессов через равные промежутки времени.

МЕТЕРС похож на способ нормирования труда, называемый ФРД (фотография рабочего дня). Но в МЕТЕРС «фотографируется» не рабочий день, а временная структура своего мышления, что позволяет обнаруживать разнообразные его отклонения, в том числе происходящие под воздействием насильственных психических трансакций.

После обнаружения «фотографии» можно приступить к анализу манипулятивных признаков атакующего (например, навязчивое или ненавязчивое обращение к теме «заряда», продумывание вашего отношения, признаки легендирования и вопросной эквилибристики).

2. Метод интроспекции. Это прием подключения подсознания к анализу признаков. Осуществляется он с помощью формирования в себе психологической установки на «слушание» подсознания, на «всплытие» подсознательной информации «наверх». Формирование установки начинается с того, что вы после серии трансакций даете сознанию паузу путем переключения на другую деятельность (обычно сон, спорт, отдых, другое времяпровождение), чтобы микроинформация могла «всплыть». По окончании паузы начинаете «слушать» и определять точки внимания, на которые указывает подсознание.

3. Метод медитаций. Сначала исключаются внешние факторы, затем осуществляется расслабление и концентрация на объекте интереса (манипуляторе и признаках).

4. Метод МАССА (метод ассоциативно-синестезийных символьных аналогий). Метод рекомендуется применять при тупиковых вариантах, когда вы испытываете значительные трудности при рациональном прочтении противника.

5. Динамический анализ. Состоит в отслеживании изменений ваших дел с момента появления рядом с вами предполагаемого манипулятора.

Кроме названных есть и другие методы анализа или «идентификации манипулирования». Все они относятся к числу транзакционных.

Следует выделить два пути обеспечения безопасности от мошенничества: внешний и внутренний. Первый, прежде всего, связан с проверкой руководителей тех предприятий, которые пытаются заключить с Вами сделки. Здесь речь идет об их репутации и личностных качествах: большие финансовые запросы или личные долги, пристрастие к рискованным сделкам, уголовное прошлое, связь с криминальными структурами, стремление уехать за рубеж с предварительным приобретением недвижимости, личное ведение всех дел данным лицом.

Обеспечение внутренней безопасности также имеет свои особенности. Служба безопасности предприятия должна, в первую очередь, определиться с категориями работников, наиболее часто совершающих правонарушения и имеющих доступ к документам, бланкам, информации. К каким категориям относятся: работники бухгалтерии; лица, ведущие переговоры с потенциальными партнерами, занимающиеся оформлением и заключением договоров. Привлечение их к соучастию в совершении преступления может осуществляться путем подкупа, шантажа, запугивания, угроз. «Эти действия оказывают влияние на работника предприятия и вызывают изменения в его поведении. У таких лиц может появиться страх, неуверенность, либо наоборот – повышенный интерес к тем или иным сведениям».

Определенное внимание служба безопасности должна уделить и уволенным (бывшим работникам предприятия). «Необходимо позаботиться, чтобы такое лицо не взяло с собой различные бланки, удостоверения и другие документы предприятия». Важную роль играет также разработка мероприятий по хранению документов, подбору кадров, «созданию условий, исключающих совершение правонарушений, поскольку 70 % рабочих и служащих могут воспользоваться этими условиями».

Методами выявления и оценки угроз безопасности предприятия занимается контрразведка, входящая составной частью в службу ЭБ предприятия. Ключевым для нас является метод, определяемый специалистами как криминалистический сравнительный анализ. В основе его лежат мыслительные образы конкретных, единственных в своём роде предметов, вещей, процессов, явлений, действий, людей, событий.

При сравнительном анализе во внимание принимаются признаки объектов, то есть их сходство или различие, а также результаты сравнения, осмысливание которых даёт дополнительное знание об объектах анализа. Источни-

ком информации нередко являются бухгалтерские документы, нахождение в них противоречий (между содержанием и фактическим положением дел).

Разновидностью рассматриваемого метода выявления и раскрытия экономических преступлений является СМА – сравнительный модельный анализ. Он позволяет устанавливать сходство или отличие сравниваемых объектов, одни из которых чаще всего являются мысленной моделью исследуемого события, поведения, деятельности или иного объекта познания, определять его количественные или качественные характеристики и принимать на этой основе соответствующее правовое решение.

Критический уровень ЭБ предприятия прежде всего выражается в оценке его финансового состояния: $R_a < a$, где: a – цена капитала (норма дисконтирования или ставка рефинансирования),

$$R_a = \frac{\Pi}{A} = \frac{\Pi}{B} \cdot \frac{B}{A} = R_n \cdot O_a, \quad (1)$$

где Π – прибыль; A – активы предприятия; R_n – рентабельность продаж продукции (коммерческая маржа); O_a – отдача активов (коэффициент трансформации).

В зависимости от величины показателей R_n и O_a можно выделить возможные зоны хозяйствования и направления развития предприятия (рис. 1). «Идеальной считается зона, когда оба показателя имеют высокую величину, а критический – низкую их величину. В случаях же, когда величина показателя разная, зона считается допустимой. Кризисная зона определяется отрицательной величиной R_n .

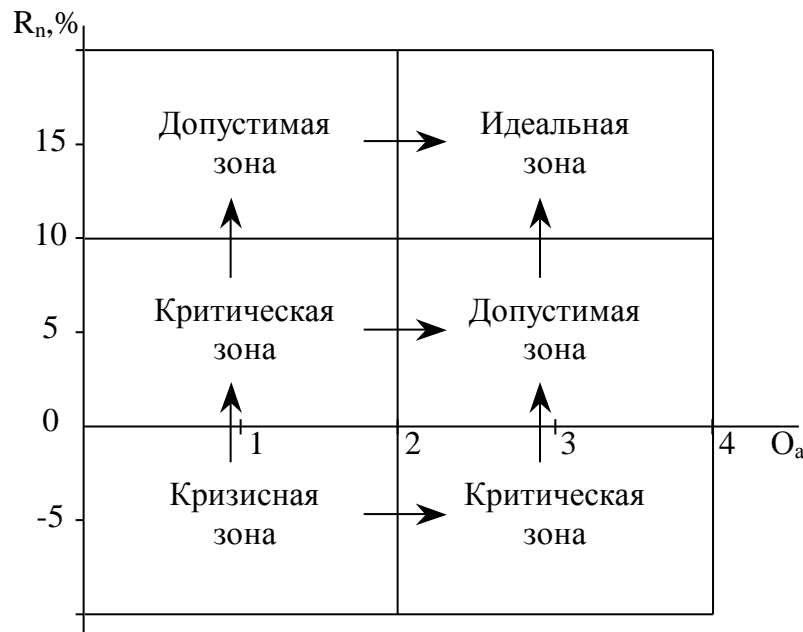


Рис. 1. Возможные зоны хозяйствования и направления развития предприятия:

R_n – рентабельность продаж продукции (Π/B), O_a – оборачиваемость активов (B/A), B – объем продаж, Π – чистая прибыль, A – активы предприятия

Критические значения рентабельности собственного капитала (R_C) также определяются из соотношения $R_C < a$. Структурный состав этого показателя, который необходим в аналитической оценке финансового состояния предприятия, целесообразности и допустимости по ЭБ условий привлечения заемных средств, представляется трехмерной моделью:

$$R_C = \frac{\Pi}{B} \cdot \frac{B}{A} \cdot \frac{A}{C} = R_n \cdot O_a \cdot \frac{1}{K_a}, \quad (2)$$

где C – собственный капитал; K_a – коэффициент автономии (соотношение собственных средств в общей их сумме).

Этот показатель характеризует финансовую автономию предприятия, то есть независимость собственной деятельности от внешних источников ее финансирования.

Из взаимосвязи этих показателей следует, что хозяйствующие субъекты при одинаковой величине R_a могут отличаться уровнем экономической безопасности, что является следствием разной структуры финансовых источников образования капитала.

Анализ состояния дел в области информационной безопасности бизнеса (ИББ) показывает, что в ряде развитых стран успешно функционирует вполне устоявшаяся инфраструктура системы мер по защите конфиденциальной информации от внешних и внутренних угроз. «Тем не менее, как свидетельствует реальность, злоумышленные действия над информацией не только не прекращаются, а имеют достаточно устойчивую тенденцию к росту. Опыт показывает, что для успешного противодействия этой тенденции необходима стройная и управляемая система обеспечения безопасности информации» [2]. Важнейшими ее принципами следует считать:

- законность мероприятий по выявлению и предотвращению правонарушений в информационной сфере;
- непрерывность реализации и совершенствования средств и методов контроля и защиты информационной системы;
- экономическая целесообразность, определяемая сопоставимостью возможного ущерба и затрат на обеспечение ИББ;
- комплексность использования всего арсенала имеющихся средств защиты во всех подразделениях фирмы и на всех этапах информационного процесса.

Последнее дает наибольший эффект тогда, когда все используемые средства, методы и мероприятия объединены в единую управляемую систему ИББ [1]. В этом случае достигается полный охват объектов защиты в рамках бизнес-организации.

1. Алгоритм действий по обеспечению ИББ. Этот алгоритм состоит из восьми пунктов, представленных на рис. 2. Речь идет о защите персонала, материально-технических средств (МТС) информации и информационных

ресурсов на основе правовых, организационных и инженерно-технических мероприятий. Здесь важно подчеркнуть, что с точки зрения экономической целесообразности защищать следует лишь ту информацию, разглашение (утечка, потеря) которой неизбежно приводит к материальному или моральному ущербу.

С этой точки зрения важнейшим свойством ИББ является возможность обеспечения прозрачности бизнеса [3]. Данное условие необходимо учитывать при разработке политики информационной безопасности, что позволяет руководству бизнес-организации:

- сосредоточить свое внимание на наиболее важных аспектах обеспечения экономической безопасности;
- контролировать возникающие риски и потенциальные угрозы;
- отслеживать качество и эффективность исполнения принимаемых управленческих решений.

По мнению некоторых авторов, наиболее опасным субъектом угроз является легальный пользователь, допущенный к ее ресурсам (потребители и персонал). Особую опасность представляют случаи, когда в бизнес-организациях нет специальных средств защиты конфиденциальной информации.

Другим источником угроз являются лица, не имеющие легального доступа к информационным ресурсам (так называемые «субъекты несанкционированного доступа»), в отличие от «субъектов легального доступа». «Такой канал может быть создан путем вскрытия защищающих информацию в каналах связи криптографических средств, использования несовершенных технических средств, создающих побочные излучения и наводки, взлома систем защиты компьютерной информации (в том числе, хакерские атаки), а также старинным методом вскрытия замков и сейфов с похищением (а также с копированием) ценных документов. Все эти действия характеризуются высокой скрытностью и сопровождаются колоссальной степенью неопределенности для того, кто подвергается нападению» [3].

Уровень угроз во многом зависит от масштаба и вида деятельности бизнес-организации. Соответственно, разнообразными могут быть и направления защиты, подразделяемые на три группы (рис. 3).

Координирующим центром защиты является служба информационной безопасности во главе с ее начальником в ранге заместителя руководителя бизнес-организации. Функционально эту службу можно представить в следующем виде (рис. 4). Такое ее построение позволяет существенно локализовать техническую защиту и сократить расходы на нее вследствие правовой «селекции» объектов защиты и организации ограниченного доступа к ним [1].

Подобный подход к построению системы ИББ основывается на ряде принципов: управляемости, наблюдаемости, устойчивости, быстродействия, минимизации информационного ущерба и затрат на защиту.



Рис. 2. Алгоритм действий по обеспечению информационной безопасности бизнеса



Рис 3. Основные направления защиты конфиденциальной информации

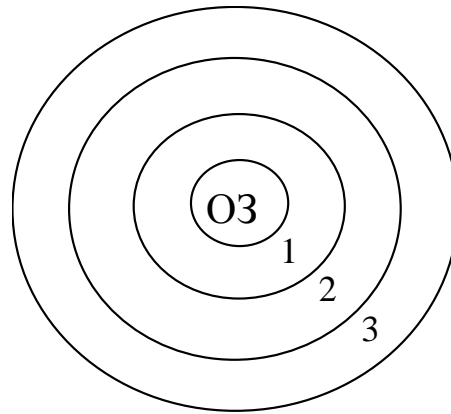


Рис. 4. Функциональное представление службы информационной безопасности бизнес-организации: 1 – инженерно-техническая, 2 – организационная, 3- правовая защита, ОЗ – объект защиты

На рис. 5 представлена систематизация функций экономической безопасности предпринимательской деятельности, разработанная в процессе исследования. Здесь же названы основные требования к службе ЭБ, связанные с наличием на предприятии Р-системы (разведки и контрразведки). Ее составной частью является проведение экспертизы любого бизнес-проекта (а также, его основной части, называемой механизмом образования дохода – МОД).

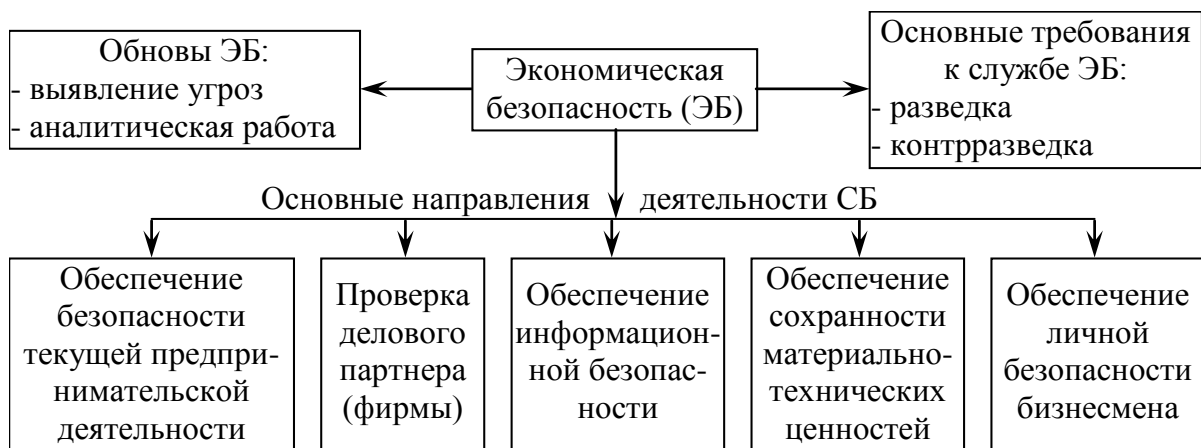


Рис. 5. Систематизация функций экономической безопасности предпринимательской деятельности

Наличие Р-системы является признаком культуры управления бизнесом. При этом, чем выше уровень девиантного поведения субъектов экономических отношений, тем актуальнее становятся вопросы по обеспечению эффективной службы ЭБ, имеющей в своем составе разведывательные и контрразведывательные подразделения (табл.).

Таблица

Основные сведения о деятельности разведывательных
и контрразведывательных подразделений предприятия

Сведения	Разведка	Контрразведка
Цель	Своевременное выявление и предоставление информации о реальных и потенциальных внешних угрозах	Противодействие разведывательным мероприятиям конкурентов и пресечение действий лиц, посягающих на интересы предприятия
Задачи	<ol style="list-style-type: none"> 1. Своевременное информирование о методах, способах и лицах, имеющих намерение нанести ущерб предприятию 2. Содействие правоохранительным, судебным и контрольно-ревизионным органам в привлечении к ответственности лиц, действия которых затрагивает интересы предприятия 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Борьба с экономическим шпионажем 2. Пресечение преступлений против сотрудников 3. Документирование действий лиц, задержанных за административные проступки 4. Установление обстоятельств разглашения сведений, составляющих коммерческую тайну
Группа в составе подразделения	<ol style="list-style-type: none"> 1. Скрытного наблюдения 2. Проведения расследований 3. По работе с информацией 4. По техническому обеспечению проведения операций 5. По выявлению и сбору открытых и закрытых публикаций 6. Аналитическая 7. Стратегического планирования 8. Экспертов и консультантов 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Собственной безопасности 2. Проведения расследований 3. По работе с информацией 4. По предупреждению правонарушений 5. По техническому обеспечению проведения операций 6. Организации сохранения коммерческой тайны 7. Негласного проникновения 8. Организации дезинформационных мероприятий 9. Компьютерной безопасности
Критерии деятельности	<ol style="list-style-type: none"> 1. Точность и объективность сведений об изучаемых лицах. 2. Качественное документирование противоправных действий юридических и физических лиц, направленных против интересов предприятия 3. Своевременное и объективное информирование о внешних угрозах и их носителях 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Степень противодействия разведывательным мероприятиям деловых конкурентов и преступников. 2. Уровень предотвращения и пресечения правонарушений 3. Стоимостная оценка предотвращенного ущерба от противоправных действий

Окончание табл.

Сведения	Разведка	Контрразведка
Показатели работы	1. Количество успешно проведенных с помощью разведки деловых переговоров 2. Количество выявленных ненадежных деловых партнеров 3. Количество выявленных некредитоспособных деловых партнеров	1. Количество привлеченных к ответственности за разглашение коммерческой тайны предприятия 2. Количество выявленных экономических шпионов 3. Количество выигранных судебных процессов по гражданским и уголовным делам на основании материалов контрразведки

Оптимизация Р-системы связана с оценкой эффективности реализации охранных и защитных мероприятий. Речь идет о сравнительной оценке двух величин: затрат на обеспечение экономической безопасности и текущих издержек, снижающихся по мере повышения уровня экономической безопасности.

Библиографический список

1. Викулов, О.В. Система управления информационной безопасностью коммерческой организации / О.В. Викулов // Информационно-аналитический журнал Факт. – №7. – URL: <http://www.fact.ru>.
2. Крылова, О. Ключевая фигура информационной безопасности / О. Крылова // Газета «Элитный персонал» . – 2002. – URL: <http://www/academy.ru/>.
3. Курило, А. Информационная безопасность в организации: взгляд практика / А. Курило // Открытые системы. – 2002. – № 7–8 . – С. 16–25.
4. Friedman, J. Foundations of Social Theory / J. Friedman. – 1953. – P. 27.
5. Friedman, M. The Methodology of Positive Economics / M. Friedman // Positive Economics, Chicago: The University of Chicago Press. – 1953. – P. 27.

[К содержанию](#)

УДК 338.516.22 + 656.7.07

ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА АВИАКОМПАНИЙ

М.Н. Степанова

По результатам проведенных исследований оценены типы ценовой политики авиакомпаний в условиях жесткой конкуренции. Установлено наличие различных подходов к методике ценообразования. Показана необходимость учёта средних цен авиабилета по каждому направлению или сегменту.

Ключевые слова: уровень, структура, динамика тарифов авиакомпаний, средние цены, сегмент.

Развитие конкуренции в секторе перевозок пассажиров авиатранспортом создало основу для совершенствования методологии статистического наблюдения за уровнем, структурой и динамикой тарифов авиакомпаний. Авиакомпании стали позиционировать себя либо как традиционные, либо как низкотарифные перевозчики. Спрос на различные направления, предлагаемые авиакомпаниями оказался неоднородным, пассажиропоток плавно перетекает в пользу авиакомпаний – дискаунтеров. Руководители крупнейших европейских перевозчиков строят гибридные модели, позволяющие удерживать ранее завоеванную долю рынка, в связи с этим типы ценовой политики авиакомпаний в условиях жесткой конкуренции могут отличаться большим разнообразием.

В руках экономистов имеется серьезный набор инструментов для оценки спроса на услуги авиакомпаний, статистическое изучение тарифов и спроса направлено в первую очередь на то, чтобы соизмерить их уровни. Согласно общепринятому определению индивидуальный уровень цен – абсолютная величина цены в денежном выражении за единицу конкретного товара или услуги на рынке. Для пассажира важной информацией является сумма денежных средств, уплачиваемая им за билет.

Средний уровень цен определяется как обобщающий показатель, определенный по однородным группам товаров или услуг во времени или в пространстве. Авиакомпании, рассчитывая средний уровень цен, могут изучать не только его динамику, но и сопоставлять его с ценами конкурентов или с ценой билета, считающегося аналогом или эталоном сравнения.

Для целей проведения анализа руководители авиакомпаний могут принять целый ряд решений, изучая лишь средние цены авиабилета. Средние цены изучаются за определенный период времени по каждому направлению или по сегменту в целом.

Средняя арифметическая взвешенная цена авиабилета может быть рассчитана, если билеты на один рейс в один класс продавались в разное время по разным ценам, но с единой датой вылета. В этом случае можно клас-

сифицировать всех пассажиров на группы: пассажиры, купившие билеты по максимальным ценам, купившие билеты по минимальным ценам (с ликвидационной скидкой), купившие билеты по рыночным ценам. Формула средней арифметической взвешенной имеет вид (1):

$$P_{CP} = \frac{\sum_{i=1}^N p_i q_i}{\sum q}, \quad (1)$$

где P_{CP} – средняя взвешенная цена авиабилета; N – число вариантов (отдельных возможных значений) цен; P – цена билета для i -ой группы пассажиров; q – количество пассажиров в i -ой группе.

Средний уровень моментного ряда динамики цен на авиабилеты с равноотстоящими уровнями (может использоваться для регулярных рейсов) характеризует средняя хронологическая простая, которая исчисляется по формуле (2):

$$P_{CP} = \frac{\frac{1}{2} p_1 + p_2 + \dots + p_{n-1} + \frac{1}{2} p_n}{n-1}, \quad (2)$$

где n – число регулярных перелетов одного направления, по которым анализируются цены.

В отдельных случаях требуется сопоставить среднюю цену с доходами авиакомпании в отдельном направлении. Собранная статистическая информация может не содержать частот и вариантов цен, тогда расчет средней цены примет вид (3):

$$P_{CP} = \frac{\sum pq}{\sum \frac{pq}{q}}, \quad (3)$$

где p, q – данные о продажах билетов на рейс в денежном выражении.

Средняя гармоническая представляет собой обратную величину средней арифметической из обратных значений усредняемого признака.

Изучение состава и структуры цен позволяет проанализировать пропорции между элементами цены авиабилета, выявить долю каждого элемента в структуре цены. Наличие, соотношение и число структурных элементов цены авиабилета зависит ценовой политики авиакомпании и используемой бизнес-модели, конъюнктуры рынка, числа конкурентов и т.д. Примерная структура себестоимости билета авиакомпаний [2] представлена в таблице 1.

В зависимости от приоритетов развития, структура затрат авиакомпании может существенно отличаться, что оказывает влияние на ценовую политику. Задачей любого исследования в области ценовой политики является разработка конкретной модели принятия решений [1, с. 11].

Таблица 1

Пример структуры себестоимости авиаперевозок
на внутренних воздушных линиях

элементы себестоимости авиабилета	Структура (в процентах)	
	магистральные внутренние линии	региональные внутренние линии
затраты на оплату труда	9,62	15,02
отчисления на социальные нужды	2,69	2,96
затраты на авиаГСМ	31,92	17,98
амортизация	3,08	11,82
затраты на аэропортовое обслуживание	18,85	21,43
затраты на техническое обслуживание и ремонт	5,00	14,04
затраты на аэронавигационное обслу- живание	3,85	3,20
затраты на метеообеспечение	0,38	2,22
затраты на агентское обслуживание	1,15	1,72
аренда и лизинг	14,23	4,19
обязательное страхование	1,15	3,20
прочие расходы	5,00	1,23
общехозяйственные расходы	3,08	0,99

При этом руководитель может пользоваться следующим набором инструментов:

1. Оценивается удельный вес составляющих элементов в цене авиабилета (в том числе налогов, наценок, элементов себестоимости). Расчет производится с использованием формулы (4):

$$d = \frac{x}{p}, \quad (4)$$

где x – размер отдельного элемента цены; p – установленная цена; d – удельный вес анализируемого элемента цены.

В экономическом анализе аналогом удельного веса являются показатели затратоемкости. Договоренности, достигнутые руководителями авиапредприятий, позволяют сократить расходы, изменив структуру цены, а также получить экономию использования ресурсов.

Экономия ресурсов может быть количественно оценена, также допускается сравнение структуры цены авиабилета со структурой ближайших конкурентов, а также в динамике. В частности, за период с 2004 по 2008 год у авиакомпании «Трансаэро» доля затрат на авиатопливо выросла с 20 % от совокупных операционных расходов до 50 %. Следовательно, напрашивается вывод о росте рисков сбоев операционной деятельности или формирования убытков в связи со срывом поставок авиаГСМ, ростом рыночных цен на топливо, ошибками в определении страхового запаса топлива.

2. Оценивается интегральный коэффициент структурных сдвигов (коэффициент Гатева). Данный коэффициент используется для оценки интенсивности изменения структуры цены за счет отдельных элементов. Формула имеет вид (5):

$$K_v = \frac{\sum (V_1 - V_0)^2}{\sum V_1^2 + \sum V_0^2}, \quad (5)$$

где V_1, V_0 – относительные показатели структуры цены авиабилетов различных направлений или одного направления отчетного и базисного периода.

Коэффициент основан на разностях удельных весов, однако при данном способе нормирования он учитывает значения самих удельных весов обоих периодов и позволяет учесть в ценовой политике имеющиеся внутренние и внешние ограничения. Формирование цен на авиабилеты новых направлений, обеспечение оптимального соотношения своих цен и цен авиаперевозчиков-конкурентов, использование скидок, варьирование ценами включается в единую систему анализа эффективности ценовой политики.

Дополнительным обобщающим показателем оценки меры существенности различий двух структур является индекс Салаи (формула 6):

$$K_c = \sqrt{\frac{1}{n} \sum \left(\frac{V_1 - V_0}{V_1 + V_0} \right)^2}, \quad (6)$$

где n – число элементов структуры.

Важным для руководителей авиакомпании является представление об оптимальной структуре затрат, оптимальной структуре цены авиабилета. Структурные сдвиги, таким образом, могут быть оценены не только в динамике, может изучаться степень отдаленности текущей структуры цены авиабилета от его оптимального значения.

Если в результаты анализа ценовой политики установлен признак, влияющий на уровень цен, то анализ структурных сдвигов дополняют расчетом коэффициентов эластичности. Эластичность в контексте анализа ценовой политики характеризует чувствительность изменения цены от анализируемого признака, которым может быть стоимость авиатоплива, аэропортовые сборы, норма прибыли авиакомпаний и многое другое.

Важным для аналитика является эмпирический коэффициент эластичности, имеющий вид (7):

$$\varepsilon = \frac{\Delta p}{p} / \frac{\Delta x}{x}, \quad (7)$$

где $\Delta x, \Delta p$ – абсолютные изменения факторного признака и цены; x, p – базовые значения факторного признака и цены (соответственно).

Оценки эластичности позволяют установить, в каком направлении и в каком объеме воздействовать на факторы, чтобы привести цены на авиабилеты в конкурентный вид. В условиях рыночной экономики постоянно изменяются затраты авиакомпаний, спрос на услуги авиаперевозчиков, даже погодные условия способны подкорректировать программу полетов авиапредприятия. И руководство вынуждено адаптировать свои цены к этим изменениям. Ценовая политика должна быть сформирована таким образом, чтобы в каждый момент времени иметь четкую модель принятия ценовых решений при изменении различных ценообразующих факторов.

Для бюджетных авиакомпаний, которые используют максимально широкий набор инструментов в области управления затратами, важным вопросом становится конкурентная борьба не с сетевыми авиакомпаниями, а между собой. Различия в ценах бюджетных авиакомпаний уже незначительно и не способны повлиять на поведение потенциальных пассажиров (необходимо понимать, что бюджетные авиакомпании предлагают принципиально другой продукт, организуя авиарейсы из отдаленных аэропортов с ограниченным набором услуг и возможными задержками). Также важно, что пассажиры делают свой выбор с учетом возможных неудобств. Не сама цена, а средний уровень цен в этой связи является привлекательным фактором. Дискаунтеры, не выходя за границы уровня цен, разрабатывают бизнес-модели, куда включены неценовые инструменты конкурентной борьбы.

Набор некоторых инструментов, используемых дискаунтерами в конкурентной борьбе представлен в таблице 2.

Таблица 2

Пример неценовых инструментов
конкурентной борьбы бюджетных авиакомпаний

Фактор конкурентной борьбы	Варианты использования бюджетными авиакомпаниями
Увеличение числа естественных стыковок	Замена одного рейса многоместным самолетом несколькими рейсами маломестных самолетов
Сезонное сокращение авиапарка	Построение системы договорных отношений с сетевыми авиакомпаниями, аэропортами и лизинговыми компаниями
Удовлетворение требований пассажиров в комфортабельном перелете	Предъявление требований авиапроизводителям по конфигурации салона

Это неполный набор возможных вариантов увеличения пассажиропотока, не прибегая к изменению цен. Набор инструментов может быть расширен благодаря знаниям специфики бизнеса высшим руководством авиапредприятий. Однако каждое принимаемое решение влечет за собой появление новых статей затрат, сокращение или увеличение затрат по текущим статьям. Не все затраты перекладываются на пассажира, многие затраты порываются из прибыли компании.

Либерализация цен на авиабилеты приведет к росту спроса, будет способствовать росту эффективности региональных авиакомпаний. В связи с этим, на постоянной основе требуется осуществлять статистическое наблюдение за ценами авиакомпаний, производить сбор статистического материала, осуществлять сводку и группировку результатов наблюдения, осуществлять анализ полученных обобщенных материалов и показателей. Затраты и цены в авиабизнесе также как и в других отраслях, тесно связаны между собой, следовательно, необходимо постоянно совершенствовать методы анализа и расчета цен.

Библиографический список

1. Герасименко, В.В. Ценовая политика фирмы / В.В. Герасименко. – М.: Изд-во Финстатинформ, 1995. – 192 с.
2. Экономика российских авиакомпаний: основные тенденции. – URL: <http://www.ato.ru/content/rossiyskie-aviakompanii-po-itogam-2012-goda-dostigli-operacionnoy-rentabelnosti>.

К содержанию

УДК 37.014.54

МАРКЕТИНГ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Д.В. Федулов

По результатам проведенного исследования выявлено, что маркетинг в образовании имеет социальную функцию, связанную с самим характером института образования. Установлены факторы, способствующие трансформации системы образования. Сформулированы отличительные особенности образовательной услуги.

Ключевые слова: маркетинг; образовательные услуги; образовательные потребности; маркетинговая среда; субъекты маркетинга.

Процессы трансформации общественных отношений в нашей стране, начавшиеся на рубеже 80–90-х годов XX века, привели к смене социальных ориентиров и ценностей.

Рассматривая позитивные изменения, коснувшиеся сферы образования, выделим переориентацию системы образования с абстрактных «потребностей общества» на удовлетворение потребностей конкретного человека, личности. Образование стало трансформироваться из инструмента, обеспечивающего существующие и запланированные потребности производства в рабочей силе, в систему, призванную удовлетворять потребности каждой отдельной личности в образовании, учитывая при этом потребности как общества, так и экономики.

Тенденции перехода России к инновационной экономике также оказали влияние на систему образования в целом.

В основе инновационной экономики лежит развитая система образования, которая является источником подготовки специалистов различного уровня и различных специальностей, необходимых для реализации всех стадий инновационного процесса [1].

Образование в условиях ориентации на инновационный путь развития претерпевает значительные изменения под воздействием ряда определенных факторов:

1. Формирование новой роли знаний как одного из двигателей экономического развития, что является главной причиной формирования системы непрерывного образования (Lifelong Learning). С постоянным появлением новой информации, новых открытий и новых знаний, развитием средств обработки и передачи информации, полученные во время обучения знания быстро устаревают, следовательно, у людей появляется потребность в получении новых знаний, навыков и умений, что в свою очередь приводит к потребности в постоянном образовании с целью сохранения и повышения эффективности своей работы и конкурентоспособности на рынке труда.

2. Система образования отвечает на спрос на образовательные услуги, развивая новые формы обучения (например, дистанционное), расширяя линейку оказываемых услуг (второе высшее образование, аспирантура, курсы повышения квалификации, курсы переподготовки, программы MBA и др.). Выход на рынок новых производителей услуг высшего и дополнительного профессионального образования открытых, электронных, распределительных университетов, чьи образовательные программы доступные вне зависимости от пространственных и временных рамок.

3. Рост значимости рыночных механизмов в высшем и дополнительном образовании. На рынке образовательных услуг действуют те же механизмы, что и на рынках других товаров и услуг (спрос, предложение). На рынке образовательных услуг с каждым годом возрастает значимость использования маркетинговых инструментов с целью удовлетворения спроса потребителей и повышения конкурентоспособности вуза.

4. Изменение методов предоставления услуг и способов организации обучения в системе высшего и дополнительного профессионального образования.

5. Признание необходимости высшего и дополнительного профессионального образования для формирования, распространения и применения знаний, а также для создания технического и профессионального потенциала [4].

6. Тенденция укрупнения вузов – создание крупных федеральных университетов (Балтийский, Южный, Северный (Арктический), Казанский

(Приволжский), Уральский, Сибирский, Северо-Восточный, и Дальневосточный федеральные университеты), объединение вузов единой направленности под новым брендом (например, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации).

Рассмотренные нами тенденции нашли свое отражение в изменении российской образовательной системы – была введена система единого государственного экзамена, вузы начали переходить на двухступенчатую систему образования, открывались новые вузы, появлялись новые специальности. Отметим и другой немаловажный момент – система высшего профессионального образования начала использовать современные маркетинговые технологий.

Владение информацией об образовательных потребностях населения и ориентация на них системы образования сами по себе не являются самоценными, не способны значительно повысить эффективность функционирования и развития этой системы, не обеспечивают условия для динамичного развития и высокого уровня жизнеспособности ее элементов, тем более в настоящее время – время рыночных преобразований [1].

Для того чтобы решить данные задачи, система образования, ее структурные элементы должны осознавать необходимость, иметь возможность и научиться осуществлять внутреннюю трансформацию самих себя, исходя из существующих, выявленных образовательных потребностей, а также организовывать активную деятельность, направленную вовне, на внешнюю среду, для обеспечения максимальной эффективности своего развития, учитывая выявленные потребности и собственные возможности [1].

Подобная деятельность – внутренняя трансформация и воздействие на внешнюю среду с целью продвижения своего продукта – в мировой практике осуществляется, как правило, в рамках маркетинга.

Таким образом, фирмы «должны производить то, что потребители хотят купить».

Маркетинг в сфере образования является относительно новым, специфическим явлением. «В целом маркетинг в сфере образования - это философия (как совокупность общих принципов рыночных отношений, как система взглядов), стратегия и тактика отношений и взаимодействий потребителей (пользователей), посредников и производителей образовательных услуг и продуктов в условиях рынка, свободного выбора приоритетов и действий с обеих сторон обмен» ценностями [3].

Это те отношения, которые ведут к удовлетворению потребностей субъектов маркетинга:

- личности – в образовании (в знаниях, навыках, которые будут способствовать успешному трудоустройству и самореализации человека);
- учебного заведения - в развитии и благосостоянии его сотрудников;
- организаций и учреждений как работодателей – в росте кадрового потенциала и как результата – в росте благосостояния компании;

- общества – в расширенном воспроизводстве совокупного и личностного и интеллектуального потенциала, результатом которого в конечном счете является развитие страны в целом [1].

Таким образом, маркетинг в образовании имеет социальную функцию, связанную с самим характером института образования. Реализация социального заказа представляет собой социально значимую «прибыль».

Маркетинговый подход может осуществляться по отношению к самому разному товару, к разной продукции. Объектами маркетинга в сфере образования могут выступать площади образовательных учреждений, научный потенциал, а также сами образовательные услуги.

Предложим следующее определение маркетинга образовательных услуг.

Маркетинг образовательных услуг – это информационно-аналитическое обеспечение удовлетворения образовательных потребностей населения с учетом потребностей рынка труда и возможностей системы образования [1].

Специфичность маркетинга в сфере образования в первую очередь связана со специфичностью основного продукта системы образования – образовательными услугами.

Традиционными особенностями услуг считаются следующие:

1. Неосвязаемость – услугу нельзя продемонстрировать. Именно это качество является основной сложностью в процессе продвижения услуги. Степень неосвязаемости также может быть различной – от материальных услуг (таких как ремонт автомобиля) до нематериальных услуг (например, образовательных). Потенциальным потребителям услуг приходится делать выбор исходя из места, персонала, оборудования и средств предоставления услуг – всего того, что может дать какое-либо представление о предполагаемом качестве услуги.

2. Непостоянство качества – качество услуги может сильно изменяться в зависимости от места, времени предоставления услуги, но в первую очередь от того, кто это услугу предоставляет. В данном случае огромную роль играет так называемый «человеческий фактор» (квалификация персонала, личностные характеристики, состояние здоровья, настроение и др.).

3. Неотделимость – в отличие от товара, который существует вне зависимости от своего источника, услуга вне зависимости от источника существовать не может. Услуги одновременно и предоставляются и потребляются. Например, источником образовательной услуги является преподаватель. Образовательная услуга предоставляется коллективом преподавателей во время курса обучения и одновременно потребляется слушателями (студентами).

4. Недолговечность – услуга не может быть сохранена с целью дальнейшего использования или продажи [2]. В плане образовательной услуги качество долговечности приобретает несколько иное значение: в силу процесса обновления знаний (открытия новых знаний), научно-техни-

ческого прогресса, знания, получение в ходе обучения, в скором времени могут оказаться неактуальными. Именно поэтому многие ученые (например, такие как Ансофф) приходят к выводу о постоянности обучения, так называемой теории LifeLong Learning – «пожизненного обучения».

Эти особенности считаются традиционными потому, что их можно отнести к любой услуге, будь то парикмахерские услуги или грузоперевозки.

В результате анализа существующего материала нами были сформулированы отличительные особенности образовательной услуги.

5. Неотделимость от исходного материала» – от интеллектуальных способностей студентов, их багажа знаний и личностных особенностей (таких как трудолюбие, целеустремленность, усидчивость, ответственность) [1].

Если на основные особенности услуги руководство вуза повлиять может (подбором высококвалифицированных преподавателей, оснащением вуза современной техникой и др.), то последняя особенность поддается лишь косвенному влиянию: посредством усиления маркетинговой активности вуза с целью привлечения наиболее способных абитуриентов, либо ужесточением правил отбора (например, введение порогового значения проходного балла).

6. Отсроченность результата – знания, получаемые студентами в ходе обучения, могут оказаться полезными через год или через пять лет, а могут и не пригодиться вовсе.

Основные особенности услуг формируют и особенности маркетинга – основной акцент здесь делается на качество взаимодействия продавца и покупателя.

Маркетинг образовательных услуг в сфере высшего образования характеризуется следующими традиционными чертами маркетинга услуг:

- значимостью внутреннего маркетинга – высшее учебное заведение, как и любая другая организация, должно уделять особое значение формированию ориентации персонала на удовлетворение потребностей клиентов;
- значимость двухстороннего маркетинга – вузу следует наладить эффективное взаимодействие между поставщиком услуги и потребителями.

Таким образом, выделим особенности маркетинга в сфере высшего профессионального образования в условиях трансформации системы образования:

1. Маркетинг образовательных услуг характеризуется множественностью субъектов: субъектами маркетинга выступают не только образовательные учреждения как источник образовательных услуг, потребители, государство, но также и посредников (например, органы управления системой образования, службы занятости и др.).

2. Маркетинг образовательных услуг характеризуется наличием нескольких групп потребителей: первой группой потребителей (непосредственным потребителем) образовательной услуги являются студенты. В про-

цессе обучения студенты удовлетворяют потребности в получении знаний и образования, личностного развития и самосовершенствования, приобретения профессии, потребности в возможности будущей самореализации и карьере, а впоследствии – потребности в повышении квалификации, профессионального мастерства или же смене профессии. Конечным потребителем образовательных услуг являются организации, учреждения, выступающие в качестве работодателей (рынок труда). Потребности работодателей в специалистах определенного уровня и профиля, в росте кадрового потенциала и развитии профессиональных компетенций сотрудников формируют спрос на те или иные специальности, таким образом влияя на образовательные услуги – на перечень специальностей, на комплексы дисциплин, а также на техническое обеспечение образовательного процесса. Студент, получивший образование, становится выпускником, выходящим на рынок труда с целью реализации своих знаний, навыков и умений. Именно рынок труда является конечным потребителем результатов оказания образовательных услуг. Следовательно, образовательное учреждение одновременно функционирует на нескольких рынках: на рынке непосредственных потребителей образовательных услуг (студентов, слушателей), на рынке работодателей, в т.ч. и государства. В маркетинге образовательных услуг особую роль играет государство – государство финансирует систему образования, устанавливает перечень профессий и специальностей, по которым ведется подготовка специалистов, проводит аккредитацию и аттестацию образовательных учреждений, тем самым выступая гарантом качества образовательных услуг. Также государство заинтересовано в обеспечении занятости трудоспособного населения и воспроизводстве квалифицированной рабочей силы [1].

3. Маркетинг образовательных услуг характеризуется полиобъектностью: объектом маркетинга являются не только образовательные услуги, но и само образовательное учреждение (его имидж, статус), преподавательский состав (репутация преподавателей, их компетентность в соответствующих науках), его местоположение (где расположено, какими обладает возможностями для размещения иногородних и иностранных студентов) и т.д.

С точки зрения маркетинга основными задачами образовательного учреждения являются следующие:

- 1) удовлетворение потребностей государства в высококвалифицированных специалистах;
- 2) удовлетворение потребностей рынка труда в высококвалифицированных специалистах;
- 3) удовлетворение потребностей личности в знаниях, навыках и умениях;
- 4) удовлетворение потребностей рынка труда в научно- педагогических кадрах высшей квалификации;
- 5) удовлетворение потребностей хозяйства в знаниях фундаментального характера;

- б) удовлетворение потребностей рынка в научно-технической продукции;
- 7) интеграция научных исследований и учебного процесса [1].

Кроме того, приоритетной задачей образовательного учреждения является удовлетворение потребностей государства в высококвалифицированных специалистах, которые могут участвовать в процессе государственного, муниципального и корпоративного управления. Маркетинг образовательных услуг включает в себя два условных элемента: маркетинговые исследования и маркетинговую деятельность. Маркетинговые исследования являются базой, основанием для принятия управленческих решений. Они логически заканчиваются выработкой рекомендаций, в соответствии с которыми принимаются управленческие решения.

Маркетинговая деятельность предполагает «сопровождение» со стороны маркетологов реализации управленческих решений, принятых в соответствии с рекомендациями по результатам маркетинговых исследований, трансформацию внутренней среды субъекта, осуществляющего маркетинг образовательных услуг, и воздействие на внешнюю среду с целью доведения нового качества объекта до потребителя.

Итак, в соответствии с приведенным понятием, маркетинг образовательных услуг предполагает исследование по трем основным направлениям:

- а) потребности населения (потребителей) в образовательных услугах;
- б) рынок образовательных услуг (система образования);
- в) рынок труда.

Эти компоненты образовательного рынка, маркетинговой среды являются базовыми направлениями осуществления маркетинга образовательных услуг. Последний предполагает изучение, отражение их влияния, оказание на них воздействия.

Таким образом, данные компоненты маркетинговой среды являются основными направлениями маркетинга образовательных услуг.

Библиографический список

1. Институциональный маркетинг: монография / И.В. Разорвин, Т.В. Карпова, О.А. Дурандина и др. – Екатеринбург: Изд-во УрИ РАН-ХиГС, 2012. – 247 с.
2. Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер; пер. с англ. Е.М. Пеньковой. – М.: Прогресс, 2008. – 736 с.
3. Панкрухин, А.П. Маркетинг образовательных услуг: теория, методология, практика / А.П. Панкрухин. – URL: <http://www.rmarketing.spb.ru/lib/special/branch/mou/1.html>.
4. Тихомирова, Н.В. Тенденции российского рынка образовательных услуг высшего и дополнительного профессионального образования / Н.В. Тихомирова, С.Н. Исаев // Университетское управление: практика и анализ. – 2010. – № 5. – С. 32–40.

[К содержанию](#)

УДК 336.113.2 + 338.22:796.01

ОБОБЩЕННОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О КУЛЬТУРЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСАКЦИОННЫМИ ИЗДЕРЖКАМИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Е.А. Попова

На примере физкультурно-спортивной организации дано экономическое обоснование приоритетов формирования и развития культуры управления трансакционными издержками предпринимательской деятельности. Разработанный автором алгоритм исследования данной проблемы включает в себя: формирование культурной парадигмы управления, оценку роли лидерства и культуры в развитии субъектов предпринимательской деятельности, выявление приоритетов (формирование культуры системного управления трансакционными издержками, обоснование уровня экономической безопасности предпринимательской деятельности, выявление резервов реструктуризации власти в системе менеджмента). Особое внимание уделено деятельности лидеров в формировании и развитии культуры управления трансакционными издержками предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: матрица, система, культура, управление, стратегия, классификация, трансакционные издержки, предпринимательская деятельность, физкультурно-спортивная организация.

Классификация факторов, определяющих эту культуру, представлена в виде рис. 1. Ниже речь будет идти об одном из них – «культуре выбора базовой стратегии» (фактор «3»), а именно о классификации стратегии физкультурно-спортивной организации), инструментах стратегического контроллинга и т.д.

Контроллинг в рамках физкультурно-спортивного движения выполняет ряд функций:

- поддержка процесса планирования (разработка целей, принятие стратегических решений);
- контроль за реализацией планов (разработка контрольных документов с фиксацией сроков контроля и контрольных операций);
- анализ и учет (создание системы сбора и обработки информации, стандартизация информационных носителей и каналов, пригодных для принятия управленческих решений).

Служба контроллинга выступает в качестве координатора между правлением и подразделениями ФСО при разработке стратегических и оперативных планов, отличие которых представлено в виде табл. 1.

Анализ исходной ситуации, в которой находится ФСО разработке стратегии, включает в себя оценку этапа кризисного процесса. Этапы эти следующие: 1) кризис стратегии; 2) кризис рентабельности; 3) кризис ликвидности; 4) неплатежеспособность; 5) банкротство.

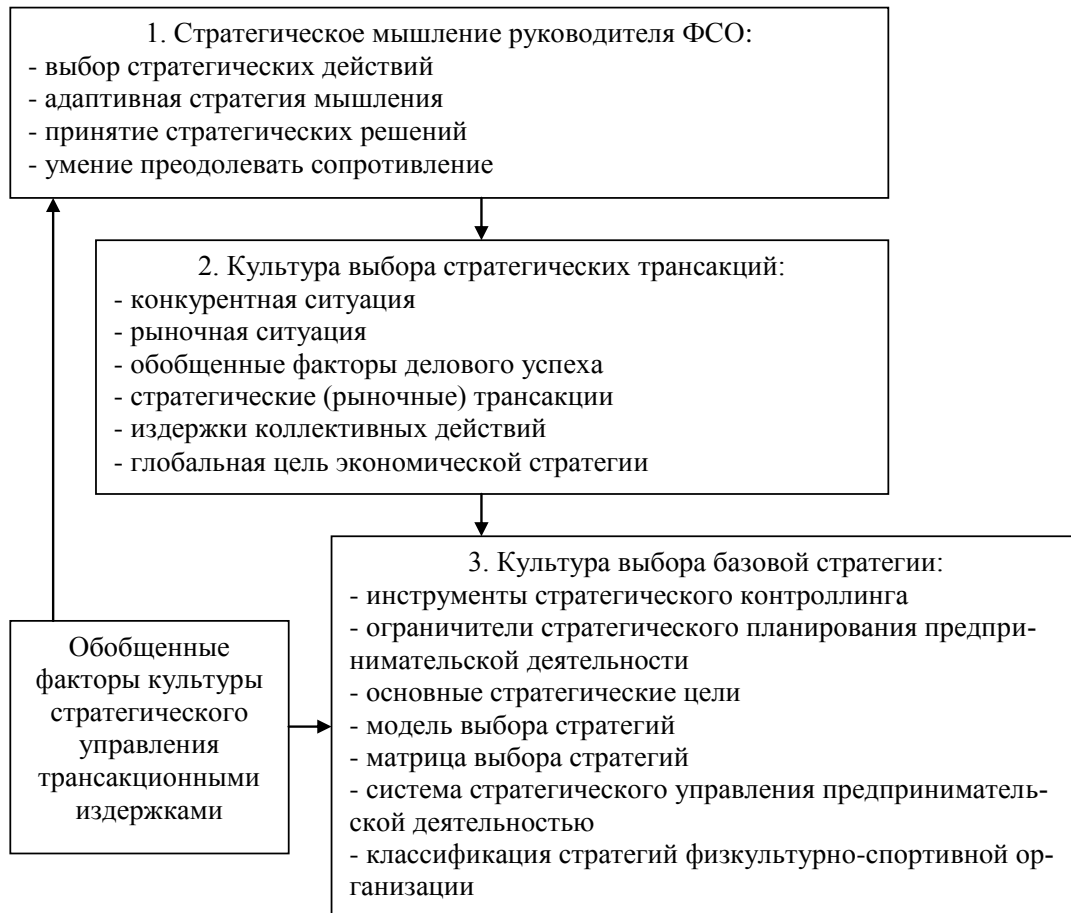


Рис. 1. Классификация факторов, определяющих культуру стратегического управления транзакционными издержками предпринимательской деятельности

Оценка кризисных явлений необходима для осознания того, какое исходное состояние имеет предприятие и какой путь ему предстоит преодолеть, чтобы достичь стратегических целей, достаточно ли ему будет разработки лишь стратегических мероприятий, или к ним необходимо срочно подключить программы тактических мероприятий по управлению ликвидностью и рентабельностью. Как правило, если организация неплатежеспособна или близка к банкротству, разработка стратегии не может вывести его на бескризисный путь развития без привлечения внешних источников инвестирования. Говоря иначе, ФСО, находящимся на 4-й и 5-й стадиях кризисного развития не стоит заниматься СП.

Следует выделять четыре ограничителя стратегического планирования (рис. 2). Во-первых, это наличие кризисного состояния. Во-вторых, уровень корпоративной культуры. В-третьих, размер ФСО, что сказывается на величине издержек СП (они связаны с созданием специальных подразделений и привлечением дополнительного персонала). В-четвертых, ограничителем СП является нестабильность внешней среды. По шкале И. Ансофа она колеблется от 1 до 5. И чем выше эта величина, тем менее надежным является механизм стратегического планирования.

Таблица 1

Отличие стратегических планов от оперативных [1]

Признаки отличия	Стратегические планы	Оперативные планы
Ответственное звено	Высшее руководство ПД	Среднее звено управления
Неопределенность	Существенно выше	Меньше
Уровень структуризации	Большинство проблем не структурировано	Проблемы хорошо структурированы
Временной горизонт	Акцент на долгосрочные и среднесрочные проблемы	Акцент на кратко- и среднесрочные проблемы
Потребляемая информация	В первую очередь из внешней среды	В первую очередь
Альтернативы планов	Широкий спектр	Ограниченный спектр
Охват проблем	Концентрация на отдельных важных проблемах	Охватывает все сферы ПД
Степень реализации	Невысокая	Относительно высокая
Основные контролируемые величины	Конкурентоспособность Привлекательность рынка	Рентабельность Ликвидность

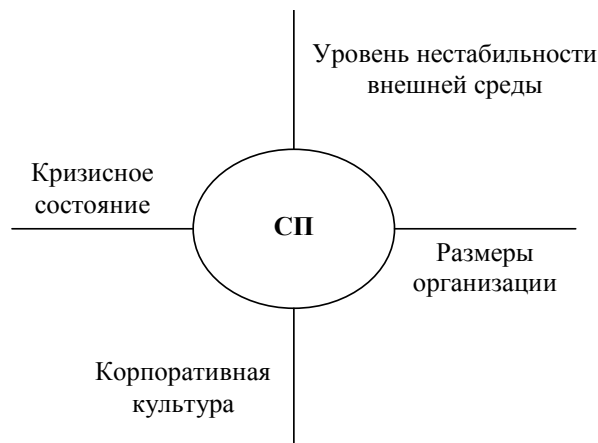


Рис. 2. Ограничители стратегического планирования предпринимательской деятельности ФСО

Матрица оценки ограничений представлена в виде табл. 2. Уровень каждого из них может быть низким, средним и высоким, что соответствует 1, 5 или 10 баллам. Для анализируемой нами ФСО предпринимательского типа итоговый результат равен 30 баллам (при максимальной величине 40 баллов). Следовательно уровень ограничений в сфере стратегического контроллинга равен 10 (40–30) баллам, что составляет примерно 25 %.

При отсутствии серьезных ограничителей (что бывает в случае, когда приведенный выше показатель превышает 60%) речь может идти о построении стратегического поля деятельности (СПД) предприятия. С этой целью проводится SWOT-анализ, т.е. анализ сильных (S), слабых сторон (W) предприятия, а также возможностей (O) и опасностей (T) его развития.

Таблица 2

Матрица оценки ограничений в сфере стратегического контроллинга

Уровень (баллы)	Размеры предприятия	Антикризисное состояние	Стабильность внешней среды	Корпоративная культура
Высокий (10)	ФСО		ФСО	
Средний (5)		ФСО		ФСО
Низкий (1)				

Отправной точкой стратегического планирования является постановка целей. В качестве экономических целей выделены нами: повышение эффективности и обеспечение надежности деятельности. В ходе выполненного в исследовании опроса детализированы составляющие экономических целей (табл. 3). Последняя является также и корректирующим элементом для принятия решений по выбору, оценке и реализации стратегии.

Таблица 3

Основные стратегические цели ФСО

Вилы целей	Количество организаций, ставящих эти цели (в % от числа опрошенных)
Прибыль или рентабельность	89
Рост	82
Доля рынка	66
Социальная ответственность	65
Благосостояние наемных работников	62
Качество продуктов и услуг	60
Научные исследования и разработки	54
Диверсификация	51
Производительность	50
Финансовая стабильность	49
Ресурсная стабильность	39
Развитие системы менеджмента	35
Превращение в международную компанию	29
Консолидация	17

К числу таких целей (имеющих максимизирующий характер) относится прибыль и рентабельность. Это могут быть и другие цели: рост, доля рынка, социальная ответственность, диверсификация и т.д.

Основой стратегического планирования является **выбор базовой стратегии (скажем, роста, стабилизации или выживания)**. Кроме того, выбираются «стратегические альтернативы». Выбор последних обусловлен базовой стратегией, внутренними возможностями предприятия, влиянием факторов внешней среды.

Разработанная в процессе исследования модель выбора стратегий ПД представлена на рис. 3. Для ФСО она определяется тремя позитивными сценариями развития. Два из них попадают в зону высокого и один – низкого риска. Кроме того, выявлено два разрушительных события, каждое из которых может произойти в прогнозируемый период. Во-первых, это повышенная несовершенная конкуренция на рынке и, во-вторых, угрозы криминальных поглощений и налогового давления [2].

С целью выбора позитивных сценариев развития, связанных с ростом, маркетингом и диверсификацией, строится матрица П-К (матрица привлекательности – конкурентоспособности). В самом общем виде она представлена на рис. 4. Такого рода матрица строится для каждого рынка: привлекательного (В) и менее привлекательного (С). То же самое касается конкурентоспособности высокой (В) и средней (С).

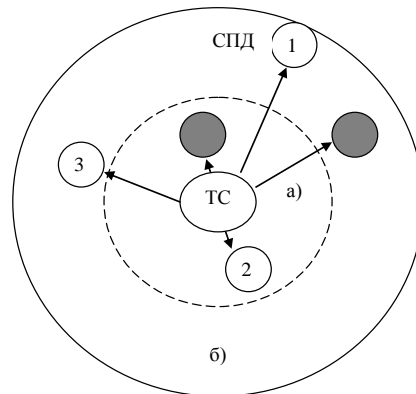


Рис. 3. Модель выбора стратегий: ТС – текущая ситуации, СПД – стратегическое поле деятельности, (а и б – СПД с низким и высоким инвестиционным риском), ○ – позитивные сценарии развития, ● – разрушительные события

		Привлекательность рынка (П)		
		↑		
В	Инвестирование, диверсификация, концентрация	Расширение лидерства на рынке, инвестирование, централизованная диверсификация		
	С	Постепенное сопряжение инвестиций, изъятие основного капитала, диверсификация	Удержание лидерства на рынке, изъятие основного капитала, реинвестирование прибыли	
		С	В	Конкурентоспособность (К)

Рис. 4. Матрица выбора стратегий П-К:
С – средний уровень П и К, В – высокий уровень П и К

Смысл выбора стратегии связан с определением «критических точек» хозяйствующего субъекта. Последний фокусирует свое внимание на трех средах своего обитания: внутреннюю (производство, финансы, маркетинг, управление персоналом, организационная структура), рабочую среду (поставщики экономических ресурсов, потребители продукции, посредники), общую среду (экологию ПД). Система стратегического управления транзакционными издержками при этом имеет следующий вид (рис. 5).

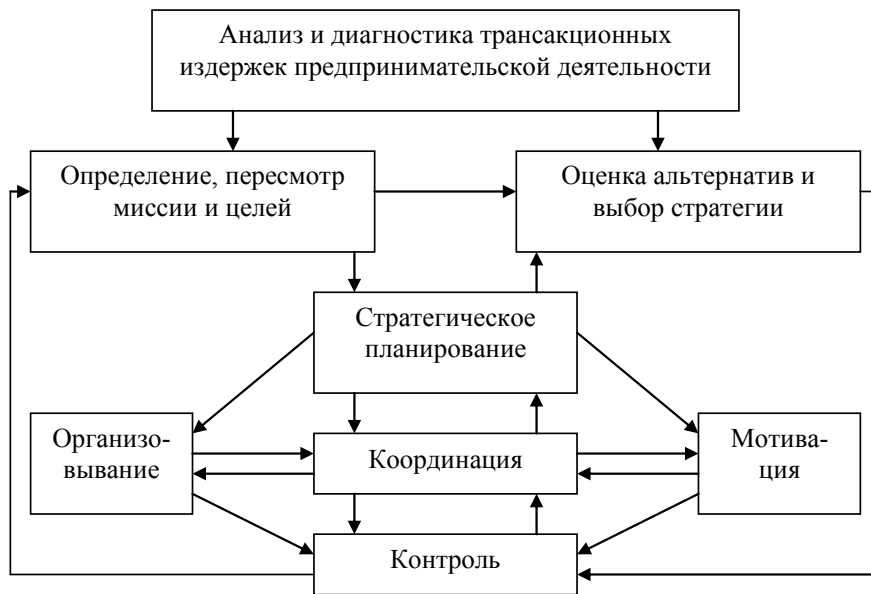


Рис. 5. Система стратегического управления транзакционными издержками предпринимательской деятельности [3]

Логика стратегического планирования опирается на ряд принципов: непрерывность (преемственность планов, их корректировка), единство (межуровневое согласование планов), гибкость планирования, их научная обоснованность, комплексность, выделение ведущих звеньев, единство процесса разработки, обеспечения возможности выполнения и проверки выполнения стратегических программ и планов.

Разработка всех видов управленческих решений в форме прогнозов, стратегических программ и планов осуществляется с помощью системы показателей. Только с их помощью могут быть реализованы методологические подходы к управлению транзакционными издержками предпринимательской деятельности.

В зависимости от связи с объектами СП и содержанием меры, показатели могут быть подразделены на: а) конечные и промежуточные, б) натуральные и стоимостные, в) количественные и качественные, г) объемные и сетевые, д) абсолютные и относительные, е) расчетные и директивные (утверждаемые).

Таблица 4

Классификация стратегий развития ФСО

Признак классификации	Виды стратегии
Корпоративная стратегия	- диверсификация
Деловая стратегия	- узкопрофильная
Стратегия маркетинга	- портфельная
	- функциональная
	- проникновения (вхождения в рынок)
	- инвестиционного проектирования (развития рынка)
	- реинжиниринга бизнес-проектов (повышения качества продукта на основе НИОКР)
Стратегия продукта	- диверсификация
	- развития продукта
Стратегия поведения на рынке	- наступления
	- защиты
Стратегия достижения конкурентных преимуществ	- системного управления
	- интеграции потребителя в хозяйственную деятельность
	- навигации
	- дистрибуции
Стратегия отношений с клиентами	- концентрации (цены или продукта)
	- расширения
	- углубления
Стратегия лидерства	- поддержания
	- лидерства в инновациях
Стратегия выбора	- лидерства в издержках
	- конкуренции
Структурная стратегия	- сотрудничества
	- корпоративная
Общая стратегия	- операционная
	- выживания
	- отделения
	- ликвидации

В совокупности они определяют программу организационного культуростроения в сфере управления транзакционными издержками предпринимательской деятельности. Она определяется, во-первых, динамикой снижения транзакционных издержек и издержек коллективных действий (они приведены нами ранее на рис. 1), и во-вторых, связью этих издержек с уровнем достижения конкурентных преимуществ. Связь эта обратно пропорциональная, то есть, рост конкурентных преимуществ требует и роста (не снижения) транзакционных издержек. Все это, в свою очередь, влияет на размеры стратегического поля деятельности, выбор позитивных и сопутствующих или разрушительных событий.

Заключая, приведем классификацию стратегий развития ФСО (табл. 4). О большинстве названных здесь стратегий и шла речь в данной работе, посвященной формированию культуры стратегического управления транзакционными издержками предпринимательской деятельности.

Библиографический список

1. Ксенафонов, Н.В. Формирование и развитие культуры управления транзакционными издержками предпринимательской деятельности / Н.В. Ксенафонов. – Екатеринбург: УрГЭУ, 2008. – 282 с.
2. Лутфуллин, Ю.Р. Классификация инновационно-управленческих инноваций на промышленных предприятиях / Ю.Р. Лутфуллин // Инкультуризация экономической личности: сб. трудов. – Магнитогорск: МГТУ, 2013. – С. 121–127.
3. Попова, Е.А. Финансовое планирование: компетентностный подход к формированию стоимости бизнеса / Е.А. Попова // Экономическое творчество в сфере устойчивого развития и организационного культуростроения: сб. трудов. – Екатеринбург: УрГЭУ, 2012. – С. 78–82.

К содержанию

ФИЛИАЛ В г. СНЕЖИНСК

УДК 338.436(470.55)

**ПЛАНИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИЕ
СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ**

И.А. Петрова

На сегодняшний день сельское хозяйство как никогда нуждается в инвестициях. Развитие сельских территорий угасает, престиж сельскохозяйственного труда сходит на нет, получить прибыль от работы на земле все сложнее. Государство осознает все эти проблемы и стремится создать условия для исправления ситуации. На развитие сельского хозяйства выделяются гранты, субсидии для разных целей. Развитие сельского хозяйства не возможно без планирования инвестиций.

Ключевые слова: инвестиции; сельское хозяйство; планирование; принципы.

Планирование инвестиций – это система прогнозных и плановых расчетов по воспроизводству основных фондов агропромышленного комплекса (АПК) Челябинской области на базе капитальных вложений на предстоящий период.

Данный план охватывает важнейшие стороны этого процесса и обеспечивает его единство и пропорциональность с источниками финансирования и вместе с тем оптимальность плановых заданий.

При составлении плана осуществления инвестиций на развитие сельского хозяйства необходимо реализовать следующие основные задачи процесса планирования:

- 1) увеличение производственных мощностей и основных фондов диверсифицированных предприятий АПК;
- 2) эффективное использование капитальных вложений.

Для решения данных задач планирование капитальных вложений осуществляется на основе ряда принципов, среди которых важнейшими являются следующие:

1. Конкретность и обоснованность плана. Этот принцип проявляется в том, что в плане предусматриваются конкретные мероприятия. При разработке плана учитываются конкретные условия, в которых будут осуществляться капитальные вложения. План капитальных вложений должен давать четкое представление о затратах финансовых средств на предстоящий период.

2. Сбалансированность объемов капитальных вложений с источниками их финансирования. При разработке плана объемы капитальных вложений по всем источникам финансирования должны быть увязаны и сбалансированы с финансовыми и материальными ресурсами.

3. Стабильность планирования, проявляющаяся в неизменности принятых планов, в их постоянстве в предстоящем периоде. Это означает, что стабильный план должен быть документом, неизменным в течение всего планового периода.

4. Непрерывность планирования. Этот принцип означает, что организация, фирма, объединение, предприятие должны разрабатывать долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные (годовые) планы.

5. Научность планирования. Этот принцип означает, что планы должны составляться на научной основе, т.е. на основе научных методов, научно разработанных нормах и нормативах, последних достижениях в науке и технике, а также достоверной информации [1].

Учитывая все вышеперечисленные принципы с легкостью можно составить инвестиционный план развития АПК Челябинской области.

Проанализируем основные показатели инвестиций, направленных на развитие сельского хозяйства Челябинской области за предыдущие периоды времени.

На развитие отраслей сельского хозяйства и поддержание развития диверсифицированных предприятий АПК Челябинской области идет около 5 % от общего числа инвестиций в основной капитал ежегодно (табл. 1).

Позитивные результаты в АПК Челябинской области во многом основываются на инвестиционных проектах в этой отрасли. В области реализуются и действуют 17 таких проектов с общим объемом инвестиций 31,3 млрд руб. по следующим направлениям:

- птицеводство – 8 инвестиционных проектов;
- свиноводство – 3 инвестиционных проекта;
- животноводство (крупный рогатый скот) – 3 инвестиционных проекта;
- растениеводство – 3 инвестиционных проекта.

Таблица 1

Основные показатели инвестиционной деятельности
в Челябинской области, млн руб.

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012
Инвестиции в основной капитал:	128405,2	104321,6	108644,3	134256,7	145962,1
из них					
на развитие сельскохозяйственных отраслей	5428,0	4670,4	4719,4	5843,3	6436,0
Удельный вес инвестиций на развитие сельскохозяйственных отраслей, %	4,23	4,48	4,34	4,35	4,41
В процентах к предыдущему периоду	108,24	86,04	101,05	123,81	110,14

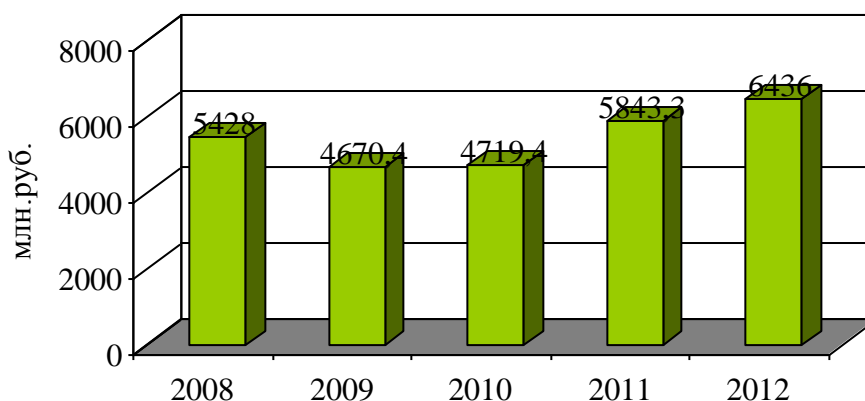


Рис. 1. Инвестиции на развитие сельскохозяйственных отраслей Челябинской области

Семь инвестиционных проектов с общим объемом капитальных вложений свыше 16 млрд руб. получили государственные гарантии области.

На подведение инфраструктуры для реализации инвестиционных проектов в сельском хозяйстве в 2012 году из областного бюджета выделено 124 млн руб. [3].

Инвестиционные вложения в модернизацию и глобальное расширение тепличного хозяйства области составляют порядка 4 млн руб. два новых тепличных комплекса строятся в Агаповском районе и в поселке Чурилово в черте Челябинска с использованием современных технологий.

Уникальные проекты диверсификации в растениеводстве осуществляет и общество с ограниченной ответственностью научно-производственное объединение «Сады России», которое завершает возведение лабораторий в рамках инвестиционного проекта «Микроклонального размножения растений», в ближайших планах реализация масштабного инвестиционного проекта «Выращивание и переработка сои», также ведется серьезная селекционная работа, в которой заняты ученые селекционеры по всей России.

Благодаря планомерной политике областных властей, уже сейчас удается полностью обеспечивать Южный Урал хлебобулочными изделиями, производство которых на 4 % выше потребности населения. Почти в полтора раза больше, чем необходимо, производится и яиц. Обеспечены сверх нормы южноуральцы и картофелем. Также отмечается рост производства макаронных изделий.

Источниками финансирования инвестиций на осуществление проектов производства предприятий АПК являются собственные средства, средства федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации, заемные средства банков и иные привлеченные средства (рис. 2).

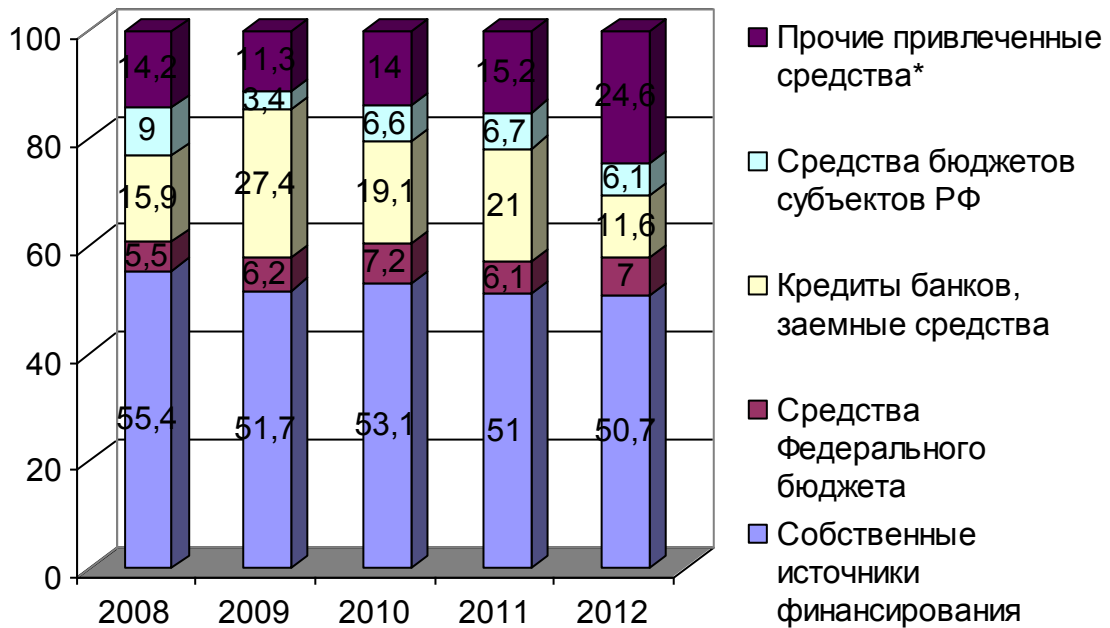


Рис. 2. Источники инвестиционных средств на осуществление диверсификации производства предприятий АПК Челябинской области

*Прочие привлеченные средства: средства внебюджетных фондов; средства вышестоящих организаций; средства, полученные от долевого участия; средства от выпуска ценных бумаг; заемные средства других организаций

Основную долю составляют собственные средства предприятий, более 50%. В структуре привлеченных средств наибольшую долю занимают заемные средства, кредиты банков.

За период с 2008 по 2012 годы в агропромышленном комплексе на развитие и поддержания хозяйства наблюдается снижение доли собственных средств предприятий и бюджетных ресурсов. В 2012 году сократилась доля банковских средств.

Правительство Челябинской области активно поддерживает аграрных инвесторов. Основная доля господдержки направляется на субсидирование процентных ставок по инвестиционным кредитам в 2013 году уже выплачено 131 млн рублей из федерального бюджета и 104 млн рублей из областного бюджета (табл. 2).

Большая часть государственных средств направляется на развитие и поддержание диверсифицированных предприятий в отрасли животноводства – это более 50%, в основном это средства бюджетов субъектов РФ [2].

Значительную часть инвестиций в диверсифицированных предприятиях АПК составляют кредиты банков (табл. 3).

Таблица 2
Государственная инвестиционная поддержка АПК Челябинской области

Направление государственной поддержки	Предусмотрено в текущем году, тыс. руб.		
	Всего	в т.ч. за счет средств	
		Федерального бюджета	Бюджета субъекта РФ
Субсидии на поддержку племенного животноводства	134 999	59 009	75 990
Субсидии на компенсацию затрат на приобретение средств химической защиты растений	14 412	3 412	11 000
Субсидии на компенсацию части затрат на приобретение средств химизации	39 740	31 140	8 600
Субсидии на компенсацию части затрат по страхованию урожая сельскохозяйственных культур и многолетних насаждений	47 192	38 371	8 821
Итого	236 343	131 932	104 411

Таблица 3
Показатели заемных средств для развития АПК Челябинской области, млн руб.

Наименование показателя	Всего по кредитным организациям	в том числе по кредитным организациям			
		ОАО «Россельхозбанк»	Сбербанк России	Прочие банки (всего)	Сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы (всего)
Объем представленных кредитных ресурсов (займов), поступивших на ссудный счет заемщика, млн руб.	3722,2	1315	1472,4	931,7	3,128
Краткосрочные кредиты (займы)	2711,7	513,5	1333,6	864,6	0
Инвестиционные кредиты (займы) – всего	302,6	251,9	0,000	50,7	0
в том числе:					
кредиты, полученные на срок до 8 лет	216,6	191,7	0	24,9	0
кредиты, полученные на технику и технологическую модернизацию на срок до 10 лет	85,99	60,2	0	25,8	0

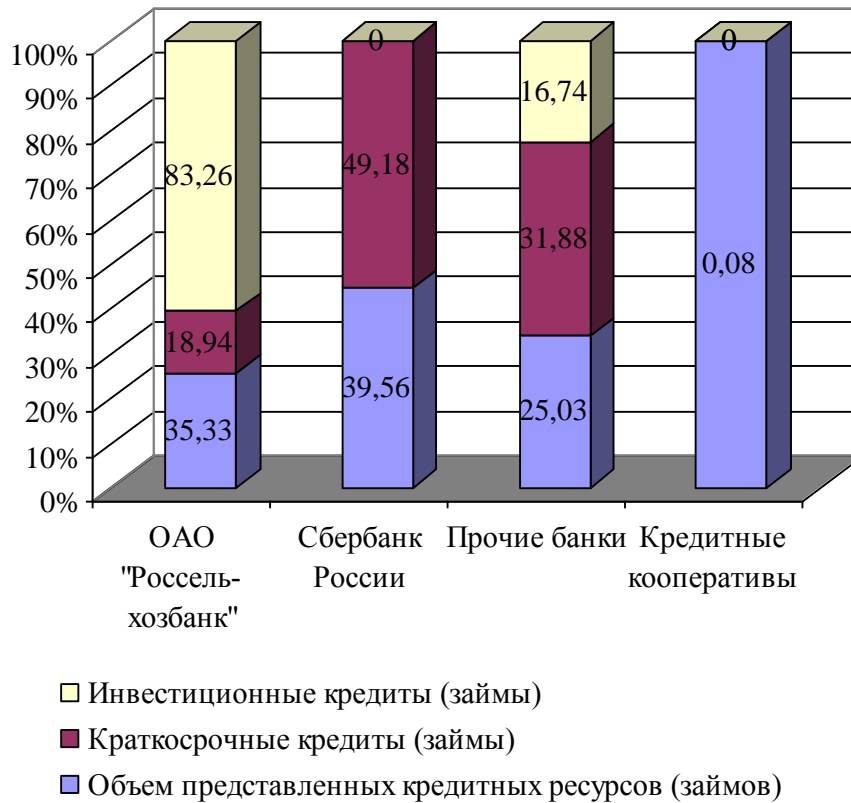


Рис. 3. В соотношении по кредитным организациям в % к общему объему кредитов

Для осуществления инвестиций в развитие АПК Челябинской области большую часть составляют кредитные средства ОАО «Россельхозбанк» и Сбербанк России. ОАО «Россельхозбанк» большую часть заемных средств, около 83% выдает на осуществление масштабных инвестиционных проектов. Сбербанк выдает средства для расширения сфер деятельности и поддержания развития отраслей АПК Челябинской области.

Библиографический список

1. Вахрин, П.И. Инвестиции: Учебник / П.И. Вахрин, А.С. Нешиной. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2005. – 380 с.
2. Министерство сельского хозяйства Челябинской области. –URL: <http://chelagro.ru>.
3. Агро XXI: новости, аналитика, комментарии. – URL: <http://agroxxi.ru>.

[К содержанию](#)

УДК 658.8:001.895 + 001.895 + 339.13

ОЦЕНКА РЫНОЧНОГО ПОТЕНЦИАЛА НАУЧНОГО ПРОДУКТА НА ЭТАПЕ НИР

М.Ю. Тышкевич

Рассмотрена проблематика оценки потенциальной коммерческой эффективности инновационных продуктов на начальных стадиях жизненного цикла. Предложена методика оценки рыночного потенциала научного продукта на этапе НИР. Представлены результаты апробации данной методики при проведении оценки коммерческой эффективности научно-технических результатов ряда инновационных проектов.

Ключевые слова: инновационный проект, наукоемкая продукция, маркетинг наукоемкой продукции, научный продукт.

Любой инновационный проект можно отнести к категории высокого риска инвестиционных вложений. Независимо от того в какой сфере осуществляется инновационная деятельность предприятия, и в какой форме выступает ее результат, общей характеристикой всех инноваций является наличие высокой степени неопределенности достижения проектных целей на каждом этапе инновационного цикла.

Известно, что риск и неопределенность особенно высоки на ранних этапах жизненного цикла новшества. Так на этапе НИР, разработчики зачастую имеют дело не с физически существующим продуктом, а с проектом или идеей будущего изделия. По сути, на этом этапе можно говорить не столько о новшестве, сколько о научном продукте – результате фундаментальных исследований, который станет основой для создания будущего новшества. Так, в ходе выполнения работ по основной научной тематике, ученые и специалисты научно-производственных предприятий и научно-исследовательских институтов, получают «побочные» результаты своего научного и творческого труда, которые часто становятся объектом самостоятельных исследований и ложатся в основу будущих коммерческих проектов.

Однако, коммерческий эффект при внедрении большей части полученных результатов на стадии НИР оказывается незначительным, а то и вовсе отсутствует. Возникает дилемма: инвестировать в НИР – подвергать инвестора значительному риску; отказаться от инвестиций в фундаментальные исследования – лишиться возможности появления прорывных, радикальных инноваций.

Очевидно, что государственные и частные инвестиционные фонды, грантодатели, венчурные капиталисты заинтересованы в использовании различных методик, позволяющих на самых ранних этапах жизненного цикла дать предварительную оценку потенциальной коммерческой эффективности будущей наукоемкой продукции.

Подобная оценка, очень важна и для самих предприятий-разработчиков и может быть использована при проведении процедуры отбора наиболее перспективных, с точки зрения коммерциализации, научно-технических результатов, полученных в ходе фундаментальных исследований.

Традиционные методы оценки экономической эффективности в большей степени ориентированы на этапы производства и реализации наукоемкой продукции и практически не рассматривают начальные этапы ее создания. Это связано с тем, что в этот период их применение затруднено, так как большинство параметров, определяющих научно-технические и рыночные показатели будущей наукоемкой продукции, не могут быть представлены в количественном выражении.

Неопределенность повышает уровень риска в деятельности научно-промышленных предприятий, снижая инвестиционную привлекательность научной продукции на этапе НИР и ОКР. Однако, именно в этот период закладываются основные научно-технические характеристики будущей наукоемкой продукции. Поэтому крайне важно, уже на этапе НИР, определить критерии рыночной эффективности и сформулировать требования к необходимому рыночному уровню научного продукта, которые в будущем обеспечат его успешную коммерциализацию и конкурентоспособность.

В качестве одного из способов, позволяющих разработчикам и инвесторам предварительно оценить коммерческий потенциал научно-технической разработки, предлагается использовать методику оценки рыночного потенциала научного продукта.

Методика основана на формализации структуры рассматриваемого процесса и оценке основных факторов, определяющих параметры будущей наукоемкой продукции. Определение уровня параметров производится методом экспертных оценок, что позволяет проводить сопоставление качественных и количественных показателей. В качестве экспертов целесообразно привлекать специалистов из разных подразделений организации-разработчика, а также представителей инвестора и заказчика инновационного продукта (потенциальных потребителей).

Однако, необходимо отметить, что данная методика применима в том случае, если на предприятии действует развитая система маркетинга, которая обеспечивает маркетинговое сопровождение будущей инновации на протяжении всего инновационного цикла [1].

Учитывая специфику продукта, функции маркетинга наукоемкой продукции становятся значительно шире по сравнению с традиционным маркетингом. В его задачи входит не только прогноз рыночных возможностей, но и оценка научно-технических позиции разрабатываемой наукоемкой продукции с учетом развития НТП [2].

Оценка рыночного потенциала научного продукта на этапе НИР основана на совокупном рассмотрении трех основных составляющих системы: «изделие – рынок – производство», в структуре которых развивается процесс разработки, производства и реализации научного продукта (рис. 1).

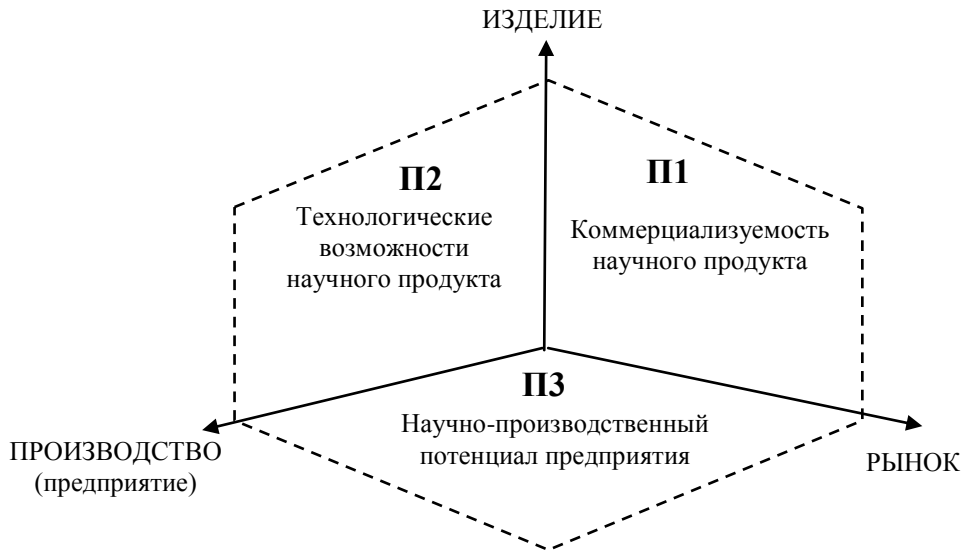


Рис. 1. Схема взаимодействия определяющих факторов рыночного потенциала научного продукта

На схеме определяющие факторы выделены в отдельные подсистемы:

П1 – «изделие – рынок»;

П2 – «изделие – производство»;

П3 – «производство (предприятие) – рынок».

Фактор «изделие-рынок» определяет научный и технико-экономический потенциал нового изделия с учетом требований рынка и рассматривается как показатель коммерциализуемости научного продукта:

$$P_1 = f_1(P_{11}, P_{12}, P_{13}, \dots, P_{1j}) \quad (1)$$

Фактор «изделие – производство» определяет технологические возможности научного продукта с учетом производственных показателей конкретного предприятия и предполагаемого объема реализации наукоемкой продукции:

$$P_2 = f_2(P_{21}, P_{22}, P_{23}, \dots, P_{2j}) \quad (2)$$

Фактор «производство (предприятие) – рынок» определяет степень использования научно-производственного потенциала предприятия для разработки и реализации наукоемкой продукции:

$$P_3 = f_3(P_{31}, P_{32}, P_{33}, \dots, P_{3j}) \quad (3)$$

Совокупные данные по каждому из перечисленных направлений, оцениваются значением соответствующего коэффициента (рис. 2).

Таким образом, при формировании маркетинговой информационной системы проекта предлагается проводить мониторинг и накопление информации по трем вышеуказанным направлениям. Это позволит принимать более обоснованные решения при выборе маркетинговой стратегии инновационного проекта.

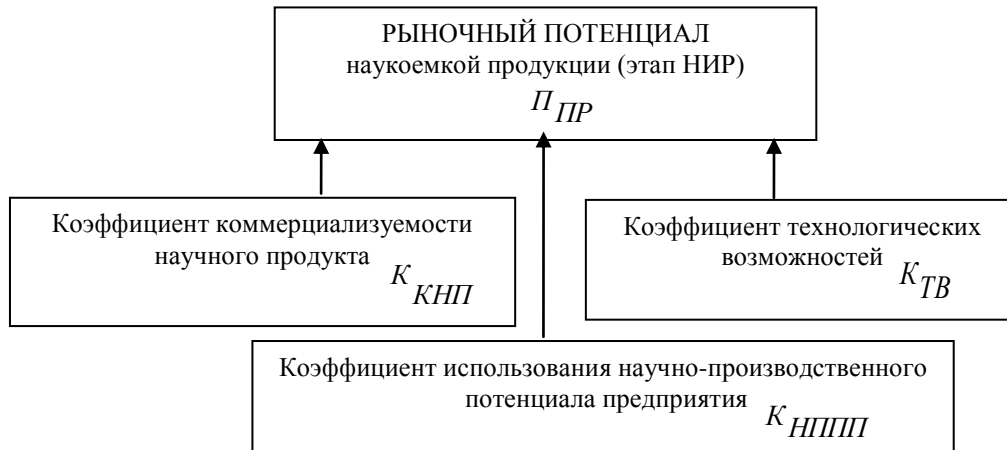


Рис. 2. Оценка рыночного потенциала наукоемкой продукции на этапе НИР

Рассмотрим более подробно структуру, определяющую фактор «изделие – рынок», который на рисунке 1 представлен подсистемой П1.

Этот фактор определяет рыночный уровень научных и технических качеств научного продукта, определяющих возможность его коммерциализации на реальном или предполагаемом рынке в заданные сроки и в условиях прогнозируемой конкуренции.

Возможность коммерциализации научного продукта оценивается по формальному значению коэффициента коммерциализуемости [1].

Данный коэффициент определяется следующим образом:

$$K_{КПР} = K_{ТТ} \times K_{КР}, \quad (4)$$

где $K_{ТТ}$ – коэффициент уровня готовности передачи научного продукта («трансфера технологии»);

$K_{КР}$ – коэффициент конкурентоспособности научного продукта.

Каждый из обозначенных коэффициентов, в свою очередь, включает в себя группу коэффициентов (рис.3).

Коэффициент уровня готовности («трансфера технологии»), складывается из произведения следующих коэффициентов:

$$K_{ТТ} = K_{Н} \times K_{В} \quad (5)$$

где $K_{Н}$ – коэффициент, характеризующий научный уровень исследований; $K_{В}$ – коэффициент своевременности внедрения результатов научных исследований.

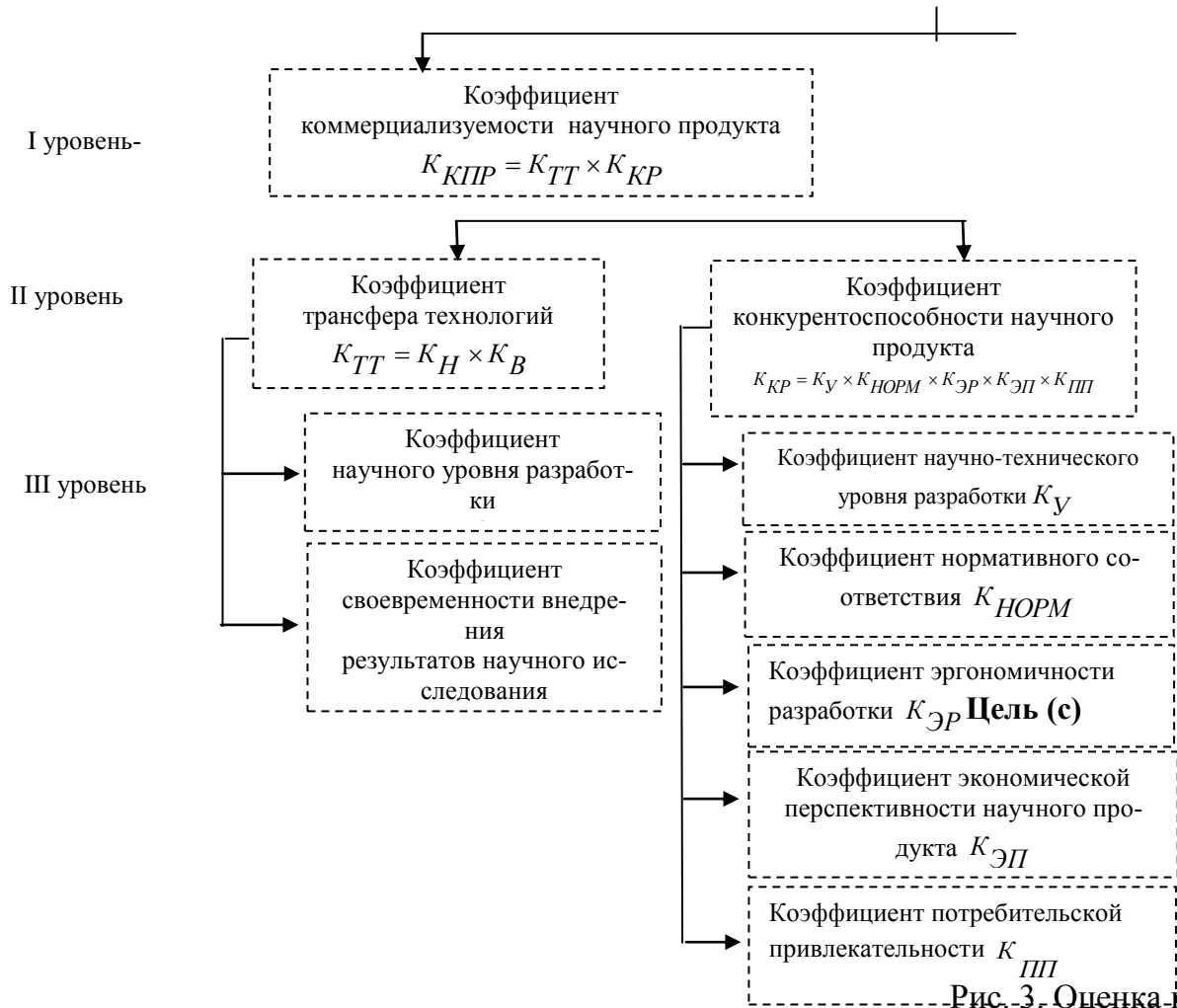


Рис. 3. Оценка коммерциализуемости научного продукта на этапе НИР

Основные параметры, определяющие уровень готовности («трансфер технологии»):

$$\text{Научный уровень } K_H = f(U, P, I, R) \quad (6)$$

где U – позиция разработки в мировой технологической системе, её формальное отношение к IV или V технологическому укладу;

P_p – приоритетность разработки, её соответствие приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники Российской Федерации;

I_B – степень влияния научной разработки на объект внедрения в зависимости от глубины вносимых изменений в ходе ее внедрения;

R_H – полнота использования научных результатов, то есть использование их в рамках одного проекта или широкое применение.

Коэффициент своевременности срока внедрения результатов научных исследований (K_B) определяет соответствие запланированных сроков выполнения разработки срокам, необходимым для данной рыночной ситуации (своевременность выхода на рынок):

$$K_B = \frac{K_3}{2 \frac{T}{\varepsilon} - 1} \cdot \frac{1}{T_{\varepsilon\phi}}, \quad (7)$$

где K_3 – коэффициент завершения научных исследований, определяющий полноту проведенных научных исследований.

Коэффициент конкурентоспособности разработки (K_{KP}) представляет собой обобщенный показатель совокупности технико-экономических, нормативных и потребительских параметров нового изделия.

$$K_{KP} = K_Y \times K_{НОРМ} \times K_{ЭР} \times K_{ЭП} \times K_{ПП}, \quad (8)$$

где K_Y – коэффициент научно-технического уровня разработки;

$K_{НОРМ}$ – коэффициент нормативного соответствия;

$K_{ЭР}$ – коэффициент эргономичности разработки;

$K_{ЭП}$ – коэффициент экономической перспективности научного продукта;

$K_{ПП}$ – коэффициент потребительской привлекательности.

В качестве примера, используем методику для оценки рыночного потенциала научных продуктов, которые были созданы в ходе выполнения инновационных проектов Международного научно-технического центра (ISTC)).

Результаты оценки по каждому из проектов представлены в таблице.

Таблица

Оценка рыночного потенциала научного продукта
инновационного проекта (этап НИР и ОКР)

№ п/п	Название проекта	Рыночный потенциал проекта	Рекомендации разработчикам
1	«Разработка нейтронного экспресс-измерителя содержания белка в зерне и зернопродуктах ИСАН»	16	Дополнительное инвестирование, доработка с целью устранения недостатков
2	«Очистка емкостей хранения высокоактивных отходов»	83	Рекомендуется к коммерциализации. Рассмотреть возможность создания малого инновационного предприятия (модель «spin-off»)
3	«Разработка бытовых дозиметров ДРСБ-98»	5	Отказ от реализации проекта (коммерчески бесперспективен)

В соответствии с данными по оценке рыночного потенциала каждого из наукоемких продуктов, были даны соответствующие предварительные стратегические рекомендации.

Коммерческий потенциал проекта «Разработка нейтронного экспресс-измерителя содержания белка в зерне и зернопродуктах ИСАН», не смотря на высокий технический уровень разработки и прорывной характер предлагаемой технологии контроля, был оценен экспертами всего в 16 баллов. Это было вызвано тем, что технические решения, связанные с обеспечением безопасности прибора, изначально определили его достаточно высокую стоимость для российского покупателя.

Кроме того, разработка экспресс-измерителя была изначально ориентирована на крупные предприятия и фермерские хозяйства АПК с высоким технологическим уровнем и подготовленным персоналом. Данные мониторинга предполагаемого рынка сбыта наукоемкой продукции (Россия и страны СНГ) показали, что в действительности рынок еще не достиг такого уровня инновационной культуры. Это также негативно сказалось на рыночном потенциале наукоемкой продукции.

Проект «Очистка емкостей хранения высокоактивных отходов» по результатам экспертных оценок занял достаточно устойчивую и привлекательную для разработчиков позицию. Исследования рынка, показали, что при определенной модификации данного продукта, научно-технические результаты исследований могут быть востребованы в различных потребительских сегментах, что, безусловно, увеличивает его рыночный потенциал. Руководству предприятия и разработчикам наукоемкого продукта рекомендуется рассмотреть возможность организации малого инновационного предприятия по модели «спин-офф».

Что же касается проекта № 3 («Разработка бытовых дозиметров ДРСБ-98»), то он представляет собой хрестоматийный случай, когда моральное старение разрабатываемого продукта, фактически произошло еще до его появления на рынке. На этапе НИР, разработчики полностью проигнорировали все маркетинговые аспекты научно-технической разработки. Это стало причиной рыночного провала нового продукта. Даже возможное ценовое преимущество относительно товаров-конкурентов не смогло обеспечить завоевание устойчивых позиций на рынке. Согласно заключениям экспертов, от реализации данного проекта следовало отказаться.

В заключение хочется отметить, что отсутствие на предприятии должного маркетингового сопровождения инновационных проектов является лишь «вершиной айсберга». Придавая огромное значение исключительно научно-техническим показателям научного продукта и при этом, упуская из вида его маркетинговую составляющую, разработчики теряют связь с рынком, а значит, и возможность дальнейших адекватных действий направленных на создание предпосылок успешной коммерциализации будущего инновационного продукта.

В конечном счете, это может привести к неверным инвестиционным решениям и искаженной оценке инновационного потенциала и рыночной привлекательности «задела» научно-технических разработок предприятия.

Предложенный метод можно с успехом применять как самостоятельно, для предварительной оценки рыночного потенциала научного продукта, так использовать в качестве дополнения к традиционным методам оценки инвестиционной эффективности инновационных разработок.

Библиографический список

1. Тышкевич, М.Ю. Маркетинговая навигация при выборе стратегии инновационного проекта / М.Ю. Тышкевич // Инновации в современной науке: Материалы II Международного осеннего симпозиума: Сборник научных трудов / науч. ред. д.п.н., проф. Г.Ф. Гребенщиков. – М.: Издательство «Спутник+», 2013. – С. 198–207.

2. Аньшин, В.М. Инновационный менеджмент: Концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития / В.М. Аньшин, А.А. Дагаев, В.А. Колоколов, Л. Кудинов, Н. Шелюбская; под общ. ред. В.М. Аньшина, А. А. Дагаева. – М.: Дело, 2007. – 548 с.

[К содержанию](#)

УДК 338.3:339.13:001.895

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИННОВАЦИИ И ИХ РОЛЬ В СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

И.С. Карбанова

Аннотация: Актуальность данной темы заключается в том, что разработка и внедрение маркетинговых инноваций в современной рыночной экономике является обязательным условием успешного существования на рынке и повышения конкурентоспособности фирмы и ее торговой марки. Маркетинговые инновации направлены на более полное удовлетворение нужд потребителей, открытие новых рынков сбыта для достижения стратегических целей предприятия.

Ключевые слова: развитие, маркетинг, инновации, совершенствование, эффективность.

В условиях постоянного роста потребностей рынка и максимального эффективного использования возможностей его внешней среды, организациям требуется совершенствование новых продуктов, технологий, новых торговых марок. Решением данной проблемы как раз и являются маркетинговые инновации.

Основой экономической жизни людей является производство товаров, оказание услуг, предоставление информации и их реализация на рынке. Услуги, товары и информация создают выгоду, или так называемую полезность, которая позволяет покупателю удовлетворить свои потребности, согласно пирамиде Маслоу.

Принято отмечать четыре типа базовых полезностей: форма, время, место и владение. Необходимыми условиями для выживаемости любого предприятия являются создание полезности продукта и усиление своих компетенций [1].

Со временем, удовлетворять возрастающие потребности интенсивно развивающегося общества в товарах, услугах, информации, которые обладают достаточной для потребителей полезностью, становится все сложнее по ряду причин:

1) концентрация каналов распределения стандартизированных товаров, услуг, информации находится у ограниченного количества дистрибьюторов, оказывающих решающее влияние на производителей и потребителей;

2) рост числа брендов, который при жесткой конкуренции на рынке приводит к сокращению числа реальных конкурентов в результате роста входных барьеров;

3) товары длительного пользования стали использоваться в качестве «одноразовых», поскольку ремонт и уход за товарами становятся чаще дороже простой замены их новым продуктом.

Изначально инновация – это «создание нового. В широком смысле под термином «инновация» принято понимать прибыльное использование нововведений, которые проявляются в виде новых видов продукции и услуг, технологий, социально-экономических и организационно-технических решений производственного, финансового, маркетингового, коммерческого, административного или иного характера.

С момента принятия к распространению «новшество» приобретает новое качество – становится «инновацией».

Процесс выведения новшеств на рынок называется «коммерциализацией», а период времени между появлением новшества и его реализацией на рынке «инновационным лагом» [2].

В основном, в маркетинге инновационная деятельность осуществляется по всему циклу отношений в цепи «производитель – покупатель». Но, все же, возможны ограничения, которые тормозят внедрение нововведений в сфере маркетинга:

1) дороговизна процессов разработки и реализации маркетинговых проектов;

2) наличие государственных и социальных ограничений, сужающих рамки использования инновационных идей (безопасность продукта для потребителя, экологическая совместимость);

3) недостаток капитала у предприятий;

4) глобализация конкуренции; снижение рентабельности торговых марок компаний – последователей.

Несмотря на эти ограничения, в современном мире инновационные технологии – одни из определяющих и важнейших концепций развития маркетинговой среды организации.

Интернет, интерактивный маркетинг, широкополосная сеть, интерактивное телевидение беспроводные средства – все это результат технологических, инновационных прорывов, которыми маркетологи уже успешно пользуются и получают необходимые нормы прибыли [3].

Маркетинговыми инновациями можно назвать новые реализованные или значительно улучшенные маркетинговые методы, которые охватывают существенные изменения в дизайне и упаковке продуктов, презентации товаров и новом методе продаж, работ и услуг; их представление и продвижение на рынки сбыта, формирование новых ценовых стратегий.

Использование новых методов продаж и презентации продуктов связано с расширением продаж и не включает методы логистики (транспортировки и хранения). Использование новых методов представления и продвижения продуктов (услуг) означает применение соответствующих новых концепций.

Инновации в формировании цен предусматривают использование новых ценовых стратегий для торговли продуктами и услугами фирмы. Сезонные, регулярные или другие текущие изменения в маркетинговых инструментах, как правило, не являются маркетинговыми инновациями.

Следует различать маркетинговые инновации и продуктовые, процессные инновации. Главным критерием разграничения является наличие существенных изменений в функциях или способах использования продукта. Продукты или услуги, функциональные или потребительские характеристики которых существенно улучшены по сравнению с существующими, представляют собой продуктовые инновации. Изменение дизайна существующего продукта является маркетинговой, а не продуктовой инновацией, если его функциональные или потребительские характеристики не претерпели значительных изменений.

Маркетинговые инновации могут быть новыми для организации, но она не обязательно должна первой внедрять такие инновации. Не имеет значения также, были ли маркетинговые инновации разработаны самой организацией или другими организациями.



Рис. 1 Виды маркетинговых инноваций

Для обеспечения предприятия конкурентоспособностью необходима разработка новых видов маркетинговых инноваций и совершенствование существующих на сегодняшний день

Библиографический список

1. Пермичев, Н.Ф. Маркетинг инноваций / Н.Ф. Пермичев, О.А. Палеева. – Государственный архитектурно-строительный университет, 2007. – С. 53–56, 88–90.
2. Хотяшева, О.М. Инновационный менеджмент / О.М. Хотяшева. – СПб.: ПИТЕР, 2006. – С. 43–44.
3. Ламбен, Ж.Ж. Стратегический маркетинг / Ж.Ж. Ламбен. – СПб.: Наука, 1996. – С. 84–87.

[К содержанию](#)

УДК 339.13.012 + 339.133

ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОДУКТ: ОЦЕНКА СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Н.А. Краснова, Л.В. Ананова

В статье рассмотрены дискуссионные мнения относительно спроса и предложения на инновационный продукт, а также основные модели и методики оценки выгодности инновационного товара.

Ключевые слова: инновационный спрос, инновационное предложение, инновационные концепции.

Необходимость понимания динамики технологического развития долгое время находилась только в поле зрения менеджеров. В дискуссиях о технологических изменениях доминируют два подхода: один предполагает, что инновации управляются внешними запросами рынка, тогда как другой видит в качестве двигателя инноваций деятельность и внутренний потенциал фирм. Взятые по отдельности, каждый из подходов освещает ключевые аспекты технологического развития, но, как не раз было доказано, наибольшую глубину анализа дает их совместное рассмотрение.

Несмотря на необходимость достижения баланса, подавляющее большинство работ по технологическим изменениям сконцентрировано на динамике предложения, будь то макроуровень траекторий технологического развития или потенциал частных фирм. Относительно неисследованным в этой дискуссии об инновациях является эффект воздействия состояния спроса на развитие и эволюцию технологии.

Рассмотрим дискуссию, развернувшуюся по поводу природы отношений между частными (т.е. не агрегированными) инновациями и спросом. Различие между изобретением, инновацией и имитацией/диффузией часто приписывают И. Шумпетеру, но в действительности его подход делает основной упор на инновации. Для него главной характеристикой инновации является то, что она представляет собой радикальное изменение некоторых общепринятых характеристик экономической системы.

Эта концепция имеет несколько следствий. Во-первых, поскольку функция инновационных предпринимателей состоит в выполнении «новых комбинаций», их усилия не могут рассматриваться как простое внедрение изобретений или других видов знания. Во-вторых, поскольку первоначальные попытки имитирования успешных инноваций достаточно трудны, они должны бы быть также охарактеризованы как инновации. Таким образом, не существует четкой границы между инновацией и имитацией/диффузией. Вместо этого инновационное содержание отдельных типов изменений становится все менее и менее значимым, пока изменение не станет рутинной.

В-третьих, невозможно, чтобы спрос мог автоматически вызвать инновации. Рыночный спрос характеризуется рутинным поведением и ограниченным предвидением, поэтому предприниматели становятся проводниками инноваций даже в случаях, когда они убеждают покупателей изменить их предпочтения.

Так инновационная концепция И. Шумпетера видит отношения между инновациями и спросом.

Хотя концепция И. Шумпетера стала очень влиятельной, многие экономисты и экономические историки придерживались другой, значительно отличающейся от концепции И. Шумпетера концепции инноваций. Согласно этой концепции, постепенные инновации являются нормальной частью экономической жизни, то есть непосредственно задается «технологическим толчком» от имеющихся изобретений и «тягой спроса», созданной растущим доходом и изменением вкусов. Этот классический взгляд был обновлен Й. Шумпетером в исследовании связи между числом изобретений и уровнем спроса для различных отраслей. Он продемонстрировал, что «технологический толчок» не является независимой переменной. Вместо этого изменение в числе изобретений показало запаздывание реакции на изменения в уровне спроса. Таким образом, дело действительно в «тяге спроса», которая управляет изобретательской активностью и, вероятно, инновационной активностью. Этот акцент на факторы спроса выглядел как опровержение ориентации на предложение, подразумеваемой шумпетерианской концепцией инноваций. Однако сейчас очевидно, что И. Шумпетер и Й. Шмуклер анализировали разные вопросы. Во-первых, Й. Шумпетер исключал постепенные и адаптационные изменения из концепции инноваций, тогда как Й. Шмуклер акцентировал свое внимание именно на них. Во-вторых, Й. Шумпетер разрывал все связи между изобретением и инновацией, в то время как Й. Шмуклер неявно их подразумевал. В-третьих, И. Шумпетер рассуждал об индивидуальных инновациях, а Й. Шмуклер имел дело с агрегированными изобретениями и инновациями. Таким образом, дебаты между шумпетерианцами и шмуклерианцами в 1960–1970-е гг. стали довольно запутанными.

Крупные дебаты об отношениях инновационного спроса имели место во времена, когда современный анализ экономической эволюции еще не был разработан. Этот анализ может быть кратко охарактеризован как «популяционное мышление». Согласно этой форме мышления, эволюция имеет место внутри разнородных популяций, чьи средние характеристики изменяются отбором. В случае популяции фирм, производящих товары для конкретных рынков, отбор, прямо или косвенно, осуществляется покупателями через покупательский выбор, основанный на цене и качестве. Таким образом, основная функция спроса – отбор среди многообразия, которое создается инновациями. Но здесь существуют дополнительные факторы отбора, например, банки, которые оказывают влияние на степень, в которой прибыль может быть потрачена на расширение.

Согласно Ланкастеру, полезность товара оценивается посредством полезного эффекта небольшого числа характеристик. Относительно реалистической теории инноваций, проблема в том, что существует огромное число характеристик, которые потенциально значимы для покупателя товара.

Например, «производительность» компьютеров может быть разбита на почти бесконечно количество характеристик. Так как покупатели ограниченно рациональны, похоже, что они выражают свои предпочтения товаров в терминах лексикографического упорядочивания характеристик.

Таким образом, покупатели выбирают вариант товара, который является лучшим относительно самой предпочитаемой характеристики. Если два варианта равны относительно этой характеристики, они основывают выбор на вторичной характеристике и так далее. В этом случае покупатели сохраняют свое ограниченное внимание на нескольких ключевых характеристиках. Но это поведение основывается на большом количестве индивидуального и социального опыта. Этот опыт необходим, потому что свойство функционирования любого товара предполагает, что большое число характеристик достигли удовлетворительных уровней качества, и эти уровни не могут быть проверены относительно отдельных выборов.

Но опыт только выделяет несколько характеристик, которые покупатели хотели бы изменить, и, таким образом, они получают маленький упорядоченный список. Так как этот список зависит от их предыдущего опыта, очевидно, что они имеют внутренне изменяемые предпочтения.

Основная идея, заложенная в модели Л.Л. Пазинетти, состоит в том, что потребители имеют иерархически организованные потребности. Для упрощения можно сказать, что какой-то потребитель хочет потребить достаточный уровень одного товара до потребления какого-либо другого товара в иерархии. Если список товаров и их цен и уровень насыщения заданы, тогда становится понятным, как любой потребитель будет распределять любой данный доход по товарам. Спрос начинается внизу иерархии и покрывает так много товаров, как возможно до его уровня насыщения. Количество последнего товара, который может быть выбран, однако будет только частью его уровня насыщения. Увеличение доходов предполагает, что потребитель смещает свою границу потребления, сначала закрепляясь на уровне насыщения, а затем перемещаясь к следующему товару в иерархии. При допущении одинакового уровня заработной платы и одинаковых предпочтений каждый в экономике имеет совершенно одинаковые образцы потребления. На этом фоне нетрудно добавить к экономике эволюционирующее предложение.

Популяция фирм, которые производят отдельные товары, конкурирует за трудосберегающие инновации, и цена товаров падает. Это значит, что часть дохода потребителей может быть израсходована на расширение границ потребления. Однако это расширение не обходится без проблем.

Во-первых, хотя следующий товар в иерархии определен в терминах базовых потребностей, его конкретная форма будет обусловлена инновациями в фирмах, которые работают на границе потребления. Во-вторых, потребитель должен изучить характеристики и пути использования новых товаров. Если одно из двух требований не выполнено, граница потребления не сместится, и выявится насыщение совокупного спроса. В этом случае экономика может столкнуться с тем, что может быть названо техноло-

гической безработицей. Проблема в том, что увеличивающаяся производительность и фиксированный спрос в старых отраслях обязательно означают уменьшение в спросе на труд, в то время как недостаток на труд означает недостаток в освоении инноваций.

Сегодня большинству российских промышленных компаний предстоит организовывать свой бизнес с целью повышения конкурентоспособности своей продукции, применяя современные достижения науки и техники, осваивая смежные предпринимательские сферы. Одной из сильных сторон такой политики становится скорость инновационных преобразований. На этой стадии важным этапом является грамотное распределение объёма спроса предприятия с целью достижения максимально возможного положительного эффекта при ограниченности собственных финансовых и других ресурсов. Инновационная сфера отличается от производственной и научной сфер наличием специфических маркетинговых функций, методов финансирования, кредитования и правового регулирования, особой системы мотивации субъектов этой деятельности. В конечном счете, эти методы предопределяются спецификой инновационного труда и кругооборота средств, получения инновационного продукта и экономического дохода. Большинство существующих методик комплексной оценки инноваций можно классифицировать по различным фазам инновационного процесса. На первом (дориночном) этапе, когда идея проходит стадию научной проработки (от фундаментального до прикладного исследования, с переходом в конструкторское решение), для определения её эффективности и целесообразности вложения бюджетных средств государственными структурами используются такие методики как:

- метод Мэнсфильда, учитывающий затраты бюджета на фундаментальные исследования;

- методика Российского фонда фундаментальных исследований, спецификой которой является экспертная оценка обеспечения продвижения в рамках выбранного научного направления, потенциал организации и руководителя;

- методика национального фонда США, учитывающая возможность внедрения НИОКР, спрос на существующую разработку: копии договоров, письма, запросы от конкретных производителей, производственная база авторов, опытные образцы и т.п., финансовое обоснование проекта, наличие охраняемых документов;

- методика оценки научно результативности, которая учитывает как новизну НИОКР, в том числе наличие аналогов, так и рискованность проекта, перспективность использования в отрасли, фирме, в стране;

- методика Госкомвуза России, которая базируется на принципах экспертной оценки и предлагающая вовлечение в процедуру оценки группы квалифицированных специалистов. Оценка выполняется на этапе начальной заявки на научно-техническое исследование, направлена на оценку достоверности, данных заявленных в проекте: степень готовности к реализации, сертификация НТП, научно-технический уровень разработки, потенциал коллектива, опыт работы по реализации проектов и др.;

– методика Государственного учреждения Республиканский исследовательский научно-консультационный центр экспертизы, которая учитывает глубину информативности научно-технических решений, риск внедрения полученных результатов в производство, практическая значимость, сравнение с мировым уровнем техники.

К содержанию

УДК 342.7

ЧЕСТЬ И ДОСТОИНСТВО. ВОЗМОЖНОСТЬ ИХ СУЩЕСТВОВАНИЯ В ОБЪЕКТИВНОЙ ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ

В.С. Кульков

В статье затрагивается проблема чести и достоинства. Учитывая, что честь и достоинство являются не только морально-нравственными, но и правовыми категориями, они участвуют в гражданском обороте. Закон взял под защиту честь и достоинство, и любое их умаление влечет определенные правовые последствия, порой очень серьезные.

Честь – это социальная оценка моральных и иных качеств личности, но оценка обществом этих качеств личности порой базируется на ложной информации о человеке. Если же говорить о достоинстве, то здесь картина еще более запутанна, поскольку достоинство это самооценка личности, которая в большинстве случаев самим субъектом (даже если он очень плохой) оценивается очень положительно. Так что же тогда защищает закон, какую часть и какое достоинство? Автор усомнился в том, что закон защищает объективные честь и достоинство. Этой проблеме и посвящена настоящая статья.

Ключевые слова: честь и достоинство, оценка личности, социальная оценка, гражданские права, закон.

Ст. 21 Конституции Российской Федерации закрепляет «Достоинство личности охраняется государством. Ничто не может быть основанием для его умаления» [1].

В соответствии со ст. 128 ГК РФ [2] к объектам гражданских прав наряду с другими относятся нематериальные блага. К нематериальным благам относятся жизнь, здоровье, другие блага, в том числе, честь и достоинство личности (ст. 150 ГК РФ [2]). Таким образом, честь и достоинство являются объектами гражданских прав, то есть, должны существовать объективно и участвовать в гражданском обороте. Так ли это? Попробуем разобраться в этом вопросе.

Законодатель не дал понятия чести и достоинства. Общеизвестной точкой зрения честь определяется как объективная оценка личности, определяющая отношение общества к гражданину, это социальная оценка моральных и иных качеств личности. Достоинство это самооценка личности, осознание ею своих личных качеств, способностей, мировоззрения, выполненного долга и своего общественного значения. Достоинство определяет субъективную оценку личности.

Надо сказать, что имеются и другие определения чести и достоинства, и на наш взгляд, более интересные и содержательные.

К примеру, в «Толковом словаре русского языка» под ред. С.И. Ожегова дается такое понятие чести: «Честь – достойные уважения и гордости моральные качества человека. Хорошая, незапятнанная репутация. Почет, уважение» [4].

Более интересное понятие в этом словаре дается достоинству. Первое это положительные качества человека. Второе это совокупность высоких моральных качеств, а также уважение этих качеств в самом себе.

Очень оригинальное и заслуживающее внимания дается понятие достоинства в «Новом толково-образовательном словаре русского языка» под ред. Т.Ф. Ефремовой. «Достоинство это внешнее проявление уважения к себе» [5].

На наш взгляд, более глубокое и приближенное к реальности дано понятие достоинства в «Большом юридическом словаре» под ред. А.Я. Сухарева, но об этом позже.

Законодатель в ст. 152 ГК РФ [2] закрепил право гражданина на защиту чести и достоинства, а в ст. 151 ГК РФ [2] предусмотрел компенсацию морального вреда за унижение чести и достоинства.

Таким образом, честь и достоинство, являясь объектами гражданских прав, должны существовать объективно, и только тогда возможна их защита. Законодатель презумировал объективное существование чести и достоинства и поэтому закрепил их защиту. А существует ли объективно честь и достоинство? И защищает ли законодатель на самом деле объективные честь и достоинство или что-то другое?

Как мы указали выше, честь определяется как объективная оценка личности, определяющая отношение общества к гражданину, это социальная оценка моральных и иных качеств личности. Как же общество оценивает личность и может ли оно оценить личность объективно?

Первый пример. Очень хороший человек во всех отношениях – в семье, на работе, в общественных местах – решил баллотироваться в депутаты. Денег у него мало, мощных сил, которые стояли бы за ним, нет, поэтому он просто честно идет на выборы. И в этот же Совет решил избираться очень плохой человек, но у него много денег и мощная поддержка определенных сил. Средства массовой информации – газеты, радио, телевидение, различные брошюры, выступления перед избирателями – утверждают не-

прерывно и уверенно, что это очень плохой человек – самый хороший, самый честный, самый деловой, порядочный, добрый и т.д. и т.п., в общем, ангел во плоти. Общество получает эту информацию и на ее основе делает вывод, что честь этого человека на самом высоком уровне, и он достоин быть депутатом самого высокого ранга. Но ведь это не так, это совсем не соответствует объективной действительности, хотя это и оценка общества, но она не объективная. Так какую же честь должен защищать закон? Которая сложилась в результате ложной информации, по которой общество и дало оценку очень плохому человеку, как прекрасному. Или настоящая честь, которая совершенно не отвечает морально-нравственным критериям нашего общества. Естественно, закон защищает ложную часть, которой объективно нет, но такую оценку дало общество на основе полученной им ложной информации.

Мне могут возразить, что такие случаи единичны. Нет, господа, к сожалению, даже не очень единичны. Если бы их было мало, откуда же у нас во всех эшелонах власти и управления так много взяточников, воров, мошенников, коррупционеров и других видов преступников? Я уж не говорю об огромной армии руководителей разного уровня, совершающих аморальные поступки, которые совершенно не вяжутся с «хорошим достоинством и честью». Мы же не можем допустить, что высокопоставленные руководители на тоже высокие посты назначают плохих, нечестных, недостойных людей. Этого быть не может. Они назначают потому, и народ избирает таких потому, что основывается на ложной, недостоверной информации, что этот человек достойный, честный, а объективно он совершенно недостойный и нечестный.

Второй кандидат в депутаты или на занятие хорошей должности в органах власти и управления, то есть, хороший человек, честный, достойный занять это место, остался, как в карты, «при собственном интересе», то есть, не продвинулся никуда. А объективно он честный человек. А кто об этом узнал? Радио, телевидение, газеты об этом не говорили, потому что нет у этого достойного человека денег и поддерживающих сил. Наоборот, в некоторых СМИ иногда мелькала информация о том, что не очень он хороший человек и недостойн он занять это место. Ведь у нас, как теперь говорят – пиар.

Так кто же в действительности занял это высокое место, достойный и честный или недостойный и нечестный человек? Объективно – недостойный и нечестный, а реально (по мнению общества) – достойный и честный.

Парадоксальная ситуация, но на первый взгляд. Такое положение дел в любом обществе, где все продается и покупается (а наше общество идет к этому), становится закономерностью, что приводит к величайшим плачевным последствиям во всех сферах жизни нашего общества. Огромное количество недостойных людей занимают руководящие должности и посты, которых они недостойны.

Второй пример. Обычный человек, рядовой работник, обозвал нехорошим словом своего руководителя. Унизил его честь в присутствии многих работников. Руководитель обратился в суд о защите своей чести.

В соответствии с п.1 ст. 152 ГК РФ [2], гражданин вправе требовать по суду опровержение порочащих его честь, достоинство или деловую репутацию сведений, если распространивший такие сведения не докажет, что они соответствуют действительности.

Работник действительно высказал свое мнение, дал оценку данному руководителю (заметьте, его мнение, оценка соответствовали действительности), поскольку данный руководитель вел себя аморально на работе. Но ведь это совершенно ничего не значит. Работник должен доказать, что его руководитель плохой человек, и что оценка моральных и нравственных качеств этого руководителя, данная работником, соответствует действительности. Как будто в этом нет никакого труда, поскольку аморально руководитель поступает на работе часто. Но это только теоретически. А как же в жизни?

За свою многолетнюю работу в прокуратуре я участвовал в рассмотрении многих гражданских дел, в которых в качестве истцов и ответчиков выступали руководители разных рангов. Это трудовые дела, дела об унижении чести и достоинства и многие другие. Доказать в процессе, что руководитель был в чем-то виновен, можно только на основе письменных доказательств, а свидетели, как правило (не видели, не слышали, в это время были где-то и т.д.), не подтвердят данного факта.

И представьте себе процесс, в котором истец-руководитель просит суд об опровержении порочащих его честь, достоинство и деловую репутацию сведений, которые высказал его работник в присутствии двух-трех-четырех работников. Эти работники слышали высказывания ответчика, а вот то, что руководитель заслуживает этой оценки, что он ведет себя аморально на работе, об этом никто из работников не знает. Ведь им в дальнейшем надо работать, то есть, жить. И где же найдет ответчик другие доказательства? Нигде.

Таким образом, объективная оценка руководителя, то есть, оценка его моральных и иных качеств, данная работником-ответчиком в суде, окажется реально ложной, и он будет нести соответствующую ответственность. Но за что? За то, что сказал правду о руководителе? А ты докажи это, говорит закон. Так что же защищает закон в данном случае?

Сейчас уместно будет привести понятие чести, данное в «Толковом словаре русского языка» под ред. С.И. Ожегова: «Незапятнанная репутация, доброе имя» [4]; в «Новом толково-образовательном словаре русского языка» под ред. Т.Ф. Ефремовой: «Моральные, профессиональные, социальные и то подобные достоинства, вызывающие уважение к самому себе или со стороны окружающих, то, чем гордятся» [5]; в «Школьном этимоло-

логическом словаре русского языка» под ред. Н.А. Шанского и Т.А. Бобровой: «Почет, уважение» [6]; в «Толковом словаре живого великорусского языка» В.И. Даля: «Честный человек, тот, в ком есть честь, достоинство, благородство, доблесть и правда. Это человек прямой, правдивый, неуклонный по совести своей и долгу, надлежащий в словах, кому во всем можно доверять» [3].

Из приведенных понятий можно сделать вывод, что честь это не просто объективная оценка личности, социальная оценка моральных и иных качеств личности. Нет, это положительные черты личности, которые должны быть на самом деле, а не просто оценкой общества, которая может совпадать, а может и не совпадать с реальными качествами человека. И только тогда можно унижить честь человека, когда он обладает указанными выше качествами. И вот только тогда закон и должен защищать униженного человека. А на практике, исходя из теоретических положений, суд выносит решения об унижении чести гражданина только потому, что ответчик не мог доказать, что истец плохой человек, а то, что истец не обладает вышеуказанными качествами, остается за рамками и судебного процесса, и решения суда.

А как обстоят дела с достоинством? Как мы указали выше, общепризнанным является понятие достоинства как самооценка личности, осознание ею своих личных качеств, способностей, мировоззрения, выполненного долга и своего общественного значения. Достоинство определяет субъективную оценку личности.

Несостоятельность данного определения достоинства на одном примере-шутке.

На перекуре один мужик рассказывает остальным: «Мужики, вы смотрели вчера передачу местного телевидения?» Как выяснилось, никто не смотрел. «А чего там может быть такого интересного?» – спрашивают они. «Даже очень интересное, – отвечает мужик. – Вчера на телевидении выступал глава администрации города, как сейчас говорят сити-менеджер.» «Ну и чего, – вопрошали мужики, – Он часто чего-то рассказывает». «Вы не поверите, – продолжал мужик. – Глава вчера на весь город рассказывал, какой он негодяй, подлец, сколько он брал взяток, какие миллионы наворовал, что все го загородные дома построены на ворованные деньги так далее в этом духе».

Все замолкли. Вдруг, перебивая друг друга, начали высказываться. «До чего воровство доводит нашу власть, свихнулся мужик», – сказал один. «Я ведь его знал, – говорил другой, – нормальный был человек, пока не стал начальником, а как стал сити-менеджером, все, другой человек. Богатеть начал с космической скоростью, а откуда это богатство? Наверное, воровал, взятки брал, как говорят, коррупция. А все же боялся, вот и конец. Сошел с ума. Наверное, уже в психушку увезли». И т.д. И т.п.

«Бросьте, мужики, галиматью всякую нести, – вдруг раздался голос. – Ни один заворовавшийся чиновник, ни любой другой подлец даже в постели, под тремя одеялами про себя не признается, что он подлец. Разве мы не видели, как тот или иной руководитель громогласно заявляет, а СМИ разносят по всей стране, какой это прекрасный, деловой, гуманный, добрый и тому подобное человек. А через два–три дня сообщают, что жулик он отъявленный и уже давно. Ванька у нас разыгрывать любит. Скажи, Иван, сочинил?»

Иван захохотал: «Я же вам сказал, что вы не поверите, я даже уверен был, что не поверите, а вы уши развесили и поехали: с ума сошел, рехнулся... Ждите, не дождетесь. Он жив, здоров и продолжает брать взятки».

Поучительная история, умнее многих научных изысканий.

Так что же получается с достоинством? Это самооценка личности? А возможна ли вообще самооценка личности? Если отбросить все научные изыскания, а перейти к жизни, то мы увидим, что ни один самый плохой человек (а тем более, заворовавшийся чиновник) даже в постели, под тремя одеялами, про себя не подумает, что он подлец, а уж сказать такое прилюдно, то есть, выразить вовне, чтобы окружающие узнали об этом!.. Об этом не додумался еще ни один величайший фантаст.

Так как же можно узнать эту самооценку? Что же по поводу достоинства говорят словари русского языка? А ведь это придумано народом на протяжении столетий.

В «Толковом словаре живого великорусского языка» В.И. Даля: «Достойный человек – уважаемый, ценимый» [3]. В «Толковом словаре русского языка» под ред. С.И. Ожегова: «Совокупность высоких моральных качеств, а также уважение этих качеств в самом себе» [4]. Таким образом, достоинство это обязательное присутствие в человеке высоких моральных качеств, а не просто самооценка своих моральных качеств. А вот следующее понятие как раз согласуется с общепринятой точкой зрения на достоинство, которое и перешло на законодательный уровень и судебную практику. «Достоинство это внешнее проявление уважения к себе», – так утверждается в «Новом толково-образовательном словаре русского языка» под ред. Т.Ф. Ефремовой. То есть, независимо от того, какие морально-нравственные качества есть у человека (очень хорошего или очень плохого), главное это внешнее проявление уважения к себе.

К примеру. Область развалил, разграбил, а на экранах телевизоров – как много хорошего я сделал для области, я сутками работал для этого. Себя не похвалишь – стоишь как оплеванный. Как сейчас у нас это в моде.

Сколько у нас «известных», «знаменитых», «уважаемых», «почитаемых», «элиты», «богемы», «звезд» разной величины и т.д. и т.п. И как не удивиться тому, что при таком количестве умнейших, знаменитейших и т.п. и т.д. артистов, актеров, поэтов, писателей, композиторов, финансистов, экономистов, юристов, различного рода бизнесменов, супероплачиваемых

менеджеров корпораций, я уж не говорю о политиках – это особая каста почитаемых людей, наша страна плетется чуть не в хвосте более или менее развитых стран. А ведь у всех этих людей такая честь и такое достоинство.

Может, что-то не то, может, не такой критерий выбрали мы для чести и достоинства?

А сколько у нас звезд различной величины, пересчитать невозможно. А выйдешь на улицу – грязно и темно.

На наш взгляд, более всего приближено к реально существующему понятию достоинства определение из «Большого юридического словаря» под ред. А.Я. Сухарева, В.Е. Крутских и А.Я. Сухаревой. «Достоинство – неотъемлемое свойство человека, принадлежащее ему независимо от того, как он сам и окружающие люди воспринимают и оценивают его личность».

Мы не будем ворошить прошлое, да и никакого права у нас нет судить прошлое, но одно можно сказать с уверенностью, что все-таки в том прошлом, далеком и недалеко, понятие о чести и достоинстве было иное, и объективно честь и достоинство в большинстве своем все-таки существовали. Жажда наживы никакое общество и никогда к хорошему не приводила.

Таким образом, во всех случаях объектом гражданских прав, к которым относятся честь и достоинство, выступало что-то, что не является объективно существующими честью и достоинством. Этим «честью и достоинством» нет в объективной реальности, они выдуманы.

Так как же может быть объектом гражданских прав то, что не существует в объективной действительности?

И что же тогда защищает закон?

Библиографический список

1. Конституция Российской Федерации: Офиц. текст. – М: ПРИОР, 2011. – 32 с.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации: Части первая, вторая, третья и четвертая: текст с изм. и доп. На 20 октября 2013 г. – М.: Эксмо, 2013. – 576 с.
3. Даль, В.И. Толковый словарь живого великорусского языка: в 4 т. / В.И. Даль. – СПб.: ТОО «Диамант», 1996. – 800 с.
4. Ожегов, С.И. Толковый словарь русского языка / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. – Оникс, 2010.
5. Ефремова, Т.Ф. Новый толково-образовательный словарь русского языка / Т.Ф. Ефремова. – М.: Дрофа, 2000.
6. Шанский, Н.М. Школьный этимологический словарь русского языка: Происхождение слов / Н.М. Шанский, Т.А. Боброва. – М.: Дрофа, 2004.
7. Сухарев, А.Я. Большой юридический словарь / А.Я. Сухарев, В.Е. Крутских, А.Я. Сухарева. – М.: Инфра, 2003.

[К содержанию](#)

ФИЛИАЛ В г. КЫШТЫМ

УДК 316.344.273.4-055.2 + 331.56-055.2

ГЕНДЕРНЫЕ АСПЕКТЫ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ

О.С. Селиванова

В данной статье рассматривается проблема безработицы в ее гендерном аспекте как существенный момент социально-экономического бытия россиян. Указывается, что безработица в нашей стране имеет «женское лицо». Ведущую роль в данных процессах играет гендерная асимметрия общества, актуализирующая гендерные стереотипы как социальную норму.

Ключевые слова: гендерная асимметрия, безработица, гендерные стереотипы, «стеклянный потолок».

Формирование рыночной экономики в нашей стране неизбежно сопровождалось ростом безработицы. Как показывает исследование данной проблемы в контексте формирования гендерных отношений, на рынке труда существует безусловное противоречие, даже антагонизм полов. И до сих пор эту битву выигрывали мужчины. В России безработица по-прежнему имеет «женское» лицо. Как показывала статистика, «демографическая ситуация складывается таким образом, что после 1996 г. и вплоть до 2005 г. численность трудоспособных женщин будет возрастать. При этом уже в настоящее время среди зарегистрированных безработных женщины составляют примерно 70 %» [1]. Ситуация принципиально не изменилась и сегодня. Факты свидетельствуют, что уровень образования безработных женщин по-прежнему выше, чем в рядах ищущих работу мужчин. Но востребованными на российском рынке занятости сегодня оказываются «сине» воротнички, где численно преобладают мужчины.

Примерно 50 % безработных женщин имеют детей до шестнадцати лет, среди них 11 % – одинокие матери, 10 % – многодетные матери. Так фактически вслед за феминизацией безработицы следует феминизация бедности. Причинно-следственные связи между этими явлениями лежат на поверхности. Не востребованность женщин на рынке труда приводит к их вытеснению на периферию социальной жизни. Отсюда именно женщины составляют персонал, занятый малоквалифицированными видами работ, наблюдается вытеснение женщин на менее престижные должности, и наконец, женщины стоят первыми в очереди на увольнение [3, с. 103].

Представляется необходимым рассмотреть причины этого положения. Прежде всего, следует обратиться к феномену гендерных стереотипов. Как известно, гендерные стереотипы – это совокупность устойчивых представлений о социальном поведении индивидов в соответствии с их полом. Бы-

тующие гендерные стереотипы в сфере занятости можно свести к довольно известным формулировкам. Первая из них связана с предположением, что *женщины более слабы и менее профессиональны*, фактически женщины как работники менее ценны для экономики. С одной стороны, в силу обстоятельств биологического свойства (рождение детей и уход за ними) женщина прерывает трудовой стаж. С другой стороны, женский труд предполагает меньшую отдачу и эффективность, чем мужской. Вторая распространенная формулировка утверждает, что место *женщины – дом*. Так работа для женщины оказывается на втором плане, но и женщина как работник оказывается на втором плане. Третья формулировка гласит, что именно *мужчина должен обеспечивать и содержать семью*. Отсюда мужчина занимает положение в публичной сфере социума, а женщина замыкается в приватной сфере своего дома.

Следовательно, гендерные стереотипы рассматривают женщину как малоценного работника, который может в любой момент быть заменен на мужчину. И необходимость занятости женщины вне семьи рассматривается лишь как условие выживания семьи в тяжелый период. При этом стремление женщины к карьерному росту, отказ с этой целью от семьи рассматривается общественным сознанием резко негативно.

Возможным следствием реализации данных представлений является следующее положение: «...усилилась профессиональная сегрегация женщин в сфере занятости, связанных, во-первых, с неравным распределением мужчин и женщин по отраслям и профессиям, и во-вторых, с низкой доступностью для женщин престижных и профессий и должностей, связанных с ответственностью и принятием решений» [2, с. 95].

Так формируется положение, при котором женщины испытывают двойное давление: и со стороны общественного мнения, и со стороны работодателей. По данным статистики, от 30 до 50 % руководителей служб занятости считают, что наличие малолетних детей представляет собой основное препятствие при трудоустройстве женщины. Женщина как малоценный работник не имеет приоритета при трудоустройстве. Но женщина как мать должна обеспечивать своих детей. Никого в таком случае не удивляет положение, когда женщина трудится на нескольких неквалифицированных работах, чтобы прокормить семью, в то время как ее супруг даже не ищет работу. Рассматривая женщину, прежде всего, как жену и мать, общественное мнение негласно поощряет ее в том случае, когда она все свои силы и здоровье отдает на благополучие семьи и детей, даже трудясь на нескольких работах или продолжая трудиться, находясь на пенсии. Но при этом именно женщина испытывает наибольшие трудности при трудоустройстве.

Вторую важнейшую причину сложившегося положения вещей следует искать в политике государства по отношению к женщинам, особенно в об-

ласти занятости и снижения безработицы. Исследователи характеризуют ее как политику своеобразной сегрегации женщин. «Никогда, даже сейчас, при расширении льгот и пособий для женщин, система социальной защиты в нашей стране не ставит своей целью создание равных возможностей для женщин и мужчин в сфере труда» [4, с. 77]. Несмотря на то, что равные права мужчин и женщин зафиксированы в Конституции, они не переросли в равные возможности на практике. Достаточно стойкая тенденция государственной политики отношения к женщинам, прежде всего как к матерям, а затем как к работникам, входит в противоречие с таким фактом, что на дешевом женском труде буквально держится вся российская экономика. Указанный феномен выступает как маскировка государственной гендерной политики, суть которой можно обозначить как использование двойных стандартов в отношении женщин. С одной стороны, без женщин в случае их возвращения в семью, экономика не сможет функционировать нормально. С другой стороны, женщина – работник «второго сорта». Так открывается простор для манипулирования сознанием женщин. Даже там, где преимущественно работают женщины, появление мужчин в отрасли рассматривается как благо. Именно мужчины получают приоритетные возможности для подработки. И заработная плата в женщин в нашей стране по-прежнему составляет две трети от заработной платы мужчин.

Даже будучи состоявшейся в профессиональном плане, женщина не способна преодолеть «стеклянный потолок», т.е. невидимый неформальный барьер в продвижении по службе, никак не связанный с ее профессиональными качествами. Ей приходится тратить на продвижение по служебной лестнице в два раза больше времени, чем мужчине. При этом женщине постоянно приходится доказывать свою профпригодность.

В связи с этим исследователи часто предлагают обязательное, оформленное государством в качестве закона, введение квот для женщин на руководящих постах. Так называемая положительная дискриминация призвана исправить перекосы в социальной жизни и способствовать преломлению ситуации в пользу дискриминируемой социальной группы, в данном случае женщин. Фактически речь идет о попытке коррекции ситуации сверху. Но изменение социальной жизни, преодоление гендерных стереотипов начинается с трансформации сознания самих женщин. Наличие гендерных противоречий на рынке труда с неминуемостью вызовет изменение и поведения женщин в области трудовых отношений.

Осознание женщинами своего положения де-факто как эксплуатируемой группы, связывается с попыткой коррекции этой ситуации. Решающую роль в этом процессе призвано, на наш взгляд, сыграть женское движение. В его деятельности и присутствует потенциал, необходимый как для деконструкции гендерных стереотипов, так для модернизации политики государства.

Библиографический список

1. Женская безработица в России / Портал о социальной работе. – URL: www.BestReferat.ru/referat-279492.html/.
2. Мраморнова, О.В. Женская занятость / О.В. Мраморнова, Е.Р. Ярская-Смирнова // Словарь гендерных терминов. – М.: Информация – XXI век, 2002. – 256 с.
3. Романовский, Г.Б. Гендерные аспекты безработицы на региональном рынке труда / Г.Б. Романовский, Е.С. Тарханова // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Серия «Общественные науки». – 2012. – № 3. – С. 103–108.
4. Хоткина, З.А. Гендерные аспекты безработицы и системы социальной защиты населения / З.А. Хоткина // Гендерные аспекты социальной трансформации. Институт социально-экономических проблем народонаселения РАН: сб. науч. тр. – М.: Мысль, 1996. – С. 74–83.

[К содержанию](#)

УДК 378.018.4 + 378.02

ВЛИЯНИЕ МЕЖПРЕДМЕТНЫХ СВЯЗЕЙ НА ФОРМИРОВАНИЕ КОМПЕТЕНЦИЙ БАКАЛАВРОВ

Е.А. Трофимова

Статья посвящена влиянию межпредметных связей на формирование компетенций бакалавров направления 080200.62 «Менеджмент».

Ключевые слова: межпредметные связи, компетенции, научное понятие, матрица компетенций, бакалавр.

В педагогической литературе имеется более 30 определений категории «межпредметные связи», существуют самые различные подходы к их педагогической оценке и различные классификации. Наиболее полное определение дано Федорцом Г.Ф. [5]: «*Межпредметные связи есть педагогическая категория для обозначения синтезирующих, интегративных отношений между объектами, явлениями и процессами реальной действительности, нашедших свое отражение в содержании, формах и методах учебно-воспитательного процесса и выполняющих образовательную, развивающую и воспитывающую функции в их ограниченном единстве*». Междисциплинарный подход к обучению позволяет обучить студентов самостоятельно добывать знания из разных областей науки и отраслей производства, группировать их и концентрировать в контексте конкретной решаемой задачи. Системное применение межпредметных связей дисциплин

различных циклов учебного плана развивает кругозор, глубину мышления, способствует быстрому восприятию происходящих явлений изучаемого материала и помогает развивать навыки использования потенциальных знаний в прикладных дисциплинах [4].

В государственном образовательном стандарте третьего поколения были внесены значительные изменения. Федеральные образовательные стандарты третьего поколения определяют позицию компетентного подхода в образовании, перешедшую из стадии «самоопределения» в «стадию «самореализации». Современный этап модернизации высшего образования определяет перспективы повышения уровня компетенций выпускников на ближайшие годы и ставит задачу подготовки бакалавров знающих, мыслящих, способных самостоятельно и быстро ориентироваться в постоянно меняющихся экономических и технологических условиях [1, 8].

Вместо дидактических единиц, раскрывающих конкретное содержание каждой дисциплины федерального компонента, были определены общекультурные и профессиональные компетенции, которыми должны обладать будущие менеджеры, чтобы быть способными решать задачи в соответствии с тремя видами профессиональной деятельности: организационно-управленческой, информационно-аналитической и предпринимательской. *Профессиональная компетентность – интегральная характеристика деловых и личностных качеств будущего специалиста, отражающая уровень знаний и умений, достаточный для достижения цели в определенной деятельности* [1, 2, 8].

Данный подход позволяет заранее при разработке учебных планов, основных образовательных программ и рабочих программ планировать межпредметные связи между дисциплинами, так каждый предмет вносит свой вклад в формирование определенных общекультурных или профессиональных компетенций.

Следовательно, систематичность усвоения материала, формирование умений и навыков студентов в значительной степени обеспечивается осуществлением межпредметных связей, являющихся важным условием прочности и действенности формируемых знаний. Проблемно-ориентированный подход к формированию компетенций в системе образования (например, при выполнении курсовых проектов и работ по профессиональным дисциплинам) позволяет сфокусировать внимание студентов на анализе и разрешении конкретной проблемной ситуации, что становится отправной точкой в процессе обучения. При этом важно не столько решить проблему, сколько грамотно ее поставить и сформулировать. Проблемная ситуация максимально мотивирует студентов к осознанному получению знаний. Очень важным становится умение решать комплексные задачи при выполнении научно-исследовательской работы и выпускных квалификационных работ (ВКР) исследовательского характера, требующих междисциплинарных знаний [4].

Таким образом, происходит комплексное формирование общекультурных и профессиональных компетенций. Но в стандарте не указаны разделы дисциплин и конкретные дидактические единицы, изучение которые вносят вклад в формирование той или иной компетенции. Эту задачи должны выполнить сами вузы при разработке рабочих программ [6].

Рассмотрим влияние межпредметных связей на формирование компетенций на примере обучения бакалавров направления 080200.62 «Менеджмент».

Выпускник направления 080200.62 «Менеджмент» должен обладать 22 общекультурными и 50 профессиональными компетенциями [7].

Рассмотрим следующие общекультурные компетенции [7]:

– владение культурой мышления, способностью к восприятию, обобщению и анализу информации, постановке цели и выбору путей ее достижения (ОК-5);

– умение логически верно, аргументированно и ясно строить устную и письменную речь (ОК-6).

Эти компетенции формируются на протяжении всего процесса обучения с поступления абитуриента в вуз вплоть до государственного экзамена и выпускной квалификационной работы «на выходе».

На «входе» вуз получает выпускника школы, сдавшего ЕГЭ и чаще всего плохо владеющего культурой устной речи и стилем изложения. К сожалению, письменная форма принятия выпускных экзаменов приводит к почти полному отсутствию грамотной речи будущего студента, умения изложить материал в устной форме и ответить на вопросы комиссии.

Формирование компетенции ОК-5 начинается с изучения курса логики и продолжает формироваться в течение всего учебного процесса с помощью таких путей и методов как: лекции, семинарские и практические занятия, дискуссии, деловые игры, беседы, тренинги, выполнение курсовых работ и проектов, эссе, рефератов, докладов и сообщений, исследовательских работ, выполнения заданий по учебной и производственной практике. Заканчивается формирование данной компетенции сдачей государственного экзамена и защитой выпускной квалификационной работы.

Формирование компетенции ОК-6 начинается с изучения иностранного языка и русского языка и культуры речи, затем делового общения, логики и делового иностранного языка. Данная компетенция формируется при изучении других предметов при лекциях-дискуссиях, семинарах, коллоквиумах, при защите курсовых работ и проектов, выступлениях студентов с докладами на студенческих конференциях, написании ими статей и заканчивается сдачей государственного экзамена и защитой выпускной квалификационной работы.

Для успешного формирования компетенции на основе межпредметных связей создается матрица компетенций, позволяющая обратить внимание,

в каких дисциплинах формируется данная компетенция. *Матрица компетенций представляет собой документ в виде таблицы, содержащий принципиальный набор компетенций, их уровней, а также текстовые формулировки (дескрипторы), характеризующие определенные качества деятельности человека, соответствующие уровням компетенций, имеющихся у него* [3]. Матрица компетенций выполняет связующую функцию по отношению к а) образовательной программе и работодателям, б) образовательной программе и существующему содержанию учебного плана. Она позволяет преподавателям при разработке рабочих программ дисциплин учесть междисциплинарные связи и предшествующие, сопутствующие и последующие дисциплины при формировании данной компетенции.

Очень важен контроль оценки компетенции. Как правило, заключительный контроль проводится при сдаче государственного экзамена и защите выпускной квалификационной работы. Но для того, чтобы подготовить конкурентоспособного выпускника, необходим предварительный и текущий контроль.

Уровень владения данными общекультурными компетенциями ОК-5 и ОК-6 раньше можно было проверить на вступительных экзаменах в вуз. Сейчас абитуриенты сдают ЕГЭ и приходят со свидетельством о результатах ЕГЭ (с 2014 года только в электронном виде). В данном документе указаны только дисциплины и количество баллов. Поэтому для проверки некоторых ключевых компетенций, которыми абитуриенты должны владеть в определенной степени целесообразно использовать собеседование и проводить предварительное тестирование в 1 семестре обучения, чтобы определить уровень владения индивидуально для каждого и, в целом, по группе (поток). На основании полученной информации преподаватель выстраивает процесс обучения по своему предмету.

Текущий контроль должен проводиться на протяжении всего процесса обучения. Преподаватель должен знать, какие дисциплины предшествовали его предмету в формировании данной компетенции, и проводить оценку уровня владения данной компетенцией, а затем проводить учебный процесс согласно данному уровню. Следует отметить, что для формирования компетенции ОК-5 необходимо обратить внимание на развитие самостоятельной работы студентов, важно выполнение заданий не только на репродуктивном и эвристическом, но и на творческом уровне. Для формирования компетенции ОК-6 нужно проводить лекции-дискуссии, семинары, коллоквиумы, доклады, деловые игры, кейсовые ситуации, готовить курсовые работы и рефераты, участвовать в конференциях, применять активные и интерактивные методы обучения. При защите курсовых работ комиссия должна обратить внимание на готовность студента к защите, умение составить и рассказать доклад, ответить на вопросы комиссии. В дальнейшем, это влияет на уровень сдачи государственного экзамена и защиты ВКР.

Для успешного формирования данных компетенций планируется разработать и внедрить модель содействия становлению компетенций у студентов направления 080200.62 «Менеджмент» на основе усиления межпредметных связей.

Библиографический список

1. Байгушкина, И.В. Основные аспекты формирования математико-информационной компетентности бакалавров / И.В. Байгушкина, Т.С. Шмидт // Международные научно-практические Интернет-конференции. – URL: <http://www.sworld.com.ua/konfer25/503.html>.
2. Банникова, Т.М. Математическая компетентность бакалавра математики как основа его профессиональной компетентности / Т.М. Банникова, Н.И. Леонов // Вектор науки ТГУ. – 2011. – № 3(6). – С. 43–46.
3. Гидрович, С.Р. Компетентностный подход к формированию основных образовательных программ третьего поколения / С.Р. Гидрович, И.И. Егорова, А.Ю. Курочкин. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 107 с.
4. Евсеева, Т.П. Междисциплинарный синтез – основа инновационной деятельности вуза / Т.П. Евсеева, Т.Н. Собачкина, Т.Л. Диденко. – Казань: Казанский государственный технологический университет, 2012. – Т. 15. – № 9. – С. 332–336.
5. Интеграция научной, прикладной, социокультурной составляющих подготовки студентов естественнонаучных и математических специальностей средствами гуманитарных технологий: методическое пособие. – СПб.: ООО «Книжный Дом», 2007. – 268 с.
6. Трофимова, Е.А. Межпредметные связи в процессе образования бакалавров (на примере 080200 «Менеджмент») / Е.А. Трофимова // Вестник ЮУрГУ. Серия «Образование. Педагогические науки». – 2012. – № 26 – С. 149–151.
7. Федеральный государственный образовательный стандарт направления 080200 «Менеджмент», утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 20 мая 2010 г. N 544.
8. Федорова, И.А. Структура исследовательской компетенции бакалавров образования и педагогики: международный и отечественный аспекты / И.А. Федорова // Электронный журнал «Вестник Московского государственного областного университета». – 2011. – № 2. – С. 93–98.

К содержанию

УДК 336.221(470)

ПРОГРЕССИВНАЯ ШКАЛА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ

О.Н. Двойнишникова

В Государственную Думу Российской Федерации на протяжении длительного времени поступает законопроект «О внесении изменений в главу 23 части второй Налогового кодекса Российской Федерации», который предусматривает введение прогрессивной шкалы по налогу на доходы физических лиц [1]. На основании законопроекта ставка налога на доходы будет зависеть от годового дохода налогоплательщика. Предполагается, что прогрессивная налоговая шкала сможет сократить разрыв между различными слоями населения.

Ключевые слова: налогообложение; налог на доходы физических лиц (НДФЛ); прогрессивная шкала налогообложения; пропорциональная шкала налогообложения; налоговая политика.

Налог на доходы физических лиц (НДФЛ) – один из основных налогов, формирующий бюджеты субъектов Российской Федерации и местные бюджеты, так как налог в основном засчитывается в территориальные бюджеты [2].

Субъектами налога выступают все физические лица как налогоплательщики: граждане РФ, достигшие совершеннолетия, резиденты и нерезиденты [2].

Объектом налогообложения является совокупный доход физического лица, полученный в календарном году в денежной и в натуральной формах, в виде материальной выгоды, полученной по депозитам, в виде страховых выплат и т.д.

Законодательством предусмотрено, что не подлежат налогообложению государственные пособия, все виды пенсий, все виды компенсационных выплат физическим лицам [2].

Налоговые ставки на налог с физических лиц действуют на территории РФ в размере 13 % на все виды доходов, кроме следующих:

– 35 % от стоимости выигрышей и призов, от процентов по доходам от вкладов в банки;

– 30 % от всех видов доходов, получаемых физическими лицами, не являющимися налоговыми резидентами РФ, за исключением доходов, получаемых в виде дивидендов от долевого участия в деятельности российской организации, в отношении которых налоговая ставка устанавливается в размере 15 %;

– 9 % от доходов долевого участия в деятельности организаций, полученных в виде дивидендов физическими лицами, являющиеся налоговыми резидентами РФ [2].

В настоящее время система налогообложения в России построена на принципе увеличения налоговых ставок в зависимости от роста уровня облагаемого дохода налогоплательщика.

Плоская шкала налогообложения с единой ставкой 13 % была введена в России в 2001 году. При этом были ликвидированы все другие ставки, включая минимальную в 12 %.

В результате поступления подоходного налога в бюджет в первый год после введения плоской шкалы выросли на четверть. А из доходов бюджета складываются социальные расходы.

Эксперты отмечают, что введение плоской шкалы налогообложения в России способствовало выходу из тени части налогоплательщиков, сделало налоговую систему более понятной для всех и привело к росту отчислений в бюджет. Так, с 2001 по 2013 год объем поступившего в бюджет НДФЛ вырос в абсолютном выражении почти в восемь раз – с 256 млрд рублей до 2 трлн рублей [3].

При пропорциональном налогообложении совокупного дохода налогоплательщик с минимальным доходом несёт более тяжёлое налоговое бремя по сравнению с более обеспеченным налогоплательщиком, у которого доля свободного дохода меньше, а доля налога выше. Следовательно, необходимо разделение налога согласно потребности каждого человека.

Изменение налоговой системы, то есть введение прогрессивной шкалы налогообложения является количественным, а не качественным нововведением.

За счёт полученных налоговых доходов бюджетной системы государства можно выполнять обязательства органов государственной власти перед населением на социальные цели: образование, здравоохранение, культуру. Это положительно влияет на улучшение качества жизни населения страны.

Теоритически с ведением прогрессивной ставки налога казна государства может получать дополнительные средства. Но в российской экономике уже был опыт применение подоходного налога в зависимости от уровня дохода налогоплательщика. При этом многие граждане скрывали свои реальные доходы.

Во всех развитых странах ставки по подоходному налогу являются прогрессивными. Сравнивая выделение средств из бюджета на социальные цели относительно ВВП России и других, экономически развитых стран, можно увидеть что средств, выделяемых для сохранения и развития человеческого капитала в России не хватает. Это отражается в низком уровне качества жизни резидентов. Причиной является нехватка финансовых ресурсов, а именно налоговых поступлений для сохранения и роста человеческого капитала России.

Характерной чертой системы налогообложения физических лиц в развитых странах на федеральном уровне является прогрессивная шкала налогов и система вычетов, имеющая выраженную социальную направленность.

Достижению социальной справедливости в налогообложении способствует в большей степени прогрессивная шкала налогообложения. Чем больше доход, тем большая часть его изымается в виде налога.

Социальная направленность налоговой политики требует более реальных подходов к формированию налоговой системы и взаимосвязи уплаты налога с результатами государственного финансирования социальных обязательств. Государство с помощью налогообложения может создавать условия для решения задач по повышению благосостояния жителей РФ. Это может способствовать повышению качества человеческого капитала и, следовательно, повышению конкурентоспособности страны.

Прогрессивная шкала называется социально справедливой – богатые должны платить больше. Однако в России – это явление неоднозначное. Система прогрессивного налогообложения призвана установить социальную справедливость, когда богатые платят больше налогов, чем бедные. Но из-за большой разницы в доходах между богатыми и бедными и разницы между доходами в различных субъектах РФ прогрессивная шкала может не дать развиваться среднему классу, что представляет опасность для экономики РФ и чревато социальным взрывом [4].

Так же введение прогрессивной шкалы НДФЛ на территории РФ приведёт к тому, что более обеспеченные территории станут значительно больше накапливать в местном бюджете денежных средств (НДФЛ поступает в региональные и местные бюджеты). Это усилит межрегиональную несправедливость. Для разрешения этой проблемы правительству, возможно, придётся частично перевести НДФЛ в федеральный бюджет, что негативно скажется на развитии экономики субъектов РФ.

При повышении подоходного налога возможен процесс, когда богатые люди начнут интенсивнее уклоняться от налогов, объём поступлений снизится, а основное налоговое бремя ляжет на средний класс. В результате при введении прогрессивной ставки НДФЛ налог с ростом доходов будет увеличиваться даже меньше, чем сейчас.

Более обеспеченные будут уклоняться от уплаты налога в полном объёме. И скорее всего население с наименьшим размером дохода от этого вряд ли выиграет.

Для перехода к прогрессивной шкале необходимо для начала создать соответствующую законодательную базу, ужесточить наказание в сфере налоговых преступлений, а также достичь ощутимых успехов в борьбе с коррупцией. Лишь после этого уход от плоской шкалы станет действенным инструментом по увеличению бюджета и установлению социальной справедливости без чрезмерной нагрузки на только начавший свое формирование средний класс.

Прогрессивная шкала является эффективным инструментом в налоговой политике развитой экономики. Но в развивающейся стране как Россия может привести к кризисной ситуации.

Библиографический список

1. Законопроект «О внесении изменений в главу 23 2 части Налогового кодекса Российской Федерации» // Официальный сайт Государственной Думы Электронный ресурс. – URL: <http://www.duma.gov.ru>.
2. Александров, И.М. Налоги и налогообложение: учебник / И.М. Александров – 10-е изд. – М.: Дашков и К, 2010. – 228 с.
3. Зыкова, Т. Миллионщиков обложили: в России могут ввести налог на большие зарплаты / Т. Зыкова // Российская газета. – 2013. – № 6220. – 30 марта. – С. 6.
4. Назаров, В. 5 доводов против введения прогрессивного подоходного налога / В. Назаров // Forbes.ru. – URL: <http://www.forbes.ru>.

[К содержанию](#)

УДК 614.81

ОКАЗАНИЕ НЕОБХОДИМЫХ РЕАНИМАЦИОННЫХ МЕРОПРИЯТИЙ ПРИ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЯХ НА ВОДЕ

В.Н. Корабельников

В данной статье подробно описываются процессы, протекающие при утоплении. В работе представлена последовательность действий и необходимых мероприятий, проводимых при оказании помощи при несчастных случаях на воде. Приводятся данные опросов и статистика несчастных случаев на воде в Челябинской области.

Ключевые слова: безопасность; асфиксия; осмотическое давление; искусственная вентиляция легких; не прямой массаж сердца; причинно-следственные связи; сердечнососудистая недостаточность.

Ежегодно в купальный сезон водная акватория привлекает миллионы отдыхающих. Водный отдых далеко не всегда протекает, как и положено отдыху. Расслабленная обстановка, спиртные напитки ведут к потере бдительности, что сопровождается несчастными случаями и даже смертью людей. Избежать этого поможет знание основ техники безопасности на водных объектах.

Известно, что нельзя купаться и использовать плавательные средства в состоянии алкогольного опьянения.

В основе данного тезиса лежит следующее. Алкоголь действует как сосудорасширяющее средство. Резкое погружение в холодную, или просто прохладную воду ведет к спазму кровеносных сосудов и в первую очередь тех, что питают головной мозг. Это ведет к потере координации, частичной или полной обездвиженности, сопровождается резким затруднением дыхания, перебоями в работе сердца.

В основе утопления – острого патологического состояния, развивающегося при случайном или преднамеренном погружении в жидкости с последующим развитием острой дыхательной и сердечной недостаточности, в результате попадания жидкости в дыхательные пути, лежит асфиксия.

Различают белую и синюю асфиксию. При белой асфиксии происходит спазм голосовых связок, они смыкаются и вода в легкие не попадет, но и воздух не проходит. При этом кожные покровы и слизистые оболочки губ становятся бледными, прекращается дыхание и работа сердца. Пострадавший находится в состоянии обморока и сразу опускается на дно. При этом виде асфиксии пострадавшего можно спасти после десятиминутного пребывания под водой. При синей асфиксии (истинное утопление) вода заполняет дыхательные пути и легкие. Тонуший, борясь за свою жизнь, делает судорожные движения и втягивает в себя воду, которая препятствует поступлению воздуха. У пострадавшего кожные покровы, ушные раковины, кончики пальцев, слизистая оболочка губ приобретают фиолетово-синий оттенок. При этом виде асфиксии пострадавшего можно спасти в том случае, если длительность прибывания под водой не превышает 4–6 минут [1].

При утоплении в пресной воде происходит разжижение крови. Это объясняется поступлением воды из легких в кровяное русло. Это происходит из-за разницы осмотического давления пресной воды и плазмы крови. Вследствие разжижения крови и резкого увеличения объема крови в организме происходит остановка сердца (сердце не в состоянии перекачивать такой огромный объем).

При утоплении в соленой воде происходит прямо противоположный процесс – сгущение крови.

Обычно механизм утопления таков: не умеющий плавать человек, попавший в воду, делает глубокие вдохи во время борьбы за свою жизнь. Вследствие этого происходит попадание некоторого количества воды в легкие и потеря сознания. Так как тело человека полностью погружено в воду и продолжаются дыхательные движения, то легкие постепенно полностью заполняются водой. В это время могут произойти судороги мышц тела. Через некоторое время происходит остановка сердца. Через несколько минут после этого начинаются необратимые изменения в коре головного мозга. При активной борьбе за свою жизнь организму требуется больше кислорода, таким образом гипоксия усиливается и смерть наступает в короткие сроки.

Утопление происходит по разным причинам. Часто люди тонут, пренебрегая элементарными мерами предосторожности (не заплывать за буйки, не купаться в нетрезвом виде, не купаться в сомнительных водоемах, не купаться в шторм). При утоплении большую роль играет фактор страха.

Так часто не умеющие плавать, случайно оказавшиеся в воде на большой глубине, начинают хаотично грести руками и ногами криком «Спасите, я тону!». Тем самым они выпускают воздух из легких и неизбежно погружаются в воду.

В основе оказания первой помощи лежит скорость и точность проведения всех операций. Она начинается сразу же после извлечения утопающего из воды. С целью удаления воды из легких пострадавшего кладут животом на согнутое колено оказывающего помощь таким образом, чтобы голова была ниже грудной клетки, и любой тканью (платком, куском материи, частью одежды) удаляют из полости рта и глотки воду, рвотные массы, водоросли. Затем несколькими энергичными движениями сдавливают грудную клетку, таким образом, выталкивая воду из трахеи и бронхов.

Необходимо знать, что паралич дыхательного центра наступает через 4–5 минут, а сердечной деятельности – через 15–17 минут.

После освобождения дыхательных путей от воды пострадавшего укладывают на спину, на ровную поверхность и, при отсутствии дыхания, приступают к проведению искусственного дыхания (искусственная вентиляция легких) одним из способов с ритмом 16–20 раз в минуту. Наиболее часто используется способ искусственной вентиляции легких (ИВЛ) «изо рта в рот», реже «изо рта в нос».

Перед проведением искусственной вентиляции легких необходимо повторно убедиться в проходимости дыхательных путей. Если после двух-трех интенсивных вдохов обнаруживается отсутствие сердечной деятельности (проверяется отсутствием пульсаций на сонной артерии), то немедленно приступают к непрямому массажу сердца. Предварительно необходимо нанести удар кулаком в область проекции сердца. Иногда такого удара бывает достаточно, чтобы сердце вновь заработало.

Если после удара сердечная деятельность не восстановилась, то начинают непрямой массаж сердца. Пострадавший должен быть уложен спиной на что-то твердое, а оказывающий помощь располагается с удобной для него стороны. Для определения места непрямого массажа сердца нащупывают конец грудины и руки располагают на два поперечных пальца выше. Одну кисть ладонью кладут на грудную клетку пострадавшего, а другую ладонной поверхностью накладывают на первую.

Движения проводят прямыми (выпрямленными в локтевых суставах) руками частотой не более 60–70 в минуту. При этом глубина прогибания грудной клетки пострадавшего не должна превышать 4–5 см.

При проведении массажа сердца необходимо следить за дыханием. Даже восстановление сердечной деятельности при отсутствии дыхания не эффективно. Дело в том, что при прохождении крови через легкие в случае отсутствия дыхательной функции не происходит обогащения крови необходимым для жизнедеятельности кислородом. Поэтому проведение непрямого массажа сердца без одновременной искусственной вентиляции легких не имеет смысла. В этом случае необходимо проводить одновременно как наружный массаж сердца, так и искусственную вентиляцию легких.

Если помощь пострадавшему оказывают двое, то первый проводит искусственную вентиляцию легких, а второй одновременно проводит непрямой массаж сердца. При оказании первой помощи одним человеком осуществляется сочетание непрямого массажа сердца с искусственной вентиляцией легких.

Если первую помощь оказывает один человек, оптимальным считается соотношение 1:5, т.е. после одного искусственного вдоха проводят пять сжатий грудной клетки [2].

Искусственное дыхание и массаж сердца проводят до тех пор, пока не появится самостоятельное дыхание и нормальная сердечная деятельность. После этого пострадавшего можно транспортировать в лечебное учреждение в положении лежа на боку, с опущенным головным концом носилок.

Если пострадавший при извлечении на берег находится в сознании, сохранены пульс и дыхание, то достаточно уложить его на ровную поверхность, непременно сухую. При этом голова должна быть опущена. Если необходимо раздеть, растереть сухим полотенцем, желательнее напоить горячим кофе или чаем (взрослому можно дать немного алкоголя), тепло укутать его и дать отдохнуть.

Все пострадавшие в обязательном порядке должны быть госпитализированы, поскольку имеется опасность развития «вторичного утопления». В этом случае появляются признаки острой дыхательной недостаточности, жалобы на боли в груди, кашель, одышка, ощущение нехватки воздуха, кровохарканье, учащается пульс, пострадавший возбужден.

У пострадавшего может развиваться грозное осложнение в виде отека легких, требующее реанимационных мероприятий.

Быстрые и решительные мероприятия могут спасти пострадавшему здоровье, сохранить жизнь.

В заключение приведем несколько цифр. За 2011–2012 г.г. в Челябинской области по разным источникам пострадало от 500 до 700 человек. Основная причина – несоблюдение техники безопасности на воде.

По нашим исследованиям более 70 % пострадавших не знают как вести себя и что делать при несчастном случае. Людей захлестывают эмоции и паника, тогда как надо действовать быстро, с холодной головой. Опрос показал, что 90 % пострадавших принимали алкоголь и соответственно не-

адекватно реагировали на происходящее. По наблюдениям спасателей больше половины потерпевших страдали от сердечнососудистой недостаточности. Это говорит о незнании элементарных законов физиологии организма. Таким образом, раскрытие причинно-следственных связей в действиях спасателей и пострадавших от несчастных случаев является главным приоритетом в понимании основ техники безопасности на воде.

Библиографический список

1. Водные виды спорта: учебник для студентов высших учебных заведений / под ред. Н.Ж. Булгаковой. – М.: Издательский центр «Академия», 2003. – 392 с.
2. Справочник спасателя. В 8 кн. Книга 8: Надводные и подводные спасательные работы / под ред. В.А. Владимирова. – М.: ФЦ ВНИИ ГОЧС, 2006. – 204 с.

К содержанию

УДК 159.928.23.072 + 378.03

ИССЛЕДОВАНИЕ УРОВНЯ ОБЩИХ СПОСОБНОСТЕЙ СОВРЕМЕННЫХ СТУДЕНТОВ

А.Б. Зайцев

В статье дается представление об общих способностях, интеллекте и его структуре в структуре личности современных студентов.

Ключевые слова: способности, интеллект, коэффициент интеллекта (IQ), тест структуры интеллекта Р. Амтхауэра, субтесты, уровень общих способностей.

Способности – это психические особенности человека, позволяющие ему с той или иной степенью успешности овладевать деятельностью и совершенствоваться в ней. Если какое-либо качество или совокупность качеств личности отвечают требованиям деятельности или формируются под влиянием этих требований, то это дает основание рассматривать данную индивидуально-психологическую особенность личности как способность. Способности не следует противопоставлять другим индивидуально-психическим качествам, свойствам личности: качествам ума, особенностям памяти, чертам характера, волевой подготовленности, эмоциональным особенностям человека [2, с. 71].

Каждый преподаватель в своей профессиональной деятельности стремится развить в студентах те способности, которые входят в сферу его профессиональных интересов, его учебной дисциплины. Поэтому знания о способностях студентов зачастую необходимы в практике преподавания [3, с. 65].

При изучении дисциплины «Психология» в группе бакалавров, обучающихся по направлению 151900 «Конструкторско-технологическое обеспечение машиностроительных производств», на практическом занятии нами проведено исследование уровня общих способностей современных студентов с помощью теста структуры интеллекта Рудольфа Амтхауэра. Именно этот тест является основным в практической деятельности любого психолога, который помогает человеку определить оптимальную для него сферу профессиональной деятельности и развития в своей области. Гипотезой нашего исследования стало предположение о существовании достоверных связей уровня общих способностей (IQ) с вербальным, математическим и пространственным интеллектом у студентов.

Тест структуры интеллекта Амтхауэра (TSI) разрабатывался в первую очередь для диагностирования уровня общих способностей в связи с проблемами профессиональной психодиагностики. При его создании Р. Амтхауэр исходил из концепции, согласно которой интеллект является специализированной подструктурой в целостной структуре личности и тесно связан с другими компонентами личности, такими, как волевая и эмоциональная сферы, интересы и потребности.

Интеллект понимался Амтхауэром как единство некоторых психических способностей, проявляющихся в различных формах деятельности. В тест им были включены задания на диагностику следующих компонентов интеллекта: вербального, счетно-математического, пространственного, мнемического.

Определенное превосходство по результатам TSI может иметь в одной и той же возрастной группе лица с более высокой образованностью, лучшей культурой мышления и большей скоростью мыслительных процессов.

Стандартизация теста проводилась на выборке из 4076 испытуемых, средний показатель по сырым (первичным) баллам равнялся 82. После стандартизации новая средняя равнялась 100, $\sigma = 10$. Тест отличается хорошими методическими показателями: коэффициент ретестовой надежности (интервал 1 год) – 0,83–0,91; коэффициент параллельных форм – 0,95; надежности частей теста (по методу «расщепления») – 0,97. Валидность, определяемая по связи с успеваемостью, – 0,46; с экспертными оценками уровня интеллектуального развития – 0,62 [5, с. 345].

Тест имеет шкалу пересчета оценок в привычные для всех единицы IQ теста Векслера, что позволяет сравнивать результаты, полученные на аналогичных выборках с помощью теста Векслера.

Тест структуры интеллекта Р. Амтхауэра позволяет интерпретировать результаты на нескольких уровнях.

Общий уровень интеллекта определяется на уровне итоговой оценки, полученной в результате суммации баллов по каждому субтесту, которая переводится в стандартный показатель. При интерпретации необходимо учитывать специфические требования к испытуемым со стороны теста:

- а) тест требует определенной быстроты мышления;
- б) из-за относительной сложности тест меньше годится для лиц с явно заниженной результативностью; чем дальше их результативность отклоняется от среднего уровня, тем менее надежны полученные результаты;
- в) на тестовые результаты положительно влияет образовательный уровень, результаты школьного обучения, поэтому более адекватно сравнивать испытуемых с лицами с одинаковым образованием, чем с лицами одного возраста;
- г) общие достижения в тесте зависят от социокультурных условий развития, т.е. от неспецифического учения;
- д) структура теста и его задания ставят в более выгодное положение испытуемых с естественнонаучной, математической и технической ориентацией по сравнению с лицами вербально и гуманитарно-ориентированными [5, с. 351].

Тест предназначен для оценки уровня интеллектуального развития лиц в возрасте от 13 до 61 года. В тесте 9 групп заданий, которые позволяют определить уровень развития различных составляющих интеллекта.

Субтест 1: «ДП» (дополнение предложений) – исследование индуктивного мышления, чутья языка. Задача испытуемого – закончить предложение одним из приведенных в качестве ответа слов.

Субтест 2: «ИС» (исключение слова) – исследование способности к абстрагированию, оперированию вербальными понятиями. В заданиях предлагается пять слов, из которых четыре имеют общую смысловую связь, а одно такой связи не имеет. В качестве ответа необходимо указать это слово.

Субтест 3: «Ан» (анalogии) – анализ комбинаторных способностей, то есть умения строить аналогии. В заданиях необходимо установить связь, аналогичную той, которая существует между парой предложенных слов.

Субтест 4: «Об» (обобщение) – оценка способности выносить суждения. В заданиях этого типа испытуемый должен обозначить два слова общим понятием.

Субтест 5: «АЗ» (арифметические задачи) – оценка уровня развития практического мышления. Состоит из 20 арифметических задач.

Субтест 6: «ЧР» (числовые ряды) – анализ индуктивного мышления, способности оперировать с числами. В заданиях необходимо установить закономерность числового ряда и продолжить его.

Субтест 7: «ПВ» (пространственное воображение) – исследование пространственного воображения, комбинаторных способностей. Задания состоят из разделенных на части геометрических фигур. В качестве ответа необходимо указать фигуру, которая соответствует фигуре – заданию.

Субтест 8: «ПО» (пространственное обобщение) – исследование того же, что и в субтесте 7, но при оперировании пространственными фигурами. Задания состоят из отдельных кубиков, имеющих различные пометки на гранях. Эти кубики – задания необходимо идентифицировать с кубиками – ответами.

Субтест 9: «Пм» (память, мнемические способности). В заданиях необходимо запомнить слова, соединенные в группы. После этого эти слова предлагаются в качестве заданий и необходимо вспомнить, в какую из групп они входят.

После этого проводится обработка (в баллах по шкалам). Субтесты 1,2,3,4 и 9 позволяют оценить развитость гуманитарных способностей; субтесты 5,6,7 и 8 – естественно-научных; субтесты 7,8 – технических, а субтесты 5 и 6 – математических способностей.

Благодаря субтестовой структуре тест позволяет дифференцированно оценивать уровень развития различных сторон интеллекта. Отдельные субтесты можно определить в следующие группы.

1. Комплекс вербальных субтестов (субтесты 1–4 и 9), предполагающий общую способность оперировать словами как сигналами и символами.

При высоких результатах по этому комплексу преобладает вербальный интеллект, имеется общая ориентация на общественные науки и изучение иностранных языков. Практическое мышление является вербальным.

2. Комплекс математических субтестов (5, 6), предполагающий способности в области практической математики и программирования.

Одинаково высокие результаты по обоим субтестам свидетельствуют о «математической одаренности». Если эта одаренность дополняется высокой результативностью по третьему комплексу, то, возможно, правильный выбор профессии должен быть связан с естественно-техническими науками и соответствующей практической деятельностью.

3. Комплекс конструктивных субтестов (7, 8), предполагающий развитые конструктивные (пространственные) способности теоретического и практического плана.

Одинаково высокие результаты по субтестам этого комплекса являются хорошим основанием не только для естественно-технической, но и общенаучной одаренности. Если же образование не будет продолжено, то будет преобладать стремление к моделированию на уровне конкретного и наглядного мышления, к выраженной практической направленности интеллекта, к развитию ручной умелости и мануальных способностей.

4. Комплексы теоретических (2, 4) и практических планов способностей (1, 3). Результативность по этим тестам следует сравнить попарно, чтобы более определенно высказать заключение о возможной профессиональной подготовке и успешности в обучении [5, с. 362].

В нашем случае была проведена диагностика структуры общих способностей через сайт: Психология. Онлайн тестирование (тест структуры интеллекта Амтхауэра. Форма А. <http://psytest24.ru/amthauer/index.php?iter=1>). По завершении тестирования каждый студент группы КД-235 филиала ФГБОУ ВПО «ЮУрГУ» (национальный исследовательский университет) в г. Кыштыме получил результаты в виде профиля результатов и соответствующую результатам интерпретацию эмпирических данных см. рис.

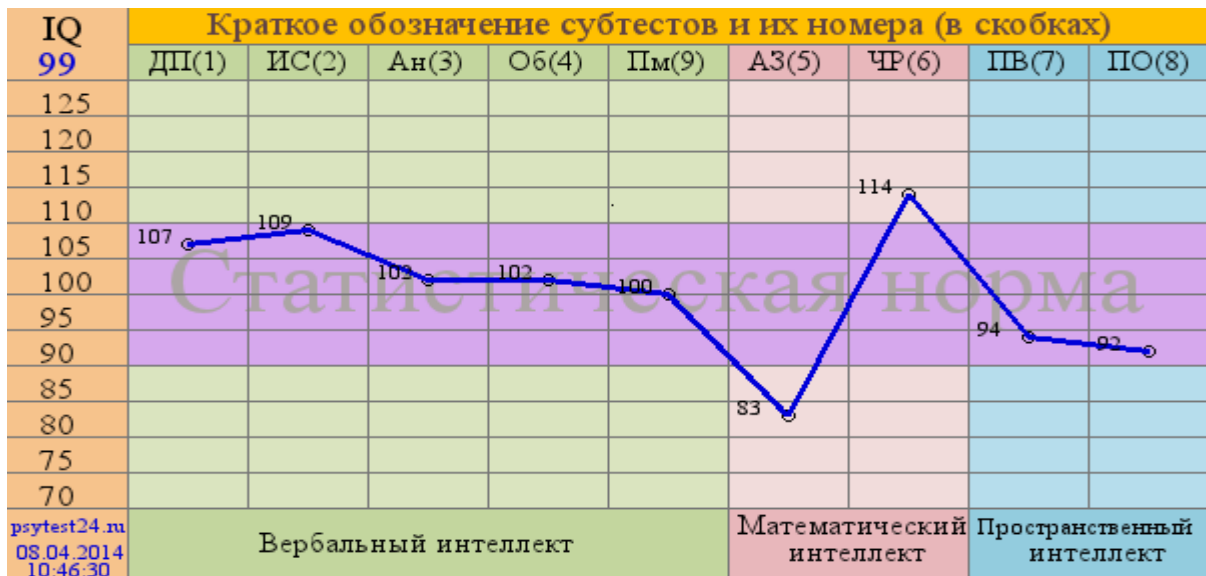
В результате первичной обработки полученных результатов [1, с. 12] нами получена следующая таблица данных (табл. 1).

Затем, с помощью программы Excel 2007 была произведена первичная математико-статистическая обработка данных [4, с. 200]. Подсчитаны меры центральной тенденции в целом по полученным эмпирическим данным и отдельно по блокам см. табл. 2

Таблица 1

Эмпирические результаты диагностика структуры общих способностей студентов группы КД-235 филиала ФГБОУ ВПО «ЮУрГУ» (национальный исследовательский университет) в г. Кыштыме (n=10)

Субтесты		ДП (1)	ИС (2)	Ан (3)	Об (4)	Пм (9)	Аз (5)	Чр (6)	Пв (7)	По (8)
Ф.И.О.	IQ	Вербальный интеллект					Математический интеллект	Пространственный интеллект		
Студент Л.	111	110	112	104	102	103	91	120	118	109
Студент Ш.	99	101	116	84	96	106	91	114	99	95
Студент Н.	99	107	109	103	102	100	83	114	94	93
Студент Б.	99	107	103	90	98	93	89	99	117	114
Студент Т.	95	95	102	97	89	98	89	110	106	103
Студент Г.	95	86	113	83	95	119	89	97	102	106
Студент Ф.	92	101	109	109	83	80	89	97	104	85
Студент К.	92	101	91	92	108	91	84	88	97	97
Студент Б.	92	80	98	95	105	85	79	97	102	103
Студент Я.	80	87	101	86	76	86	81	83	90	90



Пример построения профиля TSI, принадлежащий студенту Н

Таблица 2

Анализ первичной статистической обработки данных

	IQ	ДП (1)	ИС (2)	Ан (3)	Об (4)	Пм (9)	Аз (5)	Чр (6)	Пв (7)	По (8)
Σ	954	975	1054	943	954	961	865	1019	1029	995
\bar{x}	95,4	97,5	105,4	94,3	95,4	96,1	86,5	101,9	102,9	99,5
\bar{x} по блокам	95,40	97,74					94,20		101,20	
Lim	31	30	25	26	32	39	12	37	28	29
d	4,80	7,64	5,82	6,64	7,02	8,27	3,45	9,16	6,07	6,82
dср.						1,17		0,60		2,90
D		2,21	50,00	0,61	0,00	0,25	39,61	21,13	28,13	8,41
σ		1,48	7,07	0,78	0,00	0,49	6,29	4,60	5,30	2,90
V		2 %	7 %	1 %	0 %	1 %	7 %	5 %	5 %	3 %
ср.						1,97		5,44		4,10
Vср.						2 %		6 %		4 %

Полученные данные мер центральной тенденции свидетельствуют, что на уровне средних арифметических значений максимальное развитие имеет пространственный интеллект ($x = 101,20$), затем идет вербальный интеллект ($x = 97,74$), средний результат коэффициента интеллекта ($x = 95,40$), и лишь затем математический интеллект ($x = 94,2$).

Однако такие выводы, на основании первичной статистической обработки, говорят лишь об общих закономерностях развития уровня общих способностей современных студентов. Так как результаты, полученные в исследовании, можно отнести к шкале интервалов, а данные соответствуют нормальному распределению, мы можем применить параметрический

метод анализа эмпирических данных – метод линейной корреляции Пирсона, позволяющий определить сходство направлений изменения двух явлений. Данную процедуру можно также осуществить с помощью программы Excel 2007 [4, с. 231].

Результаты корреляционного анализа связей коэффициента интеллекта (IQ) студентов группы КД-235 филиала ФГБОУ ВПО «ЮУрГУ» (национальный исследовательский университет) в г.Кыштыме с уровнем развития различных сторон интеллекта (n=10) приведены в табл. 3.

Таблица 3

Результаты корреляционного анализа связей коэффициента интеллекта (IQ) с уровнем развития различных сторон интеллекта

Суб-тесты	ДП (1)	ИС (2)	Ан (3)	Об (4)	Пм (9)	Аз (5)	Чр(6)	Пв(7)	По(8)
	Вербальный интеллект					Математический интеллект		Пространственный интеллект	
IQ	0,667	0,500	0,343	0,570	0,490	0,621	0,853	0,716	0,546
p	p<0,05	–	–	p<0,1	–	p<0,1	p<0,01	p<0,02	–

Результаты корреляционного анализа связей субтестов теста структуры интеллекта Амтхауэра между собой (n=10) приведены в табл. 4.

В результате статистической обработки результатов тестирования с использованием коэффициента корреляции Пирсона обнаружена статистически достоверная взаимосвязь:

- на высоком уровне *статистической значимости* между коэффициентом интеллекта (IQ) и субтестом 6 (Чр) числовые ряды;
- на уровне *статистической достоверности (значимые различия)* между коэффициентом интеллекта (IQ) с субтестами 1 (ДП) дополнение предложений и 7 (Пв) пространственное воображение;
- между субтестом 2 (ИС) исключение слова из блока вербального интеллекта с субтестами 5 (Аз) арифметические задачи и 6 (Чр) числовые ряды входящими в блок математического интеллект.

При выявлении тесноты взаимосвязи между различными субтестами методики Амтхауэра с использованием коэффициента корреляции Пирсона обнаружена статистически достоверная взаимосвязь на уровне *статистической достоверности (значимые различия)*:

- между субтестом 2 (ИС) исключение слова из блока вербального интеллекта с субтестами 5 (Аз) арифметические задачи и 6 (Чр) числовые ряды входящими в блок математического интеллект;
- между субтестом 7 (Пв) пространственное воображение и субтестом 8 (По) пространственное обобщение входящим в блок практического интеллекта.

Таблица 4

Результаты корреляционного анализа связей субтестов теста
структуры интеллекта Амтхауэра между собой

Суб-тесты	ДП (1)	ИС (2)	Ан (3)	Об (4)	Пм (9)	Аз (5)	Чр(6)	Пв(7)	По(8)
	Вербальный интеллект					Математический интеллект		Пространственный интеллект	
ДП (1)	1	0,268	0,450	0,248	0,081	0,544	0,552	0,437	0,090
ИС(2)		1	0,030	-0,179	0,597	0,640	0,636	0,203	-0,009
Ан(3)			1	0,059	-0,418	0,049	0,369	0,279	-0,234
Об(4)				1	0,259	-0,073	0,323	0,255	0,482
Пм(9)						0,501	0,475	0,133	0,434
Аз (5)						1	0,543	0,614	0,289
Чр(6)							1	0,439	0,265
Пв(7)								1	0,743
По(8)									1
р ДП(1)	1	–	–	–	–	–	р<0,1	–	–
р ИС(2)		1	–	–	р<0,1	р<0,05	р<0,05	–	–
р Ан(3)			1	–	–	–	–	–	–
р Об(4)				1	–	–	–	–	–
р Пм(9)					1	–	–	–	–
р Аз (5)						1	–	р<0,1	–
р Чр(6)							1	–	–
р Пв(7)								1	р<0,05
р По(8)									1

Анализируя полученные результаты можно с уверенностью заявить, что гипотеза о существовании достоверных связей уровня общих способностей (IQ) с вербальным, математическим и пространственным интеллектом у студентов полностью подтвердилась.

Для того чтобы полнее реализоваться в выбранной области профессиональной деятельности необходимо совершенствовать математический интеллект, не понижая при этом все остальные стороны развития уровня общих способностей. Успех любой интеллектуальной деятельности зависит от некоего общего фактора, общей способности. Каждый человек характеризуется определенным уровнем общего интеллекта, от которого зависит, как этот человек адаптируется к окружающей среде. Кроме того, у всех людей имеются в различной степени развитые специфические способности, проявляющиеся в решении конкретных задач [2, с. 72].

Библиографический список

1. Быструшкина, Н.Г. Математические методы в психологии: учебно-практическое пособие для студентов / Н.Г. Быструшкина. – Челябинск: Издательство ЧФ УРАО, 2011. – 72 с.
2. Зайцев, А.Б. Психология и педагогика: тексты лекций / А.Б. Зайцев, Ю.Е. Калугин. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2010. – 117 с.
3. Зайцев, А.Б. Индивидуально-психологические факторы успешности обучения современных студентов / А.Б. Зайцев // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия «Психология» – 2013. – Т. 6. – № 2 – С. 65–71.
4. Константинов, В.В. Экспериментальная психология. Курс для практического психолога / В.В. Константинов. – СПб.: Питер, 2006. – 272 с.
5. Елисеев, О.П. Тест Р. Амтхауэра структуры интеллекта (TSI) / О.П. Елисеев // Практикум по психологии личности. – СПб.: Питер, 2003. – С. 342–370.

К содержанию

УДК 658.14/.17:330.131.7 + 336.02

ВЫБОР МЕТОДА ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

И.М. Балахонова

В данной статье рассматривается проблема выбора метода оценки финансовых рисков. Проанализирована сущность и разновидности оценки рисков, рассмотрены преимущества и недостатки каждой методики оценки риска.

Ключевые слова: финансовый риск, оценка риска, качественный и количественный анализ риска, режим деятельности системы.

Рассматривая любой хозяйствующий субъект рыночной экономики (фирму, предприятие, объединение, холдинг) как производственную систему, состоящую из совокупности элементов, связанных между собой и взаимодействующих с внешней средой как единое целое, следует признать, что ее развитие носит стохастический характер. Решения, принимаемые собственниками производственной системы и ее менеджерами, направленные на эффективное функционирование и развитие, всегда связаны с риском.

С позиции минимизации степени риска и потерь от риска, под устойчивым функционированием предприятия понимается такое движение денежных, материальных и информационных потоков, которое обеспечивает стабильное функционирование предприятия в условиях нестабильной внешней среды.

Анализ сущности риска показывает, что причиной его возникновения является неопределенность (непредсказуемость) экономических показателей, параметров как самой производственной системы, так и параметров внешней среды. В свою очередь, неопределенность вызывается двумя обстоятельствами: первое – стохастический характер параметров производственной системы и внешней среды (объективная неопределенность); второе – отсутствие информации о возможном изменении этих параметров, даже если эти параметры не носят ярко выраженного стохастического характера (субъективная неопределенность).

Оценка риска заключается в сравнении уровня риска с уровнем приемлемости. Основанием для отнесения к группе приемлемых рисков служит система параметров, различная для каждого портфеля риска. Методика оценки должна отвечать следующим требованиям: достоверности и объективности заключений; точности; экономической целесообразности (затраты на проведение анализа не должны превышать дополнительных доходов от использования результатов оценочной деятельности).

Оценка уровня риска является одним из важнейших этапов риск – менеджмента, так как для управления риском его необходимо прежде всего проанализировать и оценить. В экономической литературе существует множество определений этого понятия, однако в общем случае под оценкой риска понимается систематический процесс выявления факторов и видов риска и их количественная оценка, то есть методология анализа рисков сочетает взаимодополняющие количественный и качественный подходы.

Источниками информации для анализа и оценки риска являются:

- бухгалтерская отчетность предприятия;
- организационная структура и штатное расписание предприятия;
- карты технологических потоков (техничко-производственные риски);
- договоры и контракты (деловые и юридические риски);
- себестоимость производства продукции;
- финансово-производственные планы предприятия [2].

Выделяются два этапа оценки риска: качественный и количественный.

Качественный анализ рисков в деятельности предприятия позволяет создать структуру рисков и заключается в выявлении источников и причин риска, этапов и работ по проекту, при выполнении которых возникает риск. Он состоит из ряда этапов:

- определение потенциальных зон риска;
- выявление рисков;
- прогнозирование практических выгод и возможных негативных последствий проявления выявленных рисков.

Результаты качественного анализа, в свою очередь, служат исходной базой для проведения количественного анализа [5].

Метод экспертных оценок представляет собой комплекс логических и математических процедур, направленных на получение заключения эксперта по определенному кругу вопросов. При данном методе предполагаются сбор и изучение оценок, сделанных различными специалистами (данного предприятия или внешними экспертами), касающихся вероятности возникновения различных уровней потерь. Оценки базируются на учете всех факторов финансового риска, а также на статистических данных. Реализация способа экспертных оценок значительно осложняется, если количество показателей оценки невелико. Оценки экспертов подвергаются анализу на непротиворечивость, который выполняется по определенным правилам.

Аналитические методы применяются в том случае, когда объем имеющейся информации ограничен. К аналитическим методам относятся стандартные функции распределения вероятностей, например нормальное распределение, или распределение Гаусса, показательное (экспоненциальное) распределение вероятностей, которое широко используется в расчетах надежности, а также распределение Пуассона, которое часто применяется в теории массового обслуживания [4].

В бизнес-практике используются следующие методы оценки рисков:

- метод корректировки нормы дисконта. Основная идея метода заключается в корректировке некоторой базовой нормы дисконта, которая считается безрисковой или минимально приемлемой (например, ставка доходности по государственным ценным бумагам, предельная или средняя стоимость капитала для фирмы). Корректировка осуществляется путем прибавления величины требуемой премии за риск, после чего производится расчет критериев эффективности инвестиционного проекта – NPV, IRR, PI по вновь полученной таким образом норме [1];

- метод достоверных эквивалентов (коэффициентов достоверности), в данном случае осуществляется корректировка не нормы дисконта, а ожидаемых значений потока платежей путем введения специальных понижающих коэффициентов для каждого периода реализации бизнес-проекта;

- точка безубыточности;

- анализ чувствительности критериев эффективности и платежеспособности компании;

- метод сценариев – это прием анализа риска, с помощью которого наряду с базовым набором исходных данных проекта рассматриваются другие наборы данных, оказывающие, по мнению разработчиков проекта, влияние на процесс реализации. Анализ начинается с оценки базового случая (наиболее вероятные значения входящих переменных), затем подбираются показатели, характерные для «плохого» стечения обстоятельств (малый объем продаж, низкая цена продажи, высокие переменные затраты и т.д.) и для «хорошего». При этом отклонения параметров проекта рассчитываются с учетом корреляции между ними. Обычно наилучшему и наихудшему сценариям приписывается вероятность в пределах 25 %, базо-

вому сценарию – в пределах 50 %. В действительности данные вероятности могут принимать другие значения, но в большинстве случаев бывает достаточно таких оценок, чтобы выделить ключевые параметры риска проектов и сконцентрировать на них свое внимание;

– анализ вероятностных распределений потоков платежей;

– дерево решений. Данный метод обычно используются для анализа рисков проектов, имеющих обозримое или разумное число вариантов развития. Они особо полезны в ситуациях, когда решения, принимаемые в текущий момент времени, сильно зависят от решений, принятых ранее, и в свою очередь определяют сценарии дальнейшего развития событий. Дерево решений имеет вид нагруженного графа, вершины его представляют ключевые состояния, в которых возникает необходимость выбора, а дуги (ветви дерева) – различные события (решения, последствия, операции), которые могут иметь место в ситуации, определяемой вершиной. Каждой дуге (ветви) дерева могут быть приписаны числовые характеристики (нагрузки), например, величина платежа и вероятность его осуществления

– метод Монте-Карло (имитационное моделирование) можно определить как метод моделирования случайной величины с целью вычисления характеристик их распределений. Суть состоит в том, что результат испытаний зависит от некоторой случайной величины, распределенной по заданному закону. Поэтому результат каждого отдельного испытания носит случайный характер. Как правило, составляется программа для осуществления одного случайного испытания. Проведя серию испытаний, получают выборку. Полученные статистические данные обрабатываются и представляются в виде численных оценок интересующих исследователя величин (характеристик системы) [3].

Деятельность любой хозяйственной системы направляется выбором и реализацией некоторого набора связей из множества потенциально возможных, а также поддержанием или разрывом уже имеющихся связей. Множество реализованных связей при переходе системы из одного состояния в другое характеризуется понятием режима деятельности.

Режим деятельности системы может быть охарактеризован некоторым набором экономических показателей. С каждым конкретным режимом можно сопоставить определенные значения показателей или, с учетом требования сопоставимости и необходимости включения элементов динамики, темпов роста (прироста) показателей.

В теории и практике финансового менеджмента управленческие решения принимаются после анализа многочисленных коэффициентов. Все эти показатели взаимосвязаны, но их можно сгруппировать в относительно однородные блоки: рентабельность, деловая активность, финансовая устойчивость, ликвидность и платежеспособность.

Отметим, что сами по себе величины коэффициентов практически не информативны. Определенные выводы можно сделать, только проводя их

пространственно-временной анализ путем сопоставления расчетных величин с предшествующими значениями, нормативными величинами или с аналогичными показателями основных конкурентов.

В настоящее время для промышленных предприятий России сравнение расчетных величин с принятыми в международной практике нормативными значениями коэффициентов не представляется возможным вследствие существенно отличающихся условий функционирования. Сравнение с аналогичными показателями по родственным фирмам, а также со среднеотраслевыми показателями не корректно, поскольку требуется обширная статистическая информация, основанная на многолетних наблюдениях. Статистические данные в условиях транзитивной экономики достаточно быстро устаревают и теряют свою репрезентативность для текущего периода времени.

Наибольшее значение при анализе успешности экономической деятельности промышленного предприятия приобретает изучение динамики финансово-экономических показателей и учет особенностей этапа жизненного цикла предприятия. Знание этапа жизненного цикла предприятия и ожидание особенностей переходного периода могут служить основой для разработки мероприятий по предотвращению или смягчению отрицательных и усилению положительных последствий.

На основе имеющихся данных о деятельности предприятия – период функционирования предприятия, динамика изменения объемов производства и реализации продукции, динамика изменения численности персонала, уровень технологической оснащенности, рост или снижение количества номенклатурных позиций, показатели эффективности и т.д. – экспертно исключаются пройденные или очевидно не достигнутые этапы жизненного цикла и выявляется текущий.

Таким образом, можно построить модель желаемого режима функционирования предприятия или организации, а риск оценивать через меру отклонения от заданного режима.

Управление рисками, или рискованной менеджмент, ставит своей целью активный контроль со стороны субъектов рынка за рисками, им угрожающим. Это позволяет свести к минимуму потери от воздействия различных рисков, избежать или, по крайней мере, снизить вероятность наступления катастрофических убытков и повысить степень выживаемости компании.

Библиографический список

1. Куликова, Е.Е. Управление рисками. Инновационный аспект / Е.Е. Куликова. – М.: Паблшинг, 2008. – 204 с.
2. Рогов, М.А. Риск-менеджмент / М.А. Рогов. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 119 с.
3. Чугуев, А.В. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / А.В. Чугуев, А.А. Лобанов. – М.: Альпина Паблшер, 2003. – 362 с.

4. Шапкин, А.С. Теория риска и моделирование рискованных ситуаций / А.С. Шапкин, В.А. Шапкина. – М.: Дашков и Ко, 2005. – 544 с.

5. Шумилова, В.М. Выбор оптимальной методики оценки финансовых рисков для нефтегазодобывающей компании / В.М. Шумилова // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 3 (35).

[К содержанию](#)

УДК 330.341.1:621.039

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АТОМНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

С.С. Глазкова

В представленной статье рассматриваются особенности инновационного процесса в атомной промышленности, обусловленные спецификой данной отрасли, анализируются проблемы управления инновациями.

Ключевые слова: управление инновациями, атомная промышленность.

Атомная промышленность – это отрасль, занимающаяся добычей, переработкой и обогащением радиоактивного сырья, используемого далее либо как топливо в ядерной энергетике, либо для создания систем ядерного оружия (ядерные боеголовки).

Комплекс системных мероприятий позволяет добиваться высокой культуры безопасности при работе с ядерными материалами и радиоактивными веществами и хороших показателей уровня безопасности объектов отрасли. По критерию надежности работы АЭС Россия вышла на второе место в мире среди стран с развитой атомной энергетикой, опередив такие развитые государства, как США, Англия, Германия, Франция.

Фундаментальная наука явилась основоположником всей атомной промышленности. Основополагающие этапы реализации советского «атомного проекта» и последующего развития отечественной ядерной энергетике связаны с интенсивными ядерно-физическими исследованиями и открытиями. Сегодня в ней проводится широкий спектр исследований в таких направлениях, как атомная и ядерная физика, физика плазмы, квантовая оптика, газо-, гидро- и термодинамика, радиохимия, акустика и многих других. В течение этих лет создавалась система научных и конструкторских организаций, способных воплотить научный замысел полностью, начиная с фундаментальных исследований и заканчивая конструкторскими разработками и опытными образцами изделий.

Фундаментальные исследования закладывают основу для появления новых прикладных ядерных технологий. Госкорпорация «Росатом» занимает лидирующие позиции в России по созданию инновационной экономики. Особенно интенсивно Росатом развивает три инновационных направления: инновации в сфере водоочистки и водоподготовки (компания «Водные технологии»), разработки новых изотопов для медицины и в области сверхпроводимости. Особое внимание Госкорпорация «Росатом» уделяет нанотехнологиям и тесно сотрудничает в этой сфере с Госкорпорацией «Роснано». Сейчас ученые Госкорпорации «Росатом» разрабатывают опытно-промышленные технологии получения функциональных веществ и изделий с использованием нанотехнологий и наноматериалов для ядерной, термоядерной, водородной и обычной энергетики, медицинских препаратов, материалов и изделий для народного хозяйства.

Российская атомная отрасль является одной из передовых в мире по уровню научно-технических разработок в области проектирования реакторов, ядерного топлива, опыту эксплуатации атомных станций, квалификации персонала АЭС. Предприятиями отрасли накоплен огромный опыт в решении масштабных задач, таких, как создание первой в мире атомной электростанции (1954 год) и разработка топлива для нее. Россия обладает наиболее совершенными в мире обогатительными технологиями, а проекты атомных электростанций с водо-водяными энергетическими реакторами (ВВЭР) доказали свою надежность в процессе тысячи реакторолет безаварийной работы.

Сегодня атомная отрасль России представляет собой мощный комплекс из более чем 270 предприятий и организаций, в которых занято свыше 190 тыс. человек.

С точки зрения подхода к инновационному развитию по указанным направлениям Госкорпорация «Росатом» в зависимости от задач и имеющихся наработок использует следующие альтернативные варианты:

1) инновационное развитие за счет собственных технологий и компетенций. Характерно в целом для перечня текущих проектов Госкорпорации «Росатом», особенно для проектов модернизации;

2) инновационное развитие в кооперации с внешними производственно-технологическими партнерами, реализация совместных проектов в логике сетевого управления инновациями. К этой категории относится ряд проектов по созданию новых технологий для энергетических рынков;

3) инновационное развитие за счет приобретения патентов, лицензий на различные технологии;

4) приобретения и интеграции игроков на рынке. Наименее распространенные варианты инновационного развития в настоящее время. В перспективе ожидается усиление использования данных механизмов, в первую очередь, для выхода и закрепления Госкорпорации на новых мировых рынках (новые применения ядерных технологий), где уже представлен ряд зарекомендовавших себя зарубежных игроков.

Однако, несмотря на существующий опыт в области НИОКР, на предприятиях атомной промышленности существует ряд проблем, связанных с управлением инновациями. Среди них следует отметить:

1. Многоцелевую сущность инноваций и высокая неопределенность при их реализации.

Достижение многих целей внедрения инноваций (производственной, коммерческой, экологической, социальной и т.д.) при различных ограничениях (срок окупаемости, инвестиционные издержки и т.д.) может быть различным в зависимости от субъекта, принимающего решение о финансировании и от сферы деятельности. Управление протекает в условиях неопределенности относительно будущего состояния, как самой инновации, так и её экономического окружения. Поэтому задача минимизации риска неэффективного управления инновационной деятельностью замыкается на задачу всемерной борьбы с неопределенностью, которая принципиально не может быть устранена, но инновации могут быть подвергнуты всестороннему анализу и оценке.

2. Готовность персонала к инновационному развитию.

Для решения этой проблемой Госкорпорация «Росатом» предпринимает ряд мер, реализация которых связана с действием шести видов программ в области науки и инноваций для работников атомной отрасли:

– программа «Управление технологическими инновациями». Программа направлена на подготовку управленческой команды для реализации стратегической цели технологического лидерства Госкорпорации «Росатом». Партнер программы – Московская школа управления «Сколково»;

– программа «Прогнозирование научно-технического и технологического развития». Партнеры программы – Высшая школа экономики, Корпоративная Академия Росатома и НОУ ДПО «ЦИПК»;

– высшая школа физики на базе Центра физических и прикладных исследований. Долгосрочная программа подготовки отраслевой научной элиты в области теоретической и экспериментальной физики;

– ежегодная образовательная программа в рамках форума «Форсаж». Цель: развитие инновационного мышления у молодых специалистов через проработку технологических и организационных проектов и создать интерактивную среду, формирующую возможности «профессионального лифта» для перспективных молодых специалистов;

– программа «Инновационная политика и R&D Госкорпорации «Росатом». Организована на базе компьютерного симулятора детально моделирующего управленческие задачи по созданию и выводу на рынок новых инновационных продуктов в условиях отраслевой и российской специфики;

– программа научно-технических конференций атомной отрасли.

3. Необходимость осуществления интеграции, связанной с повышением эффективности функционирования отдельных предприятий при сохранении государственного управления в условиях модернизации и перехода экономики на инновационный путь развития.

Как отмечает А.А. Апканеев, «интеграционная парадигма управления развитием атомной отрасли России предъявила новые требования к организационным структурам, объединяющим предприятия отрасли. При этом необходимо учитывать различные факторы, складывающиеся при интеграции предприятий, входящих в состав корпораций атомной отрасли, в организационную структуру консолидированного атомного энергопромышленного комплекса Российской Федерации. От того, как будут функционировать организационные структуры управления консолидированных предприятий энергетического, промышленного, научного и других секторов зависят результаты работы консолидированного атомного энергопромышленного комплекса Российской Федерации в целом» [1].

Решение указанных проблем будет способствовать достижению конкурентных преимуществ предприятий атомной отрасли России на мировом рынке.

Библиографический список

1. Апканеев, А.В. Интеграционные механизмы совершенствования системы управления предприятиями атомной отрасли: автореф. дис. ... канд. экон. наук / А.В. Апканеев. – М.: Изд-во МИФИ, 2010. – 25 с.

[К содержанию](#)

УДК 378.014.54

ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ПОТОКИ В ВУЗЕ

Ю.Е. Калугин, О.В. Шарabrina

По результатам анализа функционирования вуза как логистического объекта, выделены основной, вспомогательный и обслуживающий потоки, а также информационные и финансовый, обладающие особенностями в соответствии с объектом.

Ключевые слова: логистический объект, логистический поток, основной, сопутствующий, обслуживающий, информационный образовательный, информационный управляющий и финансовый потоки.

В последнее время логистический подход начал использоваться в различных сферах деятельности человека. Привлекательность логистики проявляется в том, что ее цели связаны, как с оптимизацией перемещения и преобразования продуктов деятельности, так и управлением различными ресурсами, необходимыми для этого, с одновременным снижением затрат и улучшением обслуживания. Основой логистического подхода является рассмотрение социально-экономических явлений в виде потоков.

Естественно, что такие явления присущи как всей образовательной системе (ресурсные, финансовые, трудовые, образовательные потоки и т.д.),

так и вузу в частности [1]. Существует значительное число работ, в которых рассматриваются различные потоки, относящиеся к сфере образования и педагогике [2, 3, 4]. В них же рассматривается вуз как логистический объект. Анализируя деятельность вуза как логистического объекта, мы выделили потоки, которые отражают его функционирование.

На первых порах, выясним, что является основным продуктом деятельности вуза, в чем заключаются преобразования исходного продукта. Согласно [5] «образовательная организация высшего образования – образовательная организация, осуществляющая в качестве основной цели ее деятельности образовательную деятельность по образовательным программам высшего образования и научную деятельность». Отсюда следует, что существуют два направления деятельности вуза: образовательное и научное, определенным образом влияющие друг на друга.

Сосредоточимся сначала на образовательной деятельности, так как именно она отражает название организации. В образовательной деятельности основным специфическим продуктом преобразования является сознание студента. В вуз поступает выпускник общеобразовательной школы (реже среднего специального учебного заведения). У него отсутствуют (частично или полностью) знания и умения профессионального характера, у него отсутствуют навыки корпоративных взаимоотношений. Именно эти психофизиологические свойства студент приобретает по мере образования в вузе (в данном случае, образование рассматривается как процесс содействия становлению личности, обладающей профессиональными знаниями и умениями, соблюдающей правила корпоративной этики [6]).

Таким образом, продуктом, подвергающимся изменениям в процессе образования в вузе, является сознание студента. То есть, внутри вуза существует поток студентов, как носитель сознания, и в его сознании происходят изменения в виде присвоения профессиональных знаний, умений и корпоративной морали, путем освоения содержания компетенций, заложенных в соответствующих образовательных программах. Эти изменения происходят при активном содействии профессорско-преподавательского состава. Начало этого процесса возникает с момента поступления и заканчивается моментом получения диплома об окончании.

Таким образом, в вузе существует своеобразный поток, особенности которого приведены выше, назовем его основным.

Как было выше сказано, сопутствующей деятельностью является научная. «Целями интеграции образовательной и научной (научно-исследовательской) деятельности в высшем образовании являются кадровое обеспечение научных исследований, повышение качества подготовки обучающихся по образовательным программам высшего образования, привлечение обучающихся к проведению научных исследований под руководством научных работников, использование новых знаний и достижений науки и техники в образовательной деятельности» [5, ст. 72].

Научная деятельность представляет собой сопутствующий поток. Участниками его являются те, которые участвуют в основном: студенты, научно-педагогические работники, а так же научные работники, работники научно-производственных объединений, выполняющие научно-исследовательскую работу, рабочие, и др.

Результатом деятельности этого потока являются диссертации, монографии, статьи, патенты, изобретения, действующие модели и мн. др., имеющее материальное или идеальное воплощение.

Следующим потоком является поток обслуживания. Этот поток не самостоятельный, он обслуживает основной и научный потоки. К нему относится снабжение учебного процесса: демонстрационным и лабораторным оборудованием, компьютерами, расходными материалами и мн. др.; научные исследования: приборами, научным оборудованием, комплектующими, блоками различного назначения и мн. др.; обслуживание нормального труда всех участников образовательного и научного направления: поддержание аудиторий и лабораторий в чистом и опрятном виде, охрана всего имущества и др.

Традиционно, в любой логистической системе присутствует информационный поток. Отметим, своеобразие вуза приводит к тому, что здесь два информационных потока, взаимодействующих, но не сводящихся к одному (см. ниже):

- 1) образовательный;
- 2) управляющий.

Образовательный поток, представляет собой ту информацию, которая непосредственно усваивается студентами для овладения профессиональными компетенциями. Сюда относится информация о профессиональных и общегуманитарных знаниях, умениях и производственной этике, определяемых Государственным стандартом. Он состоит из вербальной, бумажной и электронной составляющих.

Вербальная составляющая представляет собой те сообщения, которые записываются или прослушиваются в виде слов преподавателя, куратора во время лекционных занятий, включается составной частью в практические и семинарские занятия, присутствует при выполнении лабораторных работ, учебной и производственной практике и др. Роль вербальной составляющей велика, она является основой профессионального мировоззрения студента, так как формирует его отношение к конкретной профессиональной действительности.

Бумажная составляющая – это конспекты, которые записывает студент на лекции, учебники и учебные пособия, методические указания, монографии, другая учебная литература: ГОСТы, инструкции, стандарты и др., периодическая литература: журналы, газеты, проспекты, дайджесты и др.

Электронная составляющая – это все перечисленное в предыдущей составляющей, только отраженное в электронном виде и, кроме того – ресурсы ИНТЕРНЕТа.

Заметим, что по условиям обучения зачастую одна и та же информация может сосуществовать в различных вариантах. То есть, электронную форму документа переводят в бумажную, вербальную в электронную и т.д. Нередко она существует во всех трех видах. Однако вербальный поток, не будучи записанным на какой-либо носитель, может исчезнуть.

Второй поток – управляющий. У него достаточно сложное строение.

У него есть внешняя часть – это федеральные регламентирующие документы, регулирующие работу вуза в целом: закон «Об образовании», инструкции и приказы министерства и мн. др.

Внутренняя часть – это те документы, которые регулируют взаимодействия и взаимоотношения участников образовательного процесса в вузе, включая вопросы правового и административно-хозяйственного порядка: устав, правила внутреннего трудового распорядка, приказы ректора, различные инструкции и стандарты организации и мн. др.

Эта внутренняя часть состоит из трех связанных отдельных составляющих.

Во-первых, административно-правовая составляющая, состоящая из документации, которая регулирует взаимоотношения всех участников воспитательного процесса. Сюда входят договора со студентами, контракты преподавателей, приказы и распоряжения по вузу, распоряжения по кафедрам и отделам, должностные инструкции и мн. др.

Во-вторых, учебная составляющая, которая связана с координацией проведения учебного процесса. Сюда входят: учебные планы, программы, графики учебного процесса, расписание сессий и мн. др.

В-третьих, административно-хозяйственная составляющая, связанная с ведением учебного процесса: создание внешней привлекательности вуза, подготовка аудиторий, надзора за соблюдением мер технической безопасности и др.

Покажем, что существующие информационные потоки не сводятся к одному, в связи с тем, что функции и цели этих потоков разные.

Функция образовательного потока связано с духовной сферой человека и направлена на создание изменений в коре головного мозга, которые содействуют становлению личности – носителя профессиональных компетенций.

Функция управляющего потока направлена на координацию и управление основным, а так же и информационным образовательным потоком.

Цель информационного образовательного потока лежит в духовной плоскости человека, в создании в сознании его сферы профессиональных знаний и умений, правил корпоративного взаимодействия.

Цель информационного управленческого потока связана с осуществлением цели основного потока, то есть получение готового выпускника наделенного специфическими возможностями, в заранее определенное время, в определенном месте, с заранее оговоренными характеристиками, в оговоренных финансовых рамках.

Наконец, существует финансовый поток, который обслуживает, по большей части, поток основной и сопутствующий, но несомненно, связан с информационными потоками как с образовательным, так и с управляющим.

В финансовом потоке выделяются три составляющих.

Во-первых, в государственном вузе основная составляющая финансов – бюджетное финансирование, которое распространяется на оплату труда преподавателей и административного персонала, стипендии студентам и финансы на хозяйственную деятельность вуза.

Во-вторых, прибыль от образовательной деятельности вуза. В частности, оплата за обучение студентов, принятых по контракту, пожертвования, как физических лиц, так и юридических.

В-третьих, прибыль от научной деятельности.

Таким образом, в результате анализа получено следующее.

1. Вуз, являясь логистическим объектом, при своём функционировании создает различные потоки, которые возникают и проистекают, в основном, из внутренних свойств самой организации.

2. Основным потоком образуют студенты, которые при содействии профессорско-преподавательского состава становятся личностями, присвоившим компетенции, позволяющие им осуществлять профессиональную деятельность при соблюдении этических норм и правил.

3. Ему сопутствует научный поток, который ведет к получению новых знаний и использование этих новых знаний в образовательной деятельности.

4. Своеобразие продукта, основного и сопутствующего потоков рождает поток обслуживания, который направлен на создание комфортных и научно-выверенных условий деятельности основного, сопутствующего и др. потоков.

5. Особенности функционирования вуза накладывают отпечаток на информационный поток, который распадается на два: образовательный и управляющий, имеющие разные функции и цели.

6. Существуют отличия и в финансовом потоке, которые связаны с финансированием из Федерального бюджета, грантами от различных организаций и др.

Библиографический список

1. Скоробогатова, Т.Н. Образовательная логистика: сущность и место в сервисной логистике / Т.Н. Скоробогатова // Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского, сер. «Экономика и управление». – 2010. – Т. 23 (62), № 3. – С. 280–285.

2. Педагогическая логистика. – <http://tradio-ru.org/wiki>

3. Денисенко, В.А. Основы образовательной логистики / В.А. Денисенко. – Калининград: Изд-во КГУ, 2003. – 203 с.

4. Насер, А.А. Информационно-аналитическое сопровождение и информационное моделирование процессов принятия решений в различных подсистемах вуза / А.А. Насер. – URL: <http://web.snauka.ru/issues/2011/12/5592>.

5. Закон «Об образовании». – URL: <http://минобрнауки.рф.pdf>.

6. Калугин, Ю.Е. Профессиональное самообразование, содействие профессиональному самообразованию: монография / Ю.Е. Калугин. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2009. – 187 с.

[К содержанию](#)

НАУКА ЮУрГУ
Материалы 66-й научной конференции
СЕКЦИИ ЭКОНОМИКИ, УПРАВЛЕНИЯ И ПРАВА

Текстовое электронное издание

17,6 Мб
1 оптический компакт-диск

Компьютерная верстка электронной версии *Е.В. Федоровой*
Дизайн обложки диска *А.С. Шахрай*

Издательский центр Южно-Уральского государственного университета

Подписано к использованию 06.08.2014.
Тираж 100 экз. Заказ 320.

454080, г. Челябинск, пр. им. В.И. Ленина, 76