

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«ПЕРМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ООО «Учебный центр “Информатика”»

СОВРЕМЕННЫЕ ГУМАНИТАРНЫЕ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Материалы второй международной
научно-практической конференции
(26 сентября 2013 г.)

В 3 томах

Том 3. Математическое и компьютерное моделирование в
социальных науках; региональное и муниципальное
управление, управление территориальным развитием;
экономические науки; сервис и туризм; социальная,
экономическая и политическая география; социология и
социальная работа

Пермь 2013

УДК 101.1:316 + 159.9 + 37.01 + 33 + 93/94 + 008

ББК 87.6 + 88 + 74 + 65 + 63 + 73

С 56

Научные редакторы – *К.В. Патырбаева, А.В. Попов, Е.Ю. Мазур*

Современные гуманитарные и социально-экономические исследования: материалы второй междунар. науч.-практ. конф. (26 сентября 2013 г.) : в 3 т. – Т.3: Математическое и компьютерное моделирование в социальных науках; региональное и муниципальное управление, управление территориальным развитием; экономические науки; сервис и туризм; социальная, экономическая и политическая география; социология и социальная работа / науч. ред. К.В.Патырбаева, А.В.Попов, Е.Ю.Мазур; Перм. гос. нац. исслед. ун-т. – Пермь, 2013. – 268 с.

ISBN 978-5-79-44-2201-6 (Т. 3)

ISBN 978-5-79-44-2197-2

В сборнике публикуются материалы второй международной научно-практической конференции (26 сентября 2013 г.) «Современные гуманитарные и социально-экономические исследования», организованной Пермским государственным национальным исследовательским университетом при партнерской поддержке ООО «Учебный центр “Информатика”».

В сборник включены статьи, посвященные решению актуальных вопросов современного социально-гуманитарного знания – философии, культурологии, психологии, педагогики, филологии, экономики, политических наук и др.

Сборник рассчитан на широкий круг читателей, интересующихся вопросами развития науки, современного социально-гуманитарного знания.

УДК 101.1:316 + 159.9 + 37.01 + 33 + 93/94 + 008

ББК 87.6 + 88 + 74 + 65 + 63 + 73

Печатается по решению оргкомитета конференции

Организационный комитет конференции:

Канд. филос. наук, доцент каф. философии ФГБОУ ВПО Пермской ГСХА, докторант каф. философии ФГБОУ ВПО ПГНИУ *К.В. Патырбаева (г. Пермь)*; эксперт в области территориального развития, магистр географии, магистр менеджмента *А.В. Попов (г. Пермь)*; ст. преп. каф. спец. психологии ФГБОУ ВПО ДВГГУ *Е.Ю. Мазур (г. Хабаровск)*; д-р физ.-мат. наук, проф., зав. каф. прикл. матем. и информ. ФГБОУ ВПО ПГНИУ *С.В. Русаков (г. Пермь)*; педагог-психолог высшей квалификационной категории *М.И. Патырбаева (г. Пермь)*.

Администрация проекта FEAP: К.В. Патырбаева, А.В. Попов, С.В. Русаков.

ISBN 978-5-79-44-2201-6 (Т. 3)

ISBN 978-5-79-44-2197-2

© Пермский государственный
национальный исследовательский
университет, 2013

РАЗДЕЛ 7. МАТЕМАТИЧЕСКОЕ И КОМПЬЮТЕРНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ В СОЦИАЛЬНЫХ НАУКАХ

Хажеев И.И.

*студент 4 курса, специальность «Математические методы в
экономике»*

*Иркутского государственного университета
Института математики, экономики и информатики
г. Иркутск, Россия*

Проблема топливообеспечения Вероятностный подход определения объемов топлива на отопление на основе формулы условной вероятности Байеса

В связи со значительной изменчивостью температур отопительного периода актуальным является исследование потребностей в топливе.

Исследованием задачи регулирования неравномерности топливопотребления занимались А.С. Некрасов, Л.С. Хрилев [1-2, с. 5]. Расход топлива на отопление (F^C - fuel consumption) можно вычислить по формуле:

$$F^C = Q \cdot q_{\text{усл}},$$

где $q_{\text{усл}}$ - удельный расход топлива (кг/Гкал);

Q - величина теплопотерь через наружные ограждения:

$$Q = (1 + \mu) q_0 V (\hat{t} - t),$$

μ - коэффициент инфильтрации; q_0 - удельная величина теплопотерь, $\frac{\text{Гкал/ч}}{\text{м}^3}$; V - объем помещения, м^3 ; $\hat{t}$ - нормативная температура воздуха в

отапливаемых помещениях (18°C - температура служебных помещений), t - среднесуточная температура атмосферного воздуха, $^\circ\text{C}$.

Ввиду линейной зависимости расхода топлива от разности температур в дальнейшем в качестве показателя, характеризующего расход топлива, рассматривается интегральная разность температур внутри и вне здания:

$$B_\tau^r = \sum_{\tau=1}^{L_r^r} (\hat{t} - t_\tau), \quad \tau = \overline{1, T^r},$$

где T^r - объем выборки, количество рассмотренных отопительных периодов, r - номер рассматриваемого района, $r = \overline{1, m}$.

Обозначим: $\overline{B^r} = \frac{1}{T^r} \sum_{\tau=1}^{T^r} B_\tau^r$ - среднеарифметическое значение

интегральной разности температур за рассматриваемый период времени для данных районов (пункты наблюдения).

Среди множества различных методов анализа ретроспективных температурных данных и прогноза будущих значений особое место уделяется методам вероятностного анализа.

Вероятностный подход предполагает использование формулы условной вероятности Байеса, построение гистограмм и определение законов распределения случайной величины отклонений температур.

Формула условной вероятности Байеса:

$$\rho(A_i / B) = \frac{\rho(B / A_i) \cdot \rho(A_i)}{\rho(B)} \quad (1)$$

Введем обозначения:

$\rho(B)$ – вероятность того, что топлива хватит до конца отопительного периода;

$\rho(A_i)$ – вероятность наступления i -ого месяца (A_1 – сентябрь, ..., A_9 – май)

$\rho(B / A_i)$ – вероятность того, что топлива хватит до конца отопительного периода по завершению i -ого месяца.

$\rho(A_i / B)$ – апостериорная вероятность достаточности топлива

Допустим, что дата начала отопительного периода для г. Иркутск -10 сентября. Согласно интервальным оценкам для определения объемов топлива по датам начала отопительного периода [3, с. 94], потребность в топливе $B_0^r \in [5646,2; 6080,5]$ (2), где B_0^r – объем топлива на начало отопительного периода.

Рассмотрим пример, иллюстрирующий использование формулы условной вероятности Байеса в определении объемов топлива на отопление. Приведенные в примере значения исходных переменных являются произвольными и выбраны таким образом, чтобы показать основные проблемы, возникающие в процессе топливообеспечения: первый случай- из-за теплой осени наблюдаем повышение вероятности избытка в топливе, другой крайний случай- из-за холодной зимы происходит повышение вероятности дефицита топлива.

Пусть $B_0^r = 6000$ °С, тогда вероятность того, что топлива будет достаточно до конца отопительного сезона, вычислим по следующей формуле:

$$\rho(B_0^r) = \rho(B_\tau^r \leq B_0^r) = \frac{26}{104} = 0,25.$$

Предположим, что за сентябрь (с 15 сентября начинается отопительный период для г.Иркутск) было израсходовано 200 усл. ед. т., тогда к началу октября располагаем 5800 усл. ед. т., тогда

$$\rho(A_1 / B) = \frac{\rho(B_\tau^r - B_1^r \leq m_1) \cdot \rho(A_1)}{\rho(\underline{B} \leq B_0^r \leq \bar{B})} = \frac{(24 / 104) \cdot (15 / 242)}{10 / 104} \approx 0,149,$$

где B_1^r – количество топлива, израсходованное за сентябрь;

$\underline{B}, \bar{B}$ – нижняя и верхняя границы интервала (2);

$m_i, i = 1, 2, \dots, 9$ – объем топлива на конец i -ого месяца.

За октябрь -200 усл. ед. т., $m_2 = 5600$:

$$\rho(A_2 / B) = \frac{\rho(B_\tau^r - \sum_{j=1}^2 B_j^r \leq m_1) \cdot \rho(A_2)}{\rho(\underline{B} \leq B_0^r \leq \overline{B})} = \frac{(53/104) \cdot (31/242)}{10/104} \approx 0,679.$$

Ноябрь -200 усл. ед. т., $m_3 = 5400$:

$$\rho(A_3 / B) = \frac{(103/104) \cdot (30/242)}{10/104} \approx 1,277.$$

Декабрь -1400 усл. ед. т., $m_4 = 4000$: $\rho(A_4 / B) \approx 1,243$.

Январь -1500 усл. ед. т., $m_5 = 2500$: $\rho(A_5 / B) \approx 0,756$.

Февраль -1000 усл. ед. т., $m_6 = 1500$:

$$\rho(A_6 / B) = \frac{\rho(B_\tau^r - \sum_{j=1}^6 B_j^r \leq m_6) \cdot \rho(A_6)}{\rho(\underline{B} \leq B_0^r \leq \overline{B})} \approx 0,648 \text{ и т.д.}$$

Замечание

При использовании представленного выше вероятностного подхода к определению объемов топлива на основе формулы условной вероятности Байеса, в качестве B_0^r (объем топлива на начало отопительного периода) было принято некоторое произвольное значение, принадлежащее интервалу интегральных разностей [5646,2; 6080,5], соответствующему дате начала отопительного периода -10 сентября.

Поскольку выбранный интервал (2) достаточно большой, то для более точного определения потребности в топливе, в дальнейшем, в качестве B_0^r -будет приниматься значение, полученное по модели экстраполяции, базирующегося на одномерном анализе Фурье [4, с. 67]. Таким образом, предполагается, что B_0^r будет выбираться из интервала $[(B_0^r)^* - \delta, (B_0^r)^* + \varepsilon]$ (3), где $(B_0^r)^*$ -значение интегральной разности температур, вычисленное по модели, представляет собой сумму трендовой и сезонной характеристик.

Основными критериями, предъявляемыми к качеству модели, являются отсутствие корреляционной зависимости и нулевое математическое ожидание ошибки ε_t исходного и интерполированного временных рядов.

$[(B_0^r)^* - \delta, (B_0^r)^*]$ (а) и $[(B_0^r)^*, (B_0^r)^* + \varepsilon]$ (б) –левая и правая полуокрестности (3), определяют доверительные интервалы как в сторону потепления (а), так и в сторону похолодания (б).

В частном случае, интервал (3) представим в виде: $[(B_0^r)^* - \varepsilon, (B_0^r)^* + \varepsilon]$, ε –окрестность задает некоторый интервал для надежности.

Значения ε и δ определяются из гистограмм и функций плотности случайной величины отклонений температур (ошибка ε_t из модели

экстраполяции) и коэффициента автокорреляции ряда интеральных разностей температур по г. Иркутск за период 1900-2012 гг.

Предполагается, что если коэффициент автокорреляции будет значимым, то с некоторой вероятностью текущий отопительный период будет определяться характеристиками предыдущего, т.е. если предыдущий отопительный год был холодным, то и текущий с заданной вероятностью ошибки будет холодным.

Полученный коэффициент автокорреляции позволяет также судить о размерах асинхронности интервала (3). Допустим, что мы ожидаем похолодание в текущем отопительном периоде (ввиду холодного предыдущего и значимого коэффициента автокорреляции), то ε – окрестность заведомо будет больше, чем δ – окрестность. За счет этого приема можем значительно понизить вероятность недостатка топлива при его прогнозировании.

Практическая ценность метода заключается в том, что в случае недостатка топлива до конца отопительного года, можно выявить его вероятность на самых ранних этапах и к моменту его наступления завести необходимое количество топлива. Так, если обратиться к нашему примеру, то уже в январе наблюдаем относительно высокую вероятность дефицита топлива. Для определения дополнительного количества топлива, которое следует завести, произведем следующие вычисления:

$$\square Q = \frac{2500 \cdot 1,000}{0,756} - 2500 = 806,88 \text{ усл. ед. т.}$$

Эти вычисления реализуют самый простой способ нахождения объемов дефицита топлива, поскольку в них приняты некоторые допущения:

- 1) изменение вероятности того, что топлива будет достаточно до конца отопительного периода, происходит линейно с изменением объемов топлива;
- 2) достаточно рискованно сразу после выявления недостатка завозить необходимое количество топлива, т.к. это может привести к появлению излишка.

Одним из способов регулирования колебания топливопотребления является вторичное распределение ресурсов топлива в ситуациях, когда в одних районах потребности ниже, а в других – выше ожидаемого уровня. Вычислим показатель синхронности отклонений в топливе на отопление по парам районов:

$$S_{ij} = \frac{1}{T_{ij}} \sum_{\tau=1}^T \mu(b_{\tau}^i \cdot b_{\tau}^j), \text{ где } T_{ij} = \sum_{\tau=1}^T \max\{\mu(b_{\tau}^i), \mu(b_{\tau}^j)\}, \quad (4)$$

$$\text{где } b_{\tau}^r = \frac{B_{\tau}^r}{\overline{B^r}}, \quad \overline{B^r} = \left(\prod_{\tau=1}^{T^r} B_{\tau}^r \right)^{\frac{1}{T^r}}, \quad \tau = 1, T^r,$$

i, j -номера сопоставляемых районов

$\mu(\alpha, \varepsilon)$ -функция вида (5):

$$\mu(\alpha, \varepsilon) = \begin{cases} -1, & \alpha < -\varepsilon, \\ 0, & \alpha \in [-\varepsilon, \varepsilon], \\ 1, & \alpha > \varepsilon, \end{cases} \quad (5)$$

T_{ij} -множество номеров отопительного периода, когда абсолютная величина отклонений потребности в топливе превышает погрешность ε .

В таком случае, можно рассмотреть вариант транспортировки топлива между населенными пунктами с незначимыми коэффициентами попарной синхронности отклонений в топливе.

Литература

1. Некрасов А.С., Великанов М.А. Многолетнее регулирование расходов топлива на отопление и вентиляцию // Достижения и перспективы. Сер. энергетика – 1986. -№ 46 – С. 85-98.
2. Хрилев Л.С. О влиянии климатического фактора на перспективную структуру топливно-энергетического баланса. // Теплоэнергетика. - 1966. - № 2. – С.16 - 26.
3. Зоркальцев В.И., Хажеев И.И. Исследование отклонений потребности в топливе на отопление на основе многолетних метеонаблюдений // Сборник научных статей по итогам ежегодной конференции научной молодежи Института систем энергетики им. Л.А. Мелентьева СО РАН «Системные исследования в энергетике».-2013. - № 43. - С.89 - 96.
4. Хажеев И.И. Спектральный анализ многолетних колебаний температур в Восточной Сибири // Сборник статей по итогам Международной заочной научно-практической конференции «Актуальные вопросы современной науки: экономика, управление проектами, политология, психология, право, педагогика, социология, философия», г. Санкт-Петербург. - 2013. – С.65-68.
5. Российский гидрометеорологический портал. URL: <http://meteo.ru/>.

Модели и методы многокритериального выбора и принятия решений в социально-экономических системах

При управлении современными социально-экономическими системами или принятии решений (ПР) в сложных ситуациях проблема выбора лучших решений является одной из наиболее важных.

Выбор и ПР зачастую происходят в условиях многокритериальности требований, нечеткости и неполноты исходной информации. Поскольку решение, так или иначе, должно быть принято, то недостаток информации может быть восполнен лишь людьми на основе их опыта и интуиции. При недостатке объективной количественной информации эффективность любого метода многокритериального выбора в значительной степени зависит от способа представления и использования знаний специалистов, от имеющейся качественной информации об объекте управления. Следовательно, необходимы подходы, учитывающие субъективные оценки, знания и предпочтения специалистов. В связи с этим возникает потребность в создании удобных и достаточно надежных методов многокритериального выбора лучших решений на основе использования экспертных знаний и нечеткого распознавания ситуаций, в разработке соответствующих процедур построения и применения моделей выбора и ПР [1, с. 107].

Для моделирования знаний и опыта высококвалифицированного специалиста были разработаны различные как четкие, так и нечеткие модели представления знаний, модели и методы ПР, среди которых наибольший интерес представляют нечеткие ситуационные модели, специальные когнитивные, семантические и фреймовые сети, модели, использующие нечеткие отношения предпочтения, когнитивное моделирование (КМ) и многокритериальное иерархическое оценивание, технологии когнитивного ситуационного анализа (КСА), различные варианты нечётких подходов к анализу иерархий, модели эволюционного согласования решений, классификационные и композиционные модели [1-4].

Одним из наиболее перспективных для анализа и моделирования сложных, слабо формализованных ситуаций, объектов, систем и выработке и ПР является когнитивный подход (КП), основанный на КМ и КСА [3-9].

Такой КП дает возможность учесть следующие закономерности сложных систем: 1) закономерности взаимодействия частей и целого (целостность и интегративность); 2) закономерности иерархической упорядоченности систем (коммуникативность, иерархичность); 3) закономерности функционирования и развития систем (историчность, самоорганизация); 4) закономерности осуществимости систем (эквивинальность, закон «необходимого разнообразия», потенциальная эффективность); 5) закономерности целеобразования (зависимость

представления о цели и формулировка цели от стадий познания объекта и от времени, зависимость цели от внешних и внутренних факторов, возможность и необходимость сведения задачи формулирования глобальной цели к задаче ее структуризации, формирование структур целей) [6, с. 25].

Характерными областями приложения КП являются экономические, биологические и экологические задачи, управление сложными социально-экономическими объектами (СЭО), управление в условиях неопределённости и высокого динамизма ситуационной изменчивости и др. [9, с. 8].

В настоящее время технологии КМ и КСА все шире используются при решении проблем стратегического управления развитием сложных СЭО в нестабильной внешней среде. Это позволяет прогнозировать поведение СЭО и своевременно принимать меры по снижению степени риска и неопределенности. На КМ можно проводить разнообразные исследования системных свойств самих СЭО и по результатам исследований разрабатывать необходимые управленческие решения, направленные на совершенствование изучаемых объектов. КМ часто являются моделями, формирующими блок разработки и анализа управленческих решений в интеллектуальных системах поддержки принятия решений (ИСППР)

В работах [1, 2, 10, 11] рассмотрены механизмы логического вывода (выбора решений) в ИСППР при нечетком представлении исходных данных. Это: а) механизмы, построенные на базе алгоритмов многокритериального выбора; б) механизмы, основанные на прецедентах (использующие классификационные модели ПР).

В [11] нами предложен метод отыскания наилучшего решения при многих критериях и наличии нескольких экспертов одновременно (с возможностью учета важности каждого из экспертов). Этот метод позволяет делать рациональный выбор альтернативы по информации о нечетких оценках альтернатив экспертами, важности каждого из критериев для каждого из экспертов и попарном сравнении экспертов, представленном в форме отношений предпочтений лица, принимающего решение.

Механизмы выбора типа б), использующие классификационные модели ПР, применяются в ситуациях, сложность которых не позволяет провести их конструктивную формализацию, но по которым имеется накопленный положительный опыт (прецеденты) их успешного разрешения. Логический вывод (выбор) в системе нечетких ситуаций основан на одношаговой или многошаговой процедуре определения степени сходства текущей нечеткой ситуации с ситуациями, принятыми за эталонные, которым поставлены в соответствие принимаемые решения [2, 10]. Процесс построения классификационных моделей ПР, основанных на определении сходства нечетко описанных ситуаций, предполагает разбиение множества типовых ситуаций на классы (кластеры) и построение (или отыскание) для каждого из сформированных классов представителя – эталонной ситуации [1, с.109].

Наряду с рассмотренными моделями и методами многокритериального выбора и ПР также представляется интересным и

перспективным исследование мультиагентных систем и методов ПР, базирующихся на моделировании коллективного интеллекта (КИ). Это направление относится к эволюционному моделированию (ЭМ) и методам эволюционных вычислений (ЭВ). Методы ЭМ и ЭВ – это методы поиска, оптимизации или обучения, основанные на некоторых формализованных принципах естественного эволюционного процесса [12-16].

В последние десятилетия были разработаны и исследованы на практике разнообразные схемы ЭВ, инспирированных природными системами: генетические и эволюционные алгоритмы, модели поведения роя пчёл, стаи птиц и колонии муравьёв, модели отжига или потока и другие конкурирующие эвристические алгоритмы бионического поиска [15,16].

Генетические алгоритмы (ГА) – это поисковые алгоритмы, основанные на механизмах натуральной селекции и натуральной генетики. ГА, позаимствованный у природных аналогов, является ярким представителем эволюционных методов, он основан на процедуре "выживания сильнейших".

Коллективная система способна решать сложные динамические задачи по выполнению совместной работы, которая не могла бы выполняться каждым элементом системы в отдельности в разнообразных средах без внешнего управления, контроля или координации (то есть обладает эмерджентностью). В таких случаях говорят о роевом интеллекте, как о замысловатых способах кооперативного поведения, о стратегиях выживания. Оптимизация с использованием роя частиц – это метод поиска, который базируется на понятии популяции, и моделирует поведение птиц в стае и косяков рыб. Рой частиц может рассматриваться как многоагентная система, в которой каждый агент (частица) функционирует автономно по очень простым правилам. В противовес почти примитивному поведению агентов, поведение всей системы получается на удивление разумным [15, 16].

Основу коллективного поведения многоагентной системы (будь то муравьиная колония, рой пчёл, стая птиц или иная популяция) составляет самоорганизация, обеспечивающая достижение общих целей системы на основе низкоуровневого взаимодействия агентов, благодаря которому, в целом, система демонстрирует разумное поведение.

Многолетние исследования моделей и алгоритмов ЭВ показали, что они применимы к решению трудных задач оптимизации, прогнозирования, планирования и управления, то есть таких, где переменные могут быть лингвистическими и не иметь количественного выражения [15]. Несмотря на свою простоту ЭВ обладают мощными когнитивными возможностями и адаптивными механизмами поиска. Для эффективного решения подобных трудных задач с помощью эволюционно-генетических методов в работах [12,13] была предложена модификация общепринятой схемы генетических алгоритмов (ГА). Главный смысл этого предложения состоит в замене автоматического вычисления функции отбора (фитнеса) и автоматического выполнения скрещиваний и мутаций, применяющихся в ГА, на реализацию этих действий человеком или множеством людей. Принципиально новое, что дало это предложение, в том, что открылась возможность активного и

практически неограниченного участия людей, т.е. естественного интеллекта (как индивидуального, так и коллективного), в ситуационном управлении эволюционными процессами самоорганизации.

Особенностью и достоинством предложенного в работах [12-14] подхода к организации групповой интеллектуальной деятельности является и то, что поиск лучшего решения может выполнять как один человек, так и коллектив людей – специалистов в данной предметной области, работающих независимо над поставленной задачей, генерирующих возможные решения задачи (одно или несколько), обменивающихся решениями по правилам взаимодействия. Предлагаемый подход, базирующийся на применении ГА, позволяет оценить вклад каждого участника как генератора идей, “комбинатора” или эксперта, выставив им соответствующие рейтинги, а функции генерирования, комбинирования и оценки добровольно и равноправно выбираются самими участниками процесса решения задачи (выбора лучшей альтернативы, разработки проекта и т.п.). Проведенные эксперименты показали принципиальную работоспособность предложенной модификации генетических алгоритмов [13].

В работах [12,13] приведен алгоритм функционирования коллективного интеллекта в общем виде и предложены принципы организации одновременной творческой работы большого числа людей и компьютеров в сети, позволяющие наиболее выгодно использовать соответствующие преимущества человеческих, сетевых и машинных компонентов. При этом результаты совместной деятельности специалистов превышают совокупные результаты их работы поодиночке или по существующим ныне методам организации коллективного творческого труда (присутствует эффект эмерджентности более высокого порядка за счет синергизма, возникновения гибридного человеко-машинного “коллективного разума” в процессе самоорганизации).

Предложенный генетический, а правильнее – интеллектуальный консилиум (ИК) обладает рядом преимуществ по сравнению с известными методами коллективного творчества. Метод ИК является идеальной демократической процедурой согласования решений коллектива экспертов. Фактически ИК – это своеобразный симбиоз, использующий достоинства метода Делфи и ГА. Здесь также решение осуществляется за несколько итераций. Итерации заканчиваются тогда, когда будет достигнуто “достаточное” согласие между оценками экспертов.

Следует отметить, что метод ИК, заменив машинное вычисление функции отбора на ПР о предпочтениях человеком, сразу лишается возможности решать задачи, требующие очень большого числа итераций, что собственно и является прерогативой классических ГА. Однако метод ИК как раз и призван решать не тяжелые в вычислительном отношении много итерационные задачи оптимизации, а совершенно другие классы задач, которые плохо формализуются, но играют важную роль при выборе и ПР в сложных ситуациях в ходе обеспечения жизнедеятельности и устойчивого развития социально-экономических систем. Метод ИК гармонично соединяет и использует возможности и преимущества

естественного интеллекта с возможностями и преимуществами компьютера и компьютерных сетей.

Литература

1. Глушань В.М., Карелин В.П., Кузьменко О.Л. Нечеткие модели и методы многокритериального выбора в интеллектуальных системах поддержки принятия решений. // Известия ЮФУ. Технические науки. № 4, 2009. С.106-113.
2. Берштейн Л.С., Карелин В.П., Целых А.Н. Модели и методы принятия решений в интегрированных интеллектуальных системах. – Ростов-на-Дону: РГУ, 1999.
3. Трахтенгерц Э.А. Субъективность в компьютерной поддержке принятия решений. Серия «Системы и проблемы управления». – М.: СИНТЕГ, 2001.
4. Карелин В.П., Целых А.Н. Методы и модели принятия решений в социотехнических системах. – Ростов-на-Дону: Изд-во СКНЦ ВШ, 1999.
5. Горелова Г.В., Карелин В.П. Комбинаторно-логические модели и когнитивные технологии в информационных системах планирования и стратегического управления. Сб. научных трудов ТИУиЭ "Проблемы градостроительства: Социальные и экономические аспекты". Таганрог. Изд-во ТИУиЭ, 2003. С. 105-117.
6. Горелова Г.В., Верба В.А., Захарова Е.Н., Карелин В.П. Когнитивный подход к исследованию условий развития региональной системы. // "Известия ТРТУ", № 9, Таганрог, 2004. С. 110-122.
7. Горелова Г.В., Карелин В.П. Методы теории графов в когнитивном анализе и моделировании социально-экономических систем. // Вестник Таганрогского института управления и экономики. – 2005. – № 1. С. 74 -78.
8. Горелова Г.В., Карелин В.П., Захарова Е.Н. Когнитивные модели как элемент интеллектуализации систем принятия управленческих решений. Альманах научн. трудов "Экономические и институциональные исследования", вып. №4 (16), Ростов-на-Дону: Изд. РГУ, 2005. С. 21-32.
9. Абдикеев Н.М., Аверкин А.Н. Когнитивные сети поддержки принятия решений в экономике. Межвузовский сборник научных трудов «Инновационные технологии когнитивного управления в экономике, менеджменте и образовании». – Сер. «Бизнес-информатика».- Вып. 2. – М.: ГОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2010, С. 8 -13.
10. Карелин В.П., Кузьменко О.Л. Классификационные модели принятия управленческих решений на основе нечеткого распознавания ситуаций // Вестник Таганрогского института управления и экономики. – 2006. – № 2(4). – С. 75-81.
11. Карелин В.П., Кузьменко О.Л. Выбор лучшего управленческого решения при нечетких исходных данных и множественности критериев. // Известия вузов. Северо - Кавказский. регион. Технические науки. – 2006. – Прил. № 1. – С. 158-165.
12. Протасов В.И., Карелин В.П. Новый метод коллективной разработки проектов в компьютерных сетях. // Известия вузов Сев. Кавказского региона. Технические науки. Ростов, 2002 г. №2. с. 27-30.

13. Карелин В.П., Протасов В.И. Применение метода генетического консилиума для решения многокритериальных задач дискретной оптимизации в системах организационного управления и ПР. // Вестник Таганрогского института управления и экономики. – 2005, – № 2. – С. 68-72.
14. Карелин В.П., Барышникова Н.А. Методы организации сетевого коллективного интеллекта для принятия решений. Сборник материалов 13-й Международной н.-пр. конференции «Информационные и коммуникационные технологии в образовании», Борисоглебск, ноябрь 2012 г.- Борисоглебск: ФГБОУ ВПР «БГПИ», 2012. С. 240-243.
15. Курейчик В.В., Курейчик В.М., Родзин С.И. Концепция эволюционных вычислений, инспирированных природными системами. // Известия ЮФУ. Технические науки. Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2009. №4. С. 16- 25.
16. Карелин В.П., Протасов В.И. Эволюционно-генетические и бионические методы моделирования коллективного интеллекта в системах управления и поддержки принятия решений. // Вестник Таганрогского института управления и экономики. – 2012, – №1. С. 71- 76.

РАЗДЕЛ 8. РЕГИОНАЛЬНОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ, УПРАВЛЕНИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ

Вилкова Т.Д.

*Студент Южно-Уральского государственного университета
(национального исследовательского университета)
г. Челябинск, Россия*

Аутсорсинг и его использование для повышения эффективности деятельности исполнительных органов местного самоуправления

Аутсорсинг (англ. outsourcing – использование внешнего источника/ресурса) – это передача организацией (органами власти) на основании договора определённых бизнес-процессов или производственных, социальных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области [8, с. 237].

А.М. Шестоперов выделяет основные атрибуты аутсорсинга в органах государственной власти и местного самоуправления:

- 1) делегирование некоторых видов деятельности (выполнение работ, предоставление услуг) сторонним организациям;
- 2) установление единых принципов выведения определенных видов деятельности за рамки функционирования (и за физические границы) органов государственной власти и местного самоуправления;
- 3) система экономических отношений и действий, возникающая при привлечении внешних исполнителей к выполнению определенных видов работ;
- 4) договорная природа отношений, возникающих в рамках аутсорсинга;
- 5) конкурсная основа определения внешних исполнителей;
- 6) сохранение ответственности и контроля за результатами выполнения вида деятельности, переданного на аутсорсинг, у органа государственной власти.

Шестоперов дает следующее определение: «аутсорсинг является стратегией управления, предполагающей выведение отдельных видов деятельности, ранее выполнявшихся органами государственной власти, за рамки их функционирования путем заключения контрактов с внешними исполнителями на конкурсной основе» [12, с. 337].

Он также обращает внимание на то, что в настоящий момент можно говорить о существовании целого спектра аутсорсинговых инициатив и практик, которые отражают различные формы взаимодействия органов государственной власти и привлекаемых для выполнения определенных видов деятельности организаций на договорной основе.

Разумеется, технология аутсорсинга имеет как преимущества, так и недостатки. Профессор стратегического менеджмента в Высшей школе бизнеса при Университете штата Алабама А. Дж. Стрикленд III к преимуществам аутсорсинга относит:

- получение услуг выше качеством и/или дешевле;
- улучшение инновационных возможностей компании за счет взаимодействия и партнерства с поставщиками мирового уровня, имеющими большой интеллектуальный потенциал и богатый инновационный опыт;
- ускорение приобретения ресурсов и навыков;
- возможность сосредоточиться на тех операциях, которые эффективно выполняются силами компании, и тех, которые стратегически целесообразно сохранить под ее контролем.

Также к числу преимуществ аутсорсинга можно добавить экономию затрат на обучение специалистов, гарантию постоянной безотказной работы, без отпусков и больничных, серьезную экономию времени (возможность купить готовые решения, инфраструктуры), прозрачность, простую смену поставщика (аутсорсера), существенное снижение рисков благодаря разделению их с аутсорсером.

Тем не менее, аутсорсинг несет в себе определенные риски:

- отсутствие опыта работы с аутсорсингом у заказчика с одной стороны, и декларируемый опыт у исполнителя-аутсорсера — с другой.
- отсутствие стандартов и методологии, которое влечет за собой сложность измерения результата и качества.
- утечка конфиденциальной информации;
- неопытность в процедурах соответствия.
- возможное снижение производительности труда собственного персонала (потеря мотивации, оценка изменений как негативных).

Путем изучения, анализа и обобщения различных методов и нюансов передачи функций и процессов на аутсорсинг была сформирована данная технология передачи функций органов местного самоуправления (ОМСУ) на аутсорсинг, которая в общем виде выглядит так:

1) Оценка целесообразности передачи функций и услуг на аутсорсинг. При этом необходимо учитывать правомерность передачи рассматриваемого процесса, вовлеченность в существующий процесс более одного структурного подразделения органа исполнительной власти, экономическую оценку альтернатив.

2) Определение функций и услуг, которые могут быть переданы на аутсорсинг, а также определение планируемых результатов.

3) Разработка проекта контракта, которая включает в себя определение спецификации требований к организации и результатам процесса, передаваемого на аутсорсинг, а также выбор системы стимулирования и системы обязательств.

4) Проведение отбора аутсорсера (индивидуального предпринимателя, организации, выбранных для исполнения обеспечивающих функций учреждения, передаваемых на аутсорсинг), в рамках которого необходимо проанализировать потенциал рынка услуг аутсорсинга по удовлетворению спроса на исполнение обеспечивающих функций в необходимом объеме, готовность потенциальных аутсорсеров (наличие технологического, кадрового, административно-управленческого и финансового ресурсов) и, разумеется, качество исполнения обеспечивающей функции, выполняемой аутсорсерами.

5) Принятие решения о применении аутсорсинга и заключение контракта с выбранным аутсорсером.

6) Разработка и внедрение административных решений, связанных с передачей обеспечивающих функций муниципального учреждения на аутсорсинг [3]:

- разработка муниципальным учреждением плана организационно-структурных и иных административных изменений, связанных с передачей обеспечивающих функций учреждения на аутсорсинг;
- назначение руководителем муниципального учреждения ответственных лиц по решению технологических вопросов по взаимодействию с аутсорсером в рамках реализации контракта, договора на аутсорсинг;
- назначение руководителем муниципального учреждения ответственных лиц по взаимодействию с аутсорсером;
- утверждение порядка взаимодействия с аутсорсером;

7) Мониторинг эффективности и контроль исполнения функций, переданных на аутсорсинг.

Проблемы и опыт использования аутсорсинга в ОМСУ

По мнению О.А. Патокиной и Э.Г. Хаймур., проблемы при передаче на аутсорсинг административно-управленческих процессов органами исполнительной власти могут возникнуть:

- при спецификации услуг специального назначения, которые отличаются сложностью административно-управленческих процессов;
- при отсутствии у заказчика детальных знаний об особенностях и возможных способах реализации функций, передаваемых на аутсорсинг;
- при отсутствии стратегической зрелости административно-управленческого процесса, которая затрудняет передачу знаний, необходимых внешнему исполнителю для того, чтобы «вписать» свою деятельность в общий процесс;
- при высокой неопределенности в сфере деятельности, передаваемой на аутсорсинг.

Стоит также учитывать, что «речь идет не об аутсорсинге функций, а об аутсорсинге административных процессов» [7] (т. е. отдельных частей в цепи реализации данных функций).

Аутсорсинг используется в Канаде, Чили, Японии, Австралии, Великобритании, США и других странах. Мировой опыт свидетельствует о положительном результате применения данного механизма в деятельности органов государственного и муниципального управления.

Примером аутсорсинга в органах местного самоуправления могут служить многофункциональные центры оказания государственных услуг, где приемом и обработкой входящих документов занимаются сотрудники этих МФЦ, которые не являются госслужащими или представителями подведомственного конкретному органу учреждения.

Так в Республике Башкортостан действует Республиканское государственное автономное учреждение Многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг (РГАУ МФЦ), в основу работы которого заложен принцип «одного окна», предполагающий максимально возможное исключение участия заявителя в процессах сбора

справок и документов в различных инстанциях, необходимых для получения той или иной государственной услуги. Таким образом, МФЦ обеспечивает простое и доступное получение существующих государственных и муниципальных услуг, подразумевая прозрачный и контролируемый документооборот.

«В Многофункциональном центре оказывается более 90 услуг по следующим направлениям: социальное обеспечение, природопользование, нормативно-правовое регламентирование, транспорт, торговля, архивная деятельность, здравоохранение, государственная регистрация и отчетность, культура, земельные и имущественные отношения, сертификация и лицензирование, консультационные услуги, а также муниципальные услуги г. Уфы и г. Кумертау» [14].

Стоит отметить, что в настоящее время МФЦ получили распространение во многих регионах России.

Также в Республике Башкортостан действует Центр информационно-коммуникационных технологий Республики Башкортостан (Центр ИКТ РБ), предназначенный исполнять функции оператора электронного правительства Республики Башкортостан.

На сегодняшний день Центр ИКТ РБ реализует следующие проекты:

- Государственная мультисервисная сеть передачи данных Республики Башкортостан
- Портал и реестр государственных и муниципальных услуг Республики Башкортостан
- Реестр информационных систем и информационных ресурсов Республики Башкортостан
- Удостоверяющий центр Республики Башкортостан
- Электронное правительство Республики Башкортостан
- Электронный документооборот органов власти Республики Башкортостан

Использование аутсорсинга в Республике Башкортостан позволяет достичь:

- повышения качества управления в государственных органах региона и органах местного самоуправления;
- повышения качества и сокращения сроков принятия управленческих решений;
- сокращения временных затрат при получении государственных и муниципальных услуг;
- повышения организованности и результативности деятельности органов власти, качество деятельности сотрудников за счёт внедрения административных регламентов и перевода их в электронный вид, системы комплексной автоматизации ведения дел, проектного управления и электронного документооборота.

Основные тенденции использования аутсорсинга в органах местного самоуправления

Как уже отмечалось, на сегодняшний день можно говорить о возрастающем количестве направлений аутсорсинга в России. Для разработки рекомендаций, развивающих существующие представления о способах решения проблемы передачи проблемы передачи

государственных и муниципальных функций и процессов на аутсорсинг, были изучены и проанализированы тенденции использования аутсорсинга:

- расширение практики и масштабов применения аутсорсинга в деятельности органов местного самоуправления;
- изменение причин обращения к аутсорсингу: от стремления снизить издержки к повышению эффективности;
- установление партнерских отношений между органами государственной власти и внешними исполнителями на основе долгосрочных соглашений;

Можно также отметить, что зачастую широкому распространению аутсорсинга препятствуют законодательные ограничения, недостаточность бюджетных ресурсов и сопротивление самих государственных и муниципальных служащих.

Для эффективного использования аутсорсинга необходимо учитывать не только мировой опыт, но и специфику российских (в т.ч. и региональных) условий, таких как: низкий уровень развития рынка услуг, несовершенство бюджетного законодательства и законодательства о размещении государственного заказа, особенности административной культуры российских государственных и муниципальных служащих.

Очевидно, что требуют доработки и внесения изменений в нормативно-правовые и методические документы по вопросам реализации административной реформы в России, а также законодательство о размещении государственных заказов. Это позволит более широко и эффективно применять аутсорсинг в органах государственной власти и местного самоуправления, и будет способствовать появлению и развитию компаний, предлагающих услуги аутсорсинга.

Литература

1. Федеральный закон №131-ФЗ от 06 октября 2003 г. «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (опубликовано в «Российской газете» от 8 октября 2003 г., Допвыпуск №3316)
2. Федеральный закон Российской Федерации от 27 июля 2010 г. N 210-ФЗ "Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг" (опубликовано в «Российской газете» от 30 июля 2010 г., Федеральный выпуск №5247)
3. Постановление Администрации г. Улан-Удэ от 27 февраля 2012 г. N 35 (ред. от 24.12.2012) "Об утверждении Порядка применения аутсорсинга в муниципальных учреждениях г. Улан-Удэ"
4. Аникин, Б. А. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций / Б. А. Аникин. – М.: Инфра-М, 2003. — 192 с.
5. Дворцевая, В. Плюсы и минусы аутсорсинга. Риски сторон / В. Дворцевая // Управление персоналом. – 2008. – № 8 <http://www.top-personal.ru/issue.html?1552>

6. Дороговцев, А.П. Аутсорсинг в муниципальном управлении / А.П. Дороговцев, Д.Е. Амелин // Менеджмент в России и за рубежом. – 2008. – № 1. – С.73–79.
7. Патокина, О.А. Механизм передачи на аутсорсинг административно-управленческих процессов органами исполнительной власти / О.А. Патокина, Э.Г. Хаймур <http://www.gosbook.ru/node/34922>
8. Гянджаева, С.И. Аутсорсинг как механизм реализации муниципальных социальных функций / С.И. Гянджаева // Проблемы современной экономики. – 2012. – №3(43). – С. 236-239.
9. Елисеенко, В.Ф. Госфункции на аутсорсинге. – <http://gaap.ru/articles/Gosfunkcii-na-autsorsinge/>
10. Моргунова А.В. Обоснование технологии передачи на аутсорсинг муниципальной услуги оказания питания (на примере родильных домов города Рязани) / А.В. Моргунова, Е.Г. Чанкина, при содействии Л.В. Карповой, И.В. Ковалева. – http://www.urbaneconomics.ru/news/?mat_id=156
11. Советов, П.М. Аутсорсинг функций органов местного самоуправления / П.М. Советов, М.А. Дубинин // Научно-образовательный центр экономики и информационных технологий ИСЭРТ РАН. – <http://noc.vscs.ac.ru/?module=Articles&action=view&aid=121>.
12. Шестоперов, А.М. Аутсорсинг административно-управленческих процессов в органах государственной власти / А.М. Шестоперов // Материалы 5-й международной конференции факультета государственного управления МГУ им. М.В. Ломоносова (31 мая – 2 июня 2007 г.): Ч. 1 – М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2007. С. 337-342.
13. Аутсорсинг: преимущества и недостатки. – http://www.elitarium.ru/2004/10/06/autsorsing_preimushhestva_i_nedostatki.html
14. <http://www.mfcrb.ru/>
15. <http://www.ciktrb.ru/>

Позднякова Т.С.

*Магистрант Института Государственного и Муниципального
управления ФГАОУ ВПО «Белгородский Государственный Национальный
исследовательский Университет»,
г. Белгород, Россия*

**Антропогенное воздействие на окружающую природную среду:
риски, угрозы и приоритеты оптимального природопользования**

В данной статье мы ставим задачу не просто показать негативные риски и угрозы от «неразумной» широкомасштабной антропогенной деятельности человека на окружающую природную среду (а так же, или - прежде всего, - на самого человека как основного потребителя природных ресурсов): на общем фоне сегодняшнего обострения экологической проблемы, как жизненно-практической задачи современности, этот достаточно очевидно для любого здравомыслящего человека. Мы постараемся рассмотреть ее в русле данной статьи в несколько ином, но крайне важном, ракурсе - с точки зрения практической пользы, которое может иметь (и имеет, по данным специалистов) экологическое инновационное развитие, сопряженное с реализацией назревших изменений в сфере управления природоохранной деятельностью. Только тогда мы можем идти «в ногу» со временем (в аспекте решения экологической проблематики и общей культуры природопользования).

Прежде всего, мы отметим, что в числе ключевых направлений государственной экологической политики в России должны стать: во-первых, формирование и развитие экономического механизма стимулирования рационального ресурсопользования и охраны окружающей среды, и, во-вторых, а кардинальный и грамотный пересмотр имеющейся на сегодняшний день (и вполне отработанной, сложившейся за это время) системы финансирования природоохранной сферы. Однако, согласно данным исследований в указанной сфере, в настоящее время подобный механизм практически отсутствует [2, с. 56]. Ситуация усугубляется тем фактом, что его единственный оставшийся элемент (имеется в виду плата за негативное воздействие на окружающую среду) из-за ее крайне низкого уровня и неудовлетворительного механизма начисления не побуждает субъектов (в лице корпуса предприятий) к внедрению природоохранных технологий и никаким образом не стимулирует (да и не мотивирует) такого рода деятельность. Надо сказать, что применительно к российской площадке наиболее перспективным направлением регулирования в сфере охраны окружающей среды представляются такие, как: широкое внедрение целого ряда элементов механизма реализации природоохранных мероприятий (установление налоговых льгот для экологически ответственных предприятий, переводящих производство на наилучшие доступные технологии; установление повышенных налогов для экологически опасных продуктов и видов деятельности; льготное кредитование (на создание и внедрение новых ресурсосберегающих и экологически безопасных технологий и оборудования); ускоренная амортизация основных фондов природоохранного назначения; установление надбавок к ценам за

экологичную во всех отношениях продукцию и др.; ведение разного рода платежей, выполняющих стимулирующие, компенсационные, карательные функции, а также платежей за сверхнормативный выход отходов; установление штрафных санкций за экологические правонарушения. Наряду с этим, своего развития требует развития действующее в Российской Федерации природоохранительное законодательство, которое не только не обеспечивает эффективного решения экологических проблем, но и зачастую способствует их генерированию и накоплению [3, с. 56]¹.

Важнейшими направлениями развития и совершенствования экологического законодательства, должны стать: преодоление декларативного характера природоохранительного законодательства, более полная разработка подзаконных актов; выработка механизма неукоснительного исполнения законов; усиление комплексности и последовательности применения природоохранных норм и методов; внедрение действенных экономических, административных и других стимулов к исполнению законодательных установок в отношении охраны окружающей среды; создание эффективной системы юридической и финансовой ответственности за нанесение ущерба окружающей среде; расширение возможностей для принятия решений в области охраны окружающей среды органами местного самоуправления. В блоке проблем в сфере охраны окружающей среды, требующих первоочередного решения, относится разработка адекватной системы экологических нормативов, которые, с одной стороны, позволяли бы обеспечивать сохранение окружающей среды (предотвращать нанесение ущерба природе и здоровью людей) и, с другой стороны, были бы выполнимыми с точки зрения современных технических и технологических возможностей. Кроме того, требуется последовательный переход на систему международных стандартов технологических процессов и производимой продукции для включения России в международную систему обеспечения экологической безопасности. Вопросы разработки экологических нормативов должны рассматриваться в тесной связи с проблемами организации экологического мониторинга, включая систему оперативного наблюдения и контроля. Без отлаженной системы экологического мониторинга и контроля, какими бы совершенными ни были экологические нормативы, пользы от них не будет, поскольку не будет базы для действенного контроля.

Требует своего особого внимания, такое существенно важное направление государственной экологической политики как пересмотр самих подходов к экологическому экспертированию различных проектных решений². В этой связи, по-видимому, будет правильно и дальновидно первоочередное восстановление (отчасти, - реанимирование) правового

¹ По всей видимости, в первую очередь речь должна идти о законодательном закреплении методов экономического регулирования, которые предусматривали бы меры по стимулированию бизнеса к внедрению природоохранных и ресурсосберегающих технологий.

² В этом отношении государственная экологическая экспертиза является неотъемлемым элементом механизма управления в сфере охраны окружающей среды во всех странах, проводящих ответственную государственную экологическую политику. По существу, это наиболее эффективный инструмент профилактики негативного воздействия на окружающую среду, имеющий правовой статус.

статуса экологической экспертизы, вернуть требование обязательности ее проведения (включая оценку воздействия на окружающую среду в полном объеме), расширить перечень объектов, которые должны подвергаться государственной экологической экспертизе. Сохраняют актуальность организационные аспекты управления природоохранной деятельностью. В ведении Минприроды находятся разработка экологической политики, правовых и нормативных документов и координация всей деятельности в сфере экологии. В качестве приоритетов в деятельности этого министерства определены формирование новых подходов к нормированию качества окружающей среды, создание системы экологического стимулирования природоохранной деятельности и активизации внедрения и развития экологически ориентированных производств [1, с. 56]. Необходима системная модернизация всех направлений социально-экономической политики государства, включая структурную, инвестиционную, бюджетную, налоговую, инновационную, финансовую и социальную политику. С нашей позиции, оптимальным выходом из сложившейся ситуации могло бы оказаться воссоздание в структуре исполнительной власти самостоятельного (а не в рамках Министерства природных ресурсов и экологии) природоохранного органа. Это реально сделало бы возможным формирование единой государственной экологической политики, разработка и реализация системных мероприятий долгосрочной перспективы. Иначе говоря, сама жизнь подводит к тому, что, в существе своем, требуется пересмотреть саму сложившуюся систему экологической ответственности. Причем, в направлении ее ужесточения и контроля за выполнением решений на всех уровнях власти. С проблемой ответственности за экологические правонарушения непосредственно связана необходимость разработки механизма компенсации наносимого природной среде ущерба, реализации принципа «загрязнитель платит»³. В то же время нормы, предусматривающие ответственность за возмещение причиненного экологического вреда, в российском законодательстве практически отсутствуют, не проработаны вопросы имущественной ответственности в соответствии с масштабами причиняемого ущерба, недостаточна и методическая база.

Общий вывод, к которому мы пришли, таков: реализация всех вышеперечисленных актуальных изменений в сфере управления природоохранной деятельностью должна в качестве важнейшей задачи (и действенного рычага) предусматривать повышение ответственности лиц, принимающих решения, а также хозяйствующих субъектов за экологические правонарушения (особенно, если они напрямую затрагивают жизнеобеспечение человека и всего живого). А что необходимость такого рода ответственности нужна, лично у нас сомнения не вызывает. Подходя к рассматриваемой нами проблеме с позиции значимости экологического инновационного развития мы можем, с большой долей уверенности, говорить: именно свежие (нередко смелые и нетривиальные по своей сути)

³ Мы считаем, что, скажем, непосредственный виновник загрязнения должен не только вносить платежи за загрязнение, но и по возможности оперативно его ликвидировать (например, в случае нефтяного загрязнения, нарушения ландшафта и т.д.).

инновационные решения в сфере природопользования позволят не только последовательно сокращать масштабы негативного антропогенного воздействия на окружающую природную среду, но и приносить выгоду экологически ответственным природопользователям. По сути, речь должна идти о повышении уровня экологической культуры не только руководителей, но и «простых» рядовых исполнителей принятых решений. Если, конечно, мы не хотим столкнуться лицом к лицу с «перспективами» перехода сегодняшней экологической проблематики в такую стадию, когда любые усилия в данном направлении окажутся не имеющими смысла (причем, в общепланетарном масштабе).

Литература

1. Лукьянчиков, Н.Н. Экономика и организация природопользования. - М.: Экономика, 2007. – 347 с.
2. Петров, В.В. Экологическое право. – М, 1995. – 534 с.
3. Шамхалов, Ф.А. Теория государственного управления. - М, 2002. – 243 с

Позднякова Т.С.

*Магистрант Института Государственного и Муниципального
управления ФГАОУ ВПО «Белгородский Государственный Национальный
исследовательский Университет»,
г. Белгород, Россия*

Экологическое регулирование: модернизация механизма (контекст инновационного развития)

В существе своем концептуальное обоснование проблемы данной статьи связано с настоятельной необходимостью решения задачи, обусловленной актуальностью радикальных изменений в подходах к управлению природоохранной сферой. И сразу же надо сказать: инновационное обеспечение такого рода механизмов давно назрели и рассматриваются нами в качестве первостепенных траекторий на пути упреждения общей негативной ситуации, сложившейся в системе государственного управления природоохранной деятельностью. То есть, мы постараемся обосновать своевременность решения этой важной задачи, которая, вне всякого сомнения, «диктуется» экономическими (и иными) реалиями сегодняшнего дня.

В подтверждении нашего тезиса сразу же имеет смысл сослаться на некоторые (причем, неоднократно звучавшие на самом высоком уровне) высказывания первых лиц государства. При том, однако, что реальное положение дел с освоением новых подходов и, уж тем более, с их внедрением в сфере управления природоохранной деятельностью, остается неудовлетворительным. - Вопрос об улучшении механизма экологического регулирования находится в стадии своего решения, то есть является

«открытым» вопросом сегодняшнего дня. Здесь, на наш взгляд, речь должна идти не только о создании новых для России его элементов, но и, в определенной мере, о реанимации ранее существовавших инструментов управления, ликвидированных (или постепенно сведенных «на нет») в результате проведения реформ системы управления и изменения с 2000 г. многих природоохранных законов в сторону их ослабления и ухудшения экологического контроля.

К числу первоочередных направлений формирования и совершенствования механизма реализации природоохранных мероприятий, по материалам О.П. Бурматовой, Е.В. Матвеевой и др. авторов, исследующих данную проблему[1, с. 179]. представляется необходимым отнести: формирование и развитие экономического механизма стимулирования рационального ресурсопользования и охраны окружающей среды, а также пересмотр сложившейся системы финансирования природоохранной сферы; совершенствование природоохранительного законодательства; разработку адекватной системы экологических нормативов; пересмотр подходов к экологическому экспертированию проектов; организацию управления природоохранной деятельностью; пересмотр системы экологической ответственности; регулирование сбора и переработки отходов. Следует так же обратить особое внимание на неудовлетворительное состояние (речь о российской экономической почве) сегмента экономики отходов, которая нуждается кардинальном изменении сложившегося положения. В первую очередь это касается сферы обращения с отходами производства и потребления и потребности в реформировании государственной политики в этой области. Здесь, по нашему мнению, нужно существенно усилить государственное регулирование сбора и переработки отходов (прежде всего, отходов конечного потребления), поскольку работа с такими отходами по большей части нерентабельна и не дает предпринимателям приемлемой для них прибыли. В частности, первоочередного решения здесь требуют следующие проблемы.

Во-первых, необходимо разработать на федеральном уровне нормативно-правовую базу в сфере обращения с отходами. Во-вторых, нужно организовать отдельный сбор и сортировку твердых бытовых отходов. В-третьих, следует использовать комплексный подход к созданию системы управления утилизацией отходов. В-четвертых, необходимо организовать рециклинг (переработку отходов). Мы также считаем важным (на общем фоне формирования государственной экологической политики) предпринять серьезные шаги для эффективного решения экологических проблем в России. Причем не только со стороны государства, но и включая другие мероприятия. В частности, следующие из них: организационное отделение государственного контроля за природопользованием от организации природопользования; законодательное установление адекватной системы платежей за негативное воздействие на окружающую среду; реализацию возможностей решения экологических проблем на уровне субъектов Федерации и местного самоуправления, которые часто уstraняются от участия в решении экологических проблем на своих территориях; законодательное закрепление экономических гарантий

охраны окружающей среды и возмещения причиняемого природе и человеку вреда; приведение в соответствие норм ответственности за экологические правонарушения масштабам причиняемого ущерба; налаживание действенной системы экологического мониторинга и контроля; обеспечение информированности населения об экологической ситуации в стране и регионах; обеспечение участия общественности в обсуждении потенциально опасных для окружающей среды хозяйственных и прочих решений, налаживания общественного мониторинга экологических проблем [1, с. 56]. Сюда же (в общий «реестр») мы относим усиление системы экологического воспитания и образования, формирование экологического сознания.

В качестве предварительного обобщения, заметим: в целом, неудовлетворительное решение экологических проблем, приобретшее за последние годы характер устойчивой тенденции, ведет к их постоянному накоплению (так сказать, по принципу некоего «снежного кома»). Это, в свою очередь, требует разработки и реализации адекватных мер по решению экологических проблем, среди которых в современных условиях экономического развития на первое место выдвигаются инновационные пути развития экономики. В этом контексте подчеркнем, сославшись на мнение специалистов, что вклад инновационных принципов развития в решение экологических проблем проявляется, прежде всего, в том, что модернизация технологической базы производства создает необходимые технические и прочие условия для его экологизации по различным направлениям [2, с. 24]. Среди таких направлений, влияющих на состояние окружающей среды как непосредственно, так и косвенно, можно назвать, прежде всего: технологические инновации, сопровождающиеся повышением эффективности производства, расширением ассортимента и улучшением качества производимых товаров и услуг или используемых при этом технологий, имеющие одним из результатов увязку экономического развития с требованиями охраны окружающей среды; ресурсосбережение (как одна из ключевых разновидностей технологических инноваций), связанное с внедрением ресурсосберегающих технологий, не только позволяющих сокращать объем добычи различных видов природных ресурсов, но и обеспечивающих их более полное и комплексное использование, одним из следствий чего является сокращение нагрузки на окружающую среду со стороны добывающих и обрабатывающих производств; некоторые экологические инновации [3, с. 249]. Последние (и это важно иметь в виду) включают в себя: экологическую реструктуризацию и экологическую модернизацию производства, предусматривающие изменение отраслевой структуры за счет снижения спроса на продукцию экологически грязных производств или путем модернизации предприятий - потребителей подобной продукции; разработку и использование природоохранных технологий; формирование экологических требований к разработке технологий, внедрение в практику экологического регулирования системы так называемых наилучших существующих технологий, которая будет соответствовать современным экономическим и экологическим стандартам и нормативам и выступать стимулом для активизации инновационной деятельности; внедрение

на промышленных предприятиях систем экологического менеджмента, представляющих собой современный механизм управления природоохранной деятельностью; экологический маркетинг и формирование рынка экологических благ; экологическую сертификацию, подтверждающую соответствие характеристик произведенного продукта стандартам в области охраны окружающей среды; создание так называемой интеллектуальной инфраструктуры природоохранной деятельности – систем лицензирования всех видов деятельности, опасных влияющих на экологическую ситуацию, и экологического аудита; экологический консалтинг. Это наиболее существенные направления, которыми, разумеется не исчерпывается возможный их ряд.

В непростых условиях российской экономики сегодняшнего периода к числу актуальных направлений инновационного развития дня следует отнести: создание инструментария эколого-инновационной деятельности, стимулирование развития рынков экологических услуг, экологически чистых продукции, технологий и т.п.; инновационные управленческие, юридические и другие решения, позволяющие повысить эффективность использования естественных ресурсов и условий наряду с улучшением или хотя бы сохранением качества природной среды; формирование в долгосрочной перспективе рынка прав на загрязнение окружающей природной среды. Хотя, опять-таки «список» можно продолжить. С учетом сказанного, полагаем, что реализация даже названных нами направлений инновационного развития позволит не только существенно улучшить экологическую ситуацию, но и повысить конкурентоспособность отечественных предприятий на мировых рынках за счет улучшения экологических параметров их продукции. Однако практическое претворение в жизнь данных направлений наталкивается на большие трудности, связанные, прежде всего, с необходимостью создания такого механизма, который в первую очередь позволял бы стимулировать предпринимателей переходить на новые ресурсосберегающие и экологически ориентированные технологии, приносящие ощутимую и экономическую, и экологическую выгоду[4, с. 41].

Таким образом, мы считаем, что при разработке экологической политики необходимо принимать во внимание рост реальных доходов населения, сопровождающийся увеличением спроса на качественные экологические блага и услуги, поскольку это позволит не только стимулировать природоохранную деятельность, но и, что наиболее важно, повысить значимость эколого-инновационной составляющей экономического развития. Отсюда - важнейшим направлением современной государственной экологической политики должны стать институциональные преобразования, которые нацелены на формирование новых, более совершенных правового и экономического механизмов регулирования взаимодействия государственных органов различных уровней и природопользователей. А так же - обязательное включение экологических требований в процедуру оценки социально-экономической эффективности принимаемых управленческих решений. Только тогда можно будет достаточно основательно говорить о реальных шагах на пути

совершенствования механизма государственного управления качеством окружающей среды в целом. Такова основная интенция нашей статьи.

Литература

- 1.Бурматова О.П. Эколого-экономические проблемы // Экономика и социология. – 2011. – №3. – С. 170–194.
- 2.Бучакова М.А. Охрана окружающей среды как объект государственного управления [Текст] / М.А. Бучакова // Право. – 2009. – №3 (20). – С. 21–27.
- 3.Лукиянчиков Н.Н. Экономика и организация природопользования [Текст] / Н.Н. Лукьянчиков – Изд. 2-е, перераб. и доп. – М. : Экономика, 2007. – 347 с.
- 4.Матвеева Е.В. Экологическая политика современной России // Политология. – 2011. – №1. С. 43–47.

Елохов А. М.

*кандидат экономических наук, профессор, ректор
Западно-Уральского института экономики и права, г. Пермь,
Россия*

Елохова Т. А.

*специалист научного отдела
Западно-Уральского института экономики и права, г. Пермь, Россия*

Программно-целевой подход в городском управлении

Реализация программно-целевого принципа организации деятельности органов исполнительной власти на всех уровнях управления [1] требует формирования научно обоснованного механизма программирования, обеспечивающего организацию разработки, реализации и оценки программ.

Рассмотрим эффективность разработки и реализации целевых программ на примере муниципального образования г. Пермь. Администрация города еще с 1998 г. стала применять программно-целевой подход к управлению социально-экономическим развитием. Об опыте и перспективах разработки целевых программ (ЦП) в г. Перми свидетельствуют данные таблицы 1.

Из таблицы 1 видно, что количество целевых программ за рассматриваемый период удвоилось, бюджетное финансирование ЦП выросло в 56,2 раза. Объем бюджетного финансирования одной программы в 2013 г. вырастет до 145,9 млн руб., что превышает уровень 1998 г. в 28 раз. Доля программ в расходах городского бюджета вырастет в 6,5 раза. С 2011 г. изменилась структура ЦП. В 2009 г. в городе было реализовано 32 ЦП, в том числе: семь городских целевых программ (ГЦП), 20 ведомственных целевых программ (ВЦП) и пять долгосрочных целевых программ (ДЦП); в 2010 г. – 39 ЦП: 7 ГЦП, 20 ВЦП, 12 ДЦП; в 2011 г. – 35 ЦП: 23 ВЦП и 12 ДЦП. В дальнейшем городские целевые программы перестали разрабатывать (табл. 2).

Таблица 1
Динамика количественных параметров
целевых программ в г. Перми

Показатель	Годы								
	1998	2000	2004	2006	2009	2010	2011	2012	2013
Количество ЦП, ед.	16	18	22	11	32	39	35	41	32
Объем средств из бюджета, млн руб.	83,1	70,1	64,9	170	3076,4	4553,6	5108,2	5014,5	4668,2
Доля программ в расходах бюджета, %	3,9	2,4	1,1	1,9	14,14	21,16	22,9	25,1	25,2
Объем средств на программу, млн руб.	5,2	3,9	2,95	15,5	96,1	116,8	145,9	122,3	145,9

Таблица 2
Изменение структуры целевых программ г. Перми с 2009 по 2013 г.

Вид программы	1998 г.		2009 г.		2011 г.		2012 г.		2013 г.	
	Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%
ГЦП	16	100	7	21,9	—	—	—	—	—	—
ВЦП	—	—	20	62,5	23	65,7	27	65,9	24	75,0
ДЦП	—	—	5	15,6	12	34,3	14	34,1	8	25,0
Всего	16	100	32	100	35	100	41	100	32	100

Как видим, наибольшую долю в структуре ЦП занимают ведомственные целевые программы. Их доля в общем количестве ЦП в 2013 г. составит 75,0 %, доля ГЦП снизилась до «нуля», доля ДЦП по сравнению с 2009 г. выросла в 1,6 раза, однако с 2011 г. она снижается.

Поясним причину изменений в структуре разрабатываемых целевых программ города.

ГЦП – документ, представляющий собой увязанный по ресурсам, исполнителям и срокам осуществления комплекс мероприятий, ориентированных на эффективное решение приоритетных для социально-экономического развития города задач, которые влияют на развитие муниципального образования в целом.

ДЦП – комплекс мероприятий, взаимоувязанных по срокам, исполнителям, ресурсам и направленных на достижение целей и решение задач социально-экономического развития Перми. ДЦП разрабатывается в случае, если для решения поставленных задач требуется применение комплексного и межотраслевого подходов (когда в реализации программы принимают участие несколько исполнителей мероприятий). Срок их не менее трех лет.

ВЦП – комплекс мероприятий, согласованных по срокам и ресурсам, порядок разработки, утверждения и реализации которых установлен

администрацией г. Перми. Они направлены на решение задач отдельного функционального органа (подразделения) или территориального органа администрации г. Перми.

Таким образом, при разработке целевых программ в городе сложился и продолжается курс на решение задач отдельных отраслевых ведомств, а не на решение приоритетных задач, влияющих на развитие муниципального образования в целом. Проблема ведомственности разработки городских программ была раскрыта авторами еще в 2000–2005 гг.: «Повышенная активность разработчиков различных программ вызвана не заботой о реальном социально-экономическом развитии муниципального образования, а возможностями получить дополнительное финансирование, прикрыть недостатки отраслевого муниципального управления» [2, с.50].

Целевую программу как систему практических действий по эффективному управлению городом можно и нужно «наблюдать» и измерять. Как правило, городские программы направлены на предоставление конкретных благ конкретным людям, группам людей, населению города. Поэтому оценивать успешность программ развития можно, опираясь на вполне объективные параметры.

Контроль реализации целевых программ включает: ежеквартальную отчетность о выполнении программных мероприятий и договоров; контроль за рациональным и целевым использованием исполнителями выделенных программных средств; контроль качества проведенных мероприятий, выполненных договоров. Однако оценка программ считается эффективной, если включает в себя не только мониторинг и оценку процесса, но и оценку «затраты – выгоды», оценку воздействия.

Для уяснения полноты и эффективности сложившейся системы оценки городских программ поясним сущность основных видов программной оценки. Мониторинг (monitoring) помогает определить, не отклоняется ли программа от плана. Он обеспечивает постоянную обратную связь, что позволяет выявлять проблемы по мере их возникновения. Оценка процесса (process evaluation) относится к процессам осуществления программы и предоставления соответствующих услуг. Оценка «затраты – выгоды» (costbenefit) и «затраты – эффективность» (cost-effectiveness) позволяет сопоставить затраты по программе (финансовые и пр.) с альтернативными возможностями использования тех же ресурсов и соответствующими выгодами от прог-раммы. Наконец, оценка воздействия (impact evaluation) выявляет, оказала ли программа ожидаемое воздействие на программную область и обеспечила ли необходимый эффект. Виды и содержание программных оценок представлены в таблице 3.

Таблица 3
Виды оценки городской программы

Возможные вопросы оценки	Параметры оценки	Критерии оценки (успеха программы)
Выполнение программы	Выполнение программных мер: соблюдение плана работ, качество выполнения	Условия, при которых можно считать все запланированные в программе действия выполненными
Результативность программы	Достижение поставленных в программе задач	Условия, при которых программу можно считать завершенной, а задачи – выполненными
Эффективность программы	Соотношение результатов программы с ресурсами, затраченными в ходе ее реализации («стоимость результатов»)	Условия, при которых соотношение ресурсов и затрат можно считать оправданным и экономически выгодным
Воздействие программы на развитие города	Позитивное / негативное воздействие программы на развитие города	Условия, при которых можно считать, что цель программы достигнута, социальная, экономическая, экологическая, институциональная ситуация улучшилась под воздействием программы

Отчеты о выполнении ГЦП, ВЦП, ДЦП, ежегодно рассматриваемые Пермской городской думой по итогам работы администрации города за очередной год, могут служить примером только первых двух видов оценки (табл. 4).

Таблица 4
Отчеты о финансировании программ в г. Перми

Вид ЦП	2009 г.			2010 г.			2011 г.		
	План, млн руб.	Факт, млн руб.	%	План, млн руб.	Факт, млн руб.	%	План, млн руб.	Факт, млн руб.	%
ГЦП	317,5	291,9	92,0	377,78	324,58	85,9	-	-	-
ВЦП	2356,8	2226,4	94,5	2934,2	2638,4	89,9	3762,7	3500,0	93,0
ДЦП	415,03	305,06	73,5	1276,07	1247,7	98,5	1345,4	1344,8	99,9
Итого	3089,33	2823,36	91,4	4588,1	4210,7	91,8	5108,1	4844,8	94,8

Рассматривая данные отчетов, можно сделать следующие выводы.

Во-первых, отмечается несоответствие по объемам финансирования. Ежегодно проводится корректировка, финансирование программ ниже утвержденной величины. По ГЦП максимальное соответствие плановому финансированию отмечено в 2009 г. – 92,0 %, по ВЦП – 94,5 %, по ДЦП в 2011 г. – 99,9%. Анализ финансирования ЦП позволяет выявить ряд существенных недостатков, связанных с нарушением финансирования. К ним следует отнести: неполное или несвоевременное финансирование программ, перераспределение средств между программными мероприятиями вопреки утвержденным планам финансирования, образование кредиторской или дебиторской задолженности, перерасход плановых кредитов бюджетного финансирования, нецелевое использование средств.

Во-вторых, отчеты по финансированию не позволяют оценить результативность программ, т. е. достижение поставленных в программе целей и задач. Очевидно, что наименее значимыми для города считаются ВЦП, финансирование которых нестабильно. Отмечается полное финансирование 21 % ГЦП, 10 % ВЦП, 41 % ДЦП. Однако результаты выполнения программных мероприятий и степень их влияния на социальную ситуацию зависят не только от последовательности и ритмичности финансирования ЦП, но и от качества организации работы в рамках самой программы.

Рассмотренные варианты оценки программ по объемам выполненных мероприятий и финансирования относятся к так называемой «внутренней» оценке, когда оценщик рассматривает результаты собственной деятельности.

«Внутренняя» оценка имеет как преимущества, так и недостатки (табл. 5).

Таблица 5
Преимущества и недостатки и «внутренней» оценки программ
[3,с.20]

Преимущества	Недостатки
1. Минимизируются затраты по сравнению с вариантом внешней экспертизы. 2. Минимизируется возможность политического риска проекта. 3. Оценка получает полную поддержку со стороны сотрудников местных органов власти. 4. Оценка обеспечивает получение наиболее точной и полной информации о программе	1. Недостаточный профессиональный уровень оценщиков. 2. Заинтересованность оценщиков в определенных результатах оценки. 3. Зависимость оценщиков от заказчика оценки. 4. Отсутствие единой методологической основы оценки

Несмотря на информативность оценки программ по показателям финансирования и выполнения программных мероприятий, она не может определить влияние программы на итоги социально-экономического развития города.

Поэтому «внутренний» анализ городских программ необходимо оценивать «внешне». «Внешняя» оценка, или оценка влияния (impact evaluation), способствует: 1) определению степени воздействия программы на социально-экономическое развитие города; 2) выявлению причинно-следственных связей между параметрами городского развития и программными мероприятиями [3,с.17].

Начиная с 2005 г. многие (но не все) целевые программы г. Перми содержат специальный раздел, отражающий социально-экономический и (или) иной эффект от реализации программных мероприятий. Реализация ЦП позволяет достичь целого ряда конкретных результатов, которые определенным образом влияют на изменение социально-экономической ситуации в городе (табл. 6).

Таблица 6

Примеры влияния целевых программ на ситуацию в г. Перми

Показатель	Значение показателей по итогам выполнения ЦП		
	На начало программы	На конец программы	Отклонение (+ -)
<i>Программа «Профилактика алкоголизма, наркомании, токсикомании на 2007 - 2010 годы»</i>			
Уровень заболеваемости алкогольными психозами, %	85,3	73,5	-11,8
Количество детей, употребляющих спиртные напитки, на 100000 детей, чел.	1147	1183	+36
<i>Программа «Развитие малого и среднего предпринимательства в г. Перми на 2008-2011 годы»</i>			
Объем отгруженных товаров, выполненных работ и услуг, млн.руб.	431445,9	477790,0	+46344,1
Заявленная организациями потребность в работниках, чел.	4968	9111	+4143
<i>Программа «Ликвидации ветхого аварийного жилья 2007-2010 годы»</i>			
Количество переселенных семей	106	484	+378
Общая площадь сносимых домов, кв.м.	4616,2	12378,7	+7762,5
<i>Программа «Охрана здоровья жителей города Перми на 2007-2010 годы»</i>			
Младенческая смертность на 1000 родившихся, чел.	11,3	8,1	-3,2
Абортот на 1000 женщин детородного возраста, чел.	45,6	43,5	-2,1

Как следует из таблицы 6, реализация программных мероприятий, носящих перспективный характер дает достаточно ощутимый результат.

Вывод, который можно сделать на основании проведенного анализа: влияние ЦП на ситуацию в городе, несмотря на то что программы выполнялись в условиях недофинансирования, имеет в целом позитивный вектор. Оценка выполнения программ показала, что ЦП стали реальным инструментом целенаправленного воздействия на городскую ситуацию. Вместе с тем применяемые методы оценки эффективности городских программ не позволяют составить общее представление о влиянии ЦП на социально-экономическую ситуацию в целом. Как показывают данные анализа ЦП по отдельным направлениям городского развития, с применением программных средств улучшение не наблюдается или, наоборот, ситуация ухудшается. Данное противоречие побуждает к совершенствованию методов разработки и оценки влияния программ на социально-экономическую ситуацию в городе.

Сущность этого подхода заключается, во-первых, в том, что муниципальные сферы применения программ рассматриваются как составные части общей «городской корпорации» и эффективность программ их развития во многом определяет общий муниципальный

результат. Во-вторых, программы социально-экономического развития должны приводить к улучшению основных результативных показателей качества жизни населения города. И, в-третьих, система оценки эффективности программ муниципального развития должна позволять контролировать изменение главных показателей, сравнивать их по годам и отдельным муниципалитетам, вырабатывать комплекс управленческих воздействий на местном и региональном уровнях власти.

Особенности городского программирования определяют главные условия обеспечения его результативного и эффективного использования.

Во-первых, отношение к программированию как к сложному и ответственному делу, которое не сводится только к разработке целевых программ, но охватывает все этапы стратегического управления развитием города.

Во-вторых, программирование может быть успешным только при определении его статуса. Статусное определение муниципального программирования требует: 1) более четкой правовой регламентации этих процессов; 2) формирования институционального механизма их реализации; 3) определения их места в деятельности муниципальных властей. Особенностью программирования является то, что объект программы не должен отождествляться с текущей деятельностью какого-либо структурного подразделения администрации. Управлять реализацией программ целесообразно с помощью программного координирующего органа, который не подчинен отраслевым подразделениям.

В-третьих, должно производиться ресурсно-финансовое, методическое, информационное, идеологическое обеспечение программирования. При этом на разработку и реализацию программ не нужно изыскивать какие-то новые или дополнительные финансовые источники. Направление финансовых ресурсов на программно-целевое решение наиболее критических проблем – не дополнительное, а как раз наиболее рациональное использование бюджетных средств.

В-четвертых, обязательным условием эффективности программирования выступает обеспечение его публичности, привлечение к разработке и реализации городских программных документов населения и бизнеса, разъяснение им сущности проводимых работ.

В-пятых, диагностика социально-экономического состояния и прогнозирование развития города. Выполнение этого условия предполагает: 1) знание ситуации, тенденций ее развития; 2) умение определять проблемы и вести объективный отбор действительно приоритетных целей, на достижении которых стратегически важно сосредоточить силы и средства; 3) мониторинг целевых программ, который включает информационную обеспеченность принятия решений о разработке программ, собственно их разработки и, конечно, их реализации и контроле. Руководству города при реализации программирования нужно быть готовым к проведению специальных обследований, организации постоянного мониторинга развития города и муниципальных проблем, перестройке финансирования программ за счет бюджетных и внебюджетных источников, финансовых средств различных уровней.

Таким образом, анализ организации и эффективности программно-целевого управления в муниципальном образовании г. Пермь позволил выявить повторение ряда ошибок советского времени, которые снижают эффективность программ, превращая их в подавляющем большинстве в пример очередного псевдорыночного феномена, который имеет мало общего с настоящим программно-целевым управлением.

Литература

1. Бюджетное послание Президента Российской Федерации «О бюджетной политике в 2012–2014 гг.» от 29 июня 2011 г.
2. Елохов А. М. Теоретические и методологические основы стратегического программирования в системе муниципального управления: монография / Перм. гос. ун-т; Зап.-Урал. ин-т экономики и права. Пермь, 2007. 548 с.
3. Визгалов Д. В. Методы оценки муниципальных программ. М.: Фонд «Институт экономики города», 2009. 97 с.

Гордеева Н. М.

Заведующий

МБДОУ детский сад общеразвивающего вида № 135

г. Томск, Россия

Мальцева А.К.

Старший воспитатель

МБДОУ детский сад общеразвивающего вида № 135

Г. Томск, Россия

Управляющий совет – инновационная форма управления образовательным учреждением

«Собратся вместе-это начало.

Держаться вместе - это прогресс.

Работать вместе-это успех»

Генри Форд

В современном российском образовании основная проблема заключается в том, что в образовании, где общественность не обладает управленческими полномочиями, происходит все большее отчуждение общества от образовательного учреждения. 99% управленческих решений у нас определяются заведующим, либо учредителем и вышестоящими уровнями государственного управления, включая содержание обучения, систему оценивания, экономику, кадры и т.п.

Изменению этой ситуации на уровне образовательных учреждений должна служить эффективная работа Управляющих советов, призванных влиять на выработку и реализацию стратегии жизнедеятельности образовательного учреждения, стать органом стратегического управления образовательного учреждения. В противном случае сфера образования все больше и больше будет отставать от социальных процессов, так как

скорость трансформации общества существенно превысила скорость трансформации системы образования.

Если мы хотим действительно, чтобы наше образовательное учреждение развивалось, то следует понимать необходимость привлечения ресурсов общественности к управлению.

Управляющий Совет – это форма общественного управления, который представляет интересы всех участников образовательного процесса и создан с целью придания открытости и повышения инвестиционной привлекательности, возможности появления внешней оценки деятельности детского сада и его управления.

Что же Управляющий Совет может улучшить в работе образовательного учреждения?

Во-первых, Управляющий совет может помочь донести до сотрудников мнение родителей обучающихся о том, как образовательное учреждение должно учить, воспитывать, развивать детей, а педагогам и руководителю услышать пожелания по формированию социального заказа.

Конечно, есть трудности в осуществлении этой задачи, связанные, в первую очередь, с необходимостью понимания качества образования в современных условиях. Но такие представления - ориентиры качества-могут быть выработаны в ходе заседаний, обсуждений. Как это можно сделать? Проще всего, конечно, беседовать с родителями или, например, могут хорошо выручить опросные листы (анкеты). Отвечая на них, родители и воспитанники выскажутся о своих пожеланиях и потребностях. К сожалению, иногда бывает и так: опрос провели о том, каким дополнительным видом деятельности хотели бы заниматься дети, услышали мнение родителей, а вводим, не то, что захотели дети и родители.

Важно понимать и объяснять родителям, что образовательное учреждение – не всемогуще, оно обязано выполнять некоторые строго обязательные государственные требования и нормы (например, государственные требования). Поэтому оно не может и не должно выполнять все и любые пожелания. Но и не учитывать мнение родителей, общественности и Управляющего совета, конечно, тоже не может.

Во-вторых, Управляющий совет может улучшить условия жизни детей в ДООУ, создать в нём более разумный и человечный уклад жизни. Стремясь дать детям максимум современных знаний и умений, образовательное учреждение не должно забывать и об этой стороне своей работы. Именно поэтому безопасность детей, комфортность среды, хорошее устройство быта, оздоровительные занятия, разумное сочетание учения и отдыха – все это забота членов Управляющего Совета.

Как это можно сделать? Прежде всего, надо внимательно, не спеша, изучить, в каких условиях работает образовательное учреждение сегодня, что мешает ему быть безопасным и уютным, теплым и доброжелательным, как хотелось бы. Поняв это, можно наметить самые главные будущие улучшения в условиях жизни и вместе с администрацией ДООУ начать шаг за шагом проводить их в жизнь.

В-третьих, Управляющий совет может помочь в улучшении развития детей, ведь он имеет право проводить экспертизу образовательной

программы учреждения, а также согласовывать дополнительные программы обучения и т.п. В этих документах определяется, чему в этом учебном году будут учить детей, какие дополнительные образовательные услуги и на каких условиях можно получить и т.д.

В-четвертых, Управляющий совет участвует в определении стратегии развития ДОУ, отраженной в программе «Развитие» ДОУ – документа, в котором ясно и четко показывается будущее этого учреждения, его завтрашний день и его динамика развития. А это значит, что он может через программу «Развитие» улучшить все стороны жизни учреждения, без единого исключения.

Как это можно сделать? Для начала нужно познакомиться с предлагаемой педагогическим коллективом программой «Развитие», точнее – ее проектом, посмотреть ее основные направления, включиться вместе с педагогами в работу над программой как выразители социального заказа (или в ее разработку с азов, если в образовательном учреждении такая программа пока отсутствует). Тогда право на согласование программы, данное Совету, будет использовано с наибольшей отдачей.

В-пятых, Совет может улучшить положение дел в таком непростом и важном вопросе, как финансовое обеспечение, поиск и привлечение внебюджетных средств, а также наиболее рациональное расходование бюджетных средств.

Как это можно сделать? Прежде всего, члены Совета должны понять, как финансируется образовательное учреждение, откуда и в каких объемах оно получает средства. Для этого обязательно проводится обучающий семинар. После этого начинается кропотливая работа по поиску новых источников финансирования учреждения и путей разумного и экономного расходования средств.

Итак, Управляющий Совет МБДОУ **может:**

- Помочь уточнить цели образовательного учреждения через предъявление гражданского заказа.
- Помочь улучшить условия жизни учреждения.
- Помочь улучшить и обновить учебный и воспитательный процесс через гражданскую экспертизу образовательных, воспитательных программ
- Помочь определить пути развития образовательного учреждения.
- Помочь найти ресурсы и средства для этого развития.
- Увидеть новые возможности улучшения положения дел в образовательном учреждении. Задач у Управляющего Совета много. Решая их, мы стараемся правильно расставлять **приоритеты:**

1. При разработке программы «Развитие», определения направлений перспективного развития учреждения использовали тот факт, что председатель нашего УС (Сидоров М.М.) является директором негосударственного образовательного учреждения «Британия». Он был избран впервые в 2008 году и через 3 года подавляющим числом голосов переизбран на этот пост, что говорит об огромном доверии и признании заслуг. И если сначала была просто помощь в приобретении методической литературы, то на данный момент специалисты «Британии» - наши помощники в реализации запроса по формированию инновационной площадки на базе ДОУ по этнокультурному подходу и решению проблемы

раннего обучения английскому языку. Важен и тот факт, что член Управляющего Совета, представитель учредителя Т.И.Никитина является методистом ИМЦ и специалистом в этом направлении.

2. Для мониторинга и контроля качества условий и результатов в деятельности ДОУ проводятся не фиктивные, а действительно реальные систематические встречи председателя УС с родительской общественностью. На одной из встреч был поднят вопрос об организации питания. Была приглашена старшая медицинская сестра для ознакомления с меню, его качественными характеристиками. Родители высказали мнение о том, что на бумаге выглядит прекрасно. А вот на деле, каково же качество приготовления блюд? Было принято решение о ежемесячном снятии проб блюд поочередно всеми председателями родительских комитетов. Была заведена специальная тетрадь, где они оставляют записи.

3. При составлении плана финансово-хозяйственной деятельности обязательно учитываются акценты, расставленные на заседании УС и эта работа плановая. Как и контроль за исполнением бюджета. Но очень часто бывает так: когда есть нерешенная проблема, а средств нет. Полгода назад такой проблемой были ветхие деревья за территорией сада, одно из которых упало на участок. Хорошо, что это случилось уже после прогулки. Было подано обращение в ландшафтную комиссию. Решение затягивалось, и на очередной встрече председатель УС высказал свои опасения о том, что другое дерево может упасть и уже не вовремя. Одна из активных бабушек буквально через несколько дней стала участницей горячей линии с участием зама мэра города Паршута, который является еще и председателем ландшафтной комиссии. Итогом ее эмоционального выступления стала обрезка деревьев за счет бюджета города.

4. На одном из расширенных заседаний УС при обсуждении проблемы неважного оснащения игровых площадок, один из членов УС подала идею привлечения средств частного бизнеса и подсказала координаты того бизнесмена, который не сможет отказать в приобретении МАФов. Бизнесмен пожелал остаться неизвестным, но его подарок - мини беседки радуют глаз, по сей день.

5. При решении вопросов создания здоровых и безопасных условий УС обращается не только к представителям бизнеса, но и к депутатам. Благо одним из членов УС является, пожалуй, самый авторитетный на Вузовском округе депутат городской Думы И.И.Пушкарев. Он помогает не только как депутат, но и активно использует ресурсы завода, которым руководит. Приобретаются игры, детская мебель и многое другое. Проводятся экстренные сварочные работы, ведется замена ограждения и уже заменены хозяйственные ворота.

6. Многие УС решает собственными силами: организация родительской общественности для помощи в уборке листьев или снега на участках, организация помощи в проведении косметического ремонта, помощь в работе с неблагополучными семьями. В этих случаях роль общественного мнения для таких семей просто неоценима.

7. Информационная открытость обеспечивается через доски объявления в группах, где вывешиваются протоколы заседаний УС, а так

же даты заседаний УС и через сайт ДОУ с размещением подробной информации.

Мы живем в сложную эпоху и тем актуальнее объединение многих людей в сообщество с целью улучшения качества жизни. Сегодня отмечается потребность общества в качестве образования. Реакция образовательного учреждения на эту потребность – организация образовательного процесса на максимально высоком уровне. Управляющий совет, деятельность которого носит прогностический характер, на наш взгляд, способен помочь детскому саду выполнить эту функцию, создать необходимые условия.

Для нас УС в первую очередь является другом, помощником и советчиком при решении возникающих проблем. УС помогает взглянуть на проблему с другой стороны и принять объективное решение.

В 2012 году Управляющий Совет нашего ДОУ во главе с председателем М.М.Сидоровым стал победителем в областном конкурсе на лучший опыт деятельности Управляющих Советов образовательных учреждений Томской области, который проводил РЦРО (региональный центр развития образования Томской области).

Также огромной заслугой всего коллектива стала победа в региональном конкурсе «Наш детский сад» в 2012 году, который проводил ТОИПКРО (Томский областной институт повышения квалификации работников образования).

В заключении хочется отметить, что раньше закрытость системы дошкольного образования от внешнего влияния приводила к росту общественного отчуждения. Поэтому именно Управляющие Советы помогают расширить участие общества, привлечь к образовательному учреждению дополнительные ресурсы, обеспечить их развитие, сделать более чувствительными к актуальным запросам семьи и общества.

Литература

1. Косарецкий С.Г., Моисеев А.М. Методическое пособие для специалистов органов управления образованием и руководителей дошкольных образовательных учреждений./ред. Шимутина Е.Н. – М., Вердана, 2010.

Инновационные кластеры в Республике Беларусь: возможности формирования

Республика Беларусь вошла в индустриально-инновационную фазу развития экономики. На этом этапе разработка и внедрение в производство новых технологий и наукоёмкой продукции, создание благоприятного экономического климата для модернизации национальной экономики на основе всестороннего стимулирования инновационной активности организаций являются основными факторами достижения и сохранения конкурентных преимуществ на внутреннем и внешнем рынках.

В последние 10 лет одним из главных направлений государственной политики по повышению национальной и региональной конкурентоспособности в развитых и развивающихся странах стала **кластерная политика**. В Беларуси пока отсутствуют обширные и глубокие исследования кластерных комплексов. Бизнес и органы государственного управления не проявляют должного интереса к ним, поскольку не имеют четких представлений о функциях кластеров как инструмента повышения конкурентоспособности. «Наша задача – упорядочить свои представления о месте кластеров в общей экономической стратегии», – отметил заместитель министра экономики Республики Беларусь Дмитрий Голухов на совещании-семинаре «Кластеры в Беларуси: альянс науки, бизнеса и государства» (17 февраля 2012) [1].

Выделим основные характеристики кластерной политики.

Во-первых, при проведении кластерной политики во главу угла ставится развитие конкурентного рынка, поддержание конкуренции как движущей силы повышения конкурентоспособности компаний. При этом государственные инициативы в кластерной политике ориентированы, в первую очередь, на поддержку сильных компаний и создание плодотворной среды, в которой, в свою очередь, более слабые фирмы могли бы повышать свою конкурентоспособность.

Во-вторых, кластерная политика уделяет ключевое внимание микроэкономике – анализу местных рынков и компаний. Микроэкономический подход в кластерной политике позволяет учитывать местные особенности развития и вырабатывать эффективные адресные программы по ускорению развития и повышению конкурентоспособности компаний.

В-третьих, проведение кластерной политики базируется на организации взаимодействия между органами государственной власти и местного самоуправления, бизнесом и научно-образовательными учреждениями для координации усилий по повышению инновационности производства и сферы услуг, что способствует взаимному совершенствованию и повышению эффективности в работе.

В-четвертых, реализация кластерной политики направлена на стимулирование развития и повышение инновационного потенциала в первую очередь малого и среднего бизнеса, который развит пока слабо по сравнению с развитыми странами. Именно малые и средние предприятия (МСП) формируют в основной массе кластеры и кластерные инициативы – главные объекты проведения кластерной политики [2].

Таким образом, по своему потенциалу и структуре кластерная политика является именно тем комплексом мероприятий, который может способствовать решению главной задачи: повышению конкурентоспособности экономики через развитие конкурентных рынков, повышению инновационности различных отраслей экономики, ускоренному развитию малого и среднего бизнеса, стимулированию инициативы на местах и активизации взаимодействия между государством, бизнесом и научным сообществом [2].

Понятие «кластер» было введено Майклом Портером (1990 г.), согласно которому кластер – это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (к примеру, университетов, агентств по стандартизации, а также торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем ведущих совместную работу [3].

В качестве наиболее значимых характеристик кластеров можно выделить следующие:

- **Наличие группы компаний.** В их структуре выделяется одно или несколько крупных предприятий – лидеров, образующих центр (ядро) и определяющих долговременную стратегию кластера.

- **Географическая локализация.** Масштабы кластера могут варьироваться от одного города или региона до страны или нескольких соседствующих стран.

- **Кооперирование предприятий кластера.** Кластер характеризуется устойчивостью хозяйственных связей и доминирующим значением этих связей для большинства его участников. При этом в кластере присутствуют предприятия разных отраслей, технологически связанные друг с другом, между которыми существует специализация в производстве основных и сопутствующих им товаров и услуг.

- **Наличие конкуренции внутри кластера.** Сохранение конкурентной борьбы между участниками кластера является ключевым элементом концепции кластеров. Это побуждает его участников к постоянному совершенствованию своей деятельности и инновационному поиску.

- **Инновационная направленность кластера.** Кластеры обладают большой способностью к инновациям, что объясняется возможностью участников кластера быстро реагировать на потребности покупателей, доступом к новым технологиям внутри кластера, кооперацией в осуществлении научно-исследовательских работ, а также конкурентным давлением, которое стимулирует предприятия к созданию инноваций.

– **Взаимосвязь интересов предприятий кластера и территорий присутствия.** Дополнительные синергетические эффекты, получаемые предприятиями кластера, возможны только в случае учета интересов территории и стратегических приоритетов кластера [4].

Немаловажным звеном в понимании роли предприятий кластерного типа является четкое разграничение понятия «кластер» и ряда смежных с ним понятий, таких как:

1) **территориально-производственный комплекс (ТПК)** – группа территориально сконцентрированных предприятий, технологически связанных процессом переработки сырья и энергии;

2) **промышленная площадка, промышленный узел, промышленный район** – комплекс объектов недвижимости и инфраструктуры, предоставляющий условия для эффективной работы ряда небольших и средних производств;

3) **особая экономическая зона (свободная экономическая зона)** – определяемая Правительством конкретной страны часть территории, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности (снижение налоговых, таможенных, административных и иных издержек);

4) **технопарк и технополис** – промышленная площадка и промышленный узел, концентрирующие предприятия высоких технологий вокруг университетского и исследовательского центров. В пределах технопарков и технополисов могут формироваться локальные высокотехнологичные кластеры.

Несомненным преимуществом для усиления инновационной компоненты в кластерах является **особенность их функционирования**: уход от жесткого управления и переход к гибким сетевым структурам, способным повысить активность агентов-инноваторов (авторов инновационных идей), адаптивность и восприимчивость агентов-имитаторов (реализующих инновационные идеи) и реактивность агентов-фасилитаторов (обеспечивающих этот процесс финансовыми и другими ресурсами). Такая гибкая сетевая структура обеспечивает эффективную трансформацию изобретений в инновации, а инноваций в конкурентные преимущества.

Главное же отличие инновационного кластера от других форм экономических объединений заключается в том, что **компании кластера не идут на полное слияние**, а создают механизм взаимодействия, позволяющий им сохранить статус юридического лица и при этом сотрудничать с другими предприятиями, образующими кластер, и за его пределами. В кластерах формируется сложная комбинация конкуренции и кооперации, особенно в инновационных процессах.

Необходимо отметить, что факторами экономического роста посредством кластеризации являются следующие:

1) **активизация инновационной деятельности субъектов за счет:** накопления знаний в кластере и передачи неявных знаний, опыта, навыков; диффузии «ноу-хау» в результате миграции в кластере высококвалифицированного персонала, проведения обучающих семинаров для участников кластеров; прозрачности информации; получения данных

об интенсивности спроса, потребительских предпочтениях; улучшения методов решения сложных задач; большой гибкости и скорости разработок и внедрения инноваций; внутренней специализации и стандартизации вследствие наличия в составе кластера гибких предпринимательских структур малого бизнеса, представляющих инновационные точки роста; минимизации затрат на внедрение инноваций; приобретения новшеств в рамках международного технологического сотрудничества;

2) **развитие предпринимательства за счет:** создания крупными производителями кластера спроса на специализированные материально-технические ресурсы и услуги, развитие аутсорсинга, когда малые и средние предприятия выполняют продукцию, работы и услуги для ключевых субъектов кластера;

3) **развитие приграничного сотрудничества** в сфере торговли, сельского хозяйства, туризма, транспорта, инфраструктуры, что способствует экономическому развитию приграничных территорий;

4) **привлечение иностранных инвестиций** в страну благодаря сетевому сотрудничеству субъектов кластера с зарубежными поставщиками и инвесторами и механизмам государственно-частного партнерства (ГЧП) в кластеризации;

5) **расширение экспорта** субъектами за счет совместных маркетинговых программ, а также организационной поддержки экспортеров региона в рамках ГЧП [5].

В качестве примера попытки создания кластера в Республике Беларусь по «инициативе снизу» можно привести проект «Кластер агроэкотуризма Гомельщины», разработанный в 2006 г. Гомельским городским научно-просветительским общественным объединением «Оракул» (ГГНПОО «Оракул») совместно с «Гомельским государственным университетом им. Франциска Скорины». Целью проекта являлась разработка кластерной стратегии развития сельского туризма в регионе, которая направлена на создание региональных и местных агротуристических сетей, объединяющих различные модели агротуристических хозяйств и предприятий.

Начиная с 1972 г., агротуризм выделяется в мировой практике в отдельную отрасль. Так, сельский туризм в европейских государствах обеспечивает доход, равный внутреннему валовому продукту такой страны, как Венгрия. В настоящий момент в Европе зарегистрировано более 2 млн. мест в сельских усадьбах

Для Гомельской области тема агроэкотуризма особенно актуальна, поскольку этот регион занимает первое место по числу действующих агроусадьб в стране. На сегодня их более 570 – треть от всего количества в Беларуси, и многие из них могут использовать свои ресурсы для организации туристического подворья или оказания отдельных услуг сельским туристам.

Однако рентабельность этого бизнеса пока невысока. Притом, что резервы возможностей и потенциал далеко не исчерпаны.

В марте 2010 года Учреждением «Новая Евразия» был объявлен конкурс трансграничных мини-проектов, в котором принял участие доцент Гомельского государственного университета им. Ф.Скорины, кандидат

философских наук Анатолий Касьяненко и расценил свое участие как возможность применить на практике концепцию, которую считал одной из наиболее перспективных для своего региона – трансграничного кластера туризма [6]. «О применении кластерного подхода к трансграничному туризму в Беларуси я думал на протяжении нескольких лет. Более того, с коллегами из Черниговской областной ассоциации зеленого туризма из Украины мы разработали концепцию в деталях», – рассказывает Анатолий Касьяненко на одном из сайтов Интернета [6].

В ходе реализации такой инициативы представители ГГНПОО «Оракул», сотрудники Гомельского государственного университета им. Ф.Скорины и украинские партнеры наконец завершили то, что называли «инвентаризацией туристических кластерных активов», в результате чего были описаны более трехсот исторических, культурных и природных достопримечательностей шести районов белорусско-украинской территории еврорегиона «Днепр». Партнерская сеть кластера объединила в результате реализации проекта целый ряд организаций: 31 агроусадьбу, 5 фермерских хозяйств, 4 туристических предприятия, туристско-информационный центр, 8 районных сельских советов, 6 сельских общеобразовательных школ, 12 сельских кооперативов, 2 общественных объединения, 9 предприятий малого бизнеса и два университета [6].

Заметим, что подобный кластер агроэкотуризма может формироваться на основе четырех моделей развития агротуризма, относящихся к базовым и перспективным с учетом специфики региональных и местных условий:

1) Создание **региональных агротуристических сетей** через развитие малого, семейного и индивидуального агротуристического бизнеса на базе существующих турресурсов сельской местности: средств размещения (малого семейного гостиничного хозяйства) и инфраструктуры агротуризма (включая различные агротуристические объекты и виды бизнеса, связанные с обеспечением агротуризма).

2) Воссоздание **социокультурной среды исторического поселения** – «исторической деревни», «национальной деревни» или иного типа поселения (стойбища и т. д.), воссоздание **социокультурной среды иных исторических объектов** (дворянские и купеческие усадьбы, монастыри и т. д.).

3) Создание **крупных и средних специализированных агротуристических объектов**, ориентированных на прием туристов и организацию их полноценного отдыха. Это могут быть специализированные центры (спортивные, культурные, кулинарные и т. п.), стилизованные «агротуристические деревни», а также «рыбацкие», «охотничьи деревни» и т. п. Эта модель для успешной реализации требует, прежде всего, инвестиционных ресурсов – как местных, так и внешних, а также поддержки соответствующих проектов на уровне региона и на местах.

4) Создание государственных и частных **сельскохозяйственных парков** как крупных многофункциональных туристических, выставочных, рекламно-экспозиционных, культурно-пропагандистских, научно-исследовательских и производственных комплексов, располагающих средствами размещения и соответствующей инфраструктурой.

В Республике Беларусь, несмотря на крайне высокую важность для экономики страны формирования инновационных кластеров и крайне высокую заинтересованность государства в инновационном развитии экономики регионов, на сегодняшний день пока **отсутствуют государственные механизмы прямого действия, направленные на развитие территориальных инновационных кластеров**. При этом в стране созданы основы для дальнейшего развития и расширения законотворческой деятельности в сфере кластеризации экономики. Систематизированные характеристики существующей государственной поддержки развития предприятий кластерного типа приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Характеристика государственного механизма реализации кластерного подхода в Республике Беларусь

	Элемент кластеризации	Законодательные акты
1	Конкуренция	Закон Республики Беларусь от 10 декабря 1992 г. № 2034-ХІІ «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции»
2	Поддержка малого и среднего предпринимательства	Государственная программа поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь на 2013-2015 годы; Закон Республики Беларусь «О поддержке малого и среднего предпринимательства» от 1 июля 2010 г. № 148-3; Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 09.06.2008 г. № 825 «О центрах поддержки предпринимательства в Республике Беларусь» и др.
3	Программы развития	«Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы»; Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011 – 2015 годы
4	Кластерное законодательство	Постановление Совета министров Республики Беларусь 26 мая 2011 г. № 669 «Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы» Закон Республики Беларусь 07.12.1998 № 213-3 «О свободных экономических зонах» (Документ обновлен в феврале 2010 года); концессионные соглашения, технопарки и др.

Важно отметить, что в настоящее время создан «Банк развития Республики Беларусь». Основной целью банка является финансирование государственных программ и социально значимых инвестиционных проектов, что в дальнейшем позволит в значительной степени активизировать инвестиционную и инновационную деятельность хозяйствующих субъектов [7].

Немаловажной особенностью механизма стимулирования процессов создания и деятельности территориальных инновационных кластеров в Республике Беларусь является планируемое расширение использования потенциала свободных экономических зон (СЭЗ), существующих в каждой области и являющихся частью территории хозяйственного комплекса региона.

Таким образом, реализация конкурентных преимуществ экономики Беларуси во многом зависит от условий и возможностей, предоставленных со стороны государства предприятиям, предпринимателям и инвесторам. Это касается налогообложения, экономических свобод и открытости экономики для товарных и финансовых потоков, открытости государственной политики, степени вмешательства государственных органов в производственную деятельность, и других сторон деятельности, которые требуют реализации преобразований, адекватных рыночным условиям. Необходимы модернизация сложившихся экономических отношений и создание эффективных управленческих структур применительно к условиям Беларуси, исходя из опыта экономически развитых стран [8].

Литература

1. Кластерная политика должна стать инструментом повышения конкурентоспособности – Голухов | Экономические новости. [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: http://www.belta.by/ru/all_news/economics/Klasternaja-politika-dolzha-stat-instrumentom-povysheniya-konkurentosposobnosti---Goluxov_i_589533.html. – Дата доступа: 20.08.2013.
2. Пилипенко, И.В. Конкурентоспособность регионов и кластерная политика в России. // Модернизация экономики и глобализация. [В 3-х кн.] Книга 3. / Отв. ред. Е.Г. Ясин. – Москва: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2009. – С. 285-293.
3. Портер, М.Э. Конкуренция / М.Э. Портер. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. – 496 с.
4. Сачко, Н.С. Теоретические основы организации производства / Н.С. Сачко. – Минск.: Дизайн ПРО, 2007. – 320 с.
5. Третьяк, В.П. Кластеры предприятий / В.П. Третьяк. – Москва, 2005. – 150 с.
6. Инициатива «Создание трансграничного кластера сельского/зеленого туризма в шести прилегающих приграничных районах Гомельской и Черниговской областей» [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: http://beleuroregion.by/index.php?option=com_content&view=article&id=870%3A-q-q&catid=53%3Apraktika-sotrudnichestva&Itemid=157&lang=ru. – Дата доступа: 02.08.2013.
7. Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/system/devbank.asp>. – Дата доступа: 10.08.2013.
8. Журнал «Новости науки и технологий». Номер 1(20) 2012. [Электронный ресурс] И.В. Войтов, М.А. Гатих, А.В. Унукович, Я.И. Аношко. Экономическая эффективность инновационной деятельности: проблемы, методы, решения. – 2012. – Режим доступа: http://belisa.org.by/ru/izd/stnewsmag/1_2012/. – Дата доступа: 10.08.2013.

Воронцова З.И.

*К. ф. н., доцент кафедры финансов и кредита
Филиала Майкопского Государственного
Технологического университета
пос. Яблоновский, Россия*

Особенности формирования качества жизни сельского населения региона

Проблемы повышения качества жизни являются важнейшими задачами государственных органов управления всех стран. В связи с формированием новых экономических отношений, радикальной сменой всей системы управления в России встала задача разработки нового эффективного механизма управления качеством жизни, особенно, на муниципальном уровне, где вопросы обеспечения качества жизни не всегда рассматриваются системно. Эти вопросы, несмотря на их фундаментальное значение для реализации целей муниципального управления, изучены недостаточно.

Такая ситуация в стране может быть преодолена на основе активизации деятельности на федеральном, региональном и муниципальном уровне по ряду направлений, связанных с выработкой согласованных действий, позволяющих формировать высокий уровень качества жизни.

Качество жизни представляет собой сложную структуру взаимосвязей ее составляющих: качество природной среды, качество здоровья популяции, качество образования и т.д., что предполагает необходимость выявления новых подходов к созданию системы управления качеством жизни, использованию методов оценки их эффективности. Мы считаем, что качество - понятие многогранное, применяемое почти во всех сторонах деятельности человечества.

Качество жизни - это системное понятие, определяемое единством его компонентов: самого человека как биологического и духовного существа, его жизнедеятельности и условий, в которых она протекает. Отсюда следует, что совокупность показателей качества жизни должна включать как объективные характеристики самого человека (или социума), его жизнедеятельности и условий жизни, так и субъективные оценочные характеристики, отражающие отношение субъекта к реалиям его жизни.

Наиболее обоснованной является трактовка качества жизни населения с позиций понимания сущности жизни людей как процесса, направленного в целом на сохранение и развитие жизни человечества во всё более широких границах природных условий путём созидательной деятельности и борьбы, преодоления природных, личностных и социальных противоречий и трудностей.

Конкретизируя это положение применительно к нынешнему состоянию населения России, качество жизни россиян следует рассматривать как качество жизни коллективного субъекта, состоящего из

качеств жизни каждого гражданина. Кроме того, человеческая жизнь понимается как процесс, реализующий, с одной стороны, генетически заданное сохранение, развитие и репродукцию человека, и, с другой стороны - генерируемую самим человеком целевую трансформацию внешних объектов и самого себя. Этот процесс происходит в природной и социальной среде путём сложного, в том числе конкурентного, взаимодействия с разными объектами и субъектами, «населяющими» эти среды.

Поэтому качество жизни определяется, прежде всего, как качество жизни человека (индивида или социума) - это оценочная категория жизни человека, обобщённо характеризующая параметры всех составляющих его жизни: жизненного потенциала, жизнедеятельности и условий жизнедеятельности (инструментов, ресурсов и среды) по отношению к некоторому объективному или субъективному эталону. Таким образом, качество жизни населения определяется жизненными потенциалами общества, входящих в него социальных групп, отдельных граждан и соответствием характеристик процессов, средств, условий и результатов их жизнедеятельности социально-позитивным потребностям, ценностям и целям.

В настоящее время выделяют различные показатели и индикаторы, при помощи которых можно подробно охарактеризовать качество жизни:

1. Качество населения, включающее такие его свойства, как способность к воспроизводству (рождаемость, смертность, заболеваемость, инвалидность, ожидаемая продолжительность жизни), способность образовывать и сохранять семьи (брачность, разводимость), уровень образования и квалификации (доля населения, охваченного обучением в соответствующих возрастных группах, достигнутый уровень образования).

2. Благосостояние. Материальный аспект благосостояния характеризуют показатели доходов, текущего потребления и сбережений населения (величина доходов в реальном выражении, их распределение по направлениям использования и различным социально-экономическим группам населения, структура потребительских расходов населения, наличие в домашних хозяйствах потребительских товаров длительного пользования, накопление имущества и ценностей), а также такие макроэкономические показатели, как ВВП на душу населения, фактическое потребление домашних хозяйств, индекс потребительских цен, уровни безработицы и бедности.

3. Условия жизни населения - характеристики жилищных условий, обеспеченность населения мощностями здравоохранения, образования, культуры, использования свободного времени, социальной и географической мобильности.

4. Информированность населения, характеризующая доступность к средствам телекоммуникации и информационных инфраструктур (операторы мобильной радиосвязи, информационные ресурсы, интернет-технологии).

5. Социальная безопасность (или качество социальной сферы), отражающая условия труда, социальное обеспечение и социальную защиту, физическую и имущественную безопасность.

6. Качество окружающей среды (или качество экологической ниши), аккумулирующее данные о загрязнении воздушного пространства, воды, о качестве почвы, уровне биоразнообразия территории.

7. Природно-климатические условия, характеризующиеся климатическими условиями, частотой и спецификой форс-мажорных ситуаций (наводнений, землетрясений, ураганов и других стихийных бедствий) [4, с.26].

Кроме перечисленных показателей используются различные методы оценки качества жизни населения: статистические, социологические, экономико-математические.

На сегодняшний день наиболее перспективным методом при оценке качества жизни населения является социологический метод, позволяющий получить богатую информацию о социальной дифференциации качества жизни, о проблемах удовлетворения специфических потребностей различных групп и слоев населения. Анализ полученной в ходе социологических опросов информации позволяет получить более детальную картину функционирования социальных служб, оказывающих непосредственное влияние на жизнь российского населения. Социологические исследования являются тем инструментарием, который позволяет через частные мнения и суждения населения определить болевые точки в социальной инфраструктуре, наметить пути их преодоления [3, с.277].

Менее перспективным, но так, же востребованным в настоящее время, является статистический метод исследования. Предметом статистического метода является детальное изучение социально-демографических процессов.

Экономическая статистика рассматривает экономические явления в тесной взаимосвязи с социальными процессами, и одни и те же показатели могут быть использованы для анализа как экономических, так и социальных аспектов. Например, показатели оплаты труда характеризуют, с одной стороны, затраты на производство (экономический фактор), а с другой - процесс распределения доходов (социальный фактор).

Экономико-математический метод исследования заключается в построении модели (образа реального процесса или явления), т.е. возможности изучения реального процесса не непосредственно, а через рассмотрение подобного ему и более доступного [4, с. 26].

Следовательно, при оценке качества жизни одним методом не обойтись, поэтому используется несколько методов исследования. Данные методы позволяют получить богатую информацию о качестве жизни, о проблемах удовлетворения потребностей различных групп и слоев населения [5, с. 56].

Одним из самых важных методов выступает индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП), являющийся экономическим индексом, применяемым для характеристики качества жизни в различных странах. В зависимости от значения ИРЧП страны принято классифицировать по уровню развития: высокий (0,8-1), средний (0,5-0,8) и низкий (0-0,5) уровень.

Индекс развития человеческого потенциала включает в себя три

показателя: средняя продолжительность предстоящей жизни при рождении (СППЖР) - оценивает долголетие; уровень грамотности взрослого населения страны и совокупная доля учащихся; уровень жизни, оценённый через ВВП на душу населения [5,с. 56].

Долголетие характеризует способность прожить долгую и здоровую жизнь, что составляет естественный жизненный выбор и одну из основных универсальных потребностей человека.

Образованность рассматривается как способность к получению и накоплению знаний, к общению, обмену информацией. Характеристиками образованности являются грамотность взрослого населения и полнота охвата обучением. Уровень грамотности взрослого населения - доля грамотных в возрасте 15 лет и старше - служит важнейшим базовым показателем данного направления человеческого развития.

Уровень жизни характеризует доступ к материальным ресурсам, необходимым для достойного существования, включая «ведение здорового образа жизни, обеспечение территориальной и социальной мобильности, обмен информацией и участие в жизни общества». Уровень жизни, в отличие от долголетия и образованности, только открывает возможности, имеющиеся у человека, но не определяет их использование. Иными словами, это средство, расширяющее возможность выбора, но не собственно выбор.

Бедность как социально-экономическое явление присуща любому обществу и представляет многогранную проблему. Ограничение распространения бедности, прежде всего в ее наиболее опасной, хронической, форме, важно не только из гуманитарных соображений, но также с точки зрения сохранения и улучшения физического, трудового, интеллектуального потенциала будущих поколений. Поэтому проблемы, связанные с оценкой бедности и ее распространением, находятся сейчас в центре внимания мирового сообщества.

Проблема бедности - не только и даже не столько проблема бедных, сколько той огромной массы населения, которая располагается между социальными полюсами, между небольшой прослойкой богатых (3-5%) и реально бедных, которых, по разным оценкам, от 15 до 25% [1,с. 77].

Почти четверть молодых россиян в сельских поселениях обеспокоены тем смогут ли они создать семью и обеспечить ее безбедное материальное существование. Для многих, таким образом, проблема одиночества выдвигается в число серьезных опасений на будущее.

Наконец, важнейшей социальной проблемой, которая непосредственно сказывается как на социальном самочувствии, так и на возможностях социальной мобильности, является проблема жилья. Жилищный вопрос в России - традиционно один из важнейших на политической повестке дня страны. Одна из каждой тридцати российских семей в сельских поселениях живет в доме, который почти не защищает ни от холода, ни от дождя, а порой грозит обрушиться. Треть всего жилого фонда страны является ветхим, а многие семьи до сих пор живут в коммунальных квартирах и общежитиях.

Приобретение отдельного жилья - важнейший вопрос для молодых людей, создающих семью и планирующих растить и воспитывать детей

[2,с. 117].

В различные исторические периоды происходила попытка как-то разрешить эту проблему: устройство коммуналок в «буржуйских домах», строительство панельных пятиэтажек во времена Хрущева, массовое панельное строительство времен «застоя». Делается такая попытка и в наши дни: профильный национальный проект «Доступное жилье», механизм ипотечного кредитования, запускается реформа ЖКХ. Однако очевидно, что принимаемые меры слабо влияют на разрешение жилищной проблемы, а решать ее надо немедленно. Это открыто признают и представители власти, и ведущие политики, об этом говорит население как сельских, так и городских поселений.

Реально существует значительное неравенство между лицами, владеющими собственностью, а, следовательно, и получающими от нее доход. Огромное большинство домохозяйств мало или вообще не имеют собственности, приносящей доход, а именно доходы от собственности определяют положение домохозяйств на самой верхушке пирамиды доходов.

Таким образом, можно сделать вывод, что уровень и качество жизни населения России в сельских поселениях отличаются крайне низкими показателями. Ярким свидетельством социального бедствия населения России в сельских поселениях являются интегральные показатели, характеризующие уровень и качество жизни. Оценки качества жизни сельских граждан если и применялись в России, то, главным образом, для того, чтобы показать глубину экономического кризиса в стране. Недостаток такого подхода состоит в том, что он формирует пессимистичный настрой в обществе. На смену ему должна придти идея отслеживания динамики качества жизни, которая бы рассматривалась обществом как основа для организации деятельности органов власти и управления.

Ключевыми направлениями оценки качества граждан в региональных и муниципальных формированиях должны стать: уровень материального обеспечения граждан; уровень жилищно-бытового обеспечения граждан; уровень социального обеспечения граждан; уровень охраны здоровья граждан; уровень образования, профессиональной компетенции, культурного развития граждан; уровень личной безопасности и правовой защищенности граждан; уровень экологической безопасности граждан.

Таким образом, уровень жизни является одной из важнейших социальных категорий. Под уровнем жизни понимаются обеспеченность населения необходимыми материальными благами и услугами, достигнутый уровень их потребления и степень удовлетворения разумных (рациональных) потребностей. Денежная же оценка благ и услуг, фактически потребляемых в среднем домохозяйстве в течение известного промежутка времени и соответствующих определенному уровню удовлетворения потребностей, представляет собой стоимость жизни. В широком смысле понятие «уровень жизни населения» включает еще условия жизни, труда и занятости, быта и досуга, его здоровье, образование, природную среду обитания. В таком случае чаще употребляется термин «качество жизни».

Литература

1. Бобков В.П. Качество жизни: сущность и показатели // Человек и труд. 2009.- № 6.- С. 76-79.
2. Васильев В.П. Качество и уровень жизни населения Российской Федерации. М.: ЭКОС. 2012.С. 6. 117 с.
3. Галузин А.Ф. Правовая безопасность как самостоятельный вид безопасности // Право и политика. Научный юридический журнал. Nota bene. № 12 (96), 2011. - С. 117-125; № 2 (98), 2012. - С. 275-284.
4. Давыдова Е.В., Давыдов А.А. Измерения качества жизни. М.: СПАРТ. 2009. С. 26.
5. Райцин В.Я. Модели планирования уровня жизни. М.: СПАРК. 2010.С. 56.
6. Серов Н.К. Социальный мониторинг: вопросы теории и практики. М.: Страйк. 2010.С. 65.

РАЗДЕЛ 9. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Азиева З.И.

к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита

Шабанова М.

студентка 4курса специальности

финансы и кредит

филиал Майкопского государственного

технологического университета

г. Майкоп, Россия

Инструменты управления кредиторской задолженностью

Уровень платежеспособности и устойчивости организации зависит от скорости оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, которая характеризует эффективность функционирования организации.

Дебиторская и кредиторская задолженности - неизбежное следствие существующей в настоящее время системы денежных расчетов между организациями, при которой всегда имеется разрыв времени платежа с момента перехода права собственности на товар, между предъявлением платежных документов к оплате и времени их фактической оплаты.

Под кредиторской задолженностью следует понимать стоимостную оценку обязательств организации перед третьими лицами, возникших в процессе хозяйственной деятельности и подлежащих уплате или взысканию в определённые сроки. В её состав входят краткосрочные и долгосрочные кредиты банков, краткосрочные текущие обязательства.

Одна из форм внешнего проявления финансовой устойчивости организации является её платежеспособность по кредиторской задолженности - способность своевременно выполнять свои обязательства, вытекающие из торговых и иных операций платёжного характера.

Большинство организаций сталкиваются с проблемой управления своей кредиторской задолженностью. Кредиторская задолженность - это внеплановое привлечение в хозяйственный оборот организации средств других предприятий, организаций или отдельных лиц. Использование этих средств в пределах действующих сроков оплаты счетов и обязательств правомерно. Однако в большинстве случаев кредиторская задолженность возникает в результате нарушения расчетно-платежной дисциплины. В связи с этим у организации образуется задолженность поставщикам за полученные, но не оплаченные товарно-материальные ценности.

Кредиторская задолженность оказывает негативное влияние на общую социально-экономическую ситуацию. В первую очередь это проявляется на снижении налоговых поступлений в бюджет. Так, по мнению некоторых руководителей предприятий, их финансовые возможности ограничивает именно непомерно высокое налогообложение.

Для разработки мер по выводу организации из кризиса, восстановлению экономических условий, обеспечивающих стабилизацию производства и ликвидации их просроченной кредиторской задолженности,

необходимо обеспечить создание действенной системы нормативно-правовых актов, организационно-экономических, финансовых и управленческих технологий.

Для эффективного управления кредиторской задолженности необходимо проведение следующих мероприятий.

Контроль за правильность оформления и составления договоров с контрагентами в соответствии с действующим законодательством; наблюдение за сроками оплаты договоров; контроль за своевременным осуществлением платежей. Ранжирование контрагентов в реестре платежей представлено на рисунке 1.

Управление долговым портфелем организации, который может включать в себя самые разные инструменты, выполняющие стоящие перед ней задачи, а за счет диверсификации - снижать риск финансовой неустойчивости.

Организации необходимо обезопасить организацию от риска неплатежеспособности, сохранив финансовую устойчивость путем: планирования объем долговых обязательств, удовлетворяя собственные потребности; правильного расчета предельного размера заимствований, определение которого исходит из показателей кредитоспособности организации (лимит по сумме ликвидных активов, лимит собственных средств). Лимиты должны подвергаться пересмотру с учетом особенности деятельности предприятия.

Осуществление постоянного мониторинга и анализа кредиторских счетов по временным диапазонам - по месяцам и за более короткие периоды времени, сравнение которых позволит оперативно принять решение по улучшению позиций с кредиторскими долгами внутри года, квартала или месяца.

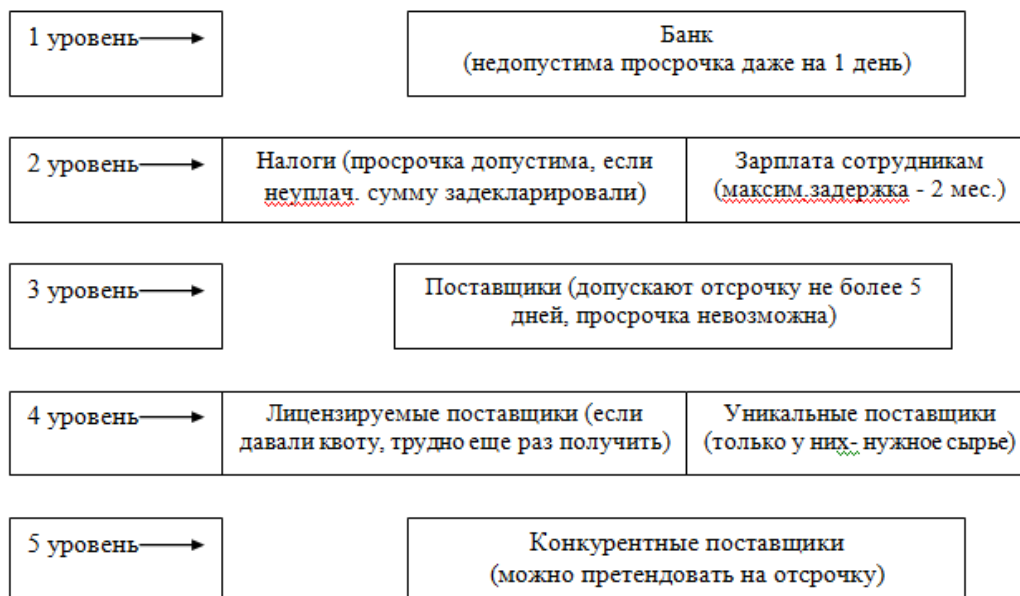


Рисунок 1 - Очередность платежей организации в режиме экономии

Как было сказано выше, для проведения контролирующих мероприятий, связанных с управлением кредиторской задолженности организации необходима служба внутреннего контроля. Система

внутреннего контроля невозможна без четкого распределения обязанностей и ответственности функциональных подразделений при проведении операций, связанных с управлением и контролем кредиторской задолженностью. Для осуществления внутрихозяйственного контроля организации возможна следующая схема взаимодействия субъектов контроля, представленная на рисунке 2.

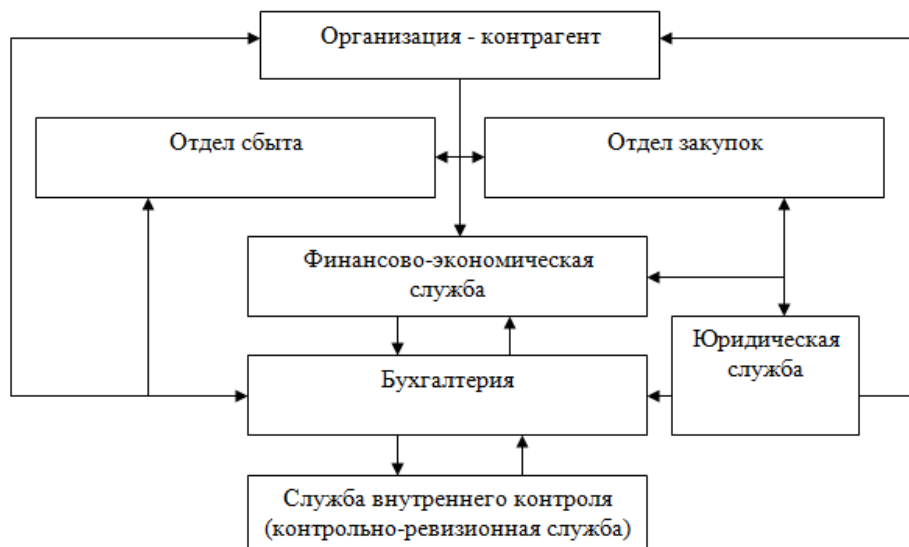


Рисунок 2 - Схема взаимодействия субъектов организации в процессе контроля кредиторской задолженностью

Таким образом, анализ и управление кредиторскими долгами являются одними из важных факторов максимизации нормы прибыли предприятия, увеличения ликвидности, кредитоспособности и минимизации финансовых рисков. Правильно разработанная стратегия управления позволит организации своевременно, в полном объеме выполнять платежные обязательства, способствуя созданию репутации ответственной и надежной фирмы.

Систематический контроль и анализ взаиморасчетов с поставщиками позволит получать данные для оценки состояния кредиторской задолженности, своевременно принимая необходимые действия по ее оптимизации, улучшению показателей финансового состояния, а также соблюдению требований российского законодательства.

Литература

1. Коренева И. Дебиторская и кредиторская задолженность /И. Корнеев //Московский бухгалтер. – 2010. – № 11–12.
2. Парушина Н.В. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности /Н.В. Парушина // Бухгалтерский учет. – 2002. – № 4
3. Семенихин В.В. Дебиторская и кредиторская задолженность: бухгалтерский учет расчетов / В. В. Семенихин // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2012. – № 12.
4. Тихонова Е.П. Инвентаризация дебиторской и кредиторской задолженности /Е.П. Тихонова //Горячая линия бухгалтера. – 2008. – № 3.

Азиева З.И.
*к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита
филиала Майкопского государственного
технологического университета
г. Майкоп, Россия*

Нормативное регулирование бухгалтерского учета в России

Бухгалтерский учет в Российской Федерации организуется исходя из сложившейся системы нормативного регулирования в рыночной экономике, которая определяет установленную государством совокупность обязательных правил и норм организации и ведения бухгалтерского учета, составления бухгалтерской отчетности в хозяйствующих субъектах (организациях, предприятиях). Совокупность действующих правил и норм в учете, обязательных к применению, позволяет рассматривать бухгалтерский учет как систему, организуемую в каждом хозяйствующем субъекте и выполняющую определенные функции.

Нам кажется целесообразным в соответствии с законом № 402 ФЗ «О бухгалтерском учете» и в зависимости от статуса и назначения нормативные документы сгруппировать в пяти уровневую систему нормативного регулирования бухгалтерского учета (рис. 1).

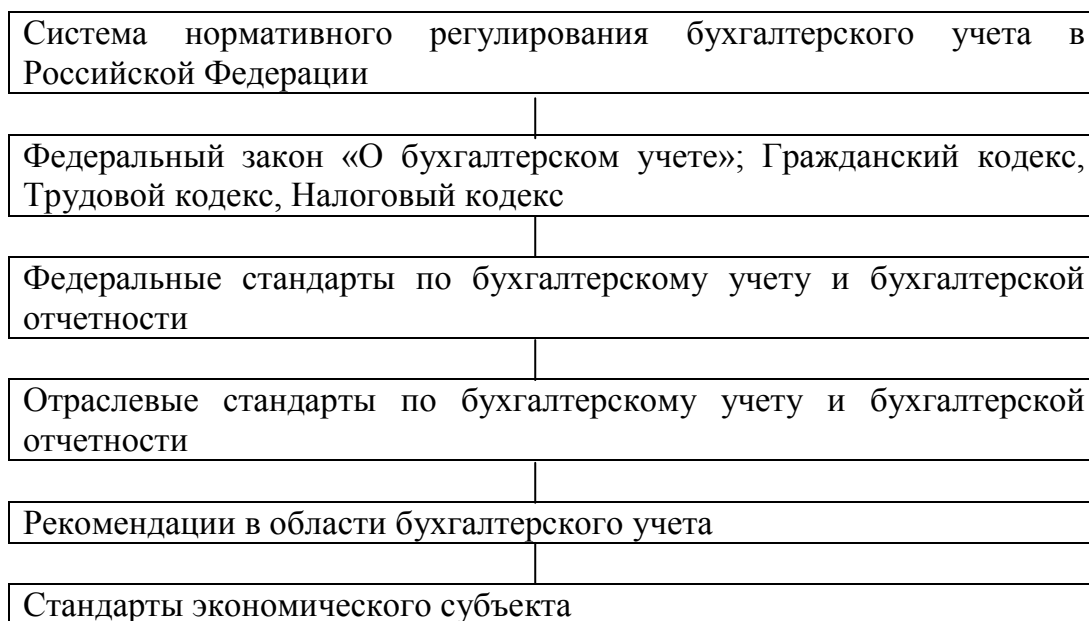


Рис. 1 – Группировка нормативных документов, регламентирующих бухгалтерский учет и отчетность

Нормативным актом, регулирующим организацию бухгалтерского учета и составления отчетности во всех организациях, находящихся на территории Российской Федерации, является Федеральный закон от 06.12.2011 № 409-ФЗ «О бухгалтерском учете».

Закон предназначен для установления единых требований к

бухгалтерскому учету и создания правового механизма регулирования бухгалтерского учета, определяя последний как деятельность по формированию систематизированной документированной информации об объектах учета в соответствии с требованиями, установленными Законом, и составлению на основе этой информации бухгалтерской (финансовой) отчетности - данных (сведений) о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, систематизированных в соответствии с требованиями, установленными Законом. Закон применяется:

- при ведении бюджетного учета активов и обязательств РФ, субъектов РФ и муниципальных образований, операций, изменяющих указанные активы и обязательства, а также при составлении бюджетной отчетности;
- в процессе выполнения соглашения о разделе продукции;
- при ведении доверительным управляющим бухгалтерского учета переданного ему в доверительное управление имущества и связанных с ним объектов бухгалтерского учета, а также при ведении, в т.ч. одним из участвующих в договоре простого товарищества юридических лиц, бухгалтерского учета общего имущества товарищей и связанных с ним объектов бухгалтерского учета.

Вторым по значимости документом, определяющим предпринимательские отношения в стране и оказывающим прямое воздействие на систему бухгалтерского учета и отчетности, является Гражданский кодекс РФ, который регулирует гражданские и предпринимательские отношения в стране, упорядочивая большую часть отношений в обществе.

Гражданский кодекс РФ определяет правовое положение участников гражданского оборота, основания возникновения и порядок осуществления права собственности и других вещных прав, прав на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации (интеллектуальных прав), регулирует договорные и иные обязательства, а также другие имущественные и личные неимущественные отношения, основанные на равенстве, автономии воли и имущественной самостоятельности участников.

Участниками отношений, регулируемых Гражданским кодексом РФ, являются граждане и юридические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность или участвующие в ней. Под предпринимательской деятельностью согласно гражданскому законодательству понимается самостоятельная на свой страх и риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законе порядке.

Гражданский кодекс РФ основывается на признании равенства участников регулируемых им отношений, неприкосновенности собственности, свободы договора, недопустимости произвольного вмешательства кого-либо в частные дела, необходимости беспрепятственного осуществления гражданских прав, обеспечения

восстановления нарушенных прав, их судебной защиты.

Налоговый кодекс РФ регулирует властные отношения по установлению, введению и взиманию налогов и сборов, а также отношения, возникающие в процессе осуществления налогового контроля, обжалования актов налоговых органов, действий (бездействия) их должностных лиц и привлечения к ответственности за совершение налогового правонарушения.

Данный кодекс основывается на признании всеобщности и равенстве налогообложения, а при установлении налогов учитываются экономические основания налогов, целостность единого экономического пространства, недопущение ограничения свободного перемещения в пределах территории Российской Федерации товаров, работ, услуг или финансовых ресурсов, иные ограничения, не предусмотренные законодательством, фактическая способность налогоплательщика к уплате налога.

Трудовой кодекс РФ определяет основные начала законодательства в сфере трудовых отношений, реализуемые посредством его целей. Трудовые отношения основаны на соглашении между работником и работодателем о личном выполнении работником за плату трудовой функции (работы по определенной специальности, квалификации или должности), подчинении работника правилам внутреннего трудового распорядка при обеспечении работодателем условий труда, предусмотренных трудовым законодательством, коллективным договором, соглашениями, трудовым договором.

Цели трудового законодательства состоят в установлении государственных гарантий трудовых прав и свобод граждан, создании необходимых правовых условий для достижения оптимального согласования интересов сторон трудовых отношений, интересов государства, а также правовом регулировании трудовых отношений и иных непосредственно связанных с ним отношений.

К документам второго уровня относятся федеральные стандарты, которые устанавливают:

1. Определения и признаки объектов бухгалтерского учета, порядок их классификации, условия принятия к бухгалтерскому учету и списания.

2. Допустимые способы денежного измерения объектов бухгалтерского учета.

3. Порядок пересчета стоимости объектов бухгалтерского учета, выраженной в иностранной валюте, в валюту РФ для целей бухгалтерского учета.

4. Требования к учетной политике, в том числе к определению условий ее изменения, инвентаризации активов и обязательств, документам бухгалтерского учета и документообороту в бухгалтерском учете, включая виды электронных подписей, используемых для подписания документов бухгалтерского учета.

5. План счетов бухгалтерского учета и порядок его применения (кроме плана счетов бухгалтерского учета для кредитных организаций и порядка его применения).

6. Состав, содержание и порядок формирования информации, раскрываемой в бухгалтерской (финансовой) отчетности, в том числе: образцы форм бухгалтерской (финансовой) отчетности; состав приложений

к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах; состав приложений к бухгалтерскому балансу и отчету о целевом использовании средств.

7. Условия, при которых бухгалтерская (финансовая) отчетность дает достоверное представление о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период.

8. Состав последней и первой бухгалтерской (финансовой) отчетности при реорганизации юридического лица, порядок ее составления и денежного измерения объектов в ней.

9. Состав последней бухгалтерской (финансовой) отчетности при ликвидации юридического лица, порядок ее составления и денежного измерения объектов в ней.

10. Упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность, для субъектов малого предпринимательства.

Третий уровень нормативного регулирования бухгалтерского учета включают отраслевые стандарты, которые устанавливают особенности применения федеральных стандартов в отдельных видах экономической деятельности.

Четвертый уровень нормативного регулирования бухгалтерского учета это рекомендации в области бухгалтерского учета, которые применяются на добровольной основе и не должны создавать препятствия осуществлению организацией ее деятельности.

Пятый уровень нормативного регулирования бухгалтерского учета составляют стандарты экономического субъекта. Они предназначены для упорядочения организации и ведения им бухгалтерского учета. Необходимость и порядок разработки, утверждения, изменения и отмены стандартов экономического субъекта устанавливаются организацией самостоятельно.

Каждый экономический субъект самостоятельно решает, нужны ли ему собственные стандарты, или не нужны. При положительном решении он определяет порядок разработки, утверждения, изменения и отмены стандартов.

Стандарты экономического субъекта должны применяться всеми подразделениями экономического субъекта, включая его филиалы и представительства, независимо от их места нахождения.

Если у организации имеются дочерние общества, то она вправе разработать и утвердить общие стандарты, которые будут применяться как основным обществом, так и его дочерними компаниями.

Важный момент закреплен в пункте 15 статьи 21 Закона № 402-ФЗ, который заключается в том, что федеральные и отраслевые стандарты не должны противоречить Закону № 402-ФЗ.

Отраслевые стандарты не должны противоречить федеральным стандартам.

Рекомендации в области бухгалтерского учета, а также стандарты экономического субъекта не должны противоречить федеральным и отраслевым стандартам.

Таким образом, изменения системы нормативного регулирования бухгалтерского учета и формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности следует рассматривать как очередной шаг реформирования национальной системы в соответствии с международными стандартами.

Литература

1. Федеральный закон от 6 декабря 2011 № 402 ФЗ «О бухгалтерском учете», Принят Государственной Думой 22 ноября 2011 года, одобрен Советом Федерации 29 ноября 2011 года

Асанов А.Н.

*К.э.н., заведующий кафедрой экономики и управления филиала
негосударственного образовательного учреждения высшего
профессионального образования «Московский психолого-социальный
университет» в г. Муроме Владимирской обл., Россия*

Анализ качества продукции станкостроительной отрасли России

Станкостроение является важнейшей отраслью народного хозяйства, так как формирует технологическую структуру всех отраслей и подотраслей, специализирующихся на производстве машин и оборудования. Станкостроению, как ни одной другой отрасли машиностроения, свойственна цикличность развития с подъемами или спадами: при первых признаках экономического спада заказы на станки резко сокращаются.

Развитие станкостроительной отрасли – важнейший фактор обеспечения модернизации промышленности России, однако производство новых станков, необходимых для качественного рывка вперед, серьезно отстаёт от запросов рынка. Крайне низкая доля станков новых поколений, с высокими показателями производительности, точности и чистоты обработки не позволяет российским предприятиям при нынешних резко растущих затратах на сырьё и энергию выпускать высококачественную продукцию.

Из всего машиностроения России, станкостроительная отрасль имеет меньше всего успехов. На сегодняшний день в ней продолжается кризис, начавшийся в 1990-е годы. Глубину этого кризиса, по-видимому, следует оценивать, сопоставляя производственные показатели отрасли последних лет с предкризисным периодом. Небольшой рост производства металлорежущих станков, наметившийся в 1999-2000 гг. в ходе осуществляемой тогда достаточно успешной стратегии импортозамещения, в 2001-2007 гг. сменился спадом. При этом годовой индекс снижения производства в этот период составил в среднем около 10%. По сравнению с 1990 г. выпуск металлорежущих станков сократился в 14 раз, а станков с ЧПУ – в 44 раза. Рост производства кузнечнопрессового оборудования, наметившийся к концу 2000-х годов, едва ли можно оценить как

обнадеживающую динамику, так как объёмы его выпуска остались очень низкими. По сравнению с 1990 годом производство кузнечнопрессового оборудования сократилось более чем в 10 раз. Производство автоматических линий в 2000-е годы почти прекратилось. В этот период выпускалось по одному-два комплекта в год. Выпущенные в 2007 г. четыре комплекта показывают снижение объёмов производства по сравнению с 1990 годом в 139 раз [3, с. 35]. Можно сказать, что в выпуске высокопроизводительных автоматизированных видов оборудования (станки с числовым программным управлением, обрабатывающие центры, гибкие производственные системы, модули) произошло особенно сильное сокращение (на 99%). Потеряна квалификация многих станкостроителей из-за их переключения на выпуск непрофильной продукции [6, с. 29].

Такое падение объёмов производства объясняется тем, что внутренний рынок России очень медленно обновляет элементы основных средств, но даже когда это происходит, оставшиеся отечественные станкостроительные предприятия часто уже не могут предоставить качественную продукцию по приемлемым ценам. Поэтому в экспорте станков и оборудования традиционно лидирует Германия и чрезвычайно быстро повышает объёмы экспорта станкостроительной продукции в Россию Китай.

На рисунке показано, что объём потребления станкостроительной продукции в России уже несколько лет подряд превосходит внутренний объём производства. Следственно, российское станкостроение из года в год сдаёт позиции иностранным производителям, не выдерживая борьбы за лидерство на рынке [5, с. 12].



Рисунок 1 – Производство и потребление станкостроительной продукции в РФ с 2005 г. по 2009 г. в сравнении

По производству станкостроительной продукции Россия находится на 22-м месте в мире, а по потреблению - на 19-м. Если в 1990 году Россия занимала второе место в мире по производству станков и третье – по потреблению, то сегодня российские станкостроители изготавливают в

десятки раз меньше оборудования чем в развитых странах. Соответственно перестали существовать около сорока заводов и организаций. Из четырнадцати научно-исследовательских институтов осталось только восемь [4].

Современное производство нуждается в станках, отвечающих требованиям быстроты и высокой точности изготовления деталей при невысоких затратах на выполнение работы: с системами электронного управления, цифровой индикацией, возможностью включения нескольких станков в единую технологическую линию. В мировом станкостроении широко внедряются технологические инновации. Среди последних тенденций – интеграция нескольких процессов в одном станке, возможность управления станками через Интернет, модульный принцип построения реконфигурируемого оборудования, производство станков для обработки новейших материалов – комбинированных волокон керамики, труднообрабатываемых и жаростойких сплавов и др., использование нанотехнологий. Не последнее внимание уделяется дизайну и эргономике современных станков. Сегодня по большинству вышеперечисленных параметров отечественное оборудование уступает европейской станкостроительной продукции, однако выигрывает при этом в цене. В тоже время российские станки превосходят по качеству китайскую продукцию, которая в свою очередь является в среднем в два раза дешевле. Отсутствие четкого позиционирования, слабо развитая маркетинговая служба на предприятиях приводят как к потерям потребителей, стремящихся к наиболее низким ценам, так и заказчиков высокотехнологичной дорогостоящей продукции. Последние, по наблюдениям экспертов, даже при наличии российских аналогов предпочитают продукцию зарубежных производителей. Несмотря на высокие цены, например на немецкое оборудование, покупатели ценят традиционно высокое качество и технический уровень, сервисное обслуживание и широкий ассортимент выпускаемой продукции. В таблице сведены технические и экономические приоритеты заказчиков станков (в порядке убывания) [2].

**Таблица – Технические и экономические приоритеты
заказчиков станков (в порядке убывания)**

Наименование приоритета	Средний показатель приоритетности, %
Надежность	96,9
Эксплуатационные характеристики	96,9
Точность обработки	93,6
Наличие запасных частей	91,9
Возможность своевременного решения возникших проблем	91,3
Наличие системы заводского обслуживания станков и технической поддержки	89,7
Легкость работы на станке и удобство доступа к нему	82,6
Возможности системы ЧПУ	82,2
Наличие в данном регионе сервисной службы поставщика и системы технической поддержки	80,7
Простота эксплуатации станка	79,6
Полная документация, поставляемая вместе со станками	75,5
Время цикла обработки и скорость проведения операции	73,5
Возможность телефонной связи с поставщиком	72,3
Длительная гарантия на поставляемый станок	70,5
Возможность обучения операторов работе на станке у поставщика	68,4
Термостабильность станка	64,9
Стоимость запасных частей	59,9
Финансовая устойчивость поставщика	57,7
Стоимость станка	56,9
Установка станка силами поставщика	55,2
Лидерство поставщика в области технологии	55,1
Опыт отношений с поставщиком	54,1
Помощь в установке и эксплуатации со стороны заводских инженеров	48,3
Возможность программирования станка в цехе	46,8
Высокая квалификация технических представителей поставщика	45,7
Сроки поставки станка	41,2
Обеспечение поставки "под ключ"	31,7
Наличие у станка системы дистанционной диагностики	26,4
Широкое присутствие поставщика в мире	18,8
Скидки со стороны поставщика в процессе переговоров о закупке	16,2
Поставщик восстанавливает старые станки своего производства	11,9
Внешний вид станка	7,5
Поставщик обеспечивает финансирование	6,1

Если конкретнее, то современные покупатели станков ориентируются на такие характеристики, как своевременность и точность изготовления деталей при низких на это затратах. Станки должны обладать возможностью установки на них систем электронного управления, цифровой индикации, объединения нескольких станков в технологические линии. Качество большей части отечественной станкостроительной продукции не отвечает таким требованиям. Напротив, современные станки ведущих зарубежных компаний обеспечивают колоссальную производительность при высокой точности.

В сложившейся ситуации инерционное развитие станкостроительной промышленности может привести к абсолютной импортной зависимости отечественного машиностроения, что противоречит важнейшим принципам и условиям экономической безопасности. Часто высказываемое мнение, будто любое механообрабатывающее оборудование и любой инструмент могут быть свободно приобретены у зарубежных производителей, не соответствует действительности: развитые страны, стремясь обеспечить на перспективу свою безопасность и технологическую конкурентоспособность, контролируют экспорт наиболее наукоёмкого оборудования и технологий как принадлежащих к технологиям двойного назначения. К технологиям двойного назначения отнесены практически все виды оборудования, обеспечивающие производство летательных аппаратов, судов и другой стратегически важной продукции: пятикоординатные обрабатывающие центры, прецизионные станки, станки для объёмной лазерной резки и т.д. В США, Японии, Европейском Союзе действуют системы лицензирования экспорта технологий двойного назначения. Национальные органы экспортного контроля могут отказать любому поставщику в лицензии на продажу товара, отнесенного к технологиям двойного назначения, выдвигая в обоснование соображения национальной безопасности. Важно иметь в виду, что значительная часть механообрабатывающего оборудования, внесенного в списки технологий двойного назначения, не производится в России или серьёзно уступает по своим характеристикам зарубежным аналогам. Поэтому российское оборонное и гражданское машиностроение находится под угрозой потери доступа к передовому механообрабатывающему оборудованию, отнесённому к технологиям двойного назначения [1, с. 173].

Литература

1. Андреев В.Н. Анализ перспектив развития предприятий станкоинструментальной отрасли РФ // Вестник МГТУ «Станкин». – 2009. - №1. – с. 168–174.
2. Базыкин Д. Станкостроение в России: состояние, тенденции, перспективы // Издание о бизнесе и технологиях URL: http://www.equipnet.ru/articles/power-industry/power-industry_348.html (дата обращения 15.04.2012).
3. Борисов В.Н. Перспективы развития станкостроительной промышленности в России / В.Н. Борисов, О.В. Почукаева, Т.Г. Орлова // Проблемы прогнозирования. – 2009. – №6. – с. 34-46.

4. Обзор станкостроительной отрасли России <http://marketpublishers.ru/lists/8076/news.html> (дата обращения 14.04.2012).
5. Омельченко И.Н. Анализ существующей ситуации российского станкостроения по отношению к международному уровню и существующих форм международного сотрудничества на станкостроительном рынке / И.Н. Омельченко, Л.Ю. Циммер // Наука и образование: электронное научно-техническое издание. - 2011. - №1. - С. 7-27.
6. Половинкин В.Н. Устойчивая экономика, в которой основные отрасли машиностроения удовлетворяют не менее 2/3 внутреннего спроса // Главный инженер. – 2012. – №1. – с. 27-33.

Асанов А.Н.

*К.э.н., заведующий кафедрой экономики и управления филиала
негосударственного образовательного учреждения высшего
профессионального образования «Московский психолого-социальный
университет» в г. Муроме Владимирской обл., Россия*

Проблемы качества отечественной продукции агропромышленного комплекса

Агропромышленный комплекс (АПК) объединяет все отрасли хозяйства, принимающие участие в производстве сельскохозяйственной продукции, её переработке и доведении до потребителя. Значение АПК заключается в обеспечении страны продовольствием и некоторыми другими потребительскими товарами. Высокий уровень качества продукции АПК является залогом продовольственной безопасности страны, конкурентоспособности отечественных предприятий и основой достойного уровня качества жизни населения.

Согласно данным Росстата и Минсельхоза России, к 2007 г. количество пахотных земель в стране по сравнению с 1991 г. сократилось на 10,4%, поголовье крупного рогатого скота – на 63,2%, свиней – на 60,3%, овец и коз – на 67,4%, птицы – на 55,3%, что свидетельствует о низком качестве соответствующей продукции (в первую очередь, речь идёт о высокой себестоимости данной продукции). Совершенно понятно, почему в отдельных регионах обеспеченность населения продуктами животноводства на 70% зависит от импорта. К сожалению, динамика поголовья животных в последние годы не меняется, так как для отечественных потребителей импорт является более предпочтительным. Данные обстоятельства негативно сказываются не только на экономике государства, но и на здоровье российских граждан. Так, например, производство молока на душу населения в стране сократилось с 376 до 217 кг, мяса – с 68 до 34 кг, яиц – с 320 до 260 шт., что очень далеко от медицинских норм нормального питания человека. Некоторая прибавка в показателях продуктивности животных за последние годы не меняет положения [9, с. 9]. Такие неблагоприятные тенденции отечественных

аграрных предприятий являются следствием, в том числе, низкого качества продукции всех сфер АПК.

Большое опасение вызывает техническое обеспечение производства сельскохозяйственной продукции, то есть комплекс технических средств, позволяющих обеспечить своевременность и качество механизированных процессов и работ при производстве продукции. Так, до 80% машинно-тракторного парка выработало свой срок службы и требует повышенных затрат на поддержание его в работоспособном состоянии. Высокая степень износа техники приводит к тому, что 20% её наличия не принимает участия в полевых работах. Из-за недостатка техники нарушаются сроки выполнения полевых работ. В перспективе эта ситуация представляет собой серьезную угрозу АПК России [7, с. 77].

Анализ результатов периодических испытаний отечественной сельскохозяйственной техники за 2002-2008 годы показывает сокращение количества машин, не соответствующих требованиям технических условий с 97% до 83,7%, не соответствующих нормативу по эксплуатационной надежности с 22,5% в 2002 году до 4,3% в 2008 году, не соответствующих требованиям безопасности с 72% до 53%. В целом в 2008 году обследования сельскохозяйственной техники в реальных условиях эксплуатации подтвердили обозначившуюся при периодических испытаниях на машиноиспытательных станциях тенденцию к улучшению качества техники. Среднее повышение уровня качества составило 11%.

Однако положение с качеством сельскохозяйственной техники продолжает оставаться весьма сложным. Вызывает большую озабоченность значительное количество техники, не соответствующей техническим условиям по эксплуатационным показателям. Если в 1991 году таких машин было 10,8%, то в 2004 – 2008 гг. 40,2 – 37,7% [8]. В результате, по оценке специалистов, до 70 % техники, выпускаемой отечественным сельхозмашиностроением, не соответствует мировому уровню по показателям надёжности, практически каждая машина имеет отклонения от нормативно-технической документации. Из 170 предприятий отрасли лишь единицы сертифицировали систему качества производства в соответствии с требованиями мирового стандарта, а остальные не могут гарантировать качество, что и вызывает отказы машин уже в первые месяцы эксплуатации.

По данным Минсельхоза РФ, отклонения по основным эксплуатационным показателям имеет до трети машин, многие тракторы обеспечивают среднюю наработку на отказ в 2-3 ниже нормативного показателя, т.к. более половины из них имеют течь топлива, масел, повреждения различных прокладок и т.д. Основные виды дефектов, выявленные при испытаниях, - некачественная сборка машин (10-20 % всех отказов), низкое качество сварочных работ (9-13 % отказов) – то есть типичные результаты низкой технологической дисциплины и брака при сборке машин [5, с. 18]. В результате сельские товаропроизводители вынуждены по-прежнему нести большие затраты на поддержание работоспособности собственной техники.

Оценочные расчёты, проведённые по данным периодических испытаний на машиноиспытательных станциях показали, что средний

ущерб из-за низкой надёжности одной единицы техники снизился с 41000 рублей в 2006 году до 15110 рублей в 2008 году. Но речь идёт всё ещё о больших непроизводственных затратах, и в расчёте на всю номенклатуру выпускаемой техники общая сумма затрат весьма существенна. Проблема состоит в том, что на рынок вышло и выходит большое количество мелких производителей. Это районные сельхозтехники, небольшие ремзаводы, подсобные цеха непрофильных предприятий. Большинство из них выпускает продукцию по заимствованным техническим условиям и технологической документации. При годовых программах выпуска в 50-200 машин, естественно, об испытаниях, сертификации и подтверждении качества речь не идет. Сбывая свои изделия по относительно низким ценам, такие предприятия наполняют рынок некачественной продукцией, усугубляя экономические потери в АПК. Так, из четырнадцати заметных на рынке техники для АПК производителей плугов у двенадцати – объёмы годового производства составляют от 5 до 186 единиц. И только два производителя (лидеры в группе) – выпустили 582 и 628 плугов в 2008 году. Аналогичная картина по сеялкам, машинам для внесения удобрений, культиваторам, косилкам и другой технике. При малых объёмах производства внедрять мероприятия по повышению качества продукции проблематично, нерентабельно и практически нереально. Тем не менее, низкое качество российской сельскохозяйственной техники, значительные затраты на поддержание её в работоспособном состоянии, низкий уровень эксплуатационных показателей вынуждают сельских товаропроизводителей покупать значительно более дорогую импортную технику. Обследования машинно-тракторного парка подтверждают тенденцию к замещению основных видов российской техники дорогостоящей импортной и совместного производства техникой. Если в 2001 году импортозамещение по основным группам машин составило 0 – 35%, то в 2008 году уже 26 – 87%. Рост удельного веса импортной техники произошёл практически по всем основным группам машин. Анализ данных по применению импортной техники показывает, что ряд зарубежных конструкций имеют более высокие надёжность и эксплуатационные показатели, чем отечественная техника. Однако, сегодня наметилась тенденция снижения уровня качества также и импортной сельскохозяйственной техники. Эксперты объясняют это тем, что производитель не несёт ответственности за производство некачественного товара (за исключением гарантийных обязательств). Также очень низкий уровень подготовки кадров эксплуатирующих сельскохозяйственную технику. Мониторинг использования отечественных и импортных машин для АПК свидетельствует, что основная масса механизаторов не готова работать на современных механизмах. Дальнейшие усилия по созданию новой высококачественной техники будут бессмысленны с наличием технической неграмотности механизаторов [8].

Проблема качества продуктов питания наиболее актуальна. По потреблению продуктов питания Россия опустилась с 7-го на 71-е место в мире. На мясокомбинаты поступает импортное мясо с 7-летним сроком хранения. Неудивительно, что более 60% населения предъявляют претензии к качеству продукции. Из проверенного Всероссийской

организацией качества растительного масла было забраковано 36%, сыров – 42%, мяса всех видов – 35%, колбас – 55%, рыбопродуктов – 50%. Произведенная в России продукция зачастую не соответствовала заявленным ГОСТам и ТУ. На рынке фальсифицируется готовая продукция, но в ещё большей степени – сырьё натурального происхождения. Так, фальсификат составляет более 40% в общем объёме продуктов, реализуемых в Москве. Наиболее часто выявляются подделки растительного и сливочного масла, сгущенного молока, кофе, чая, минеральной воды. Лидеры чёрного списка: творог, творожные сырки – 42,5% продукции не соответствует нормативам, сметана – 33% [4, с. 26].

Проблемы обнаружены и в институтах, призванных обеспечивать качество продуктов питания. Например, качество молочной продукции регулируется государственным стандартом, устанавливающим достаточно низкие требования к молоку по сравнению с европейскими стандартами: уровень допустимой бактериальной обсеменённости в российском молоке не должен превышать 300 тысяч КОЕ/г, в то время как в Европейском союзе этот показатель не превышает 10-20 тысяч КОЕ/г. [6, с. 61].

По себестоимости российская продукция сельского хозяйства также не имеет преимуществ, что особенно важно в условиях всеобщей внешнеэкономической либерализации. Существует мнение, что российским сельскохозяйственным производителям следует забыть о снижении себестоимости их продукции вследствие природно-климатических условий. Максимум на что они могут надеяться, – это различные виды государственной помощи. Действительно, в России очень низок уровень урожайности сельскохозяйственных культур (по зерну в 2,8 раза, картофелю в 2,2 раза, сахарной свекле в 1,8 раза ниже) и невысока продуктивность животноводства, чем в развитых странах. Однако среди этих развитых стран существуют зоны с близкими к российским природно-климатическими условиями. По уровню производительности труда в сельском хозяйстве Россия отстает в 3-4 раза от развитых стран [1].

Из-за уровня качества и цен российской сельскохозяйственной продукции динамика импорта продовольствия в последние годы стала неблагоприятной для отечественных товаропроизводителей. Если в 1990 - 2000 гг. темпы роста импорта основных видов продовольствия существенно снизились в связи с ростом ценовой конкурентоспособности собственной продукции, то в 2001 - 2008 гг. наблюдались высокие темпы прироста импорта. Хотя в 2010 году в связи с введением квот и повышением пошлин на мясо птицы произошло снижение импорта мяса свежего и мороженного (без мяса птицы) на 16% к уровню 2008 года [2].

Литература

1. Агропромышленный комплекс России. URL: http://www.webeconomy.ru/index.php?page=cat&cat=mc&mc=192&type=news&top_menu=main&sb=92 (дата обращения 15.04.2012).
2. Агропромышленный комплекс. URL: <http://websurveys.ru/regio/rure48.htm> (дата обращения 15.04.2012).

3. Белоусов А.М. Национальный проект развития АПК: состояние и перспективы // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. - 2009. - № 21. - с. 8-12.
4. Вопросы качества производства и управления становятся ключевыми в условиях кризиса // Главный инженер. – 2009. – №6. – 25-28.
5. Жукова О.И. Повысить качество техники, поставляемой селу // АПК: экономика, управление. – 2009. - №7. – с. 15-20
6. Сафиуллин Н.З. В поисках институционального решения проблемы повышения качества продукции АПК // Вестник Казанского государственного аграрного университета. - 2008. - № 1. - с. 59-62.
7. Сурков Н.С. Состояние и причины снижения уровня технической оснащённости агропредприятий // Вестник ФГОУ ВПО "Московский государственный агроинженерный университет им. В.П. Горячкина". - 2009. - № 7. - с. 76-77.
8. Хлепитько М. Низкое качество сельхозтехники на российском рынке – от безответственности производителя // Ежедневное аграрное обозрение. URL: <http://agroobzor.ru/ex/a-130.html> (дата обращения 15.04.2012).

Бородинова Е.В.

*преподаватель кафедры экономических дисциплин
НОУ ВПО Институт законоведения и управления
Всероссийской полицейской ассоциации
г.Тула, Россия*

Влияние демографических показателей на состояние рынка труда Тульской области

Демографический фактор является одним из определяющих показателей развития и динамики изменения рынка труда Тульской области. В 20 в. Тульская область вступила в стадию длительной и устойчивой депопуляции, которая обусловлена координальными изменениями параметров воспроизводства населения. Воспроизводство населения – процесс возобновления поколений людей в результате социального, естественного и механического видов движения населения. Население по отношению к народному хозяйству выступает как производитель и как потребитель материальных благ. Эта двухсторонняя зависимость обуславливает сложность взаимосвязей экономики и населения страны. Существенное влияние на развитие экономики оказывают рождаемость и смертность, половозрастная и профессионально-квалификационная структуры населения. Они определяют количество трудовых ресурсов страны и области и их размещения.

Анализ сложившейся ситуации показывает, что к числу реальных демографических явлений и тенденций, влияющих на развитие и изменения рынка труда, относятся следующие.

Рост депопуляции, особенностью, которой является, с одной стороны низкий уровень рождаемости, а с другой – высокий уровень смертности.

Вместе с тем, депопуляция – явление долгосрочное и для предположения быстрого выхода из нее по мере устранения негативного воздействия политических, социально-экономических и демографических факторов нет оснований.

Этот процесс сказывается на “старении” населения, это один из особых демографических процессов, постепенного увеличения доли лиц старших возрастных групп в возрастной структуре населения. Население Тульской области уже с 70-х годов можно считать старым. В структуре возрастных групп в 2011 году доля детского населения (0-14 лет) составляет 12,2%, население старше 60 лет составляет – 23,3%. [2] Преобладание населения старших возрастов в Тульской области в 1,9 раза. Старение населения имеет экономические и социальные последствия, как для страны, так и для региона: это увеличение доли пенсионеров по возрасту, что приведет к увеличению бремени расходов на пенсии у пенсионных фондов, так как сокращается удельный вес работоспособного населения, делающего взносы в эти фонды; а также ставит перед обществом задачи по организации ухода за ними - этот процесс особенно существенен для государственных органов, которые разрабатывают социальную политику и служб, цель которых – помогать престарелым людям. Возрастет потребность в медицинском обслуживании пожилых, что влечет за собой качественную перестройку системы здравоохранения, которое потребует дополнительных финансовых средств, расширение сети медицинских, геронтологических учреждений; будет необходимо улучшить информацию о здоровье для всех возрастных групп, т.к. здоровье престарелых зависит от здоровья в молодые годы.

Уровень рождаемости, не обеспечивающий простое воспроизводство населения. Этот показатель оказывает опосредованное влияние на рынок труда. В 2011 году в Тульской области родилось 14588 детей (показатель на 1000 населения составил 9,45). Средний темп прироста рождаемости за последние 10 лет в целом по области составил 6,3%. Темп прироста, который обозначился на протяжении последних лет, в 2011 году снизился на 0,52% по сравнению с предыдущим годом. В сравнении с Центральным федеральным округом рождаемость в Тульской области ниже, так в 2010 году показатель рождаемости по ЦФО (10,7 на 1000 населения) превысил показатель рождаемости в Тульской области в 1,12 раза. [2]

Рост заболеваемости и смертности населения во всех возрастных группах, в особенности мужчин молодого трудоспособного возраста. Реальной негативной тенденцией в области является высокий рост смертности населения во всех возрастах и от всех причин. При этом наиболее критическая ситуация наблюдается со смертностью населения в трудоспособном возрасте.

В 2011 году в Тульской области показатель смертности составил 17,7 на 1000 населения, что выше в сравнении с Центральным федеральным округом и в целом по Российской Федерации.[2] Среди причин смертности населения на первом месте - болезни системы кровообращения (59,8%), на втором – злокачественные новообразования (14,8%), на третьем – несчастные случаи, отравления и травмы (13,2%). Анализ смертности показывает, что Тульская область имеет высокие ранги по основным

классам причин смерти и занимает: первое место по смертности населения от злокачественных новообразований; второе место по смертности от болезней системы кровообращения; третье место по смертности от инфекционных и паразитарных болезней (в том числе и от туберкулеза) и от болезней органов пищеварения; шестое место по смертности от болезней органов дыхания; девятое место по смертности от внешних причин. [1]

Показатель младенческой смертности по Тульской области по сравнению с предыдущим годом снизился на 24,8%. За последние десять лет этот показатель снизился в 3,1 раза. В структуре причин смертности первое ранговое место занимают врожденные аномалии – 39,2%, второе - состояния, возникающие в перинатальном периоде - 35,4%, третьем – отравления и травмы- 6,3%. [1]

Высокая заболеваемость и смертность сокращает численность трудовых ресурсов области.

Ухудшение здоровья населения (физического, репродуктивного, психического). На ряду со снижением количественных демографических показателей, наблюдается ухудшение его качественных параметров – физического, психического и социального здоровья населения, потеря интеллектуального-профессионального потенциала кадров на рынке труда. На здоровье населения Тульской области отразилась и Чернобыльская экологическая катастрофа, вследствие радиоактивного загрязнения окружающей среды. Влияние радиоактивного загрязнения проявляется опосредованно и осуществляется по нескольким каналам: через физиологические, психологические, поведенческие особенности и адаптационные способности человека на количественные и качественные изменения естественного и механического типов демографических структур. Ухудшение здоровья каждого последующего поколения является потенциальной угрозой снижения репродуктивного здоровья населения и качества трудовых ресурсов.

Деграция института семьи. К сожалению, дети в настоящее время становятся главным фактором бедности, и соответственно отказ семьи от рождения детей или ограничение их количества являются методом социальной самозащиты. Таким образом, отказ от рождения детей становится довольно массовым явлением и способом противостоять быстро снижающемуся уровню жизни семей. Сокращение численности молодежи в перспективе усилит постарение рабочей силы, снизит ее качество.

Сущность демографического влияния на рынок труда реализуется через систему показателей, с помощью которых осуществляется диагностика народонаселения в определенный период. Они отражают наиболее существенные демографические, социально-экономические и экологические аспекты. Наиболее часто для оценки демографических процессов используются численность населения, родившиеся, умершие, прирост/ убыль населения, численность населения старше трудоспособного возраста.

Таблица 1

Показатели демографического влияния на рынок труда

№ п/п	Показатель	2001	2011	Вероятные последствия, оказывающие влияние на рынок труда
1	Численность населения Тульской области, тыс. чел.	1719,7*	1550,3*	Убыль населения увеличивает нагрузку на рынок труда
2	Родившиеся, тыс. чел.	12,3*	14,6*	Отсутствие простого замещения поколений, а в дальнейшем, и трудовых ресурсов
3	Умершие, тыс. чел.	36,7*	27,4*	
4	Прирост/убыль населения, тыс. чел.	-24,4*	-12,8*	Интенсивная депопуляция: смертность превышает рождаемость
5	Численность населения старше трудоспособного возраста, тыс. чел.	442,4*	434,9*	Снижение численности трудоспособного населения в будущем и превышение численности населения старше трудоспособного возраста

* По данным Территориального органа государственной статистики по Тульской области

За прошедшие 10 лет значения некоторых показателей снизилось, количество родившихся детей повысилось, благодаря политике государства, но к сожалению, говорить о наметившихся тенденциях к улучшению пока рано и увеличение давления на рынок труда Тульской области будет расти. Численность экономически активного населения на рынке труда с 2001 года сократилось на 20 700 человек. Численность не занятых трудовой деятельностью граждан, зарегистрированных в государственных учреждениях занятости – 11587 человек.[1] Тенденция, складывающаяся на рынке труда Тульской области, идет к увеличению потребности в трудовых ресурсах, имеющих соответствующую квалификацию и ограниченные возрастными требованиями.

Неблагоприятная динамика демографического развития Тульской области отрицательно влияет на формирование производительных сил региона и отражает нарушение его воспроизводственного потенциала.

Влияние демографического фактора на рынок труда имеет большое значение, поэтому для региональной экономики важно осуществлять прогнозирование рынка труда в современных условиях с учетом демографических показателей.

Литература

1. Территориальный орган государственной статистики по Тульской области. URL: http://tulastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/tulastat/ru/statistics/population
2. УФС по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека по Тульской области. URL: <http://71.rospotrebnadzor.ru/center/stats/chmonitoring>

Ваганова А.С.

*преподаватель кафедры математических методов в экономике
Челябинского государственного университета
г. Челябинск, Россия*

Зарубежный опыт участия регионов в управлении высшей школой

В современных условиях вузы рассматриваются как активные участники процессов регионального развития, поскольку посредством реализации своих функций – обучения, исследовательской деятельности, трансферта знаний и взаимодействия с регионом – университеты способны создавать благоприятную среду для развития территории, на которой они расположены, обеспечивая тем самым условия для эффективного развития регионов и страны в целом. Вследствие чего возникает логичный вопрос – а какова же роль регионов в обеспечении экономической устойчивости высших учебных заведений и повышении эффективности управления в сфере высшего образования.

История развития национальных систем образования свидетельствует о том, что конкретная организация, формы и методы управления образованием во многом зависят от особенностей политических, экономических и культурных традиций общества, от специфики государственного устройства и права. Исторически выделяется две модели управления, с точки зрения распределения полномочий между уровнями управления: централизованная и децентрализованная.

Централизованная модель управления системой образования предполагает концентрацию прав принятия решений, сосредоточение властных полномочий на верхнем уровне управления.

Децентрализованная модель управления образованием предполагает передачу или делегирование ответственности за принятие ряда решений, а значит, и делегирование соответствующих этой ответственности прав на нижние уровни управления.

Для оценки степени участия регионов в управлении системой высшего образования, рассмотрим опыт ряда развитых стран, имеющих федеративную или унитарную форму государственного устройства.

США

Наиболее ярко взаимоотношения между вузами и властями на уровне регионов выражены в США. Так, в соответствии с десятой поправкой к конституции США, федеральное правительство не имеет права

устанавливать общенациональную систему образования, определять политику и определять учебные программы для школ и вузов. Последовательная децентрализация – передача функций контроля, управления и финансирования высшего образования на уровень штатов завершилась в 1972 году, когда федеральное правительство приняло решение о прекращении предоставления нецелевых федеральных средств вузам. Вместо этого было решено выделять средства в рамках разнообразных федеральных программ (целевые гранты на исследования, а также финансовая помощь студентам). Условия участия в таких программах предполагают выполнение определенных обязательств, принимающими в них участие субъектами. Посредством такого механизма федерация и осуществляет общенациональную политику.

В отличие от федерального правительства, власти штата обладают всей полнотой власти в области высшего образования. Однако, организация взаимоотношений между властями и вузами на уровне отдельных штатов имеет свои особенности. В основном эти отличия проявляются в общей структуре управления, разделении обязанностей и полномочий между исполнительными и законодательными органами, политической культуре и истории. В большинстве штатов ответственность за выработку общей политики в области высшего образования лежит на специализированных органах, например Совет штата по вопросам высшего образования, Комитет членов правления университетов или Комиссия по высшему образованию, призванные выполнять три основные функции:

- Разрабатывать единый для всего штата план по созданию системы высшего образования;
- Разрабатывать политику, соответствующую нуждам образования, интересам жителей и общественным интересам Штата;
- Консультировать губернатора и законодательную власть штата по вопросам формирования политики в сфере образования и принятии бюджета штата.

Таким образом, вышеперечисленные органы не осуществляют непосредственного управления высшими учебными заведениями. В этом отношении более широкими полномочиями наделены один или несколько управляющих комитетов – Совет управляющих колледжами, Совет Попечителей государственного университета Штата. По своим функциям эти органы сходны с советами директоров некоммерческих организаций. К основным функциям управляющих комитетов относятся:

- Назначение и оценка работы ректоров отдельных вузов, утверждение их зарплаты и социального пакета;
- Стратегическое планирование, бюджетирование и распределение ресурсов между подконтрольными вузами;
- Обеспечение целевого, прозрачного и ответственного использования вузом выделенных ресурсов;
- Присвоение научных степеней и др.

Штаты различаются не только по наличию и количеству координационных советов, но и по правовому статусу общественно-государственных колледжей и университетов, от которого зависит характер

бюджетно-финансовых отношений. В зависимости от правового статуса вузов выделяют 4 основные модели финансового управления:

- Вуз, как государственное учреждение;
- Вуз, контролируемый государством;
- Вуз, пользующийся государственной поддержкой;
- Корпоративная модель управления.

Наибольший объем функций и управляющих воздействий реализуется в рамках модели – Вуз, как государственное учреждение. В этом случае управление регулирующих органов штата касается практически всех сфер деятельности высших учебных заведений, начиная от утверждения платы за обучение и заканчивая закупкой учебных и расходных материалов. Корпоративная модель управления осуществляется в отношении вузов имеющих значительную независимость, согласно своему правовому статусу, вследствие чего государственное финансирование менее вероятно и средства обычно поступают в форме поручительств или грантов, снижающих стоимость обучения студентов.

Одной из последних тенденций в управлении вузами на уровне штатов является пересмотр роли государства в высшем образовании, связанный с переходом от привычной модели управления вузами, направленной на создание и развитие институциональных возможностей, к модели с минимально необходимым финансированием (осуществляемым в основном в форме стратегических или целевых инвестиций) для максимально полного использования потенциала вузов в решение стратегических задач развития штата. При этом сохранение вузов на плаву остается важной задачей властей – но уже не как самоцель, а как средство решения задач, стоящих перед штатом. Все это способствует пересмотру отношений между властями штатов и вузами, в частности в вопросах совершенствования механизмов контроля и финансирования высшего образования.

Германия

Немецкая система образования представляет собой пример сбалансированного разграничения управленческих полномочий между центром, субъектами федерации (землями) и самими образовательными учреждениями. Основным законом, определяющим общие принципы функционирования высшего образования в Германии, является Федеральный Рамочный закон о высшем образовании, принятый в 1998 году. Общее руководство образованием осуществляет Федеральный центр в лице Министерства образования ФРГ – разрабатывает концепцию образовательной политики, определяет общенациональные юридические рамки функционирования системы образования, выделяет средства на расширение вузов и создание современной инфраструктуры для эффективной деятельности вузов. Текущее управление находится в компетенции правительств земель и регулируется соответствующими законами земель о высшем образовании. Решение финансовых и административных (кадровых) вопросов на уровне земель осуществляют земельные профильные министерства. Большую часть финансовых расходов по обеспечению жизнедеятельности берут на себя земли, поскольку годовые бюджеты вузов являются частью бюджетов земель и

принимаются соответствующими парламентами земель. Совместно с федеральным центром земли осуществляют также финансовую поддержку студентов. Одной из задач модернизации системы управления высшим образованием в Германии является максимально возможная децентрализация управления, проявляющаяся в расширении сферы компетенций учебных заведений в области решения финансовых вопросов и управления собственными ресурсами. Эта тенденция постепенно распространяется и на основные фонды вузов, которые пока остаются преимущественно собственностью земель. Тем не менее, хотя земельные власти и передают вузам решение многих финансовых и административных вопросов, однако общая стратегическая ответственность за развитие высшего образования лежит на правительствах земель. Особый интерес с точки зрения организации взаимодействия региональных правительств с вузами представляет практика заключения пактов о высшем образовании, фиксирующие бюджетные залоговые суммы сроком на 5-10 лет, которые дают вузам возможность безрискового планирования своей деятельности. Контракты (пакты) часто дополняются целевыми соглашениями с отдельными учебными заведениями, в которых фиксируются основные условия дальнейшего развития вузов.

Канада

Отличительной чертой канадской системы управления высшим образованием является отсутствие единого федерального органа, регулирующего деятельность высших учебных заведений, и соответственно, интегрированной системы высшего образования. С 1867 года провинции и территории, входящие в состав федеративного государства Канада, получили неограниченные права в управлении институтами высшего образования. В результате десять провинций и три территории Канады формируют тринадцать относительно независимых образовательных систем, которым соответствует такое же количество региональных министерств образования, отвечающих за все уровни национального образования в масштабе провинции или территории. Каждая из образовательных систем похожа на другие, одновременно отображая свою собственную историю, местную культуру и географию соответствующей провинции. Провинциальные и территориальные правительства осуществляют основное финансирование вузов; федеральное правительство осуществляет лишь дополнительное субсидирование научно-исследовательской деятельности.

Франция

На фоне других стран Франция отличается, с одной стороны, большим разнообразием типов высших учебных заведений, а с другой стороны, — достаточно унифицированной и централизованной системой управления высшим образованием. Центральная роль в управлении высшим образованием принадлежит Министерству по национальному обучению, высшему образованию и науке, которое выполняет большинство функций по управлению вузами, в том числе утверждает учебные программы, дипломы государственного образца, осуществляет основное финансирование, проводит кадровую политику — в частности назначает генеральных секретарей (административное руководство) университетов,

оценивает качество научно-исследовательских программ в вузах. Особенностью французской системы управления высшим образованием является наличие на региональном уровне «представительств» Министерства образования, которые называются Академиями (Académie). Таким образом, Франция разделена на 30 Академий, каждая из которых объединяет несколько департаментов, соответствующих традиционному административно-территориальному делению Франции.

Большое влияние на перераспределение компетенций в сфере образования оказал ряд законов, направленных на децентрализацию государственного управления во Франции. В соответствии с законом, принятым 28 марта 2003 г. существенно расширилась сфера компетенций территориальных сообществ на уровне регионов и департаментов. В целях повышения роли регионов, департаментов и местных сообществ в управлении образованием, были созданы новые посреднические структуры на региональном уровне – Академические советы по национальному образованию (Conseils académiques de l'éducation nationale, CAEN) и Территориальные советы по национальному образованию (Conseils territoriaux de l'éducation nationale, CTEN). Разграничение сфер полномочий государства, региональных и муниципальных властей осуществляется на основе принципа субсидиарности, предполагающего взаимодополнение и уменьшающий риск дублирования функций по управлению образованием. В соответствии с этим принципом на государство возложены функции по разработке концепции образовательной политики, определению стратегических целей и задач развития образования, поддержанию общего социально-экономического равновесия функционирования образовательной системы. На регионы возложены задачи по определению и согласованию стратегий развития учебных заведений, расширению их региональных экономических связей. Департаменты призваны обеспечить более тесное и эффективное сотрудничество между учебными заведениями одного региона. В свою очередь местное сообщество (коммуны) должно поддерживать контакты с гражданами, общественными объединениями, обеспечивая тем самым непосредственную связь с потребителями образовательных услуг.

Австралия

Австралийская модель управления высшим образованием весьма специфична. В стране с федеративной формой государственного устройства управление образованием крайне централизовано, во многом обусловленное историческими особенностями формирования системы высшего образования. Среди органов-посредников, которым центральное правительство делегировало часть своих полномочий является лишь Агентство по качеству. Роли Центра и штатов были формализованы на конференции руководителей правительств штатов и территорий, в ходе проведения которой было одобрено соглашение, определяющее систему высшего образования как сферу совместной ответственности. Тем не менее все функции в области финансирования и стратегического планирования в этой области закреплялись за содружеством. Доля участия правительств штатов в финансировании вузов достигает лишь 1,5-2%. К функциям местных правительств относится надзор и участие в финансировании

исследований. Главный аудитор штата осуществляет аудиторскую проверку финансовых деклараций университетов и предоставляет отчет парламенту штата. Эта система «двойного контроля» зачастую создает напряжение между политическими намерениями Содружества и управленческими договоренностями штатов. Для предотвращения конфликтов консультации между чиновниками Сотрудничества и штатов проходят в рамках Совместного Комитета по Высшему Образованию.

Великобритания

В Великобритании функции общего управления и стратегического планирования деятельности системы высшего образования возложены на Департамент образования и профессионального обучения. Это координирующий орган, не отвечающий непосредственно за деятельность каждого университета и его финансовое обеспечение. Часть полномочий центрального Департамента делегирована органам управления Англии, Уэльса, Шотландии и Северной Ирландии. Органы финансирования также регионализированы. Финансирование значительной части международных исследований в области образования осуществляет Совет по финансированию высшего образования Англии, Шотландский совет по финансированию высшего образования, Совет по финансированию высшего образования Уэльса. Финансирование институтов высшего образования в Северной Ирландии осуществляется через местный Департамент образования.

Таким образом, рассмотрев модели управления высшим образованием в ряде развитых стран, можно выделить следующие типы отношений управления, с точки зрения разграничения полномочий между центральными и региональными органами власти.

Унитарный тип характеризуется «сильным центром и незначительной ролью региональных властей». Данная модель управления высшим образованием ярко представлена в образовательных системах континентального типа – Греция, Испания, Италия, Нидерланды, Португалия, Франция, Швеция. Управление характеризуется высокой степенью централизации, направлено на сглаживание территориальных различий и выравнивание образовательного ландшафта страны.

Федеративный тип управления можно определить как сочетание «сильного центра и значимой роли регионов». Данная организация управления характеризуется достижением своего рода баланса полномочий между центральными и региональными властями в отношении управления системой образования и характерна для таких стран как Австралия, Австрия, Бельгия, Великобритания, Германия, Дания, Ирландия, Финляндия, Швейцария, Швеция.

Конфедеративный тип характеризуется «незначительной ролью центра и ведущей ролью регионов». Яркий пример такого типа устройства являются Соединенные Штаты Америки, Канада, где практически все функции в области управления, контроля и финансирования высшей школы находятся в ведении регионов.

На основе проведенного анализа мирового опыта в области управления высшим образованием можно установить, что в большинстве развитых стран имеет место тенденция регионализации и децентрализации

управления высшим образованием, проявляющаяся в перемещении управленческих полномочий и ответственности от центральных органов управления высшим образованием к региональным. В ряде федеративных государств к компетенциям субъектов федерации отнесены функции управления высшими учебными заведениями, вплоть до основного финансирования вузов. При чем, эта тенденция регионализации управления высшим образованием, прослеживается не только в федеративных государствах, но и во многих странах с унитарным государственным устройством.

Литература

1. Актуальные вопросы развития образования в странах ОЭСР / Отв. ред. М.В. Ларионова. — М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2005. — 152 с.
2. Анализ международного опыта стратегического управления, организации и развития университетов, интегрирующих передовые научные исследования и образовательные программы, решающих кадровые и исследовательские задачи общенациональных проектов и задачи регионального развития. — М.: НОУ УЦ «Сетевая Академия ЛАНИТ», 2008. — 256 с.
3. Вахштайн, В.С. Система высшего образования в Норвегии / В.С. Вахштейн // Вестник Российской академии наук. — 2007. — том 77. — №4. — с. 359-364.
4. Дронишинец, Н.П. Проблемы управления высшим образованием в Японии / Н.П. Дронишинец // Университетское управление. — 2002. — №1 (20). — с. 70-79.
5. Финансовый менеджмент в сфере высшего образования: сравнительное исследование взаимоотношений вузов и штатов в США (Перевод рабочего материала проекта ОЭСР «Финансовое управление в высшем образовании») [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://bookfi.org/book/804171>.

Щербатова Т.А.
к.э.н., доцент, зав. кафедрой финансов и кредита
Гагина Е.В.
филиал Майкопского государственного
технологического университета
г. Майкоп, Россия

Инструменты и институты как факторы устойчивого развития крестьянских (фермерских) хозяйств

Являясь составной частью аграрного сектора рыночной экономики, крестьянское (фермерское) хозяйство в своем формировании и развитии определяется и зависит не только от отраслевых факторов, но и тех, которые принято считать объективно определяющими конкурентоспособность, эффективность сельскохозяйственного производства в целом. К таким факторам в настоящее время относят: природно-климатические; технико-технологические; организационно-экономические; социальные.

Выделение в группы данных факторов условно. В реальной аграрной деятельности они взаимосвязаны и взаимодействуют, определяя уровень и потенциал друг друга, и в целом данного сектора экономики. Цель данного исследования заключается в том, чтобы выделить из синкретического единства те факторы, которые определяют и обеспечивают высокий экономический уровень развития КФХ, т.е. являются ведущими, определяющими.

В системе вышеназванных факторов можно выделить основные – это организационно-экономические факторы, которые на современном этапе оказывают наибольшее влияние на устойчивое развитие КФХ. Для их более глубокого изучения обратимся к понятию «фактор», который является универсальной категорией. В переводе с английского factor означает агент, посредник. В общественной науке он трактуется, во-первых, как движущая сила экономических, производственных процессов, оказывающих влияние на результат производственной и экономической деятельности; во-вторых, – это условия, причины, параметры, показатели, оказывающие влияние на экономический процесс и результат этого процесса [2, с. 411].

Многие исследователи в качестве важнейших факторов, оказывающих влияние на развитие производственной сферы, называют уровень доходов населения, ставку банковского процента, обменный курс валют, уровень безработицы, а также факторы: социальные, правовые, технологические, политические. Из всего многообразия системы факторов устойчивое развитие фермерского хозяйства возможно лишь на основе экономического роста и повышения эффективности производства, что фиксируется определенными экономическими показателями. В аспекте данного исследования анализ факторов, определяющих развитие и доходность КФХ, является важным обстоятельством, позволяющим найти механизм воздействия на уровень развития КФХ. Знание факторов открывает возможности управления ими и резервами экономического роста, а также привлечения к использованию системы внутренних факторов, что

обеспечит устойчивое экономическое развитие хозяйства [5, с. 98].

Изучение научной литературы по проблемам развития фермерских хозяйств, позволило нам выделить факторы, определяющие устойчивое, экономическое развитие КФХ в Краснодарском крае. Их систематизация, на наш взгляд, открывает возможность наиболее точно определить место и роль каждого фактора в обеспечении устойчивого экономического развития КФХ, оценить его как причину, порождающую определенные следствия в экономическом состоянии отрасли. Приведенная систематизация групп факторов имеет определенную долю условности. Она отражает единый методологический подход, основанный на принципе взаимосвязи и взаимозависимости, который может служить основой для формирования направлений экономического и социального развития КФХ Краснодарского края [6, с. 53]. Выделенные нами факторы действуют синкретично, а не изолированно друг от друга.

Устойчивое и эффективное развитие экономики Краснодарского края и Южного федерального округа во многом зависит от экономической деятельности субъектов малого предпринимательства, в частности, фермерских хозяйств, которое следует рассматривать как одну из ведущих организационных форм малого бизнеса (предпринимательства). В связи с этим, изучение экономических процессов и факторов развития КФХ, которые обеспечивают достижение и поддержание устойчивого и эффективного развития производства является актуальным.

Устойчивость крестьянских (фермерских) хозяйств характеризует особенности и уровень их развития, одновременно отражая степень надежности и эффективности их экономической деятельности. Кроме того, устойчивость – это тот показатель, который раскрывают возможность более полного учета совокупности факторов, прямо или косвенно влияющих на результаты функционирования крестьянских (фермерских) хозяйств.

Благодаря устойчивости, предприятие способно преодолевать неблагоприятные для развития условия или использовать их с наименьшими потерями. Обеспечение устойчивости крестьянских (фермерских) хозяйств достигается при максимальном учете ритмичности функционирования природных факторов производства, конъюнктурных колебаний спроса и предложения на рынке, при анализе факторов рисков. При этом огромное значение отводится государственному регулированию КФХ [7, с. 115].

Организационно-экономические факторы являются основными в комплексе тех факторов, которые обеспечивают устойчивое развитие и функционирование КФХ. На современном этапе экономического развития страны и Краснодарского края, хозяйствам важно добиться эффективного и устойчивого состояния, равновесия, что обуславливает достижение положительных изменений в их развитии.

Условия рынка и конкуренции ставят КФХ в ситуацию, когда стремление к экономическому росту обеспечивает их выживание. Экономическая дестабилизация приводит к резкому нарушению равновесия, неустойчивому положению на рынке, разбалансированности хозяйственных отношений. Каждое крестьянско-фермерское хозяйство с целью нежелательных финансовых отклонений при экономической

дестабилизации должно опираться на внутренние и внешние факторы, обуславливающие их устойчивое экономическое состояние и развитие. Это требует от фермеров и сельхозпредпринимателей определенных знаний, опыта и умений правильно использовать все элементы механизма хозяйствования с целью преодоления нежелательной ситуации в развитии хозяйства и обеспечении его устойчивости. Таким образом, стремление к достижению устойчивого развития производства является главной целью КФХ. Оно характеризуется конечными показателями, которые должны увеличиваться в определенных размерах и при оптимальном соотношении.

Понятие «устойчивое развитие крестьянского (фермерского) хозяйства» не нашло своего должного изучения в экономической науке и остается неопределенным. Также остались без внимания экономистов вопросы практического применения данного понятия при анализе экономического состояния регионов, муниципальных образований, природно-экономических зон. Нами изучены отдельные аспекты «устойчивого развития крестьянского (фермерского) хозяйства» и на основе этого определены критерии и система показателей его оценки. Основным признаком, раскрывающим содержание понятия «устойчивое развитие крестьянского (фермерского) хозяйства» является показатель достижения оптимальной величины прибыли КФХ, достаточной для развития хозяйственно-финансовой деятельности на основе самофинансирования и формирования собственного оборотного капитала в размерах, позволяющих обеспечивать высокие темпы роста объема продаж продукции, работ и услуг на уровне не ниже конкурентов.

В настоящее время уровень развития КФХ в Краснодарском крае отличается относительным экономическим ростом. Имеются также КФХ, характеризующиеся устойчивым экономическим ростом. Фермерский сектор в аграрной экономике края занимает 14% в общем объеме валового выпуска продукции сельского хозяйства края. За период 2008-2012 гг. общий объем производимой крестьянскими (фермерскими) хозяйствами продукции увеличился в 2,8 раза [1]. Для Краснодарского края этот показатель может быть значительно выше, в связи с чем необходима эффективная реализация государственных программ развития региона. Государственная поддержка, как инструмент доступности КФХ к ресурсам и рынкам, является важным фактором их устойчивого экономического развития.

В условиях трансформации рыночных отношений важное значение для аграрной экономики в целом и деятельности КФХ имеет формирование и функционирование рыночной институциональной среды, которая, по мнению Д.Норта, должна включать в себя: стабильность политических институтов; наличие институциональной системы; модификацию норм поведения; относительно устойчивые законы и правила поведения на рынке [3, с. 83].

Согласно теории Р. Коуза можно выделить институты, функционирующие на макроуровне, в качестве которых выступают: юридическая система; контрактное право; режим прав собственности, и институты, определяющие правила функционирования и организацию трансакций. Это - рынки, интегрированные фирмы, гибридные



Рисунок 1 - Основные направления и показатели оценки устойчивого развития крестьянских (фермерских) хозяйств

В результате формирования институциональной среды возникают гибкие социально-экономические институты, отличающиеся устойчивостью к трансформациям и переменам. Процесс создания такой институциональной среды носит эволюционный характер и во многом зависит от конкретных условий. В России стратегически ориентированное институциональное пространство может быть только интегральным, включающим в себя структурные хозяйственные и экономические комплексы всех уровней, что позволит гармонизировать деятельность субъектов аграрной сферы, снизить предпринимательские риски и транзакционные издержки. Задача формирования интегрального институционального пространства состоит в необходимости сделать производственный процесс в агросфере непрерывным, пропорциональным и согласованным, и снизить издержки [4, с. 208].

В качестве системы показателей эффективности развития КФХ, нами предлагается следующее: увеличение прибыли (доходности) в динамике; максимально возможный экономический рост (рост объема продаж); достижение и поддержание устойчивого финансового состояния на основе эффективного использования совокупности ресурсов (рис.1).

Таким образом, устойчивое эффективное развитие КФХ – это сложная экономическая категория, в которой отражены экономические отношения, сложившиеся на основе хозяйственной и финансовой деятельности по достижению определенных целей.

Литература

1. Агропромышленный комплекс Кубани. Статистический сборник. Краснодар. Краснодарстат. – 2013.
2. Борисов А.Б. Большой энциклопедический словарь. Издание 2-е перер. И доп. - М: Книжный мир, 2006.
3. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт; пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера; Фонд экономической книги «Начала». – М., 1997.
4. Рысьмятов А.З., Чайка И.А. Совершенствование института землевладения и землепользования в целях повышения устойчивости и ликвидности крестьянских (фермерских) хозяйств // Вестник Адыгейского государственного университета. Сер. «Экономика».-2011. - №3. с. 206-211
5. Серова Е.В. Аграрная экономика/Е.В.Серова - М.: ГУВШЭ, 1999.- Азбука фермера./ Ред. Хлыстуна В.Н. - М.: Колос. – 1994.
6. Трейси М. Сельское хозяйство и продовольствие в экономике развитых стран. - С-Пб., 1995.
7. Ушачев И.Г. Совершенствовать государственную аграрную политику //АПК: Экономика, управление.-2003. - №10. с. 113-119
8. Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория / 4-е перераб. и доп. изд. — М.: ТЕИС, 2010.

Гладких Я. Н.
*ассистент кафедры маркетинга Пермского государственного
национального исследовательского университета
г. Пермь, Россия*

Русакова Е. В.
*студентка 2 курса экономического факультета Пермского
государственного национального исследовательского университета
г. Пермь, Россия*

**Использование интернет-сайта как одного из способов развития
компании (на примере ОАО «Акционерная компания лысьвенский
металлургический завод» Пермского края)**

Аннотация В данной статье проанализирована эффективность использования интернет-сайта при реализации продукции на примере ОАО «Акционерная компания Лысьвенский металлургический завод» Пермского края. Основное содержание исследования составляет анализ преимуществ и недостатков сайта компании и их влияние на сбыт, рассматриваются базовые элементы, которым должен обладать эффективно функционирующий сайт.

Summary This article analyzes the effectiveness of the use of the Internet site to increase sales of products by the example of JSC «joint-Stock company lysvenskii metallurgical plant» in Perm Krai. The main content of the study is to analyze the advantages and disadvantages of the customers of the company and their impact on the marketing of the basic elements, which should have a well-functioning website.

Ключевые слова: интернет-сайт, эффективность использования сайта.

Keywords: web site, the efficiency of use of the site.

В быстроразвивающемся современном мире общество активно использует процессы, которые направлены на построение и развитие телекоммуникационной инфраструктуры и объединение информационных ресурсов. Происходит процесс информатизации. [2] В связи с этим, интернет играет большую роль, поэтому в настоящее время одной из важных составляющих эффективного продвижения продукции предприятия является наличие собственного сайта. Организациям необходимо грамотно размещать информацию в сети, которую они хотят предоставить потребителям или другим компаниям. В современных условиях способ продвижения продукции с помощью интернета актуален, а при правильной организации сайта он становится востребованным и не требует больших затрат.

Рассмотрим возможность повышения эффективности реализации продукции с помощью информации, размещаемой на сайте, на примере

ОАО «Акционерная компания Лысьвенский металлургический завод» (ОАО «АК ЛМЗ»). ОАО «АК ЛМЗ» одно из крупнейших предприятий Пермского края. Сфера его деятельности - производство металлопроката с защитными покрытиями, который находит широкое применение в различных отраслях промышленности, а также продукции хозяйственно-бытового назначения. Производимая ОАО «АК ЛМЗ» продукция соответствует требованиям, установленным нормативными правовыми актами РФ, что подтверждается наличием сертификатов соответствия требованиям безопасности.

Ассортимент продукции ОАО «Акционерная компания Лысьвенский металлургический завод» широк. Предприятие выпускает 16 видов электрических бытовых плит, 5 видов плит газовых с электрическим жарочным шкафом, 2 вида газовых бытовых плит, электроплитки настольные, а также запасные части для бытовых электрических и газовых плит. При этом главной продукцией ЛМЗ остается эмалированная продукция. Эмалированная посуда ОАО «АК ЛМЗ» занимает значительную долю рынка России и составляет около 35-36%. Продукция завода пользуется спросом не только на территории России, но и в странах ближнего зарубежья. Она отгружается в Казахстан, Азербайджан, Киргизию, Белоруссию, Узбекистан, Украину, Армению.

Важным элементом анализа эффективности функционирования ОАО «АК ЛМЗ» является исследование деятельности конкурентов. В первую очередь следует отметить белорусского производителя - «Слуцкий завод «Эмальпосуда». В настоящий момент доля «Слуцкого завод «Эмальпосуда» на российском рынке чугуна без покрытия составляет около 7%. Другими потенциальными конкурентами анализируемого предприятия являются производители Китая. Китайская продукция гораздо дешевле, однако уступает по такому важному критерию как качество.[1]

Основным путем продвижения продукции ОАО «АК ЛМЗ» является сотрудничество с другими предприятиями и крупными торговыми сетями. При этом необходимо отметить, что в современных условиях, наличие лишь представленных способов продвижения выпускаемой продукции не является достаточным. Одним из эффективных инструментов, способствующих продвижению и реализации продукции, а также предоставлению актуальной информации о деятельности компании, является интернет-сайт. Официальный сайт ОАО «АК ЛМЗ» - www.aklmz.ru. Рассмотрим более подробно достоинства и недостатки данного сайта. [1]

Сайт ОАО «АК ЛМЗ» включает в себя 6 разделов, в которых представлена информация о компании, дочерних и зависимых предприятиях, продукции, и информация для акционеров. Также присутствует пресс-центр, разделы корпоративной газеты и новостей. Безусловно, факт того, что ОАО «АК ЛМЗ» структурировало информацию на сайте, разместив её в определенном порядке и в соответствующие разделы, следует отнести к положительным сторонам. В раздел «О компании» включена информация об истории завода, актуальности работы предприятия на сегодняшний день и перспективах на будущее. При этом стоит отметить, что представленная

информация последний раз обновлялась в 2008 году. В связи с этим, можно выявить первый существенный недостаток – несвоевременное обновление представленной на сайте информации.

В настоящее время у всех мировых и эффективно работающих предприятий есть возможность просмотра сайта на английском языке. Поэтому стоит отметить то, что наличие данной функции очень важно для предприятия, представляющего информацию о своей продукции в сети интернет. В связи с этим можно выявить второй недостаток, а именно, отсутствие англоязычной версии сайта www.aklmz.ru. К примеру, данная возможность представлена на сайте Слуцкого завода «Эмальпосуда», являющегося наиболее сильным конкурентом Лысьвенского металлургического завода. Следовательно, при таком положении конкурентоспособность ОАО «АК ЛМЗ» значительно снижается, что может отрицательно сказаться на объемах реализации выпускаемой продукции.

Еще одним существенным недостатком сайта ОАО «АК ЛМЗ» является его дизайн. Например, фон выполнен в бледной серой гамме, которая не способна должным образом привлечь потребителей или акционеров. Необходимо помнить о том, что дизайн является важным атрибутом любого сайта. С помощью него можно грамотно структурировать и представить информацию о предлагаемой продукции в необходимых формах и объеме потребителям, акционерам и другим компаниям.

Четвертым недостатком является форма, предназначенная для заказа продукции ОАО «АК ЛМЗ» онлайн. Она состоит из трех полей, включающих в себя имя и контактную информацию заказчика. Заполнение данной формы автоматически не проверяется, а это означает, что существует большая вероятность ошибки заполнения, что повлечет за собой появление издержек на обратную связь и существенно повлияет на сроки выполнения заказа.

Проанализировав каталог продукции, представленный на сайте, было выявлено, что эмалированная посуда имеет простые, незапоминающиеся названия. Стоит сказать, что правильно подобранное, звучное название привлекает потребителей. Далее необходимо отметить, что фотографии представлены в маленьком размере, отсутствует возможность просмотреть посуду в увеличенном виде. К примеру, у большинства успешных сайтов, помимо такой возможности просмотра фотографий, также существуют 3D-модели предлагаемой продукции, то есть продукт можно рассмотреть с любой интересующей потребителя стороны.

Шрифт, на котором представлена информация, безусловно, является важной составляющей сайта. Следует обратить внимание, что шрифт на анализируемом сайте слишком маленького размера. Данная ситуация значительно сказывается на степени восприятия необходимой информации потребителями. Необходимо помнить о том, что шрифт, с помощью которого компания размещать информацию о своей деятельности на сайте, должен обладать такими характеристиками как хорошая различимость, насыщенность, оптимальный размер и ширина. Выполнение приведенных условий значительно улучшит степень восприятия информации,

представленной в текстовой форме потребителями продукции ОАО «АК ЛМЗ». Кроме названных недостатков стоит отметить, что контакты компании размещены неструктурированно. Потребителям, не заметившим ссылки, необходимо прокручивать страницу для того, чтобы помимо номеров телефонов и факса предприятия увидеть банковские реквизиты и схему проезда.

Проанализировав основные недостатки официального сайта Лысьвенского металлургического завода, были разработаны следующие рекомендации, которые помогут улучшить функционирование сайта.

Во-первых, ОАО «АК ЛМЗ» следует своевременно обновлять информацию, представленную на сайте. В неё необходимо включить информацию о последних изменениях, произошедших в компании, её дочерних и зависимых предприятиях; информацию о каталоге продукции (при изменении цен или выходе нового товара); новости о проведении акций (места, продолжительность). Информация для потребителя, безусловно, всегда должна оставаться актуальной, она должна обладать такими свойствами как полнота и достоверность.

Во-вторых, заводу необходимо добавить англоязычную версию сайта, помня о её важности в современном мире. Наличие данной функции у сайта сможет привлечь иностранных потребителей, что, в свою очередь, несомненно будет являться большим конкурентным преимуществом.

В-третьих, ОАО «АК ЛМЗ» следует изменить дизайн сайта на более современный, тот, который привлечет потребителей, и при этом поможет в позиционировании завода как успешного предприятия, следящего за новыми технологиями информирования потребителей через сеть интернет. Необходимо изменить фон сайта, подобрав другую, возможно, более теплую гамму цветов. Также для полноценной смены дизайна сайта необходимо увеличить строку поиска информации по сайту и шрифт, учитывая его различимость, насыщенность, оптимальный размер и ширину.

В-четвертых, компании необходимо обновлять каталоги продукции. Нужно добавить новые фотографии с возможностью их увеличения, 3D-модели. Предприятию следует сменить названия предлагаемой продукции на более звучные, современные, те, которые бы подошли для мегаполиса, например, «Cooking».

Следующая рекомендация – это изменение формы заказа продукции онлайн. Необходимо создать автоматическую проверку заполненной информации, что значительно упростит заполнение заказа для потребителя и его реализацию для производителя. Помимо этого, в завершении улучшения функционирования сайта Лысьвенского металлургического завода, следует создать форум, на котором потребители могли бы высказывать мнение об используемой продукции и предлагаемых услугах, их недостатках и достоинствах. Данная функция существенно поможет развитию компании, так как она будет способствовать выявлению основных потребностей целевого потребителя, а, следовательно, грамотному их удовлетворению и своевременной корректировке ассортимента предлагаемой продукции.

Реализация предлагаемых рекомендаций поможет грамотно предоставить информацию о деятельности компании, каталогах продукции и ценах, выгодно разместить контактную информацию, увеличить возможность сотрудничества с иностранными компаниями и акционерами. Выполнение данных предложений, безусловно, будет способствовать повышению конкурентоспособности ОАО «Акционерная компания Лысьвенский металлургический завод», что, в свою очередь, увеличит эффективность реализации выпускаемой заводом продукции, а, следовательно, и прибыль предприятия.

Литература

1. Официальный сайт ОАО «АК ЛМЗ» (URL: <http://www.aklmz.ru> , дата обращения: 21.08.2013 г.)
2. Пьянкова К., Порвадов М., Мохнаткина В., Веселова А. Выявление латентных знаний потребителей как основа маркетинговых исследований рынка продовольствия // Предпринимательство. 2009. № 7. С. 115-120.

Горлов С.М.

*д-р.экон.наук, заведующий кафедрой экономической теории и мировой экономики Северо-Кавказского федерального университета
г. Ставрополь, Россия*

Фурсов В.А.

*д-р.экон.наук, профессор кафедры экономики и технологии управления
Северо-Кавказского федерального университета
г. Ставрополь, Россия*

Лазарева Н.В.

*д-р.экон.наук, профессор кафедры экономики и технологии управления
Северо-Кавказского федерального университета
г. Ставрополь, Россия*

Управление мотивационным развитием персонала на основе компетентностного подхода

В современных экономических условиях особую актуальность приобретают вопросы совершенствования механизмов управления мотивационным развитием трудовых ресурсов [3, с. 44]. В последние годы в трудовой сфере, а именно на рынке труда произошли значительные изменения. В настоящее время он представляет собой относительно свободный экономический механизм, зачастую диктующий свои требования существующей в стране системе образования. Все более важным в современных условиях труда становятся не столько знания человека, сколько его потенциал и способность обучаться. Отраслевым предприятиям необходимы специалисты, которые могут не только достигать поставленных целей, но и делать это квалифицированно и эффективно. Поэтому одной из первостепенных задач в практике построения систем управления персоналом является мотивационное развитие

работников на принципах компетентностного подхода в процессе профессиональной деятельности. Компетентностный подход является инструментом, при помощи которого появляется возможность оценить динамику личностного и профессионального развития, что повышает мотивацию и включенность персонала в производственный процесс.

Компетентностный подход строится на необходимых компетенциях, которыми должен обладать работник предприятия. Появлению понятия компетенций способствовали процессы проведения оценки и сравнения персонала. Выделяют различные подходы к пониманию термину «компетенция», что позволяет определить потенциал человека, направленность данного потенциала, наиболее выраженные компетенции и сферу их наиболее эффективного трудового приложения. Компетентностный подход – это технология моделирования результатов образования и их представление как норм качества профессионального образования [1, с. 174]. Основными считаются два подхода к пониманию компетенций – американский и европейский.

Американский подход определяет компетенции как описание поведения работника: компетенция – это основная характеристика работника, обладая которой он способен показывать правильное поведение и, как следствие, добиваться высоких результатов в работе.

Европейский подход определяет компетенции как описание рабочих задач или ожидаемых результатов работы, считая, что в основе компетенции должна лежать способность работника действовать в соответствии со стандартами, принятыми на предприятии.

Если обобщить существующие толкования компетенции, то можно определить ее как комплекс характеристик (качеств) работника, включающий наряду со знаниями и навыками и личностные характеристики (способности, эмоциональные и волевые особенности, ценности и установки, проявляющиеся в деловом поведении). Это не просто объем профессиональных знаний и навыков, а также личностные характеристики и установки, проявляемые в поведении человека и необходимые для выполнения непосредственных должностных обязанностей в заданных условиях и на заданном уровне качества.

Управление мотивационным развитием персонала по компетенциям, которое активно применяется во многих успешных организациях, позволило им качественно усовершенствовать все процессы управления персоналом. Суть компетентностного подхода заключается в разработке и применении на практике моделей компетенций работников, их подборе и подготовке в соответствии с этими моделями, использовании соответствующих методов оценки персонала [2]. Использование компетенций при оценке персонала позволяет анализировать не только результаты, достигнутые сотрудником за прошедший период, но и способы достижения таких результатов.

В настоящее время метод изучения моделей компетенций достаточно широко используется во всем мире. Корпоративным моделям компетенций отводится важная роль и в системах мотивации работников, подготовки кадров и управления персоналом.

Модель компетенций нами определяется как набор личностных характеристик и индикаторов поведения, необходимых для успешного выполнения сотрудником его функций, проявляемых в соответствующих ситуациях и времени для конкретного предприятия с ее индивидуальными целями и корпоративной культурой. Основное их назначение состоит в том, чтобы помочь предприятиям отобрать таких работников, которые будут обеспечивать не только самые хорошие результаты, но и развивать свои навыки и умения. Таким образом, на предприятии возможно формирование системы мотивации, учитывающей как возможности, так и потребности работников.

Разработка компетенций персонала может быть проведена исходя из концепции разграничения или концепции симплификации компетенций. Первая из них базируется на том, что разные должностные позиции допускают и многообразные типы поведения, поэтому предприятие может создать несколько моделей компетенций – дифференцированно для руководителей высшего звена, менеджеров по продажам и других категорий работников. Вторая основывается на противоположной точке зрения и доказывает необходимость разработки только одной, общей для всех сотрудников предприятия, корпоративной модели компетенций, которая позволяет унифицировать персонал с точки зрения соответствия стратегическим целям предприятия.

Эффективная модель компетенций должна быть ясной и легкой для понимания, описываться доступным языком и иметь достаточно простую структуру. Чем больше компетенций содержит модель, тем труднее ее внедрить в повседневную практику. Так большинство моделей содержат до 10-12 индивидуальных компетенций.

Модель компетенций должна содержать в себе определенное количество блоков, так называемых кластеров компетенций. Каждый кластер компетенций должен иметь уровни – набор родственных поведенческих индикаторов, которые представляют собой стандарты поведения, наблюдаемые в действиях человека, обладающего конкретной компетенцией. Обычно выделяют ключевые, управленческие, специальные, личностные, простые и детализированные типы компетенций.

Корпоративным моделям компетенций необходимо отводить важную роль как в системе подготовки кадров, так и управления персоналом, учитывая при:

- подборе персонала – применяя на предприятиях с низкой эффективностью работы, текучестью персонала, низким процентом удержания работников;
- обучении персонала – используя для построения программ обучения, направленных на развитие конкретных компетенций;
- аттестации работников – обосновывая критерия оценки уровня компетенций персонала и их соответствия требуемой должности;
- мотивации развития персонала – разрабатывая положения по оплате труда и стимулированию работников с связи между компетенциями и принципами вознаграждения.

Мы считаем необходимым рекомендовать следующий порядок управления персоналом предприятия на основе компетентностного

подхода. Для начала необходимо проанализировать стратегическую позицию предприятия с целью её сравнения с имеющимися ресурсами и выбором форм воздействия для приведения их в соответствие (рис 1) [2].

На следующем этапе применения компетентностного подхода на практике необходимо провести оценку уровня компетенции работника по её составляющим. Выбирая методические подходы к формированию системы компетенций предприятия, можно применять уже разработанные модели к должностям имеющимся на предприятии или разрабатывать уникальные модели для конкретного предприятия. При этом следует иметь в виду, что универсальные модели компетенций применимы ко всем работам и ни к одной в точности, а разработка уникальных моделей трудоемка и затратна. Типовые модели компетенций предприятий основываются на универсальных компетенциях (например, для менеджеров это «умение ставить задачи и контролировать их исполнение», «умение мотивировать работников»). На практике же каждое предприятие имеет свои стратегические цели и присущие только ей, уникальные особенности. Поэтому в дополнение к типовому профилю требуется определить те критически важные качества работников, которые важны именно на этом предприятии именно на этом этапе ее развития.

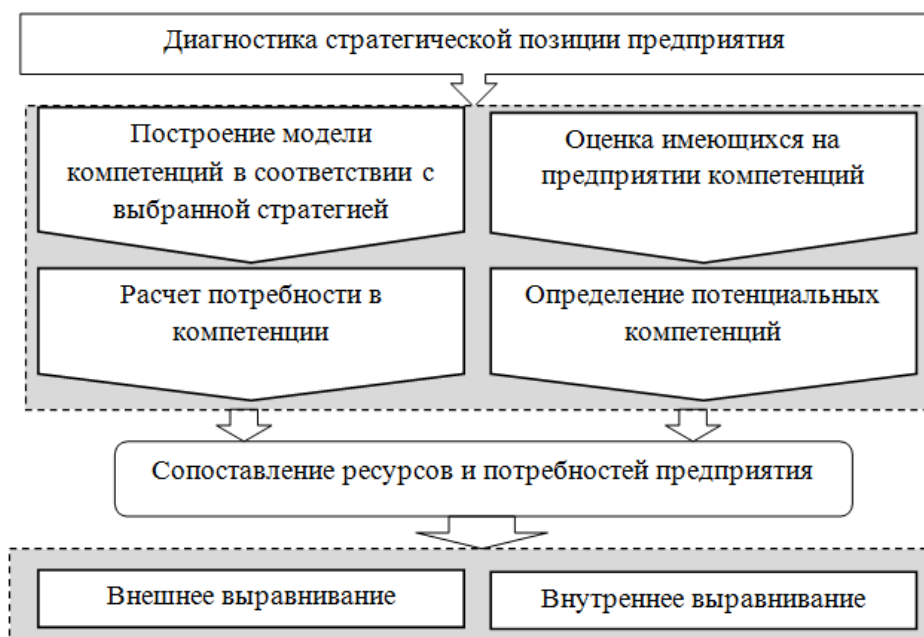


Рисунок 1 – Порядок диагностики стратегической позиции предприятия

Для формирования оригинальной модели управления персоналом на основе компетентностного подхода предприятию необходимо:

- разработать описание всех должностей и всех функциональных обязанностей, выполняемых работниками для реализации поставленных задач, в соответствии с организационной структурой и штатным расписанием;

- определить на основе выбранной стратегии и кодекса корпоративной этики требуемые для обеспечения конкурентоспособности предприятия компетенции его работников.

Разные должностные позиции предполагают и разные типы поведения, поэтому организация целесообразно создать несколько моделей компетенций работников. Оптимальное число компетенций для работника – от пяти до девяти компетенций. Учитывая, что каждый работник индивидуален в проявлении компетенции, можно использовать следующую шкалу оценки компетенций работников (табл. 1).

Для оценки компетенции необходимо постоянно проводить мониторинг достигнутого работником уровня компетенции с моделью компетенций по каждой категории работников, которая представляет собой перечень компетенций с конкретными показателями их проявлений в профессиональной деятельности. В модель необходимо включать те элементы компетенции, которые наиболее существенны для определенной категории работников и предприятия на каждом этапе его развития.

Таблица 1 – Шкала оценок компетенций

Уровень проявления компетенций	Балл	Описание проявлений компетенции	
Отличный	100	Компетенции работника полностью соответствуют модели компетенций	По всем структурным элементам модели компетенций наблюдаются позитивные индикаторы
Хороший	80	Большая часть структурных элементов компетенции работника соответствует модели компетенций	Более чем в половине структурных элементов модели компетенций наблюдаются необходимые позитивные индикаторы
Приемлемый	60	Половина структурных элементов компетенции соответствует модели компетенций	По структурным элементам модели компетенций проявляются и позитивные и негативные индикаторы
Слабый	40	Менее половины структурных элементов компетенции соответствует модели компетенций	По большинству структурных элементов модели компетенций проявляются негативные индикаторы
Плохой	20	Из модели компетенций не реализуется почти ничего	Негативные индикаторы по подавляющему большинству структурных элементов модели компетенций. Позитивных индикаторов нет

Метод компетенций станет эффективным инструментом оценки персонала предприятия только тогда, когда будет установлена возможность измерять степень проявления у работника каждой компетенции. Для этого должна быть разработана шкала оценки. Обычно средние баллы такой шкалы соответствуют уровню развития компетенции, достаточному для выполнения определенной задачи.

Первый уровень – неудовлетворенный уровень – работник не только не проявляет навыки, но и не понимает их важность и не пытается их развивать.

Второй уровень – уровень понимания – работник понимает необходимость данных компетенций, старается их проявлять, но у него это не всегда получается. На этом уровне предполагается, что работник должен развиваться.

Третий уровень – базовый уровень – компетенция развита нормально, работник проявляет качества, необходимые для работы. Данный уровень является оптимальным для эффективной работы менеджера среднего звена.

Четвертый уровень – сильный уровень – компетенция может проявляться в ситуациях, требующих решения трудных задач. Он необходим только для руководящего звена.

Пятый уровень – лидерский уровень – работник задает нормы для коллектива. Является необходимым условием для высшего менеджмента, уполномоченного принимать стратегические решения [4].

Применение компетенций необходимо начинать уже на этапе подбора персонала, когда происходит оценка демонстрируемых компетенций и их сопоставление с требуемыми. В результате организация получает информацию, необходимую для расстановки персонала на рабочих местах, а также определения целей и задач обучения и развития новых работников. Таким образом, осуществляются компенсация недостающих компетенций и продвижение по службе наиболее перспективных работников. Следовательно, компетенции целесообразно использовать на этапах подбора кадров, расстановки персонала, обучения, продвижения по службе работников и на всех этапах, связанных с оценкой их деятельности (аттестация, планирование карьеры). Тщательно проработанные компетенции помогут упорядочить проведение аттестационных мероприятий. Модель не будет работать эффективно, если выбрана стандартная модель компетенций, не адаптированная к стратегическим целям и специфике предприятия.

Как и у любого другого метода оценки персонала компетентностный подход в управлении персоналом также имеет ряд своих достоинств и недостатков.

Для предприятия эти преимущества следующие:

1. Данный подход позволяет разработать унифицированные стандарты для описания эффективности работы, что способствует установлению взаимопонимания между работниками разных подразделений и уровней.

2. Возникает согласованность при оценке работы работника, так как все работники одинаково понимают, какие качества являются ценными, что будут оценить, а что можно и проигнорировать.

3. Появляется возможность определить сильные и слабые стороны каждого работника и на этой основе осуществить планирование его карьеры и развития.

4. На основе данного подхода разрабатываются стандарты качества выполняемых работ.

5. Формируется кадровый резерв и осуществляется планирование карьеры работников.

Существуют и недостатки управления персоналом на основе модели компетенций, которые можно свести к следующему:

1. Достаточно длительный и трудоемкий подготовительный этап, включающий подготовку списка компетенций, формирование и обучение группы экспертов.

2. В формировании компетенций возможны и ошибки, связанные с разработкой пересекающихся, сложных и противоречивых компетенций.

3. Трудоемкий и дорогостоящий процесс детальной оценки каждого критерия и уровня его выраженности.

Компетентностный подход как инструмент управления мотивационным развитием персоналом дает четкое определение профессиональных и поведенческих требований, предъявляемых предприятием к работнику в зависимости от его руководящего уровня, профессии, занимаемой должности и выполняемых задач.

В заключении отметим, что компетентностный подход выступает сегодня методической основой управления мотивационным развитием персонала в современной организации. Преимущества компетентностной модели по сравнению с другими подходами и формами организации мотивационного развития работников заключаются в том, что она позволяет не только четко представить, какими характеристиками должен обладать работник, но и показывает, какие компетенции необходимо развивать человеку, чтобы он выполнял наилучшим образом возложенную на него работу.

Литература

1. Бозванова Е.И. Компетентностный подход в подготовке современного специалиста [Текст] / Е.И. Бозванова // Актуальные задачи педагогики: материалы междунар. науч. конф. (г. Чита, декабрь 2011 г.). – Чита: Издательство Молодой ученый, 2011. – С. 174-176.

2. Коновалова В.Г., Митрофанова Е.А., Белова О.Л. Компетентностный подход в управлении персоналом [Текст] / Под ред. А.Я. Кибанова. – М.: Проспект, 2012.

3. Лазарева Н.В., Фурсов В.А. Управление мотивационным развитием персонала транспортной организации: монография [Текст]. – Ставрополь: Ставролит, 2011. – 124 с.

4. Смирнова И.П. Профиль успеха: критерии профессионализма работников телевидения [электронный ресурс] // http://www.analiculturolog.ru/journal/archive/item/567-article_49-2.html.

Современные проблемы, возникающие в нефтегазовой отрасли России

До перестройки нефтегазовая отрасль была опорой советского руководства и страны в целом. Оттяжку структурной перестройки энергоемкой промышленности СССР обеспечивали дешевые энергоносители. Эта нефть и этот газ привязывали страны восточного блока. Валютные доходы от экспорта газа и нефти позволяли обеспечивать потребительский рынок импортными товарами.

Со временем в данной отрасли многое изменилось. Радикально перестраивается внутренняя структура государства. Разворачивается процесс реорганизации российского административного пространства. Но все также нефть и газ по-прежнему остаются важнейшими источниками дохода в валюте для всей страны.

Нефтегазовый комплекс за годы реформ значительно упрочил свои позиции в экономике страны. НГК возник и окреп, как и другие структурные подразделения в народном хозяйстве страны, еще в рамках СССР и единого народно-хозяйственного комплекса. После же нефтегазовый комплекс получил вполне самостоятельное значение. А если смотреть с общего положения нефтегазового комплекса в российской экономике, то отрасль в гораздо меньшей степени затронул спад производства. Более того, за годы реформ сырьевые отрасли выдвинулись на ведущие позиции в народном хозяйстве страны, в следствии высоки доходы в бюджет страны от акцизов на нефть и нефтепродукты. Таким образом, нефтегазовая отрасль становится богатством, теперь России.

На сегодняшний день проблемами нефтегазовой отрасли являются износ оборудования, квалификация кадров, увеличение заработной платы рабочих, использования мощностей, развитость техники российской промышленности и так далее.

Российские буровые компании последние в двадцать лет в основном использовали буровые установки, выпущенные в советский период. Даже самые крупные компании, которые обновлялись и приобретали оборудование, имеют в своем парке более 50 % таких установок. Последний массовый выпуск отечественных буровых установок прошел в период 1987-1990 гг. Учитывая, что максимально разрешенный срок эксплуатации установки (с учетом всех продлений) – 25-27 лет, то в период 2014-2017 гг предстоит массовое списание буровых установок имеющих на балансе компаний. В зависимости от сделанных за эти годы инвестиций, под списание должно попасть от 60% до 100% парка.

Работая на полностью списанном оборудовании и не закладывая в стоимость инвестиционную составляющую для обновления оборудования, небольшие компании в краткосрочном периоде могут получать прибыль при низком уровне цен и после списания буровых установок выйти из данного бизнеса. При этом задается «рыночный» уровень цены,

ориентируясь на который и крупные сервисные компании вынуждены исключать из стоимости инвестиционную составляющую, которая позволила бы производить регулярное обновление бурового оборудования. В данной ситуации рискуют как российские сервисные компании и производители оборудования, так и недропользователи:

Сервисные компании, не имея источника для обновления, не смогут активно приобретать в период 2013-2017 гг оборудование у российских производителей.

Массовое приобретение и модернизация буровых установок в период 2014- 2017 гг будет невозможно из-за неготовности российских производителей выпустить их в таком объеме, либо модернизировать необходимое количество буровых установок. Существует вероятность, что большой объем заказов уйдет китайским производителям.

Начиная с 2014 года, произойдет резкий рост себестоимости услуг российских сервисных компаний, т.к. большое количество нового оборудования в разы увеличит имущественные платежи. В отличие от западных компаний, где замена парка оборудования происходит равномерно и имущественные платежи всегда примерно на одном уровне, что создает для данных компаний дополнительные конкурентные преимущества.

Говоря о проблеме износа оборудования, нужно понимать, что данная проблема является одной из важнейших. Для того, чтобы износ шёл не «во вред» предприятию, необходимо правильно рассчитать амортизацию.

Строительство магистральных трубопроводов, терминалов, освоение континентального шельфа и другие масштабные инфраструктурные проекты предоставляет серьезные возможности для развития промышленности. Их строительство требует значительного количества грузовых автомобилей, дорожно-строительной техники, различного оборудования для береговых и морских сооружений.

Согласно Федеральному закону «О соглашениях о разделе продукции» операторы проектов по освоению российского континентального шельфа должны использовать не менее 70% российского оборудования и услуг.

Если рассматривать вопрос о затратах на геологоразведочные мероприятия и буровое оборудование, то можно заметить существенные снижения объемов производства геологоразведочного и бурового оборудования, которое определяет развитие нефтегазового комплекса.

Затраты на геологоразведку списываются на себестоимость, а для нефтяных компаний, все силы которых брошены на рост капитализации, а не на развитие отрасли, выгодно снижать эти затраты. Себестоимость снижается, прибыль растет – и в глазах инвесторов компания начинает выглядеть лучше. Подобная схема подходит лишь для спекулятивных инвесторов, а для стратегического инвестора объемы геологоразведочных работ имеют большое значение.

На фоне разрушения геологоразведки происходит активное вытеснение российских сервисных компаний западными конкурентами. Этому способствует политика руководства ряда нефтегазовых компаний, отказывающихся от проведения открытых тендеров при реализации

проектов, что не позволяет обеспечить равноправное участие российских сервисных компаний.

Говоря о проблеме использования мощностей, надо отметить, что созданные в процессе конверсии мощности по производству оборудования для топливно-энергетического комплекса мощности используются менее чем на половину. Уменьшение мощностей ведёт к сокращению прибыли, а отсюда и к снижению рентабельности предприятия. Сокращение мощностей зависит от многих факторов, например: износ оборудования и истощение месторождений.

Не последнее место в нефтегазовой отрасли играет квалификация кадров. В современном мире накопление информации идёт ускоренными темпами, объём информации растёт. Также для качественной подготовки кадров необходимо уделять внимание и практике. Проблема квалификации заключается в том, что молодые специалисты не могут сразу полностью и быстро вникнуть во все процессы предприятия. Для опытных специалистов проблемой может стать модернизация процессов предприятия.

Проблема развитости техники российской промышленности играет важную роль. Нефтегазовый комплекс является крупным потребителем промышленной продукции, поэтому от действующей системы закупок оборудования зависит загрузка российских предприятий. Чтобы обеспечить техническое перевооружение сырьевых отраслей на основе отечественной, а не импортной промышленной продукции, необходима информация о планах технического перевооружения, оперативных потребностях нефтяных компаний, а также сведения о приобретаемой по импорту продукции.

Проблема взаимодействия с другими предприятиями заключается в том, что бы предприятие нефтегазовой отрасли могло производить договоры в интересах своей успешной деятельности, такие как покупка оборудования, его обслуживание и ремонт, и осуществлять поставки продукции для других производств. В результате закрытой системы материально-технического обеспечения у нефтяных компаний, их тендерные объявления обнаружить весьма сложно.

Проблемы монополии и конкуренции заключаются в том, что для нефтегазовой отрасли монополия высока, а конкуренция не является высокой. Монополия – препятствие для вступления новых фирм в отрасль. Крупным фирмам выгоднее поглощать более мелкие. Но при полном поглощении мелких фирм может появиться два направления: конкуренция с более крупными фирмами либо отсутствие таковой. Ни первый, ни второй варианты не могут быть благополучными для фирмы.

Естественные монополии обосновывают повышение тарифов необходимостью выполнения своих инвестиционных программ, но подробно не раскрывать свои затраты. В естественных монополиях действует затратный принцип. Когда приобретается более дорогое импортное оборудование - появляется основание для повышения тарифов. На российском рынке нефти и газа монополия присутствует в лице крупных компаний. Капиталоёмкость производства создаёт проблему для вхождения в данную отрасль других предприятий, потому монополисты

могут поглощать более мелкие фирмы и присоединять к себе фирмы со схожей деятельностью. Это и даёт эффект монополии.

Конкуренция в данной отрасли происходит только между гигантами отрасли. Борьба может происходить по тайному или явному сговору.

Проблемы ценообразования в данной отрасли регулируются государством и производством. В соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 13 октября 1999 г. № 1158 «Об обеспечении соблюдения экономически обоснованных принципов формирования цен на продукцию (услуги) субъектов естественных монополий» субъектам естественных монополий рекомендовано осуществлять закупки продукции (услуг) для собственного потребления в соответствии с порядком, предусмотренным для размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг для государственных нужд. Однако открытый конкурс, установленный законодательно основным способом размещения заказов на поставки товаров (работ, услуг) для государственных нужд, практически не используется при размещении заказов.

Обеспечение нормальных цен является регулятором экономических отношений не только между поставщиком продукта/услуги, но и между конкурирующими предприятиями. Так как монополия в нефтегазовой отрасли не слишком велика, то на образование цен большее действие имеет конкуренция в отрасли.

Роль государства в деятельности предприятия очень велика. Сегодня роль государства в вопросах рассмотрения инвестиционных программ естественных монополий явно недостаточна. Инвестиционные программы естественных монополий утверждает правительство, но компании не раскрывают информацию о своих планах, ограничиваясь лишь предоставлением перечня сооружаемых объектов. [1, с. 256]

Проблема экспорта заключена в следующем: для удачного, не наносящего вред деятельности предприятия, экспорта, необходимо учитывать не только успех самого предприятия, но и успех страны по данному виду товара в целом. Импорт, безусловно, является поддержкой предприятия при условии избытка товара для «своего» покупателя. В условиях снижения закупок на внутреннем рынке многим предприятиям нефтегазового машиностроения удается сохранять рабочие места за счет расширения экспорта. К сожалению, многие предприятия не могут выполнить экспортные контракты из-за отсутствия необходимых финансовых ресурсов. Потому для малых предприятий экспорт не является поддержкой, он становится невозможным.

К основным причинам роста уровня цены на нефть можно отнести:

- усиление дисбаланса между производством и потреблением нефти;
- ускорение темпов роста цен на нефть на товарных рынках;
- активизация процесса увеличения производственных мощностей в нефтяной промышленности;
- увеличение темпов роста спроса на нефть;
- сокращение коммерческих запасов нефти;

-активизация проведения политики «высокой цены на нефтепродукты» ряда развитых стран, что негативно сказывается на экономике нефтегазового комплекса России.

Во-вторых, усиление структурных изменений на рынке нефти. Наиболее важным показателем того, что на нефтяном рынке происходят структурные сдвиги, является изменение характера зависимости цен от спроса и предложения.

В борьбе за рынок нефтяной компании приходится постоянно пересматривать свои установки, принципы, цели, а соответственно за этим и методы достижения новых планов. Рассматриваются такие методы изменения структура, как диверсификация и централизация. Если ранее достаточно было добыть нефть из недр, то сейчас многие крупные нефтяные стремятся к тому, чтобы весь процесс добычи и реализации нефти был полностью под их контролем. В идеале компании могли бы иметь свою систему разведки, транспортировки и переработки нефти.

В-третьих, активизация процесса перемещения производственных мощностей в нефтяной промышленности. Низкие темпы роста запасов основных нефтеносных районов, а также тяжелые условия добычи на менее продуктивных или истощающихся месторождениях во многом предопределили смещение деловой активности по освоению морских нефтяных месторождений.

Наиболее привлекательными с точки зрения перспектив освоения нефтяных ресурсов считаются: Западная Сибирь и Волго-Уральская территория.

Также целесообразно отметить, что перенос нефтедобычи дает следующие возможности промышленности страны:

- выгодно реализовать устаревшее оборудование и технологии;
- увеличить сбыт сопутствующих товаров и услуг (в том числе ремонт и модернизация оборудования, консультационные центры, поставка запасных частей и т.д.);
- создать дополнительные рынки сбыта разнообразных высокотехнологичных новых и новейших товаров и услуг;
- обеспечить занятость для избыточного высококвалифицированного персонала.

В четвёртых, сокращение коммерческих запасов нефти в мире. За всю историю нефтяной промышленности было открыто большое количество крупных месторождений с низкими издержками производства. Запасы нефти в большинстве из них в значительной степени уже истощены

Для роста нефтедобычи нужны инвестиции как собственно в месторождения, так и в экспортную инфраструктуру. Разработка этих «новых» запасов потребует долгосрочных инвестиций, с множеством рисков. Отсюда неопределенность со многими крупными проектами, реализация которых требуется для выведения запасов новых провинций.

В пятых, инновации. Одним из важных сегодня важнейших аспектов сферы производства является информационная поддержка деятельности различных участников инновационной системы. Как показывает практика, поддержка создания баз данных и информационных служб в системе Интернет, получившая распространение несколько лет назад,

малоэффективна. Более перспективным является частичное или полное финансирование участия предприятий в разного рода международных выставках и ярмарках технологий. Как правило, именно выставки приводят к образованию новых контактов, которые в будущем могут служить как источником создания новых разработок, так и основой для формирования рынков сбыта продукции. [2, с. 128]

Использование инфраструктуры, равно как и государственное финансирование инновационной деятельности будут малоэффективными в отсутствии квалифицированных кадров в высокотехнологичной сфере. А это, как показывают исследования, в свою очередь является важной и растущей проблемой в данной области. Для ее смягчения необходимо создать систему консультационных услуг для инновационно-активных предприятий, в том числе малых, а также в течение 2-3 лет наладить сеть подготовки и переподготовки кадров, включая использование программ и технических средств дистанционного обучения. Система подготовки кадров должна быть гибкой и разнообразной, и включать как университетское и послеуниверситетское обучение, так и кратковременные курсы, семинары, круглые столы для повышения квалификации уже действующих менеджеров.

Для малых инновационных предприятий целесообразна большая, чем в настоящее время, нормативная регламентация образовательных центров и центров переподготовки, которая включала бы в себя больший контроль за качеством обучения, а также рекомендовала бы таким центрам проводить мониторинг последующей бизнес-карьеры своих выпускников.

Немало важной проблемой является экологическая безопасность нефтегазовой отрасли. Нефтегазодобывающие, нефтеперерабатывающие и нефтехимические предприятия были и остаются существенными источниками экологической опасности для природных объектов и населения, но к сожалению, часто реальное решение экологических задач откладывается на будущее. Так очередной раз правительство поставило перед нефтяниками задачу довести лишь к 2012 году использование попутного газа до 95%, сжигая в факелах не более 5%, но экспертная оценка показывает, что и к новому сроку данная задача не достижима. Экологический ущерб от деятельности нефтегазовой отрасли в большинстве случаев носит необратимый характер, последствия которого будет трудно исправить и игнорировать в будущем. Проблема усугубляется тем, что значительное число предприятий нефтехимии расположено на расстоянии менее 5 км от городов и в зону влияния вредных выбросов попадают жилые дома. К таким объектам относятся ОАО «Московский НПЗ», ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтеоргсинтез», ОАО «Рязанский НПЗ», ОАО «Сызранский НПЗ», ОАО «Новокуйбышевский НПЗ» и т.п. За последние годы были представлены инновационные экотехнологии и современное оборудование для газоочистки, водоочистки, переработки отходов, утилизации попутных нефтяных газов, технологии для комплексного решения экологических задач нефтяных и газовых месторождений, нефтеперерабатывающих и газоперерабатывающих заводов. [3]

Россия обладает крупным потенциалом на мировом энергетическом рынке: к настоящему моменту открыто и разведано более 3 тыс. месторождений углеводородного сырья. Примерно половина из них разрабатывается. Более половины российской нефтедобычи и более 90 % добычи газа сосредоточены в районе Урала и Западной Сибири. Большинство месторождений этого региона отличаются высокой степенью выработки, и потому, сохраняя его в качестве основной углеводородной базы, необходимо развивать и альтернативные регионы добычи.

Исходя из официальных оценок, нашедших отражение в «Энергетической стратегии России на период до 2020 года», к 2015-му добыча нефти в нашей стране может составить 530 млн т, а ее экспорт – 310 млн тонн. Главной нефтяной базой останется Западно-Сибирская нефтегазоносная провинция. Будут сформированы новые центры нефтяной промышленности в Восточной Сибири и Республике Саха (Якутия) – добыча до 50 млн т в 2015 году; на шельфе острова Сахалин (25–26 млн т), в Баренцевом море и российском секторе Каспийского моря. Увеличится добыча нефти в Тимано-Печорской провинции.

К 2015 году добыча газа в России может достигнуть 740 млрд куб. м, а экспорт – 290 млрд куб. м. Добыча газа в Западной Сибири стабилизируется, поэтому весь прирост будет обеспечен за счет ввода в эксплуатацию новых месторождений Восточной Сибири и Дальнего Востока, шельфа северных и дальневосточных морей. Значительные запасы и перспективные ресурсы природного газа Восточной Сибири и Дальнего Востока теоретически позволяют сформировать в данном регионе новые центры газодобычи.

Российским нефтегазовым компаниям необходимо использовать благоприятную внешнюю конъюнктуру для реконструкции производственных мощностей с применением современных технологий и для развития сети сбыта, что позволит снизить себестоимость производства и предложить на внешние рынки более конкурентоспособный продукт.

Литература

1. Шишкин, С.Н. Государственное регулирование экономики: предпринимательско-правовой аспект/ С.Н. Шишкин. М., 2007.
2. Шмаров А.И. Нефтяной комплекс России и его роль в воспроизводственном процессе. М., 2011.
3. <http://www.safeprom.ru>

VAR как инструмент оценки рисков в контексте российской банковской системы

В условиях формирования финансовой стабильности и модернизации работы банковского сектора остро возникла необходимость осуществлять регулярный мониторинг банковских рисков, заключающийся в выявлении риска, его количественной оценке и последующем принятии решений о его снижении либо удержании на допустимом уровне. Проблема разработки инновационной конкурентоспособной системы мониторинга в условиях быстро меняющейся банковской действительности занимает центральное место. Наиболее важным этапом системы мониторинга банковских рисков является оценка риска, получение его количественной характеристики. Одним из методов занявших традиционное место в контексте методов оценки банковских рисков является метод VAR (Value-at-Risk).

VAR – это величина наибольших потерь, выраженных в денежном эквиваленте и возникающих на заданном временном горизонте, таких, что, реальные потери могут оказаться больше лишь с малой заранее заданной вероятностью, т.е. [2, с.244]:

$$P(L > VAR) \leq 1 - \alpha,$$

где L- реальные потери, а α – уровень доверительной вероятности.

VAR, в отличие от большинства своих предшественников, позволяет концептуально оценить риск и представить его одним легко воспринимаемым числом, способствующим, в частности, повышению эффективности анализа достаточности капитала банка.

Рекомендуемый уровень доверительной вероятности по Базельским документам составляет 99%, в системе RiskMetrics – 95%. В реальной практике доверительная вероятность выбирается между 95% и 99%. Если $\alpha = 0,99$, тогда вероятность того, что реальные потери превысят значение показателя VAR, составляет 1%.

Показатель VAR рассчитывается для определенного временного горизонта. По Базельским документам период расчета VAR составляет 10 дней, по системе RiskMetrics – 1 день. Целесообразнее рассчитывать ежедневный VAR, 10-дневный период времени используют для расчета величины капитала, покрывающего возможные убытки [2, с.253].

В качестве примера расчета VAR можно привести ряд крупнейших российских банков, которые модернизируют традиционный метод расчета данного показателя, опираясь на собственную статистику и учитывая специфику своей деятельности. ОАО Сбербанк России для оценки процентного, фондового, валютного и рыночного риска использует VAR технологию, основанную на исторических данных за 2 года. Расчет VAR осуществляется для периода 10 рабочих дней с уровнем доверительной вероятности 99% методом исторического моделирования с последующей

оценкой адекватности оцененных значений и проведением регулярного обратного тестирования (back-testing).

В 2012 году ОАО Сбербанк России усовершенствовал подход к расчету VAR, включив в расчет средневзвешенное время до погашения облигации, что привело к значительному уменьшению величины рыночного риска портфеля и увеличению фондового риска за счет более полного отражения в модели риска по неликвидным бумагам.

Значения процентного, фондового, валютного, рыночного рисков (в млрд. рублей) Сбербанка России в период с 2011 по 2012 годы, рассчитанные с помощью усовершенствованного метода VAR, составляют [4,с.94]:

Риск (в миллиардах российских рублей)	Среднее значение за 2011 год	Среднее значение за 2012 год
Процентный риск по долговым ценным бумагам	12,6	16,6
Фондовый риск	11,7	9,0
Валютный риск	1,5	3,1
Рыночный риск (с учетом диверсификации)	15,0	17,6

Таким образом, в 2012 году по сравнению с 2011 годом особенно выделяется значительное увеличение валютного риска, что свидетельствует о серьезных флуктуациях курсов валют.

ОАО Газпромбанк осуществляет оценку рисков с использованием метода VAR, при расчете которого применяется доверительный интервал 98,8% и период расчета 10 дней [1, с.74]. Основу расчета составляют исторические данные по рынку за 1 год. В процессе оценки рисков учитывается взаимосвязь (корреляция) между разными факторами риска. Для оценки волатильности и корреляции применяются модель экспоненциально взвешенного скользящего среднего.

ОАО Россельхозбанк использует при расчете VAR доверительный уровень 95% или 99% в зависимости от поставленных целей, период расчета составляет один день и при этом оценка осуществляется на основе ретроспективных данных за последние 250 дней [3, с.72]. Банк осуществляет расчет с помощью исторического метода, при этом регулярно (ежеквартально) осуществляя back-testing.

Оценка банковских рисков с помощью метода VAR привносит в практическую деятельность множество спорных моментов, формируя тем самым неоднозначное мнение в кругу специалистов о его применении.

С одной стороны, результатом применения VAR является число, позволяющее аккумулировать риск в удобном для проведения дальнейшего мониторинга виде.

С другой стороны, применение VAR основано на предположении о нормальном распределении либо на исторических данных, отражающих закономерности прошлого, которые возможно смоделировать на будущий период времени, но однако это вовсе не гарантирует их осуществления.

Кроме того, VAR неспособен предсказать резкие изменения конъюнктуры рынка.

VAR как мера риска не является когерентной поскольку в общем случае, удовлетворяя свойству монотонности, инвариантности и однородности, не удовлетворяет свойству субаддитивности, кроме случая нормального распределения доходностей. Однако, на практике, аналитики пренебрегают повышенной точностью при осуществлении мониторинга крупных портфелей, и ссылаясь на центральную предельную теорему, считают распределение близким к нормальному, и, следовательно, используют показатель VAR.

Литература

1. Consolidated Financial Statements Gazprombank Group year ended 31 December 2012.
2. Jorion Ph. Financial Risk manager handbook. - New Jersey, 2007, Issue 4.
3. Группа «Российский сельскохозяйственный банк» МСФО Консолидированная финансовая отчетность и отчет независимого аудитора 31 декабря 2012 года.
4. Консолидированная финансовая отчетность Открытого акционерного общества «Сбербанк России» и его дочерних организаций за 2012 год.

Долгих К.Д.

студентка ГБОУ СПО Коммерческо-банковский колледж №6

Научный руководитель: Дмитриева Ю.В.

*преподаватель ГБОУ СПО Коммерческо-банковский колледж №6
г.Москва, Россия*

Мониторинг как необходимый элемент эффективной работы банковской системы

В современное время российский банковский сектор занимает лидирующие позиции в структуре экономики всей страны. Основным направлением развития современной банковской системы является модернизация ее функционирования с целью повышения эффективности и ускорения выполнения банковских процессов и операций в условиях повышенных требований безопасности и поддержания устойчивости системы в перспективном будущем. В настоящее время российские коммерческие банки сталкиваются с нестабильностью условий, определяющих эффективность их работы, поэтому данная проблема стала активно обсуждаться. Одним из основных путей развития российских банков является организация процесса мониторинга банковских рисков. В статье проанализирована необходимость мониторинга банковских рисков в деятельности коммерческого банка.

Для качественной организации процесса мониторинга в банке следует проводить регулярную оценку банковских рисков, а далее с

помощью методов математического моделирования осуществлять управление ими [1,с.243]. Следовательно, в любом коммерческом банке должен существовать специалист по выявлению и оценке рисков с последующим принятием решения об управлении риском. Такие специалисты (аналитики) отслеживают появление риска и принимают меры по его предотвращению. Благодаря эффективной работе аналитиков банки значительно сокращают потери, возникающие вследствие наступления неблагоприятных событий.

Материальные ресурсы банка состоят из собственных средств банка (средства акционеров, первичная и вторичная эмиссия акций), заёмных средств (кредиты коммерческих банков и Центрального Банка РФ, эмиссии векселей и облигаций) и привлеченных средств (депозитов физических и юридических лиц, эмиссии депозитных и сберегательных сертификатов). Следует заметить, что 80% средств банка – это заёмные и привлеченные средства, поэтому возникающие финансовые трудности и риски, необходимо отслеживать и предотвращать на этапе их появления. Основным механизмом, способствующим эффективному управлению рисками, является процесс мониторинга банковских рисков.

С целью выявления сущности и осознания необходимости процесса мониторинга рассмотрим происхождение этого слова. В энциклопедическом словаре «Политология» указано происхождение слова «мониторинг» от английского monitor, что означает «наставлять», «советовать», либо «контролировать» и «проверять» [2, с. 185].

Рассматривая сущность мониторинга применительно к банковской деятельности, необходимо отметить исследование Н.Н. Шульковой, в котором банковский мониторинг определен как «сложная информационная система, включающая наблюдения за состоянием банковской сферы, оценку его результатов и прогнозирование будущего развития банковской системы страны и отдельных коммерческих банков» [4, с.18].

Таким образом, процесс мониторинга банковских рисков подразумевает идентификацию, контролирование и немедленное реагирование на изменения соответствующих показателей.

Для достижения главной цели при проведении мониторинга банковских рисков необходимо решить следующие задачи [3, с.87]:

- наблюдать за организацией банковской системы и характерными ей рисками;
- анализировать воздействия макроэкономической среды на денежную сферу и происходящие в ней изменения;
- выявлять банковские риски на стадии их возникновения;
- моментально реагировать на изменения рисков с целью их устранения.

Таким образом, процесс мониторинга банковских рисков основной целью которого является повышение эффективности работы банка, можно охарактеризовать как сложную систему взаимосвязанных элементов, взаимодействие которых обеспечивает мгновенное непрерывное выявление банковских рисков, определение их характера и степени воздействия на банковский сектор, и немедленное реагирование даже на их незначительное изменение.

Литература

1. Jorion Ph. Financial Risk manager handbook. - New Jersey, 2007, Issue 4.
2. Бачинин В.А. Политология: Энциклопедический словарь .- СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2005.- 288с.
3. Травкина Е.В. Мониторинг банковских рисков: сущность, содержание и принципы организации // Финансы и кредит. 2011. №4. с. 86-89.
4. Шулькова Н.Н. Банковский мониторинг и его организация в Центральном банке / Н.Н. Шулькова. Саратов, 2004.

Комлева Е.В.

*Технический университет,
Дортмунд, Германия*

Нефть, золото или ядерные отходы

Elena Komleva

*TU Dortmund University,
Germany*

Oil, gold or nuclear waste

Аннотация. Рассмотрены некоторые антропосоциальные аспекты феномена ядерной энергии. Они сопряжены с первой попыткой создания международного подземного могильника ядерных материалов вблизи Красноярска. Отмечены проблемы, которые идентифицированы таким сопряжением.

Ключевые слова: ядерная энергия, нефть, международный ядерный могильник, горно-химический комбинат, Россия.

Abstract: There are considered some anthropo-social aspects of the nuclear energy phenomenon. They refer to the first attempt of constructing an international underground repository for nuclear materials near Krasnoyarsk. There are mentioned some problems identified by this connection.

Key words: nuclear energy, oil, international nuclear waste storage facility, mining and chemical combine, Russia.

Забыть о Балтийской впору.

Копорье - к Сосновому Бору.

В Томске – «Прорыв».

В Красноярске – «Зарыв».

На Ордынке – «Нарыв»?!

(Народная мудрость в комментариях на сайте «Проатом»)

Б. Никипелов [1], один из видных руководителей советской/российской ядерной отрасли прошлого, со ссылкой на Гегеля, этику и диалектику, отстаивает мнение, что запрет на международное разделение труда в ядерной сфере – это противоречие, которое будет

преодолено историей. И будут созданы крупные международные хранилища радиоактивных отходов в Китае, Монголии, Казахстане, Канаде, России. Мысль верная. Как и на каких площадках ее правильно реализовать? Вот в чем суть. Тем более, что по аналогии с проектом Yucca Mountain стоимость только обоснования и строительства каждого хранилища (подземного)/могильника высокоактивных и долгоживущих отходов составит не менее ста миллиардов долларов. Кроме того, существует заслуживающее внимания мнение, что в будущем, возможно, нынешние отходы ядерной отрасли – ценное сырье, а их подземное размещение – формирование техногенных месторождений отложенного использования. Ведь все разнообразие элементного состава вещества Земли – результат когда-то и где-то произошедших ядерных реакций.

Ныне мы видим, что человечество переходит от принципа национальных усилий по временной/вечной изоляции таких отходов к интернационализации этой деятельности. А. Глюксман еще в начале века писал о совпадении интересов некоторых политических сил России и Запада по поводу международного ядерного могильника на российской территории (тогда предпочтение отдавали Челябинску) и о финансировании «уже несколько лет» процесса сближения (<http://www.inosmi.ru/untitled/20020427/140631.html>). Сближение в рамках темы ядерных отходов происходит на неудачном для российской атомной отрасли фоне резкого свертывания реального строительства Россией за рубежом и внутри страны новых АЭС, лихорадочных и зачастую сомнительных действий российского атомного менеджмента (www.proatom.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=4560; www.proatom.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=4588, echo.msk.ru/blog/ecodefense/1100254-echo/). Когда с системой принятия опасных и некомпетентных решений в Росатоме начинают не соглашаться полностью лояльные к отрасли в прошлом ее ветераны-профессионалы (<http://www.proatom.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=4690>). И в условиях, когда экономика России перестает быть российской (<http://www.proatom.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=4599>), а обрабатывающая промышленность и машиностроение страны исчезают (<http://www.proatom.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=4639>). Но (по словам Н. Лаверова) когда «США постоянно с нами советуются» по вопросам обращения с радиоактивными отходами и их захоронения (<http://www.fontanka.ru/2013/06/24/138/>).

Ядерная отрасль страны и мира в нынешних трактовках, особенно ее гражданская часть, находится на чрезвычайно важном, но с большой неопределенностью того или иного безупречного исхода, этапе (возможно, в тупике). Ядерное оружие в наступившем веке – оружие бедных, что, в некотором смысле, ставит его вне законов, формируемых современной мировой элитой. Проекты гражданской отрасли теряют свою жизнеобеспечивающую актуальность. «Сегодня актуальны лишь проблемы уничтожения запасов всех видов устаревшего ядерного оружия и проблемы окончательного захоронения отработавшего ядерного топлива» (<http://www.proatom.ru/modules.php?name=News&file=comments&sid=4716&tid=68829&mode=&order=&thold=>;

<http://www.proatom.ru/modules.php?name=News&file=comments&sid=4716&tid=68954&mode=flat&order=&thold=>:

<http://www.proatom.ru/modules.php?name=News&file=comments&sid=4716&tid=69289&mode=flat&order=&thold=>).

Документы в связи с закрытием в США Yucca Mountain, американо-российское Соглашение № 123 (2010г.), Директива ЕС по обращению с ядерными отходами (2011г.) – вот основные правовые вехи на пути создания крупных международных подземных объектов изоляции ядерных материалов и радиоактивных отходов. В том числе и в России. Подробности тенденции раскрыты в моих статьях в журналах «Научный вестник Норильского индустриального института» (№ 10 – 2012 и № 12 – 2013), «Юридическая наука» (№ 1 – 2012 и № 3 – 2013), «Геофизический журнал» (№ 2 – 2008 и № 6 – 2012), «Энергетическая политика» вып. 4 – 2012, «Изв. Вузов. Горный журнал» №2 - 2012 и других.

Хотя политическая воля к созданию международных ядерных хранилищ/могильников достаточно определенно проявлена многими странами, конкретные юридические, финансовые и экономические механизмы этого ещё предстоит создать. В том числе, и по части сбалансирования в России интересов общефедеральных и того региона, где объект будет создаваться. Видимо, как аналог будет принята схема практической реализации Соглашения между МАГАТЭ и Россией (2010г.) о создании первого в мире международного банка свежего ядерного топлива. Приветствуется и критическая правовая позиция относительно международных хранилищ (например, <http://www.dissercat.com/content/problemny-pravovogo-regulirovaniya-obrashcheniya-s-radioaktivnymi-otkhodami>; <http://www.barentsinfo.org/?DeptID=3549>), способствующая полной оценке ситуации.

Необходимо также четко идентифицировать и укоренить социокультурные (светские и религиозные) основания и критерии таких действий. На базе православия, философского наследия Ф. Достоевского (<http://www.lawinrussia.ru/node/164207>), с привлечением идей геоэтики и других элементов духовно-гуманитарных начал безопасности. Так называемый «индекс безопасности ядерных материалов» Фонда «Инициатива по предотвращению ядерной угрозы» (Nuclear Threat Initiative), для сравнения, предусматривает анализ условий хранения и обращения с ядерными материалами в странах мира не только в плоскости военно-технической, но и социокультурной – от прошлого к будущему (<http://www.arms-expo.ru/050049054050124050054055048055.html>).

Тем более, что уже можно говорить о нарушениях правовых норм (как и морально-нравственных, а также научных критериев обоснования). Например: «Строительство подземной лаборатории возле Красноярского горно-химического комбината, несомненно, является началом сооружения пункта геологического захоронения радиоактивных отходов без получения лицензии на такое строительство, то есть является строительством несанкционированного могильника высокоактивных отходов. ...При сооружении подземной лаборатории...образуется депрессионная воронка, естественный гидрогеологический режим (объект изучения, - Е.К.) будет

нарушен,...т.е. от лаборатории будет больше вреда, чем пользы» (<http://www.proatom.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=4554>, комментарий Б. Серебрякова). Некоторые правовые инициативы в связи с могильником ГХК были переданы через В. Путина в адрес глав государств G20 участниками Гражданского саммита «Группы Двадцати» (<http://www.press-line.ru/novosti/2013/06/putinu-predlozhili-obratit-vnimanie-na-yadernyy-mogil-nik-pod-krasnoyarskom.html>).

Даже при показательных акциях открытости, специалистам и общественности не дают ответы на ключевые вопросы: почему именно Красноярский край, обстоятельства выбора, анализ других мест, критерии выбора, список ранее рассмотренных Росатомом (около 30 в 18 регионах!) площадок? Предполагается, что эти вопросы не останутся все же без ответа (<http://nuclearno.ru/text.asp?17434>)? Некоторая информация к размышлениям по этому поводу приведена далее.

Площадку, которая была выбрана первоначально для одного объекта (наземного завода РТ-2 радиохимической переработки отработавшего ядерного топлива по несбывшимся тогда планам расширения ГХК, <http://www.iapress-line.ru/dossier/item/10768-unik>), целенаправленно «подогнали» под принципиально другой. Другой, прежде всего, по сроку существования (миллионы лет – могильник, десятки лет – завод). Понятно, что требования к площадкам и к обоснованию их надежности разные для завода и могильника. Есть и другие признаки лукавого «протаскивания» Росатомом нужного решения (www.bellona.ru/articles_ru/articles_2013/Krasnoyarsk-repository-EIA, www.facebook.com/NETmogilniku, www.sgzt.com/krasnoyarsk/?module=articles&action=view&id=1617&theme=).

Выбранный вблизи Железногорска гранитный массив вскрыт едва ли десятью скважинами не глубже 700 метров. Однако граниты в последнее время преподносят геологам поразительные сюрпризы, невообразимые ранее. Месторождение «Белый тигр» знаменито гигантскими запасами нефти в гранитах на глубинах 1-3 километра. Имеются и другие примеры нефти в кристаллических породах (http://journal.deepoil.ru/images/stories/docs/DO-1-1-2013/2_Resolution_1-KR.pdf). Кстати, в гранитах Нижнеканского массива отмечали проявления углеводородов (Ф. Бакшт, Томск, устное сообщение). Для обоснования могильника ГХК эти факты важны двумя следствиями.

Во-первых, пришло время радикального пересмотра концепций поиска и разведки углеводородов. Во-вторых, доказано, что на глубинах в первые километры граниты могут иметь мощные зоны массопереноса, в том числе с направленностью движения газов и флюидов к земной поверхности. Именно обнаруженные Ю. Дублянским (<http://www.seu.ru/programs/atomsafe/B3/g6.htm>) геологические индикаторы периодического появления глубинных вод у земной поверхности впоследствии стали главным аргументом при закрытии проекта Yucca Mountain. А если под ГХК море нефти или воды? Будем потом, после эксплуатации «ядерного кластера», разведку вести – как Казахстан (<http://lenta.ru/news/2013/06/25/use/>). Германия уже обеспокоилась прогнозом наличия газа ниже подземной лаборатории «Горлебен» на

глубине 3 километра и соседством площадки с Эльбой (<http://atominfo.ru:17000/hl?url=webds/atominfo.ru/news/air8788.htm&mime=text/html&charset=windows-1251>). МАГАТЭ, кстати, рекомендует при обосновании площадки захоронения ДОКАЗАТЬ отсутствие в ее недрах и вблизи полезных ископаемых, особенно высоколиквидных. Есть и глобальное третье следствие. Абиогенная нефть, как частный случай нефти в гранитах, позволит не принимать серьезно разговоры про принципиальную невосполнимость запасов углеводородов, скорое их исчерпание и про неизбежность развития гражданской ядерной энергетики с применением опасной радиохимии.

Могильник за Уралом – исторически не первое предложение Минатома/Росатома. Какова судьба предыдущих, каждое из которых в свое время было «всесторонне обоснованным и единственно верным»? Почему «один на всех» могильник вот-вот будут строить вблизи Красноярска – географического центра России? Всесторонне ли обоснован этот вариант с учетом предыдущих и еще имеющихся сейчас вариантов? А почему не построить два, но у границ (западной, Печенга и восточной, Краснокаменск)? Могильники у границ с серьезными соседями на несколько порядков повысят безопасность объектов. По крайней мере, о разрушениях в результате военных действий, диверсий и терактов, направляемых против России, можно будет не беспокоиться. Будем крепко помнить о работе крылатых ракет по Югославии (<http://nuclearno.ru/text.asp?17287>). Но никто не решится потревожить таким образом совместно Россию и Китай или Россию и Норвегию, Финляндию, Швецию. Да и другие аспекты безопасности могильника будут выверены многократно, безо лжи, в связи с жизненно важными интересами разных стран, не только Росатомом. Учитывая масштаб задачи и длительность качественного выбора, строительства, эксплуатации и мониторинга объекта, несомненно, что это мотивирует «навечно» международное сотрудничество в приграничье нынешней молодой поросли специалистов и будущих поколений.

В конце концов, если события к тому пойдут, у Печенги и Краснокаменска есть и потенциал глобального ядерного сдерживания аналогично широко известной идее реального и фантастического вариантов «Периметр» и «Машина Судного дня» - никаких уязвимых средств ответной доставки не надо. «Ядерный остров» в границах родного мне Мурманска (<http://nuclearno.ru/text.asp?17345>), как и хранилище на сто лет в Сайда-Губе, видимо, задумка Росатома «из той же серии». Но, надо отметить, не в самый раз придумано: слабо, слабо.... Не учли настораживающую трассу событий с АПЛ «Комсомолец», «Курск», «Екатеринбург». По части защиты безопасности страны и региона этот как бы остров не только многократно хуже, чем вариант Печенги, но и, скорей всего, подрывает ее.

Единственный, которому сейчас можно безоговорочно верить, предположительный ответ Росатома применительно к Железногорску – здесь действует и будет все же расширено радиохимическое производство ГХК с целью «одним махом» покрыть все формируемые РФ такого рода потребности. Вот так: главное, - обеспечить решение сиюминутной, не

вполне очевидной задачи по развитию ГХК. Могильник лишь необходимое дополнение для этого, а не самостоятельная сложнейшая проблема! Радиохимический завод «определяет сознание», а не потребность правильно, всесторонне и надежно обосновать решение по вечной изоляции отходов. Кроме того, одновременно госкорпорация запускает амбициозный проект «Прорыв», который призван сформировать новый для России и мира облик отрасли и предусматривает, видимо, опасную радиохимическую переработку при каждой АЭС нового поколения непосредственно на площадках этих станций. Что за стратегическое противоречие – раздвоение сознания? К тому же, замечу, нынешние радиохимические технологии решаются применить в промышленных масштабах гражданской отрасли далеко не все ядерные страны. Россию не смущают «странные метеориты» (<http://www.sciteclibrary.ru/rus/catalog/pages/12706.html>), осваивающие маршруты над ее территорией.

Нынешняя администрация Росатома на примере программ строительства АЭС показала слабость планирования и реализации планов в интервале времени в десять лет. Но она, на примере могильника вблизи Красноярска, пытается убедить общество, что на миллионы лет вперед предвидеть ход событий и тратить бюджетные деньги умеет. Специалисты США несколько десятков лет поэтапно выбирали по всей стране площадку для могильника, сравнивая разные геологические формации, пока не получили право начать горные работы на Yucca Mountain. Но, увы, итог и здесь печален. А Росатом быстро, в стиле нового «прорыва» и без альтернатив, нашел подходящий массив «у забора» ГХК.

Выбор Нижнеканского массива осуществлен структурами Росатома – ВНИПИПромТехнологии и Радиевым институтом. Он не оптимален геологически

(<http://www.proatom.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=4634>).

Номенклатура подлежащих долговременной/вечной изоляции высокоактивных материалов уже сейчас не сводится только к отходам радиохимии ГХК. Со временем, особенно при ускорении процессов демонтажа ядерных объектов и все большей интернационализации отрасли, неадекватность по многим параметрам площадки вблизи Красноярска будет становиться все очевидней и отягощающей. И шаг за шагом, если могильник здесь будет построен, его функции, скорей всего, будут последовательно, каждый раз «в связи с новыми непредвиденными обстоятельствами», расширяться. Модернизация станет постоянной. Радиационные нагрузки на территорию будут возрастать.

При уважении к опыту упомянутых выше институтов, следует помнить, все же, и некоторые неприятные итоги их научных обоснований в условиях финансовой и корпоративной зависимости от администрации Росатома. ВНИПИПромТехнологии – разработчик («научный» подход тот же – «у забора» своего объекта, но совершенно иного назначения) отвергнутого после критики со стороны Горного института Кольского НЦ РАН проекта подземного ядерного могильника на полигоне Новой Земли, незаконченного аналогичного проекта для территории ПО «Маяк». Кто может вспомнить добрым словом эти проекты? Прямое наследство

ВНИИПТ – неоднозначные результаты подземных ядерных взрывов в мирных целях. Радиевый институт, как минимум, поддержал продвижение одной из технологий обращения с радиоактивными отходами на объекты ПО «Маяк» и (совместно с ВНИПИЭТом) РосРАО, которую осудила Комиссия РАН по борьбе с лженаукой и фальсификацией научных исследований (http://www.gazeta.ru/science/2013/06/28_a_5394973.shtml; http://moi-vzn.narod.ru/VZN_12.PDF, с. 22-24; <http://www.proatom.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=4630>).

Ядерные могильники справедливо, подчеркивая главную роль природных условий в долговременной защите, называют еще геологическими хранилищами. Геология – не профиль Росатома по определению. Не урановые объекты – тем более. Завершающие стадии любого ядерного топливного цикла достоверно не исследованы экономически

(<http://www.atomnews.info/?T=0&MID=62&JId=62&NID=3481>). Как не поняты до конца и причины Чернобыля, «а реакторы продолжают работать» (комментарии к <http://www.proatom.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=4718>). Кто после ликвидации нынешней РАН хоть как-то (а необходимо комплексно) будет контролировать, учитывая необозримые во времени перспективы ядерной отрасли и ее последствий, геолого-географо-экономические «открытия» и гарантии безопасности Росатома?

Международные подземные хранилища/могильники ядерных материалов можно рассматривать как элементы будущей системы ядерного нераспространения, как панацею, в том числе, и от попадания этих материалов (возможная начинка радиологического оружия) в руки террористов.

Но прежде, все же, следует, минимум на двух уровнях, переосмыслить вопрос: «Нефть или ядерные отходы?» Глобальный уровень. Если abiогенная нефть реальна (как реальна на Земле вода различного происхождения), то нужно остановить (приостановить) развитие нынешней и любой другой будущей ядерной энергетики, неотъемлемым следствием которых есть и будет штатное и аварийное генерирование высокоактивных и долгоживущих отходов. А также – системы международных подземных ядерных могильников, в том числе приостановить работы вблизи Красноярска. Локальный уровень. Если строительство могильника вблизи Красноярска необходимо, надо с помощью глубокого бурения доказать отсутствие нефти и благоприятный гидрологический режим применительно к оконтуривающим предполагаемое место заложения объекта кристаллическим породам Нижнеканского массива.

Для Печенгской геологической структуры и ее обрамления (где обильно, как и в зоне урановых месторождений Краснокаменска, представлены и граниты), например, множеством скважин глубиной 2-2,5 километра, сетью горных выработок «Норильского никеля» и Кольской сверхглубокой скважиной доказано отсутствие нефти и показаны благоприятные предпосылки естественной гидроизоляции будущих подземных сооружений могильника. На основе местного сырья разработаны строительные материалы, надолго предназначенные для

дополнительной (в составе защитных инженерных барьеров) изоляции радионуклидов, а также блокирования опасных процессов внутри могильника. Про инженерно-геологические и другие свойства гранитов Краснокаменска (в частности, их опасную склонность к горным ударам) много знают тамошние и московско-петербургские специалисты. А мурманские геологи, геофизики и горняки пока еще способны (даже, вероятно, самостоятельно и уже в ближайшее время) наполнить при наличии заказчика имеющимися на сегодня фактическими результатами полевых работ первоначальную «затравку» для дальнейшего полноценного обоснования альтернативного варианта международной площадки захоронения высокоактивных и долгоживущих ядерных отходов на Северо-Западе РФ. В прошлом веке их усилиями и по их инициативе в честном научном соревновании было доказано, в том числе на международном уровне (TACIS Project NUCRUS 95410), преимущество Мурманска перед Новой Землей. Почему бы им сейчас с имеющимся горно-геологическим опытом, вариантами площадок на Кольском полуострове и анализом, прежде всего, соседских шведско-финских аналогов (мировых лидеров по части гранитных массивов) не быть оппонентами исследователям площадки около Красноярска?

Одновременно были бы заложены предпосылки создания объекта новой отрасли на горно-геологической основе, который бы (дольше, чем горное дело прежних и нынешних лет, стоящее на пороге кризиса) наполнял бюджет региона основными доходами.

Тем более, что именно с Мурманом связаны разработка основ научного направления по локализации радиоактивных отходов и отработавшего ядерного топлива, стратегическому использованию подземного пространства страны, а также руководство крупномасштабными исследованиями в области подземного строительства специальных объектов государственного значения, в частности – подземных АЭС и ядерных могильников (<http://ria.ru/science/20130725/951940224.html>; <http://goikolasc.ru/congratulation>). Попытки «навести мосты» между площадками двух регионов со стороны специалистов Кольского полуострова были (conf.sfu-kras.ru/uploads/MelnikovNN.doc; portal.tpu.ru/files/conferences/radioactivity/book-light.pdf).

Именно Печенга максимально обеспечит выполнение упомянутой рекомендации МАГАТЭ: известные месторождения исчезнут, а новые практически невероятны при высочайшей геологической изученности территории. Не изменится коренным образом ситуация на данной площадке даже при использовании новых технологий и организации поисковых и разведочных работ относительно традиционного и нового (золото) для Печенги сырья, о гипотетических результатах которых предполагает в общем по региону А. Калинин (<http://zolotodb.ru/articles/geology/placer/10553>). Новые исследования по высоколиквидным полезным ископаемым здесь беспроигрышны при любом их результате. В частности, при отрицательном результате или, в крайнем случае, локальной находке они усилят доказательную базу в части подземного ядерного объекта вне месторождений. Аналогия: в РАН (Н.

Лаверов) такой же подход к Краснокаменску считают “единственно верным” (2011г., <http://www.ras.ru/FStorage/Download.aspx?id=bb9c25dd-630b-4f87-8d3e-6fad9a0ba9ca>; 2005г., newmdb.iaea.org/GetLibraryFile.aspx?RRoomID=694). "Приаргунское производственное горно-химическое объединение" может работать при существующих запасах урана 30-35 лет.

Международные перевозки ядерных материалов и радиоактивных отходов в Печенгу (как и часть российских, например, с Дальнего Востока), скорей всего, будут осуществляться морем по освоенным несколькими странами (США, Япония, Франция, Швеция, Россия и др.) технологиям. При этом территория страны не будет подвергаться опасности.

Печенгская структура по праву должна рассматриваться как уникальное геологическое (с комплексом других привлекательных для решения проблемы подземного ядерного могильника черт) место Кольского полуострова и России. Печенга – непревзойденный стандарт степени геологической изученности (советский, ставший по наследству российским) и, возможно, качества породных массивов. Здесь (как нигде еще) даже граница мантии установлена точно, по данным геофизики и бурения (А. Жамалетдинов). Необходимо приветствовать попытки новых разносторонних исследований применительно к данной площади. Такая высокая планка подхода к знаниям о литосфере и критериям ее пригодности наиболее адекватна задаче создания природно-техногенного объекта в недрах Земли, безопасно существовать который впервые в истории человечества должен не иначе как в координатах времени геологического.

Благодарю за поддержку исследований профессора Brigitte Falkenburg.

Литература

1. Никипелов Б. Этика и диалектика в ядерной энергетике / Бюлл. по атомной энергии / ЦНИИ Атоминформ. – 2003, №10. – С. 7-14.

Залилова З.А.
к. экон. н., доцент кафедры статистики и ИСЭ
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ,
г. Уфа, Россия
Маннапова Р.А.
аспирант, РГАУ – МСХА им. К.А. Тимирязева,
г. Москва, Россия

О ведении бухгалтерского учета в пчеловодстве

В качестве объекта учета затрат в животноводстве выделяют отдельные виды и группы скота в пределах отраслей. Так, в соответствии с Методическими рекомендациями по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях утвержденные Приказом Минсельхоза России от 6 июня 2003 г. N 792 [1] (далее – Методические рекомендации) в пчеловодстве объектами учета затрат является пчеловодство по различным направлениям, таким как: разведенческое, медовое, медово-опылительное, опылительное. На сегодняшний день Методические рекомендации - это единственный специализированный документ, которым могут руководствоваться организации, занимающиеся пчеловодством.

Различия между направлениями пчеловодства заключаются в поставленных целях:

- при разведенческом направлении основной целью является получение пчеломаток на продажу;
- при медовом направлении целью выступает получение мёда, воска и прочей продукции пчеловодства;
- при медово-опылительном и опылительном направлениях преследуют получение мёда, а также опыление сельскохозяйственных культур.

Таблица 1 Объекты учета затрат и исчисления себестоимости
продукции пчеловодства

Объекты бухгалтерского учета производственных затрат	Объекты исчисления себестоимости продукции	Единица исчисления себестоимости продукции
Пчеловодство (разведенческое, медовое, опылительное, медовое, опылительное)	Неплодная матка	1 шт.
	Матка пчелиная плодная	1 шт.
	Пакеты с пчелами (рой)	
	Соты	1 шт.
	Мёд пчелиный	1 шт.
	Воск пчелиный	1 ц
	Прополис	1 кг
	Семья пчел	1 шт.
	Яд пчелиный (сырец)	1 г
	Пыльца цветочная	1 г
	Маточное молочко	1 г
	Соторамка	1 шт.
	Работа по опылению культур	1 га

При занятии пчеловодством все затраты учитывают в накопительной ведомости учета затрат по форме № 301-АПК. Ее составляют на основании первичных документов и лицевого счета подразделения (форма № 83-АПК). В течение года в отчете отражают только прямые затраты. Общехозяйственные и общепроизводственные расходы обычно распределяют в декабре. Это производится с целью более усиленного контроля расходования материальных и трудовых ресурсов. В конце года все затраты уже распределяются по видам продукции пропорционально ценам их реализации. Особенности такого распределения можно представить в виде таблицы (п.65.9 методических рекомендаций).

Таблица 2 Распределение затрат в пчеловодстве

Вид продукции	Особенности распределения затрат
Пчеломатки	В разведенческом направлении пчеловодства для того чтобы определить себестоимость одной пчелиной семьи, затраты, приходящиеся на новые пчелиные семьи, делят на количество этих семей
Мёд, соты	Себестоимость прироста сотов определяется по себестоимости топленого кондиционного воска. При этом гнездовой сот: - размером 435х300 мм соответствует 140 г, - размером 435Х230 мм – 110 г, - магазинный сот размером 435х145 мм – 70 г воска. Себестоимость одного килограмма пчел приравнивается к себестоимости 10 кг мёда.
Мёд, соты и опыляемые культуры	В данном направлении пчеловодства (медово-опылительное) из общей суммы затрат вычитают расходы, списанные на опыляемые культуры. В зависимости от размера площадей и урожайности на эти расходы относят 20-40% затрат на содержание пчелиных семей, а по плодово-ягодным насаждениям, семенникам клевера и люцерны – 40-60%. Нормативы пчел на опыляемые гектар посевов составляют в среднем не менее 2-2,5 пчелосемьи.

Варианты бухгалтерского учета напрямую зависят от целей разведения пчел (для получения продукции пчеловодства, т.е. – мёда, воска и др.; для разведения пчел; опыления сельскохозяйственных культур и т.д.). О том, какие особенности стоит учесть, при ведении бухучета расскажем далее более подробно.

Пчеловодство – специфическая отрасль. Здесь особое внимание следует уделить цели, которую преследует производитель продукции.

Если целью разведения пчел в организации является их размножение для продажи, выращивание маток и формирование отводков (пакетов пчел), говорят о разведенческом направлении отрасли. Тогда вся привычная продукция пчеловодства - мёд, воск, иная продукция, полученная от пчел считается побочной.

Если целью пчеловодческой организации является лишь получение товарного меда и воска, направление ее деятельности определяется как медовое. Такая схема деятельности в основном характерна для организаций, хозяйств населения, частных производителей, не имеющих собственной кормовой базы для пчел, но расположенных в небольших границах от нее.

Медово-опылительное направление в пчеловодстве шире всего наблюдается в средней полосе России. В данном направлении деятельности основной задачей отрасли помимо получения меда считается и опыление сельскохозяйственных культур.

Использование пчел исключительно для опыления сельскохозяйственных культур - это опылительное направление, а всю остальную продукцию отрасли трактует как побочную.

Следует отметить такой интересный момент, что себестоимость побочной продукции в пчеловодстве - не калькулируется.

Основным нормативным актом, регламентирующим учет затрат, являются Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат на производство продукции и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях, которые утверждены приказом Минсельхоза России от 6 июня 2003 г. № 792.

При этом следует разграничивать учет собственно пчелосемей и затрат на их содержание.

Счет 11 «Животные на выращивании и откорме» (субсчет «Семьи пчел») предназначен для учета пчелиных семей, ульев, рамок и прочего относящегося к ним инвентаря. Здесь отражают стоимость матки, пчел, кормового мёда, гнездовых и магазинных сотов, рабочих ульев и т.д. Учет ведут в разрезе аналитических счетов по каждому пчелиному рою. Это связано, в первую очередь, с биологическим циклом размножения насекомых. А именно: каждый рой приходят в определенные сроки, т.к. очень ранние рои получают в конце мая или начале июня и они в весе не превышают 1,5 кг. Начиная с середины июня рои прибавляют в весе до 2-2,5 кг, и соответственно в последующие месяцы – до 3-4 кг. На каждый новый рой составляют акт на оприходование новых пчелиных роев (семей пчел).

Согласно этому акту бухгалтер принимает пчел к учету: Дебет 11 субсчет «Семьи пчел» Кредит 20 субсчет «Пчеловодство» - такой записью отражена стоимость новой пчелосемьи.

С необходимостью контроля численности пчелосемей на пасеке, организации должны два раза в год проводить их инвентаризацию (осенью и весной).

Целью весенней инвентаризации является оценка результатов зимовки пчелосемей, то есть получения ответов на следующие вопросы: как перезимовала пасека, есть ли погибшие пчелосемьи, каково соотношение благополучно перезимовавших пчелосемей к потерянным, нуждаются ли пчелы в подкормке и т.д. она происходит при установлении положительных температур (чтобы расплод пчел не застудить). После весенней проверки на основании актов сверки выявляют погибших пчеломаток и заменяют их нуклеусами. А мертвых насекомых списывают: Дебет 94 кредит 11 субсчет «Семьи пчел» - списана стоимость погибших пчелосемей; если в процессе зимовки погибли все пчелы, то списанию подлежит и стоимость ульев: Дебет 94 Кредит 11 «Семьи пчел» - списана стоимость ульев. Оставшихся нуклеусов и запасных пчеломаток переводят в основные пчелиные семьи.

Осенняя инвентаризация проводится не позднее 1 октября. Для того чтобы определить медовую и восковую продуктивность пасеки за сезон, получить более точную информацию по пчелиному рою.

На территории России природно-климатические условия существенно различаются. Поэтому от них зависит сколько – один или несколько – раз за год получают мёд. Его вынимают из ульев по мере заполнения рамок. День выемки определяют по контрольному улью, который отбирается из всех ульев, занятых здоровой рабочей пчелиной семьей. Процедура проходит следующим путем: контрольный улей устанавливают под навес и ежедневно взвешивают, полученные данные записываются в специальную тетрадь, сверяются, и определяется время выемки по остальным ульям. Выбранный мёд из каждого улья взвешивается и отражается в дневнике поступления сельхозпродукции (форма N СП-14). Если мёд собирается одновременно несколькими сборщиками, то для каждого из них открывается отдельный дневник.

У ряда производителей выбранный мёд выкачивают сразу на пасеках в медогонку. Данную выкачку оформляют специальным актом, в котором отражают местонахождение пасеки, количество и вес рамок с мёдом, выход чистого продукта. Полученный мёд заливают в тару и обязательно проштамповывают с указанием веса брутто, тары и нетто, а потом заносят эти данные в акт.

После выкачки мёда из соторамок выбирают воск, который в последствии перетапливается и отправляется на склад. Данный продукт также оформляют аналогичными документами. Все заполненные акты и накладные с целью отражения учета полученной продукции передаются в бухгалтерию.

Оформляется это следующей записью: Дебет 43 субсчет «Мёд» Кредит 20 субсчет «Пчеловодство» - получен мёд.

Чтобы рассчитать валовой выход мёда, продукцию, изъятую из ульев, суммируют с мёдом, который оставлен на корм пчелам в период зимовки. Величину мёда, необходимого пчелам на подкормку в зимний период определяют осенью комиссией. В нее должны входить главный зоотехник, заведующий пасекой и пчеловод. Они фиксируют данные, в акт, изначально проделав измерение оставленного мёда. На основании этого документа бухгалтер делает записи на аналитических счетах, открытых к счету 20 субсчет «Пчеловодство»: Дебет 10 субсчет «Корма» аналитический счет "Мед в ульях" Кредит 20 субсчет "Пчеловодство" аналитический счет «Затраты на получение мёда» - такой записью учтен мёд, оставленный на корм в ульях в зимний период; Дебет 20 субсчет «Пчеловодство» аналитический счет «Затраты на содержание пчел» Кредит 10 субсчет «Корма» аналитический счет «Мёд в ульях» - данной записью списан мёд на корм пчелам.

Учет имущества, закрепленного за пасекой, бригады учитывают в инвентарной карточке группового учета основных средств (форма N ОС-9) и в книге складского учета. Документы заполняют на основании сведений, полученных из инвентарных карточек учета инвентаря и хозяйственных принадлежностей (форма N ОС-6), которые открывают на все рабочие улья.

Хозяйственный и прочий инвентарь отражают в карточках учета объекта основных средств по форме N 423-АПК.

Данные о работе пасеки включают в годовой отчет, где отображают движение пчелиных семей на протяжении года, валовое производство продукции, затраты на ее производство, себестоимость единицы продукции, количество реализованной продукции, ее себестоимость, выручку от реализации, прибыль (убыток) и рентабельность.

Литература

1. Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях, утв. приказом Минсельхоза России от 06.06. 2003 г. N 792.

Залилова З.А.

к. экон. н., доцент кафедры статистики и ИСЭ
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
г. Уфа, Россия

Анализ производства товарного мёда по регионам России

Российская Федерация, как ни одна другая страна, богата ценными местными породами пчел, приспособленными к разнообразным природным и медосборным условиям отдельных зон страны. К ним относятся: самая распространенная в суровых условиях лесной зоны среднерусская пчела, не имеющая себе равных по зимостойкости; серая горная кавказская пчела, незлобивая и самая длиннохоботная среди пчел всех известных пород; карпатская пчела, сочетающая в себе ценные качества среднерусских (зимостойкость, повышенная стойкость к падевому токсикозу и нозематозу) и кавказских (незлобивость и неройливость) пчел; желтая кавказская пчела, приспособленная к сухому жаркому климату [1].

Рациональное использование этого золотого фонда местных пород пчел, улучшение их продуктивности и хозяйственно-полезных качеств путем селекции, правильный выбор породы пчел для конкретных условий, а также использование межпородных и межлинейных гибридов - существенный резерв для повышения продуктивности и рентабельности пасек.

В Российской Федерации производством продукции пчеловодства занимаются во всех федеральных округах. В таблице 1 представленные данные, опубликованные на сайте Федеральной службы государственной статистики, исходя из которых видно, сколько товарного мёда производится всеми федеральными округами, и какую долю занимает каждый конкретный округ в общей совокупности.

Таблица 1 Производство товарного мёда во всех категориях хозяйств по Российской Федерации за 2008-2012 гг.

	2008 г.		2009 г.		2010 г.		2011 г.		2012 г.	
	тонн	%	тонн	%	тонн	%	тонн	%	тонн	%
РФ	57440	100	53598	100	51535	100	60010	100	64898	100
ПФО	19006	33,1	18643	34,8	14865	28,8	19293	32,1	20794	32,0
ЮФО	13901	24,2	9506	17,7	10065	19,5	8649	14,4	8680	13,4
ЦФО	9115	15,9	9518	17,8	10307	20,0	11576	19,3	13638	21,0
СФО	7807	13,6	6222	11,6	6013	11,7	7026	11,7	9350	14,4
ДВФО	4060	7,1	2991	5,6	3721	7,2	6288	10,5	4749	7,3
УФО	1956	3,4	2036	3,8	1472	2,9	2261	3,8	2638	4,1
СЗФО	1595	2,8	1732	3,2	2181	4,2	1940	3,2	1580	2,4

****сокращения федеральных округов в таблице 1: ПФО – Приволжский фед.окр., ЮФО – Южный фед.окр., ЦФО – Центральный фед.окр., СФО – Северный фед.окр., ДВФО – Дальневосточный фед.окр., УФО – Уральский фед.окр., СЗФО – Северо-Западный фед.окр.**

Из представленной выше таблицы видно, что в период 2008-2012 гг. лидером по производству товарного мёда в Российской Федерации ежегодно является Приволжский Федеральный округ. На его долю приходится 33,1 % - в 2008 г., 34,8 % - в 2009 г., 28,8 % - в 2010 г., 32,1 % - в 2011 г, и 32, 0 % - в 2012 г., т.е. в данном федеральном округе производится треть всего товарного мёда России. На втором месте, если учитывать последние годы находится Центральный федеральный округ. На долю в среднем приходится пятая часть производимого товарного мёда. Меньшую долю (менее 5 %) занимают Уральский и Северо-Западный федеральные округа, это обусловлено в первую очередь природно-климатическими условиями данных территорий.

Особый интерес в данной статье представляет Приволжский федеральный округ, который состоит из 14 регионов. Рассмотрим, как же идет производство товарного мёда внутри регионов, входящих в состав данного федерального округа (таблица 2).

Таблица 2 Производство товарного мёда во всех категориях хозяйств
в регионах Приволжского федерального округа

Регионы ПФО	2008 г.		2009 г.		2010 г.		2011 г.		2012 г.	
	тонн	%	тонн	%	тонн		тонн	%	тонн	%
Приволжский ФО	19006	100	18643	100	14865	100	19293	100	20794	100
Респ.Башкортостан	5696	30,0	5745,0	30,8	4864,0	32,7	5244,0	27,2	5764,0	27,7
Респ.Татарстан	3423	18,0	3875,0	20,8	1899,0	12,8	4389,0	22,7	4201,0	20,2
Саратовская обл.	895	4,7	872,0	4,7	531,0	3,6	514,0	2,7	2025,0	9,7
Пермский край	1153	6,1	589,0	3,2	1221,0	8,2	1215,0	6,3	1404,0	6,8
Пензенская обл.	1174	6,2	1181,0	6,3	700,0	4,7	1037,0	5,4	1216,0	5,8
Оренбургская обл.	958	5,0	1007,0	5,4	856,0	5,8	1218,0	6,3	1060,0	5,1
Кировская обл.	877	4,6	865,0	4,6	1126,0	7,6	1273,0	6,6	991,0	4,8
Удмуртская Респ.	829	4,4	575,0	3,1	575,0	3,9	668,0	3,5	728,0	3,5
Ульяновская обл.	762	4,0	731,0	3,9	253,0	1,7	731,0	3,8	711,0	3,4
Нижегородская обл	844	4,4	712,0	3,8	792,0	5,3	821,0	4,3	676,0	3,3
Самарская обл.	780	4,1	688,0	3,7	670,0	4,5	675,0	3,5	657,0	3,2
Чувашская Респ.	796	4,2	917,0	4,9	811,0	5,5	835,0	4,3	599,0	2,9
Респ. Марий Эл	486	2,6	614,0	3,3	397,0	2,7	393,0	2,0	429,0	2,1

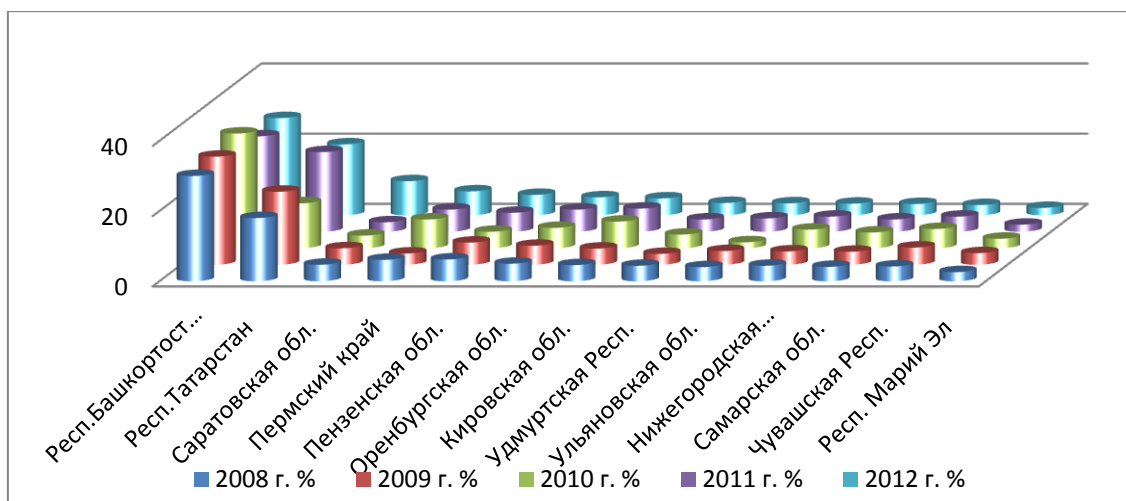


Рис.1 Структура ПФО по регионам – производителям товарного мёда за 2008-2012 гг.

Исходя из данных таблицы 2, для наглядности, была построена гистограмма (рис.1), по которому четко видны материалы таблицы 2. Лидерами Приволжского федерального округа являются Республики Башкортостан и Татарстан. Данные регионы существенно превышают по производству товарного мёда соседние регионы.

Так республика Башкортостан в среднем за 2008-2012 гг. производит почти 30% товарного мёда своего федерального округа. Республика Татарстан производит в среднем 19% товарного мёда округа.

По комплексу основных показателей пчеловодства Республика Башкортостан лидирует среди субъектов Российской Федерации с 2003 г. она вносит существенный вклад в производство продукции пчеловодства, как в Приволжском федеральном округе, так и в Российской Федерации. По результатам нашего анализа доля Республики Башкортостан в производстве товарного мёда в 2008-2012 гг. среди субъектов России равна в среднем 9,5

%. Средний ежегодный прирост за анализируемый период составил 0,3% в год, или 17 тонн. Этому благоприятствуют уникальные медосборные условия и медовые запасы, хорошо адаптированная к данному климату башкирская популяция медоносных пчел, высокое мастерство пчеловодов, наличие общеобразовательных учреждений по подготовке высококвалифицированных кадров и предприятий по производству инвентаря и вошины. Также имеет место известность бренда «Башкирский мёд», как самого ценного, лечебного и полезного среди конкурентов.

Литература

1. <http://www.pchelovod.net/node/8>
2. www.fedstat.ru

Алексеев Т.С.

к.э.н., доцент, заведующая кафедрой

Злотникова Л.М.

к.э.н., доцент

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации,
г. Гомель, Р.Б.*

Социальная справедливость как отражение реформирования собственности

Проблемы собственности и социально-экономической справедливости имеют давнюю историю. Развитие цивилизации представляет убедительные доказательства сложности осмысления и эмпирического использования собственности. В настоящее время понятие «собственность» трактуется шире подлинного содержания, роли и функций, которые она выполняет. Производственная практика основана на юридическом толковании собственности. Ограничение отношений собственности правовыми механизмами затрудняет понимание происходящих процессов, не позволяет обосновать причины неудачного реформирования экономики. Шоковая терапия реформ собственности растянулась на десятилетия.

Нестабильное существование общества в условиях высокой непредсказуемости, экономических и социально-психологических рисков сопровождается проявлением новых социально-экономических противоречий. Природа и причины возникновения многих из них сложно поддаются аксиоматическому описанию и объяснению. Социальные науки, и экономическая в том числе, редко пользуются теоремами. Исторически так сложилось, что экономическая наука занималась описанием процессов и явлений «post faktum». К тому же специфика экономической науки по утверждению Людвига фон Мизеса заключается «...практическое использование учений экономической науки предполагает их одобрение общественным мнением» [2, с.810]. Реформы продемонстрировали абстрактность и отстраненность экономической науки от потребностей

практики. Длительные дискуссии, использование сложных категорий и понятий, невозможность проверки научных гипотез закономерно привели к закрытости и низкой востребованности экономических знаний не всех уровнях общественного развития. В обществе стало господствовать мнение о неэффективности экономической науки.

Функционирование социалистической системы хозяйствования не нуждалось в критическом осмыслении социально-экономических процессов и производственно-хозяйственной практики. Высокие оценки получили одобрение и восхваление социалистического строительства справедливого общества. Периодически возникающая нехватка самых необходимых товаров, перекосы в структуре общественного производства относились к «незначительным ошибкам». Собственность, ее структура, механизмы формирования, использования, распределения не рассматривались в контексте постоянного снижения эффективности социалистической экономики. В середине XIX века появился марксизм, нашедший широкую поддержку среди различных социальных слоев общества. Его основатели К. Маркс и Ф. Энгельс предприняли попытку теоретически обосновать создание нового справедливого общества. Вековая мечта человека, по глубокому убеждению ученых, требовало преобразования частной собственности в общенародную. Основными факторами производства, используемыми для получения новой собственности экономическая наука признавала землю, капитал и труд. Различные их сочетания позволяют собственнику добиваться продуктивности производства и соответствующего дохода. Марксизм обосновал место и роль труда в формировании новых капиталов. Остальные факторы только используются человеком и представляют собой «превращенные формы прибавочной стоимости». Достижение справедливости по марксизму возможно простым путем, т.е. распределением доходов в соответствии с общественно необходимым затратами труда на производстве. Марксизм усилил основные положения классической политической экономии, признавшей наличие прямой зависимости между распределением дохода и спросом на товар. Таким образом заработная плата, как форма дохода на использованный человеческий потенциал стала находиться в прямой зависимости от цены товара.

Возможно ли достижение справедливого распределения дохода, т.е. вновь созданной стоимости на основе цены реализуемого товара – проблема остается без ответа. Беглый анализ научных исследований, многочисленных публикаций говорит о высокой значимости «отношений собственности» в экономической теории и практике. Понятие собственность, социально-экономические отношения вокруг нее практически не исчезают из поля зрения ученых, политиков и обычных граждан. Не менее заинтересованным субъектом в вопросах эффективного использования собственности является государство. Сколько существует цивилизация, столько идет борьба за увеличение богатства. Отношение к собственности – это зеркальное отражение общего уровня культуры человека. В нашем понимании «культура» - это не только формы вербального и невербального общения между людьми. Ян Щепаньский

писал: «Трудно представить себе термин более многозначительный и более распространенный, чем «культура».[5,с.38]. Это отдельная, очень сложная и мало изученная тема функционирования социально-экономических отношений.

Длительное собственность отождествляется с принципами, формами и механизмами земель и другими материальными факторами. Их количество, качественное содержание, принадлежность положены в основу расширения материального богатства, социального статуса владельца и общественного престижа. Объемы и темпы роста составляют оценочную систему результативности и продуктивности производства. Условно собственность по принадлежности подразделяется на частную и государственную. В ходе развития цивилизации, становления и развития общественных институтов возникают такие формы собственности, как коллективная, кооперативная, различных общественных организаций. Они не являются предметом нашего небольшого исследования. Нас прежде всего интересуют принципы функционирования частной и государственной собственности, направленные на реализацию социальной справедливости.

Особенность государственной собственности заключается в ее источниках и нормах накопления. Теоретически и в соответствии с действующим правом государственная собственность должна использоваться для производства и организации справедливого потребления общественных благ, которые при прочных условиях, становятся недоступными для значительной части общества, особенно тех, кто не владеет материальными или денежными видами капитала. Предпринятые попытки по созданию социалистического общества сопровождались отождествлением общественной и государственной собственности. Государство из института управления и контроля за созданием равных условий хозяйствования превратилось в самого крупного собственника. Домашнее хозяйство, конкретные производители были лишены права выбора потребительских товаров, места использования своего интеллектуального и физического потенциала. Подкреплялось могущественное господство государственной собственности реальным правом распоряжения результатами производственной деятельности. Госпланы, Госснабы, различные государственные планы не просто содержали информацию о том, кто, сколько, куда, по какой цене должен поставить, они были обязательными для исполнения. Внешняя привлекательность всеобъемлющего контроля проявилась в снижении производительности труда и отдаче на вложенный капитал, породило явление несвойственное рыночной экономике – «приписки». Своевременное и полное выявление несуществующих объемов материального богатства легко в основу особого вида несправедливости. Производители, имевшие рисовать красивые отчеты, получали лучшее финансирование, более высокие заработные платы и т.д.

К концу 80-х годов XX века виртуальная успешность обернулась огромными проблемами, многие потребительские товары отсутствовали в свободной продаже. Практически вся экономика стала функционировать на основе карточной системы. Данное явление стало неожиданным для простого обывателя. Государство в этот момент расширило границы

собственного воздействия на экономику, устанавливая и контролируя нормы потребления. На протяжении существования социалистической экономики все производственные фонды распределялись строго по карточкам, именовались они наряд - заказы. Государство, стремясь сохранить господствующее положение во владении собственностью, предприняло максимум усилий для сохранения рычагов распоряжения общественным богатством в своих руках. Поэтому преобразование собственности носило правовой, а не экономической характер. Юридическая практика прав собственности использует только одно понятие – владение. В правовой лексике нет понятия «эффективность, окупаемость, справедливость и т.д.» Правовая методология формирования нового социального собственника основа на исключительном праве перехода владения от одного к другому. На территории бывшего социалистического лагеря государство пошло на некоторые уступки обществу. Общественная собственность очень быстро приобрела конкретные имена и фамилии. Поклонение утилитарному толкованию понятия «собственность» привело к созданию прочного фундамента социальной несправедливости, обнажило наличие серьезных противоречий между формальными правовыми нормами и реальной социально-экономической ситуацией. Экономист (теоретик или практик) предпринимает максимум усилий для оценки собственности с точки зрения эффективности, оптимальных затрат, расширение ассортимента продукции, диверсификации рынков сбыта и т.д. Отрицание социально-экономической сути собственности привело к экономически неоправданному расслоению общества, формированию источников сверхприбылей и сверхбогатства для небольшой группы особо приближенных к государству. Правовое регулирование отношений собственности вне социального контекста породило гиперболизацию конкуренции между различными формами собственности. малый, средний и крупный бизнес занимают разные ниши, выполняют разные функции.

Повышение эффективности производства возможно только на основе использования большого количества источников. Игнорирование институционального содержания собственности, в котором проявляются социально-экономические, морально-нравственные процессы, формируются противоречия между человеком, внешним миром и государством, закономерно привело к нарастанию социальной несправедливости. Проведение реформирования отношений собственности на основе передачи собственности от одного к другому обнажили ее социальную составляющую. Ученые, занимающиеся проблемами собственности в настоящее время, крайне редко затрагивают взаимосвязи и зависимости важнейших социально-экономических процессов собственности и справедливости. Проблема собственности в контексте социальной справедливости – это предмет интегрального знания. Экономическая теория, социальная психология, социология находятся по-прежнему на стадии узкой дифференциации предмета изучения. Необходимость объединения усилий ученых разных отраслей знаний об обществе обусловлена тем, что чистые экономисты пока следуют привычке и описывают поведение человека на основе рациональных мотивов и

глубокого понимания происходящих процессов. А человек всегда остается человеком, часто руководствуется свидетельствует наличие серьезного противоречия между собственностью и справедливостью. Справедливость не может, на наш взгляд, изучаться только как психологическая компонента человеческой деятельности. Справедливость – это сложный социально-экономический процесс, в нем сосредоточены не только материальные, но и личностные оценки и восприятия. Стремление к справедливости многими психологами оценивается как врожденное качество, поэтому в обществе существуют формальные нормы, законы и неформальные. И если по мнению большинства трудоспособного населения экономические проблемы регулируют нормы, противоречащие пониманию справедливости, возникает большое количество негативных явлений. Валовые экономические достижения давно не отражают сути происходящих социально-экономических процессов. Различные международные организации, ученые пытаются найти новые оценочные показатели успешности. В последние десятилетия XX века начали проводить исследования, направленные на определение уровня счастья. С 1990 года ООН в ежегодных отчетах публикует информацию об индексе человеческого развития.

Повышение интереса международных организаций к поиску новых, не чисто экономических показателей для оценки результативности, стимулировал проведение небольшого анализа сложностей с которыми сталкивается общества на пути повышения эффективности собственности. Самый известный, часто цитируемый в конце XX и начале XXI века на территории бывшего СССР ученый – экономист А.Смит был уверен, что добровольные договоры, заключаемые между активными участниками рынка, всегда выгодны человеку и обществу в целом. Жизнь показала, что понятие выгоды у всех разное. Стихийное регулирование социально-экономических отношений неспособно удовлетворить потребности всех участников. Личная свобода – эта единственная привилегия, которую может получить в условиях свободного рынка. Она несовместима с принуждением, насилием, и отсутствием необходимой собственности для осуществления. Возникновение спонтанного порядка на рынке различных товаров и услуг не означает, что он будет постоянным и незыблемым. Часто даже ограниченное государственное воздействие не приносит нужного уровня эффективности, возникает проблема неравномерного распределения выгоды, влечет за собой несправедливое распределение вновь созданной собственности. Растущее неравенство повлекло за собой институциональное противоречие, которое условно можно обозначить «справедливость и общественная эффективность». Государство использует ограниченное количество методов по смягчению неравенства. Самый распространенный – прямые компенсации. О их необходимости в середине XIX века писал Джон Стюарт Милль. «Следует предположить, что каждый достигший зрелости человек, мужчина или женщина, получают гарантии свободного пользования и распоряжения своими физическими и умственными способностями, и что орудия производства, земля и инструменты будут справедливо поделены между ними таким образом, чтобы все могли начать на равных... Можно также представить, что при

первоначальном разделе возможны компенсации за несправедливости природы и восстановлено равновесие посредством предоставления менее крепким в физическом отношении членам общины преимуществ в распределении, достаточных для того, чтобы поставить их в равное с прочими положение» [2, с.341].

Представленное толкование проблемы компенсаций позволяет задать вопрос: «Могут ли доходы конкурентного рынка быть справедливыми?» В соответствии с теорией А.Смита, такие доходы стимулируются личным эгоизмом. Получение неравного дохода оценивается теоретиком и его последователями как абсолютно справедливое, ибо такой доход предстает как оценка личного вклада. Но равенство личного вклада в производство благ носит абстрактный характер. В жизни люди могут оказаться по независящим причинам в неравных условиях. Непреодолимой преградой для равенства стартовых условий является здоровье человека. Люди рождаются с определенными наследственными патологиями, теряют здоровье в результате природно-климатических и техногенных катастроф и т.д. О их конкурентоспособности говорить проблематично. Получение особого дохода может носить случайный характер: «оказаться в нужное время и в нужном месте». Богатство многих новых «новых русских, белорусов, украинцев и т.д.»-ярчайший пример социальной несправедливости по мнению многих. Многие мультимиллионеры создали свое богатство, получив в собственность природные ресурсы.

Гипотетически социальная справедливость достижима при условии достаточных ресурсов. Они же носят ограниченный характер и случайность часто единственный механизм распределения собственности. Мы не будем анализировать процессы распределения доходов на промышленных предприятиях по причине низкой иллюстративности. Обратим внимание на процессы формирования частной собственности в сельском хозяйстве. После революции 1917 года, и в начале 90-х годов XX века преобразования в сфере использования земли имели серьезные негативные последствия. В первом случае формирование нового класса собственников закончилось раскулачиванием. Отрицание важности человеческих оценок и отношений к успехам других в 90-е годы XX века проявилось в низкой общественной поддержке фермеров. Получение высоких результатов одними и неудачи других выявили две резко диаметрально противоположные оценки фермерства. Одни стремились работать лучше, рациональнее, предпринимали максимум усилий, для повышения эффективности. Другие действовали в противоположном направлении. Все усилия направляли на уничтожение материальной собственности конкурента. Основной движущей силой так называемой конкуренции стала «зависть». История разных стран прошла процессы передела собственности. Но еще никому не удалось в полном объеме решить проблему справедливого распределения и эффективного использования, игнорируя личностные качества.

Отношения собственности можно назвать своеобразной лакмусовой бумажкой социализации человека. Она высвечивает многочисленные проявления человеческого поведения, эмоциональных оценок и собственной системы ценностей. Длительное время человек в экономической науке и практике рассматривается как некая абстракция. По

нашему глубокому убеждению достижение социальной справедливости в сфере разделения и эффективного использования собственности невозможно без учета личностных характеристик человека, выявления и разрешения противоречий между формальными и неформальными ценностями, правовыми и социально-экономическими компонентами нормативного регулирования.

Экономическая наука пока недостаточно уделяет внимания проблемам мотивации человека. Действующие в обществе моральные ценности и экономически обоснованное стремление к преумножению дохода могут вступать в серьезные противоречия. С точки зрения социальной справедливости общество не может оставить человека без средств к существованию. Безработица в XX веке стала массовым явлением. Ни одна страна пока не решила проблему полной занятости. К выплате пособий по безработице нет однозначного отношения не только у обычных граждан, политиков, но и ученых. Проблемы социальной справедливости, решаемые государством, не ограничиваются пособиями по безработице. Государство часто использует механизм дотационной поддержки некоторых производителей. Либералы отрицательно оценивают процесс дотирования, используя следующие аргументы: отсутствие достоверной информации, господство принципа большинства, коррупционность и т.д. Достижение справедливости обостряется игнорированием позиции меньшинства. Научные, технические достижения – это результат деятельности меньшинства, не всегда понимаемый, а тем более одобряемый большинством.

Перечень проблем, порожденных реформированием собственности, не ограничивается перечисленными. Но все они находят отражение в отношении большинства общества к справедливости. В XIX веке Джон Стюарт Милль в «Основах политической экономии» писал: «... Есть люди, которых общие принципы справедливости не устраивают ...»[3,с.156]. Приходится констатировать, что ни одна из гуманитарных наук пока не предложили понятного и доступного для всех определения справедливости механизмов ее влияния на жизнедеятельность человека. В рамках проведенного анализа мы предполагаем, что социальная справедливость может быть изучена «как равенство возможностей» [1, с.128]

Литература

- 1.Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории: Пер. с англ./Сост., науч.ред., послесл. Р.И.Капелюшников, предисл.М.И.Левин. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.
- 2.Мизес Людвиг фон. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории /Пер. с 3-го испр. англ.изд. А.В. Куряева. – М.: ОАО «НПО «Экономика», 2000. – 878 с.
- 3.Милль Дж.С. Основы политической экономии. Т.1 Пер. с англ./ Общая ред. члена –корреспондента АН СССР А.Г.Милейского. –М., Изд-во: «Прогресс», 1980. – 496 с.
4. Милль Дж.С. Основы политической экономии. Т.3 /Пер. с англ./ Общая ред. члена –корреспондента АН СССР А.Г.Милейского. – Изд-во Прогресс, Москва, 1981. – 448 с.

4. Смит А. «Исследования о природе и причинах богатства народов. /электронный ресурс. www.gumer.info/bibliotek.
- 5 Щепаньский Я.Элементарные понятия социологии. Пер.с польского /Общ.ред. и послесл. акад. А.М. Румянцева. – М., Изд-во: «Прогресс», 1969 – с.240

Знамина И.Д.
студентка ГБОУ СПО Коммерческо-банковский колледж №6
Научный руководитель: Дмитриева Ю.В.
преподаватель ГБОУ СПО Коммерческо-банковский колледж №6
г.Москва, Россия

Сущность, необходимость и принципы мониторинга рисков банковской системы

В силу разнообразия банковских операций и присущим им особенностям, а также неустойчивости финансово-экономического отрасли, каждая банковская операция характеризуется определенным уровнем риска. Для установления финансовой стабильности, а также повышения эффективности работы банковского сектора необходимо проводить регулярную диагностику деятельности банка, заключающуюся в выявлении рисков, их оценке, моделировании и последующем управлении. В каждом банке необходимо создать собственную систему диагностики его внутреннего состояния с целью определения внутренних и внешних факторов, препятствующих эффективному управлению активами банка и максимизации прибыли, оптимизации его деятельности и укреплению позиции банка в общей системе. Данная система диагностики, отслеживая информацию о банковских операциях и контролируя все финансовые процессы, способствует выявлению проблем на ранних стадиях их появления, предотвращает их и способствует принятию эффективных решений в банковском секторе. Разработка системы мониторинга рисков банковской деятельности приобретает наиболее актуальное значение в последнее время.

Необходимость создания эффективно функционирующей системы риск - менеджмента для российских банков обусловлена следующими факторами:

1) Органы банковского надзора (ЦБ РФ) проявляют повышенный интерес к политике управления банковскими рисками. В инструкциях Центрального Банка от 28.09.2012 №387-П «О порядке расчета кредитными организациями величины рыночного риска», от 03.11.2009 №346-П (в ред. от 03.07.2012) «О порядке расчета размера операционного риска», от 20.03.2006 №283-П (в ред.от 03.12.2012) «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери» сформулированы основные требования к оценке коммерческими банками

собственных рисков. Несоблюдение этих требований может привести к жестким санкциям со стороны надзорных органов.

2) Привлечение банками новых инвесторов и их выход на международный рынок капитала невозможны без качественно работающей системы риск - менеджмента, способствующей повышению эффективности работы банков и соответствию российской банковской системы международным стандартам, в результате которого увеличивается доверие иностранных партнеров.

3) Уровень риска должен поддерживаться на определенном уровне для предотвращения краха банковской деятельности.

Мониторинг банковских рисков можно разделить на несколько этапов: идентификации, оценки и управления риском. Процесс мониторинга банковских рисков регламентируется Положениями Центрального Банка, а также Базельскими соглашениями, определяющими уровень достаточности капитала банка. В конце 2010 г. на саммите «двадцатки» ведущих государств мира в Сеуле была принята третья по счету редакция Международных правил банковского регулирования и международных расчетов (Базель-III), переход к которой намечен с 1 января 2013 года по 1 января 2019 года [1, с.42].

Базель III ужесточает требования к капиталу банка и устанавливает его на уровне не менее 10% от суммы всех его активов, взвешенных по степени рисков [3, с.24]. Основная задача Базельского комитета заключается в обеспечении финансовой стабильности. Реализовать это возможно, лишь применяя в совокупности передовые способы оценки кредитного, операционного и рыночного рисков для формирования достаточности капитала, регулируя принципы организации надзорного процесса и устанавливая требования рыночной дисциплины.

Требования Базеля III являются суровыми для большинства российских банков, реалии некоторых из которых не удовлетворяют даже требованиям Базеля II. Однако переход к Базелю III планируется осуществлять постепенно и завершить его внедрение к январю 2019 года, поскольку банкам необходимо время для того, чтобы нарастить свой капитал. Реализация Базеля III приведет к значительному уменьшению «аппетита к риску», проявляющемуся в виде азарта банка к принятию большего риска с целью получения большей прибыли [2].

Мониторинг банковских рисков, регулярно осуществляемый банками, позволяет предотвратить развитие негативных ситуаций, а, следовательно, не только сохранить, но и увеличить доходы банка от проведения финансовых операций. Присоединение России к Базельскому соглашению является престижным событием для нашей страны, которое способствует повышению эффективности российской банковской системы и открывает дальнейшие перспективы организации мониторинга банковской деятельности, вследствие чего повышается финансовая устойчивость и укрепляется доверие иностранных инвесторов, что особенно важно в условиях глобализации мировой экономики и финансовых рынков.

Литература

1. Воловник А.Д., Зиядуллаев Н.С., Кибардина Ю.С. Базель-III: испытание надёжности банковской системы России в условиях глобальной конкуренции // Экономика мегаполисов и регионов. 2011. №3(39) июнь. с.40-49
2. http://www.bis.org/list/basel3/page_1.htm
3. <http://www.bis.org/publ/bcbs189.pdf>

Катунин В.А.

*Д.экон.н., профессор кафедры экономики института экономики и менеджмента Владимирского государственного университета
г. Владимир, Россия*

Природа эволюции частной собственности в рыночном хозяйстве

Ключом к пониманию сущности и эволюции форм частной собственности выступает анализ психофизиологических основ труда. По нашему мнению, конкретно-материальный и конкретно-идеальный труд – это две противоположные формы единства (континуума) социокультурной, информационной, духовной деятельности и материальной (технопроизводственной) деятельности, у которых одинаковый набор элементов, но разные доминанты. Отметим, что у конкретно-идеального труда доминантой является социокультурная, информационная, духовная деятельность, а у конкретно-материального труда – материальная деятельность, которая с помощью физического капитала создаёт потребительные стоимости, то есть блага, имеющие полезность для обмена, которая общезначима и объективна, в отличие от предельной полезности, отражающей желания и оценки потребителя, а также степень удовлетворения потребностей.

Конкретно-идеальный труд в нашем понимании создает социокультурные, духовные ценности, информацию, которые вместе с объективной полезностью потребительной стоимости образуют основания стоимости товаров. Цена товара – это идеальное отражение стоимости товара в сознании "экономического человека". Так, в сознании производителей товаров формируются цены предложения, основанием которых выступают факторные издержки (средние, предельные), которые, в свою очередь, определяются на основе затрат средств производства и цен ресурсов. Причем в качестве цен ресурсов в микроэкономике рассматриваются факторные доходы (зарплата, ссудный процент, земельная рента и др.), полученные собственниками факторов производства в предшествующем экономическом цикле. Отметим, что в сознании потребителя формируются цены спроса на товары, детерминантами которых выступают факторные доходы и предельная полезность, предпочтения и др. Реальная же рыночная стоимость определяется в процессе товарообмена множества товаров с разной потребительной

стоимостью, но с одинаковой общей полезностью, ценностью партий товаров, которая позволяет определить предельную полезность единиц продукции и с помощью денег сформировать равновесные цены. Поэтому неправомерно замещать полное товарное отношение $T - D - T$ его элементом – выражением стоимости товаров с помощью денег в ценах ($T - D$).

Далее решающее значение имеет факт качественной неоднородности трех отношений: 1) товарообмена, 2) способа соединения рабочей силы со средствами производства, 3) присвоения факторного дохода собственником ресурса. По нашему мнению, второе и третье отношение идентифицируются с помощью формулы обмена овеществленного труда на живой труд, на основе которой их редуцируют к отношению "труд - заработная плата" как идентичному купле-продаже товара "рабочая сила". Кроме того, необходимо учитывать факт качественного различия товарного присвоения-отчуждения равными собственниками продуктов (когда объектом присвоения выступает потребительная стоимость и стоимость, причем обе стороны от этого обмена выигрывают) и капиталистического присвоения-отчуждения собственниками ресурсов продукта совместной деятельности и распределения стоимости, добавленной обработкой, на факторные доходы.

Следовательно, в действительности причиной отделения собственности от труда выступают разделение труда, форма (характер) способа соединения факторов производства – отношение купли-продажи рабочей силы как товара и его оплата после потребления этого товара в процессе создания продукта. В то же время было установлено, что отношение купли-продажи рабочей силы имеет условный характер, поскольку не предприниматель, а работник с позиций воспроизводства кредитует покупку товара "рабочая сила", участвуя своим трудом в создании продукта, реализация которого позволяет работодателю выплатить установленное контрактом вознаграждение. Вследствие этого происходит замещение отношения обмена факторов производства отношением капиталистического отчуждения труда и его продукта, т. е., отношением труда к его предельным издержкам, в основе которых лежит износ рабочей силы (стоимость продуктов и услуг, необходимых для ее воспроизводства как ресурса).

Таким образом, положение о том, что капиталистической форме рыночного хозяйства должна быть обязательно присуща товарность рабочей силы, представляется недостаточно обоснованным. В основе этого положения лежит наблюдение за фактами существующего хозяйствования менее эффективных фирм, которые не соответствуют сущности нового способа соединения факторов производства – обмену ресурсами в форме капитала физического и человеческого, исключая отношение капиталистического отчуждения предельного дохода, который должен принадлежать частному собственнику человеческого капитала как такому же инвестору в капитал фирмы, что и собственник физического капитала. Исследование показало, что заработная плата не может одновременно рассматриваться как предельные издержки труда и как предельный доход на человеческий трудовой капитал. Дело в том, что предельные издержки

труда выражают износ человеческого капитала, а предельный доход выступает в качестве вознаграждения частного собственника человеческого капитала за его аренду в качестве капитала-функции (в принципе выполняет такую же роль, как ссуда денежного капитала или аренда земли, завода). Здесь речь идет об участии в присвоении эффекта синергии, полученного в результате интеграции взаимоспецифических ресурсов и выступающего в форме остаточного дохода.

Гипотеза о необходимости перехода к качественно новому способу соединения факторов производства – обмену ресурсами в форме соглашения об интеграции физического и человеческого капитала – была верифицирована (подтверждена) в процессе осмысления хозяйственного опыта передовых, эффективно работающих фирм США, Европы, России, Китая. Главный аргумент – существенное повышение эффективности хозяйствования в результате появления у работников мотивации собственника капитала фирмы (участия его в управлении фирмы и участия в прибыли пропорционально его трудовому вкладу, величине человеческого капитала и в зависимости от таланта (кружки качества, изобретательство и др.)). Причем, учитывая опыт обязательной кодетерминации в Европе, самоуправляемых фирм Югославии, "производственной демократии" в СССР 1988-1991 гг., следует ориентироваться на добровольную кодетерминацию.

Следовательно, экономическая природа частной собственности на ресурсы определяется формой и характером способа соединения факторов производства и способом присвоения-отчуждения доходов от совместно произведенного продукта. Поэтому нужна капиталистическая форма частной собственности на ресурсы (физический и человеческий капитал), которая предполагает: 1) участие в акционерном капитале, 2) участие в управлении, 3) участие не только в возмещении капитала, но и в присвоении соответствующей части прибыли. Участники соглашения об интеграции ресурсов в форме обмена различными формами капитала должны выступать в качестве равноправных партнеров, а не в качестве принципала и агента. Общественное мнение и государственная политика должны ориентировать бизнес и персонал фирм на ускорение процесса добровольной кодетерминации в интересах повышения роста производительности труда и ВВП, снижения темпов инфляции и уменьшения незанятости среди населения, а так же роста доходов всех его слоев (причем быстрее у малообеспеченных).

Сущность эволюции форм частной собственности включает: во-первых, интеллектуальное, духовное, социокультурное присвоение-отчуждение знаний (информации), социокультурных ценностей; во-вторых, обмен правомочиями собственности и заключение контрактов (договоров, соглашений); в-третьих, экономическое присвоение-отчуждение ресурсов, блат и распределение доходов посредством связи форм реализации собственности.

Первичное экономическое присвоение-отчуждение ресурсов осуществляется посредством совокупности специализированных видов деятельности: конкретно-материального и конкретно-идеального труда. Вторичное товарное присвоение-отчуждение результатов труда

осуществляется в сфере обмена посредством трансакций. Капиталистическое присвоение-отчуждение доходов осуществляется посредством распределения стоимости, добавленной обработкой, в соответствии с формой частной собственности на ресурсы (товарной или капитальной), вкладом ресурса в конечный продукт и потребностями в его расширенном воспроизводстве.

Персонал – собственник человеческого капитала выступает как один из учредителей акционерного общества и на величину стоимости человеческого капитала безвозмездно присваивает более 50% обыкновенных акций. Акции выкупаются акционерным обществом у работника (в форме выходного пособия), если он увольняется. Т.е. при увольнении работника его рабочая сила перестает быть человеческим капиталом этой фирмы. Чем эффективнее труд персонала, тем больше прибыль и рыночная стоимость человеческого капитала. Должно быть качественное различие учредительских акций и купленных по курсовой стоимости на фондовой бирже. Чем больше человеческий капитал, тем больше производительность труда и выше качество продукта, и тем больше прибыль, следовательно, выше дивиденды и существеннее рост курса акций.

Достоинством трансформации товарной формы частной собственности на рабочую силу в форму капитальной частной собственности выступает: во-первых, отсутствие экспроприации частной собственности на средства производства; во-вторых, всеобщность формы капитала и всеобщность труда, участия в управлении собственностью и присвоение прибыли; в-третьих, партнерство собственников физического и трудового капитала; в-четвертых, повышение эффективности хозяйствования и усиление социально-экономического равенства в условиях конкуренции.

Литература

1. Алле М. Экономика как наука. М., 1995. С.130-131.
2. Дигилина О.Б. Воспроизводство человеческого капитала в трансформационной экономике России. Автореферат диссертации на соискание ученой степени д.э.н., Кострома, 2004. С. 17.
3. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег// Антология экономической классики: Мальтус, Кейнс, Ларин. М., 1993. С.302.
4. Кларк Дж. Распределение богатства. М., 2000. С.106.
5. От наёмного труда - к свободному. М., 2001. С. 176.; Сушкина А.А. Развитие управления трудом на предприятии на основе рационального использования человеческого потенциала. Автореферат диссертации на соискание ученой степени д.э.н., М, 2008. С. 51-54.
6. Пигу А. Экономическая теория благосостояния. Т.1. М., 1985. С.80-81.
7. Питерс Р., Уотермен Р. В поисках совершенства. // ж - л "Соединенные штаты Америки: экономика, политика, идеология" № 9, 1985. С. 87 - 92.
8. Туган-Барановский М. М. Периодические промышленные кризисы. М., 1997. С. 239, 266-267.

9. Филинов В.П. Корпоративная собственность в условиях рыночной экономики.// Вестник Российского государственного торгово-экономического университета – 2009. №4(31). С. 95.
10. Фуруботн Э.,Рихтер Р.Институты и экономическая теория. СПб, 2005. С 178.
11. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. С.269.

Кельбах Е.И.

*ассистент кафедры маркетинга Пермского государственного
национального исследовательского университета
г. Пермь, Россия*

Будалина И.С.

*студентка 2 курса экономического факультета Пермского
государственного национального исследовательского университета
г. Пермь, Россия*

Маркетинговое исследование рынка газетной бумаги на примере целлюлозно-бумажного предприятия ОАО «Соликамскбумпром»

Аннотация В статье представлен современный рынок газетной бумаги, динамика его развития. Рассматриваются российские предприятия-лидеры по производству газетной бумаги. Приводятся объемы производства российских целлюлозно-бумажных комбинатов. Выявлены основные страны-импортеры российской газетной бумаги. Показан средний уровень цен на российскую бумагу за последний год. Рассмотрена деятельность одного из ведущих российских целлюлозно-бумажных комбинатов и его состояние на данный момент. Выявлен наиболее перспективный рынок для сбыта продукции целлюлозно-бумажного предприятия ОАО «Соликамскбумпром».

Summary The article is considered the modern newsprint market and the dynamics of its development. It is denoted Russian leading companies in the industry of newsprint and amounts of Russian production of pulp and paper mills. It is identified the main importing countries of Russian newsprint. It is shown the average price of Russian paper in the last year. It is examined the activities of one of the leading Russian pulp and paper mills and its current condition. It is identified the most prospective market for the pulp and paper mill production of the "Solikamskbumprom" company.

Ключевые слова: конкуренция, экспортно-ориентированный, газетный бизнес, факторы конкурентоспособности, производство газетной бумаги, страны-импортеры газетной бумаги, сбыт продукции

Key words: competition, export-oriented, newspaper business, competitive factors, production of newsprint, importing newsprint countries, marketing of products.

При переходе к рыночной экономике предприятия столкнулись с проблемами самостоятельного поиска покупателей и осуществления своей деятельности в условиях конкуренции. Удержать свои позиции предприятия могут только при изучении потребностей рынка.

Для привлечения внимания покупателей в конкурентной борьбе, организация должна склонить их на приобретение своей продукции. Но покупатели свободны в выборе необходимых им товаров и услуг и естественно, что выбирают они лучших.[8]

Газетная бумага российского производства является одним из наиболее конкурентоспособных на мировом рынке товаров отечественной целлюлозно-бумажной промышленности, ее производство является экспортно-ориентированным.[7] Из всего выпуска бумаги треть приходится именно на газетную бумагу. В мировом масштабе выпуска Россия производит около 6% этого вида бумаги. По экспорту газетной бумаги Россия стоит на третьем месте после Канады и Швеции, занимая долю 9% в мировом экспорте данной продукции.

В 2011 году объем рынка газетной бумаги в России увеличился на 11,5% по сравнению с аналогичным показателем 2010 года. При этом за январь-февраль 2012 года объем рынка составил 119,2 тыс. тонн, что на 2,2% выше аналогичного показателя 2011 года. [1] (Таблица1)

Период	Объем рынка тыс. тонн
2010	104,6
2011	116,6
2012	119,2

Таблица 1. Объем рынка газетной бумаги в России за январь-февраль 2010-2012 гг., тыс. тонн. По данным «ROIFExpert»

Объемы производства газетной бумаги в России по итогам первого квартала 2013 года упали в сравнении с таким же периодом прошлого года почти на треть, до 340 тыс. тонн. Рынок производства газетной бумаги уже многие годы ориентирован на экспорт. Так последние семь лет доля экспорта газетной бумаги достигала 70%. В отчетном же квартале доля экспортируемой газетной бумаги упала до 55% по причине снижения мирового спроса, следовательно, внутренний рынок газетной бумаги растет.[4]

В первом квартале 2013 года экспорт газетной бумаги значительно снизился, предприятия отгрузили на 42% продукции меньше, нежели год назад за такой же период. Такого значительно спада не было, несмотря на то, что экспорт газетной бумаги падает четвертый год подряд. В 2012 году объемы экспорта снизились на полтора процента, предыдущие же два года спад составил 6% и 3% соответственно в 2011 г. и 2010 г. Отгрузка газетной

бумаги за рубеж за первые три месяца 2013 года составила до 186 тыс. тонн (- 42%) на сумму 97,3 млн. руб. (- 45%). Причиной стало снижение спроса на печатные издания во многих европейских странах, которые ранее активно закупали российскую бумагу. [9]

По итогам отчетного квартала на рынки стран дальнего зарубежья отгружено около 81% всего экспорта данной продукции, против 89% предыдущего года. У отечественной газетной бумаги широкая география экспорта. Импортерами выступают такие страны как: Болгария, Бразилия, Аргентина, Германия, Индия и Турция. Отметим, что в страны бывшего СНГ экспорт газетной бумаги за отчетный период увеличился на 6%. [9] По итогам первого квартала 2013 года доля стран ближнего зарубежья в суммарной структуре российского экспорта газетной бумаги выросла с 11% в первом квартале 2012 года до 15% в отчетном периоде. Среди стран СНГ основным импортером газетной бумаги выступает Украина. В последнее время увеличились поставки в Беларусь и Казахстан. До 10% импортирует Узбекистан.

В марте 2013 года цены по экспортным операциям на вывоз газетной бумаги по РФ снизились по сравнению с мартом 2012 года на 5% до 16 566,7 за тонну. За 2012 год газетная бумага подешевела на 10%. Однако, средняя цена на газетную бумагу в России с апреля прошлого года, когда она была на уровне 19785 рублей за тонну продукции, увеличилась к апрелю текущего года на 9,4% и на данный момент ее стоимость составляет 21642 рублей за тонну. [7] (Рисунок 1)

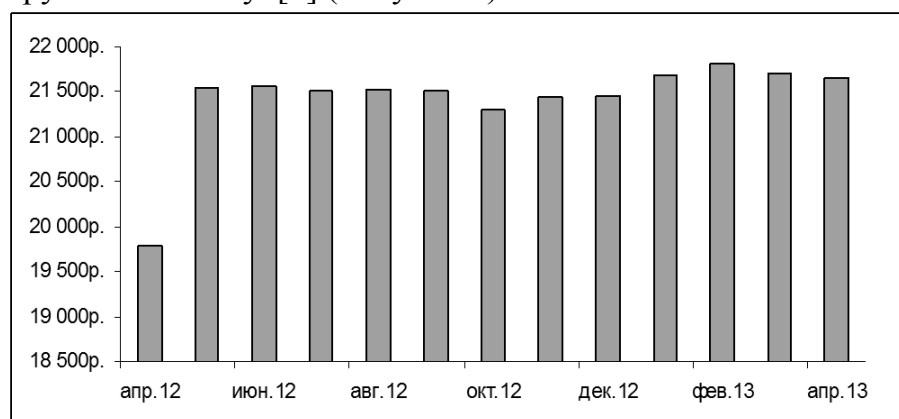


Рисунок 1. Средняя общероссийская цена на газетную бумагу апрель 2012 – апрель 2013 года (руб. за тонну). По данным РАО «Бумпром»

В последнее время в России растет спрос на высококачественные сорта газетной бумаги. Периодические издания массово переходят на цветную печать, что создает высокий потребительский спрос на качественные сорта бумаги. Но в основном именно такую бумагу предприятия отправляют на экспорт. В связи с этим на внутреннем рынке образовался дефицит газетной бумаги высокого качества.[9]

Газетный бизнес в России на данный момент находится в процессе стагнации. Выпуск газетной бумаги продолжает падать уже третий год. Объемы этого вида бумаги по итогам первого квартала 2013 года снова сократились. Прежде всего, на спад производства влияет сокращение спроса на печатную продукцию, которое вызвано стремительным

развитием Интернета и телевидения и использованием электронных книг. Нужно отметить, что сокращение объемов газетной бумаги произошло только за последние два года, в 2011 году на 4% , а в 2012 году на 6%.

Всего за первые три месяца текущего года выпуск газетной бумаги в целом по России не превысил 340 тыс. тонн, причем в марте объемы выпуска существенно выше, чем в январе и феврале и составил 123 тыс. тонн.

ОАО «Соликамскбумпром» — одно из крупнейших в России предприятий по производству газетной бумаги (600 тыс. тонн бумаги в год). Это порядка 1% от всего объема мирового производства газетной бумаги. Более половины отгружается на экспорт.[2] В 2012 году компания произвела 440 тыс. тонн бумаги, планы на 2013 год – 470-480 тыс. тонн. Доля предприятия в общем объеме производства газетной бумаги в России в 2012 году составила 22,9%. Газетная бумага, производимая ОАО «Соликамскбумпром», пользуется стабильно устойчивым спросом как в России, так и в странах ближнего и дальнего зарубежья. [5]

Предприятие	Производство тыс. тонн	Доля, %
ОАО «Кондопога»	758	39%
ОАО «Волга»	542,3	28%
ОАО «Соликамскбумпром»	436	23%
ОАО «Монди Сыктывкарский»	190	10%
Итого	1926,3	100%

Таблица 2 – Производство газетной бумаги российскими предприятиями в 2011 году, тыс. тонн [6]

Значительную часть своей продукции предприятие поставляет на мировой рынок. За прошлый год 27% всей произведенной газетной бумаги было реализовано на российском рынке, а остальные 73% за рубежом. В 2012 году газетная бумага предприятия реализовывалась в 55 стран мира, ОАО «Соликамскбумпром» успешно конкурирует на привлекательном и престижном для мирового производителя европейском рынке. Продукция предприятия поставляется в такие страны как: США и Великобританию, Германию и Болгарию, Индию и Турцию, Бразилию и Китай, Египет и Таиланд и многие другие. [2]

Зарубежными конкурентами ОАО «Соликамскбумпром» являются производители газетной бумаги из США, Канады, Китая, Германии и других стран. Основные российские конкуренты - ОАО «Кондопога» и ОАО «Волга». В 2011 году ОАО «Кондопога» произвела 39% от всего объема рынка газетной бумаги России, ОАО «Волга» произвела 28%, а ОАО «Соликамскбумпром» 23% (Таблица 2) [5]

Факторы конкурентоспособности ОАО «Соликамскбумпром»: налаженные взаимоотношения с постоянными покупателями готовой продукции и поставщиками сырья и материалов; использование технологий производства, ориентированных на снижение себестоимости посредством ресурсосбережения; качественная продукция; развитие

системы обучения и повышения квалификации персонала; обеспечение социальных гарантий и социальных льгот. [2]

В настоящее время ОАО «Соликамскбумпром» развивает сотрудничество с компанией «РЖД логистика». В рамках этого партнерства предприятию оказывается комплексный сервис по отправке готовой продукции на экспорт в Пакистан, Испанию, Индию, Израиль, и другие страны. Разрабатываются новые логистические схемы, позволяющие оптимизировать импортные и экспортные потоки. В комплекс услуг входит сухопутная доставка, перевалка в порту и морской фрахт до порта назначения. ОАО «РЖД Логистика» планирует и далее укреплять партнерские отношения с заводом и разрабатывать новые логистические схемы по доставке газетной бумаги за рубеж.[9]

В первом квартале 2013 года предприятие получило чистый убыток по российским стандартам бухгалтерского учёта в 17,926 миллиона рублей, за аналогичный период 2012 года предприятие получило прибыль 77,229 миллиона рублей. Выручка «Соликамскбумпрома» в январе–марте сократилась по сравнению с тем же периодом прошлого года на 10,58% - до 2,019 миллиарда рублей, себестоимость выросла на 7,79% - до 1,617 миллиарда рублей.[7] Прибыль от продаж завода в первом квартале снизилась в 2,21 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года – до 93,261 миллиона рублей. Убыток до налогообложения «Соликамскбумпрома» в январе–марте составил 25,011 миллиона рублей, в то время как за аналогичный период прошлого года прибыль до налогообложения составила 125,736 миллиона рублей. Дебиторская задолженность предприятия в течение первого квартала возросла на 4,49% - до 2,310 миллиарда рублей, кредиторская задолженность выросла на 7,83% - до 1,412 миллиарда рублей. «Соликамскбумпром» в 2012 году получил чистый убыток по российским стандартам бухгалтерского учета 337,181 миллиона рублей, в то время как в 2011 году предприятие получило чистую прибыль 20,591 миллиона рублей.[7]

На данный момент в странах дальнего зарубежья спрос на газетную бумагу снижается. Так как именно туда российские предприятия отправляют большую часть своей продукции (92,1% против 7,9% продукции отправленной в страны СНГ), то производителям газетной бумаги необходимо продавать больше на российском рынке и отправлять на рынки ближнего зарубежья.[10] Но на российском рынке существует избыток газетной бумаги, вследствие того, что бумага, предлагаемая предприятиями, не соответствует требованиям периодических изданий. Из-за того, что в России растет спрос на высококачественные сорта газетной бумаги, производители должны постоянно улучшать качество своей продукции, модернизировать свое оборудование и снижать себестоимость произведенной продукции.

Так же предприятия, традиционно торгующие газетной бумагой на мировом рынке, ищут новые площадки для сбыта продукции. Наиболее перспективными является азиатский рынок.

Литература

1. Организация маркетинга на предприятии: учеб. пособие/ Е.М. Королькова; под ред. Е.М. Корольковой. - Тамбов: Изд-во Тамб. Гос. техн. ун-та, 2008. - 148 с.
2. Отраслевой портал Unipack.Ru (URL: <http://news.unipack.ru/44843/>, дата обращения: 17.08.2013 г.)
3. Официальный сайт ОАО «Соликамскбумпром» (URL: <http://www.solbum.ru/>, дата обращения: 21.08.2013 г.)
4. Официальный сайт «Содружество Бумажных Оптовиков» (URL: http://www.sbo-paper.ru/news/archive_rus/38503/, дата обращения: 17.08.2013 г.)
5. Официальный сайт РАО «БУМПРОМ» (URL: <http://www.bumprom.ru>, дата обращения: 15.08.2013 г.)
6. Официальный сайт «Unionexpert Limited» (URL: <http://www.unexpar.com/ru/2011-07-19-10-14-28.html>, дата обращения: 18.08.2013 г.)
7. Официальный сайт «Федеральной службы государственной статистики» (URL: <http://www.gks.ru/>, дата обращения: 18.08.2013 г.)
8. Пьянкова К., Порвадов М., Мохнаткина В., Веселова А. Выявление латентных знаний потребителей как основа маркетинговых исследований рынка продовольствия // Предпринимательство. 2009. № 7. С. 115-120.
9. Российский рынок бумаги для печати//Отраслевой доклад/ под ред. В.В.Григорьева – М.: Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям, 2012 – С. 25-27

Керзина Е. А.

*Старший преподаватель кафедры маркетинга Пермского государственного национального исследовательского университета
г. Пермь, Россия*

Дерюшева Л. М.

*студентка 2 курса экономического факультета Пермского государственного национального исследовательского университета
г. Пермь, Россия*

Применение методов DATAMINING в маркетинговых исследованиях

Аннотация В статье представлена проблема снижения эффективности традиционных методов маркетинговых исследований, рассмотрены наиболее популярные методы анализа больших данных, а также представлены варианты практического применения методов datamining в маркетинговых исследованиях на успешных примерах.

Ключевые слова: маркетинговые исследования, информационные технологии, datamining, bigdata, сегментация потребителей.

В современном мире объемы информации растут с невероятной скоростью. По данным портала «РИА Новости» за последние 30 лет человек произвел столько же данных, сколько за 3 предшествующих тысячелетия. В них содержится немало ценной информации, но, как утверждают эксперты International Data Corporation, на сегодняшний день проанализировано менее 3% существующих данных. [1] Сложившаяся ситуация влияет на многие области деятельности человека, так как он упускает множество возможностей из-за отсутствия новых знаний, которые могут быть извлечены из существующего массива информации. Также можно утверждать, что развитие информационных технологий привело к созданию новых систем, в которых могут быть собраны данные о фактах поведения потребителей. По данным журнала «Science» (рисунок 1) рост объемов информации сопровождается изменением способа хранения. [2] Так, сегодня безоговорочно лидирует хранение данных в цифровом формате, что значительно упрощает обработку данных. Агентство IDC оценивает объемы цифровой информации (по данным на 2010 г.) в тысячу экзабайт. [3]

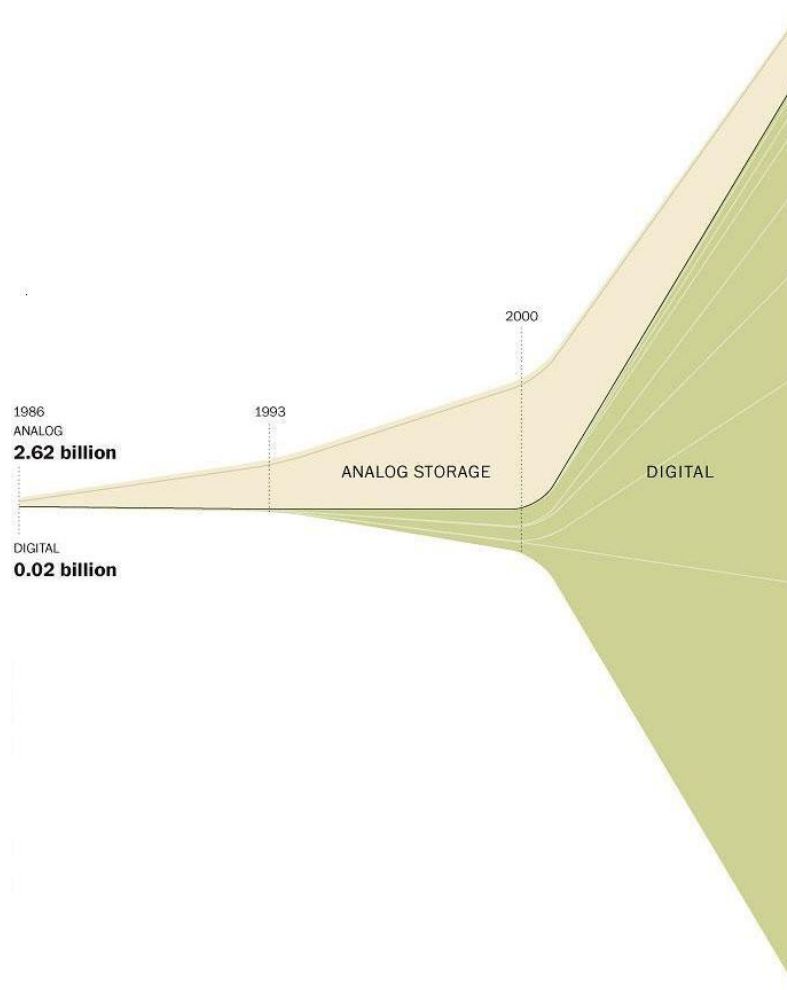


Рисунок 1. Рост объемов данных на фоне вытеснения аналоговых средств хранения*

*Источник: Researchers at the University of Southern California

Кроме того, экспертное сообщество констатирует, что обратная связь маркетинга с потребителем в современном масштабе уже не компенсируется усилиями маркетологов и затратами на проведение исследований. Из этого следует, что качество управления потребительским поведением имеет тенденцию к снижению, а значит, требуются новые методы исследования. В связи с изменениями в структуре хранения информации, эти методы могут быть основаны на работе с большими объемами цифровой информации. [7]

Современные методики анализа данных и извлечения из них новых знаний о потребителе и потребляемых им товаров и услуг представлены обширным списком. Ниже рассмотрены наиболее часто используемые.

1. А/Бтестирование (A/Btesting, Split testing). Методика позволяет сравнивать различные выборки и позволяет выявить, например, оптимальный набор показателей, который вызвал бы наилучшую реакцию у потребителей на новое маркетинговое предложение.

2. Объединение и интеграция данных (Datafusionanddataintegration). Данная методика позволяет проводить анализ комментариев пользователей в социальных сетях и сопоставлять их с результатами продаж в режиме online.

3. Моделирование (Simulation). Моделирование поведения сложных систем с целью предсказания и проработки различных сценариев.

4. Визуализация (Visualization). Комплекс методов, предназначенный для решения задач, связанных с графическим представлением результатов анализа больших данных для упрощения интерпретации и понимания.

5. Datamining. Комплекс методик, позволяющий выявлять скрытые закономерности, определять наиболее восприимчивые для данного продукта категории потребителей, строить прогнозы относительно поведенческой модели потребителя.

С целью оптимизации анализа данных оценим возможности приведенных методов по следующим характеристикам: сбор данных, манипуляции с данными, анализ данных, визуализация. Эти критерии определяют основные этапы работы с данными на пути к новым знаниям.

Таблица 1. Сравнительный анализ инструментов маркетинговых исследований

	Сбор данных	Манипуляция	Анализ	Визуализация
A/B-testing	+	-	+	-
Data fusion and data integration	+	-	-	+
Simulation	-	+	-	+
Visualization	-	-	-	+
Datamining	-	+	+	+

При сравнении приведенных методов анализа данных выявлено, что DataMining обладает наиболее широкими возможностями, это целый комплекс методик, способный решать разного рода задачи.

Сам термин «datamining» переводится как извлечение информации или добыча знаний, данный метод является результатом нового витка в развитии средств обработки и хранения данных. Технология предназначена для обнаружения объективных, неочевидных и практически полезных зависимостей, то есть таких закономерностей, которые точно соответствуют действительности, не носят субъективный экспертный характер, не могут быть обнаружены стандартными методами статистической обработки и могут быть применены в бизнесе и принести прибыль. Основными задачами *datamining* принято считать:

1. Задачу классификации (отнесение объекта к одному из заранее сформированного набора классов);
2. Задачу регрессии (определение по некоторым известным характеристикам значение параметра объекта);
3. Поиск ассоциативных правил (нахождение частных ассоциаций или зависимостей между объектами);
4. Задачу кластеризации (группировку однородных объектов).

Все эти задачи по своему назначению делятся, в свою очередь, на описательные и предсказательные.

Среди описательных задач широко используется кластеризация, применяемая для сегментации потребителей. Данная опция эффективно используется при вводе программ лояльности. Например, торговая сеть выпускает дисконтные карты. Как следствие, владеет информацией о покупках, а также о тех, кто эти покупки совершает. Так, если к этим данным применить методы *datamining*, то можно выделить группы пользователей (молодые мамы, которые покупают определенные товары через определенные промежутки времени). Далее можно выделить «товары-магниты», характерные для каждой группы. Для приведенной в пример группы пользователей это могут быть подгузники, детское питание.

Данная технология была использована одним из магазинов крупной лондонской сети, расположенном в районе, где проживает много выходцев с Карибских островов. Был предложен широкий ассортимент бананов, к которому привыкли покупатели данного района. В результате повысилась посещаемость магазина и увеличилась прибыль. Между тем, такая стратегия, примененная в магазинах других районов, дала бы иной результат.

Также методы *datamining*, связанные с разделением потребителей на группы, могут быть использованы для таких инструментов как рассылка рекламы, информации об акциях, проводимых продавцом. Специалисты утверждают, что рассылка, нацеленная на конкретные группы потребителей (целевой маркетинг) дает гораздо больший эффект, нежели рассылка неопределенным группам людей.

Задачи прогнозирования поведения потребителя также могут решаться методами *datamining*. Один из удачных примеров применения метода с данной целью продемонстрировала компания PremierFinancialServices, которая занимается торговлей акциями более 50-ти различных взаимных фондов и аннуитетов, а также предоставляет дополнительные финансовые услуги. Клиенты, как правило, выбирают для инвестиций 3-6 различных фондов, разграничивая тем самым портфель. Фирма PremierFinancial ставит

целью продавать как можно больше фондов и услуг своим потребителям. Сосредоточив маркетинговые усилия в наиболее интересных для заказчиков направлениях, были выявлены группы, которые с большой долей вероятности откликнутся на посланное им предложение. То есть при формировании нового фонда компания рассылает маркетинговые материалы только тем клиентам, которые хотят его купить, а значит, скорее всего, откликнутся на предложение. Используя информацию по фондам и услугам, уже приобретенным заказчиками, фирма PremierFinancial разработала модель прогнозирования покупки фонда или услуги тем или иным клиентам. Ей удалось выделить именно тех клиентов, которые вероятнее всего среагируют на продвигаемый продукт или услугу. Таким образом, грамотно работая с клиентской базой, компания смогла повысить доходы на 35%.[6]

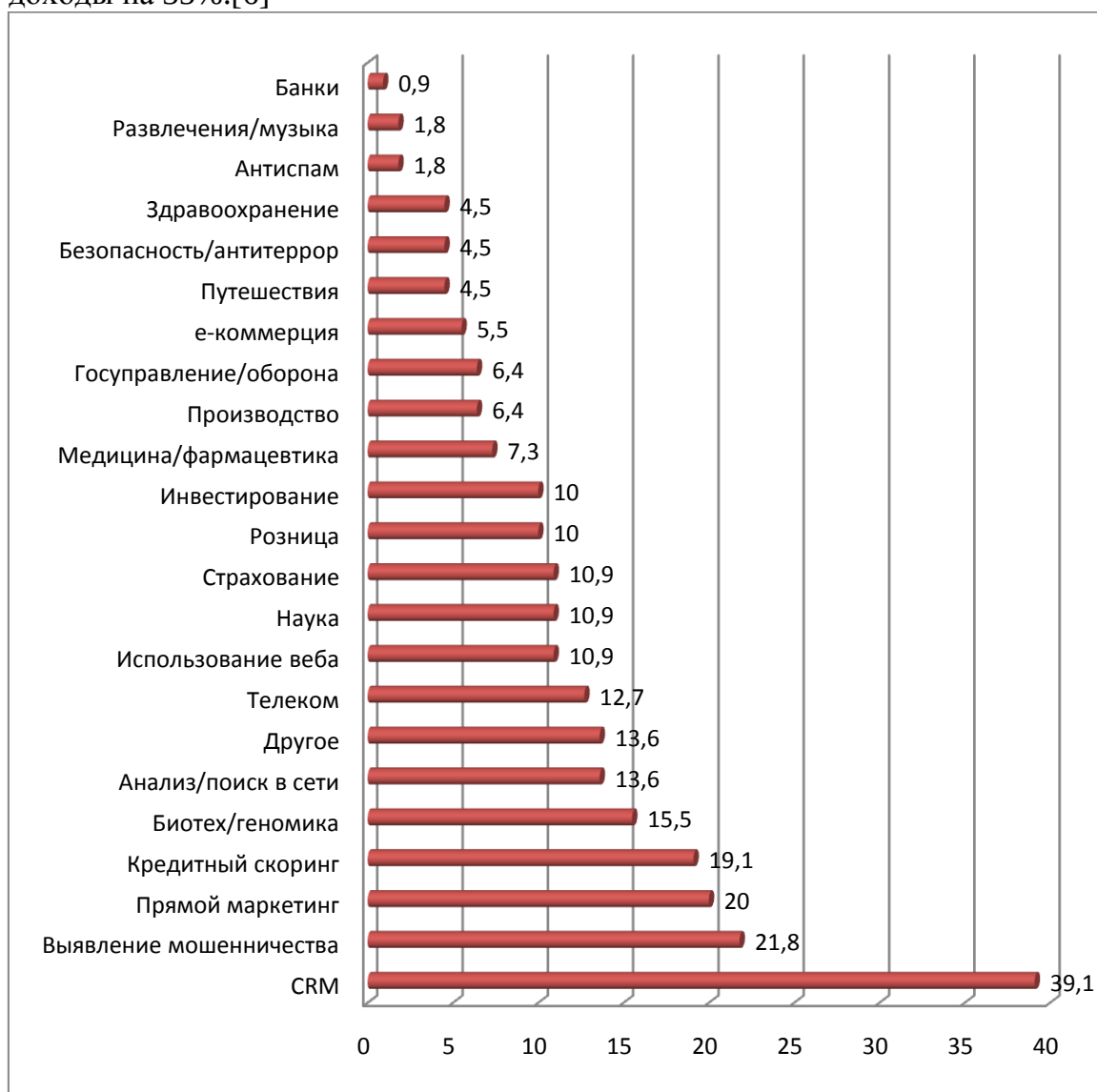


Рисунок 2. Распределение областей применения datamining согласно опросу посетителей kdnuggets.com*

*Источник: kdnuggets.com

Вне зависимости от рода деятельности (продажи, оказание услуг, страхование и прочее) грамотное использование datamining приносит пользу бизнесу. Это подтверждают результаты исследования, проведенного сайтом kdnuggets.com: был проведен опрос аналитиков, которые опираются в своей деятельности на технологию datamining. Полученные в результате опроса распределение областей применения datamining представлено на рисунке 2 по категориям. Методы разделения потребителей на группы и прогнозирования их поведения позволяют извлечь новую полезную информацию. Изучив своих клиентов и грамотно направив маркетинговую деятельность на заинтересованных в предлагаемой услуге потребителей, можно повысить эффективность вложений. Datamining помогает повысить объем продаж, найти нужные группы потребителей для каждого товара и привлечь их внимание к продаваемым товарам или услугам, а также разрабатывать наиболее эффективные маркетинговые кампании, используя уже имеющиеся данные о потребителях.

Литература

1. Big Data, Bigger Digital Shadows, and Biggest Growth in the Far East, IDC Digital Universe Study, EMC, December 2012
2. Hilbert M. The world's technological capacity to store, communicate, and compute information/Hilbert M., López P.// Science. -2011
3. Левкович-Маслюк Л.И. Великие раскопки и великие вызовы/ Л.И. Левкович-Маслюк// Компьютерра.- 2007.- №11
4. The Washington Post: [Электронный ресурс]. Washington, 1996-2013. (URL: <http://www.washingtonpost.com> Дата обращения: 26.05.2013).
5. KDnuggets: [Электронный ресурс]. (URL: <http://www.kdnuggets.com>, дата обращения: 26.05.2013)
6. CitCity: [Электронный ресурс]. (URL: <http://www.citcity.ru>, Дата обращения 12.08.2013).
7. Пьянкова К., Порвадов М., Мохнаткина В., Веселова А. Выявление латентных знаний потребителей как основа маркетинговых исследований рынка продовольствия // Предпринимательство. 2009. № 7. С. 115-120.

Полинская М.В.
к.э.н, профессор кафедры налогов и налогообложения
Кубанского государственного аграрного университета
Клименкова Я.Б.,
г. Краснодар, Россия

Основные аспекты взимания налога на добавленную стоимость

В Российской Федерации НДС введен с 1992 года Законом РФ от 06.12.1991 г. № 1992-1 «О налоге на добавленную стоимость» (в настоящее время этот закон признан утратившим силу).

В настоящее время порядок взимания и уплата налога на добавленную стоимость регулируется главой 21 НК РФ.

НДС относится к федеральным налогам, следовательно, подлежит уплате на всей территории РФ. Данный налог является косвенным, так как устанавливается в виде надбавки к цене или тарифу, в отличие от прямых налогов. На практике НДС похож на налог с оборота, а бремя его уплаты в конечном итоге ложится на потребителя.

Налог на добавленную стоимость является одним из самых сложно администрируемых налогов. Законодательно установленное право применять налоговые вычеты и возмещать налог из бюджета позволяет недобросовестным налогоплательщикам незаконно минимизировать суммы налога, уклоняться от налогообложения, а иногда и получать субсидии из бюджета.

При получении незаконных вычетов по налогу на добавленную стоимость налогоплательщики используют основной документ, в котором имеется отражения движения налога, - счет-фактура. С целью скрыть реальные объемы продаж и сумм налога на добавленную стоимость, налогоплательщики зачастую используют в своих махинациях фирмы - однодневки.

Данные фирмы создаются, как правило, на короткий срок и имеют фиктивную природу, поэтому основной целью налоговых органов должен быть контроль за деятельностью налогоплательщиков с момента регистрации с целью предотвращения увеличения числа таких фирм, а, следовательно, и минимизации потерь бюджета.

Кроме того, несоответствие теоретической базы налога на добавленную стоимость методу его исчисления способствует освобождению из-под налогообложения значительных сумм добавленной стоимости. В сложившейся ситуации наиболее верным и эффективным решением проблемы будет замена метода исчисления налога на добавленную стоимость прямым аддитивным методом. В этом случае налог будет не только по названию, но и фактически налогом на добавленную стоимость.

Основным преимуществом аддитивного метода расчета базы по налогу на добавленную стоимость является сокращение расходов по администрированию налога, так как используются те же бухгалтерские документы и операции, что и при расчете налога на прибыль организаций.

В настоящее время проблема налогообложения регионов в любом федеративном государстве актуальна. В Российской Федерации эта проблема стоит особо остро, что обусловлено довольно большой разницей в развитии субъектов, количеством налогоплательщиков и естественно размером территорий [2, с.35].

Насущной проблемой является регулирование межбюджетных отношений в части формирования и распределения налоговых доходов, то есть налоговый федерализм.

В Российской Федерации налогообложение на региональном и местном уровнях крайне несовершенно, а соответственно часто реформируется, что тоже не может не сказаться на стабильности как страны в целом, так и территорий.

Поступающие суммы НДС полностью зачисляются в федеральный бюджет, но при этом большая часть дотаций, субсидий и субвенций формируется именно за счет поступлений этого налога. Поэтому увеличение сбора НДС должно быть приоритетной задачей налоговых органов каждого субъекта РФ.

Рассмотрим поступления налога на добавленную стоимость на примере Краснодарского края.

Таблица 1 – Поступление налога на добавленную стоимость на территории Краснодарского края, тыс. руб.

2010г.	2011г.	2012г.	Абсолютное изменение (+, -)		Темп роста 2012г. к 2010г. в %
			2011г. к 2010г.	2012г. к 2011г.	
19937807	18747195	26066854	-1190612	+7319659	139,1

В 2011 году по сравнению с 2010 годом поступления НДС уменьшились на 1190612 тыс. руб. Однако, уже в 2012 году наблюдается значительный рост поступающих сумм НДС, а конкретно увеличение составило 7319659 тыс. руб. по сравнению с 2011 годом. Темп роста поступающих сумм составил 139,1%, соответственно, темп прироста 39,1%. Иными словами, объем поступлений возрос почти на треть.

Данная динамика поступлений свидетельствует о повышении эффективности администрирования налога на добавленную стоимость, а также о развитии сферы производства товаров, выполнения работ и оказания услуг в рассматриваемом регионе. Однако добавленная стоимость формируется на региональном уровне, но налог на добавленную стоимость как федеральный налог формирует только федеральный бюджет. Безусловно данное обстоятельство несправедливо и служит средством изъятия налоговых доходов края в другие территории РФ.

Проблема разграничения между уровнями власти доходных полномочий актуальна не только в российской, но и в мировой практике, поэтому насущной проблемой является распределение поступающих сумм налоговых платежей по уровням бюджетной системы.

На текущий момент в РФ стоит важная задача достижения оптимального сочетания принципов централизации и децентрализации при распределении налоговых доходов и разграничения налоговых полномочий. [3, с.66]

Закрепление части отчислений от налога на добавленную стоимость на постоянной основе за региональным бюджетом возможно путем разделения ставок или нормативов отчислений. Данная реформа будет способствовать усилению заинтересованности региона в собираемости налогов, наращивании собственных доходов, повышению самостоятельности бюджетов и ответственности этих органов за бюджетную обеспеченность.

НДС в России является не только основным косвенным налогом, но и главным в формировании доходной части бюджетов всех уровней. В общей сумме налоговых доходов, поступающих в бюджетную систему РФ, налог на добавленную стоимость занимает первое место. На примере поступлений федеральных налогов в бюджет на территории Краснодарского края четко прослеживается преобладание сумм налога на добавленную стоимость над остальными налогами. Доля НДС в 2012 году составляет 54%. Остальная масса доходов обеспечена поступлениями акцизов (27,7%) и налога на добычу полезных ископаемых (9,7%) (рисунок 1).

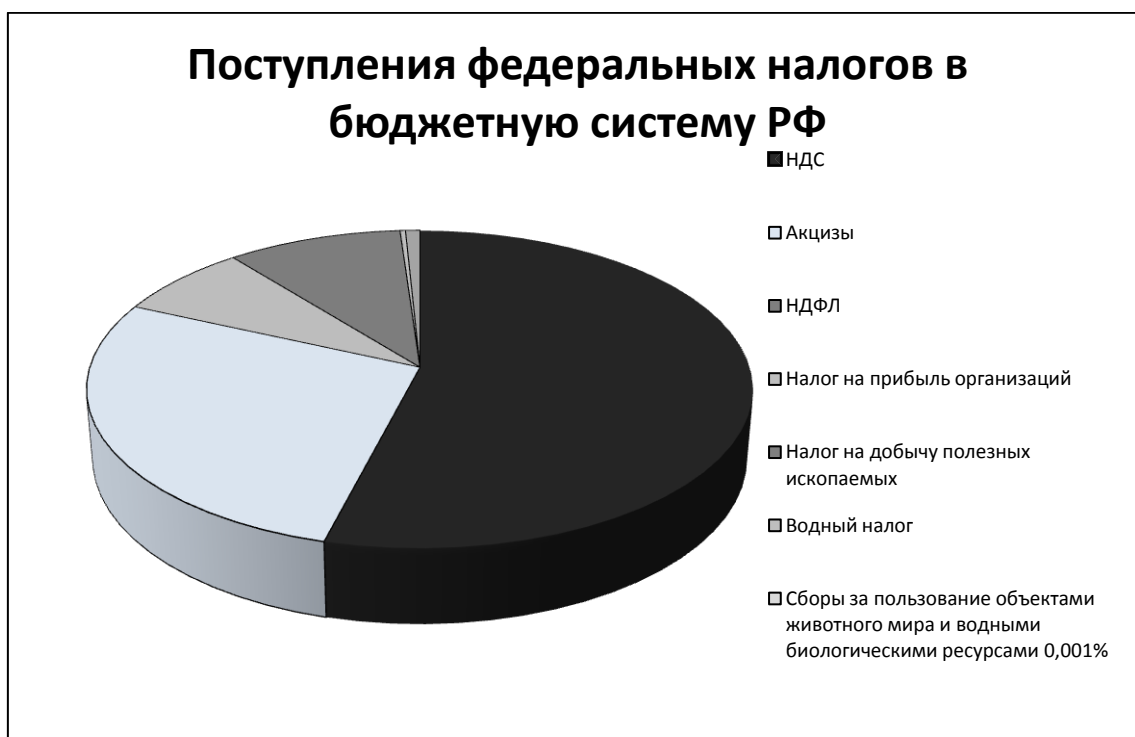


Рисунок 1 – Поступления федеральных налогов в бюджетную систему РФ с территории Краснодарского края

Немаловажной проблемой в администрировании налога на добавленную стоимость является создание оптимальной организационной структуры налоговых органов. С целью улучшения качества работы инспекций следует сформировать специализированные отделы по администрированию

НДС. Эта мера приведет к повышению эффективности использования средств, выделяемых на содержание налоговых органов, за счет снижения доли расходов на содержание административного и обслуживающего персонала в пользу увеличения доли расходов на осуществление реальной контрольной работы.

К примеру, создание инспекций по крупнейшим налогоплательщикам свидетельствует о возможности учитывать отраслевую специфику, более эффективно осуществлять контрольные мероприятия.

Литература

1. Налоги и налогообложение, под ред. Г. Б. Поляка, Юрайт, 2012 г.
2. Истомина Н.А. Налоговое регулирование финансовой базы местных бюджетов как элемент межбюджетных отношений и бюджетного планирования в регионе, Финансы и кредит, 2011г. № 44 (476) - С. 35
3. Федотов Д.Ю. Проблемы реализации налогового потенциала российских регионов, Финансы и кредит, 2011 г. № 48 (480) - С. 66

Леонов А.И.

*Доктор экономических наук, профессор кафедры маркетинга фирмы
Национального исследовательского университета «Высшая школа
экономики»
г. Москва, Россия*

Индивидуальный маркетинг: где ожидаемый прорыв? О социальных и психологических аспектах потребительского поведения в рамках индивидуального маркетинга

Концепция индивидуального маркетинга, если рассматривать в качестве ее теоретического оформления известную работу, где впервые было использован термин One-to-one marketing, или индивидуальный маркетинг, имеет последовательное развитие последние уже 20 лет. [8] Справедливости ради, стоит, однако, обратить внимание, что истоки данной концепции нами видятся в гораздо более ранних работах зарубежных коллег: идея ориентированности на индивидуального заказчика рассматривалась еще более полувека назад как новая парадигма взаимоотношений с клиентом. [3] Как указывалось в наших предыдущих работах, несмотря на ожидания более ранних авторов в отношении индивидуализации взаимоотношений с потребителем, иногда переходившую в эйфорию, на сегодняшний момент данная концепция воспринимается не столь однозначно. [1; 2; 3] Среди коллег, так или иначе вовлеченных в данную тему, можно выделить несколько групп авторов, по-разному относящихся как к самой идее индивидуализации отношений с клиентом, так и к ее перспективам. Если группе прикладников, представленной преимущественно выходцами из сферы консалтинга [6],

присущ несколько выраженный оптимизм и эйфория, что, как нам видится, обусловлено в большей степени бизнес-прагматизмом и сферой деятельности авторов этой группы, то группа авторов теоретической направленности отличается большей сдержанностью в оценках возможностей и, следовательно, перспектив внедрения этой концепции в практическую плоскость. [5; 9; 10] Тому есть целый ряд причин. И, если на первый взгляд существенными ограничениями кажутся проблемы экономического и организационного характера, то, как нам видится, не менее значимыми являются некоторые аспекты маркетингового характера, которые способны ограничить внедрение этой концепции в гораздо большей степени, чем ограничения экономического и организационного характера. Охарактеризуем вкратце основные ограничения экономического и организационного характера.

Первая группа факторов связана с вопросами организации сбытовой деятельности – проблемой являются разработка прогнозов в случае индивидуального потребления, разработка структуры и содержания ассортиментной программы предприятий, ориентированных на индивидуального заказчика (далее: ПОИЗ), вопросы ценообразования применительно для данного типа предприятий и др., а также вопросы из области мотивационных политик – как для сотрудников подсистемы продаж, так и для сотрудников подсистемы производства.

Ко второй группе относится комплекс вопросов, связанных с организацией производственной деятельности, в частности: оценка потребности (объема и типа) трудовых и материальных ресурсов, вопросы планирования склада, связанные с этим вопросы оценки потребности в оборотных средствах (замораживание и т.п.), гармонизация разно-тактового производства.

К третьей группе относятся вопросы, позволяющие гармонизировать ассортиментную и производственную программы и проявляющиеся, таким образом, на стыке вопросов первых двух групп. [3]

Выше указанные типы проблем имеют различные проявления во взаимоотношении с клиентом. Речь идет о негативном (!) влиянии исследуемого подхода (индивидуализация взаимоотношений с клиентом) на комплексные результаты деятельности компании. Направления этого влияния имеют как общеэкономический характер, так и маркетинговый характер, что, в свою очередь, сужает возможности применения индивидуального маркетинга. Оставаясь всё еще в плоскости характеристики организационных и экономических ограничителей, сошлемся на некоторые типовые примеры.

1. В случае индивидуального производства велик риск роста числа претензий со стороны клиентов. Вкупе с выше обозначенными сложностями, с одной стороны, возрастает управленческая трудоемкость на их устранение (основываясь на собственном управленческом опыте: в 6 (!) раз), с другой, – вероятен риск недовольства клиентов со всеми вытекающими последствиями на показатели удовлетворенности и на лояльности клиентов.

2. В случае возникновения претензий по индивидуальному продукту срок их устранения может быть не только длительным, но и не предсказуемым, что ведет к тем же последствиям, что и обозначены выше.

3. При устранении претензий имеет место непредсказуемость профессиональных требований специалистов (устраняют разные бригады), в результате чего возникает риск дестабилизации производственных процессов.

Кроме этого существуют проблемы более частного характера. Все это, в комплексе, способно иметь негативное влияние как на психографические результаты деятельности (удовлетворенность, лояльность, восприятие, отношение и др.), так и на экономические результаты, измеряемые, в частности, размерами производственного брака, объемом прибыли, рентабельностью продаж и др. [3]

Таким образом, сфера использования индивидуального подхода имеет целый ряд ограничений в прикладной плоскости. Значимыми здесь являются факторы специфики продукта, рынка, отрасли, взаимоотношения между компанией и клиентом и др.

Что представляют собой ограничения маркетингового характера? В известных научных моделях, описывающих взаимоотношения в области индивидуального маркетинга, выделяется несколько структур, где и локализуются эти и некоторые другие сдерживающие факторы, а именно:

1. Потребитель не всегда четко осознает свои предпочтения, потому вовсе не обязательно, что сделанное ему индивидуальное предложение будет идентифицировано им как соответствующее его истинным предпочтениям и потребностям.

2. Потребитель может отказаться от покупки, даже если она соответствует его предпочтениям, если таковая, однако, ассоциируется у него с необходимостью платить за это более высокую цену.

3. Даже если потребитель и отреагировал положительно на индивидуальное предложение, это вовсе не означает длительных отношений, потому влияние индивидуального маркетинга на формирование лояльности не является бесспорным фактом.

4. Выявлен и подтвержден риск восприятия клиентами индивидуального предложения, основанного на анализе их поведения, как попытки давления и манипулирования со стороны продавца и естественное отторжение ими такого подхода.

5. Даже если продукт, особенно из категории продуктов с коротким циклом оборачиваемости, полностью соответствует профилю клиента, и клиент это полностью осознает, необходимость повторного заказа такого же продукта может восприниматься им как ограничение своего выбора. (Здесь же стоит обратить внимание на сделанное замечание, что участие человека в формировании индивидуального продукта, с одной стороны, усиливает восприятие уникальности (индивидуальности) продукта в гораздо большей степени, чем только использование машин, с другой стороны, накладывает на клиента некоторые субъективные обязательства, что может восприниматься им как ограничение свободы и может способствовать избеганию им дальнейших покупок.)

На стыке выделенных плоскостей организационной и экономической, с одной стороны, и плоскости потребительского поведения, - с другой, возникает еще один ряд обстоятельств, заслуживающих осмысления в разрезе дискуссии о возможностях и границах внедрения индивидуального подхода:

1 (6.) Предпочтения представляют собой динамичную категорию. Выводы о существующих предпочтениях, сделанные на основе предыдущего опыта взаимодействия, могут не соответствовать данным в новом контексте. При трактовке сделанных выводов необходимо учитывать и ряд других особенностей, например, то, что предпочтения категорий продуктов более стабильны, предпочтения отдельных продуктов – менее стабильны.

2 (7.) Сама статистика, как известно, отражает результаты действий, но не позволяет выявить более глубокие мотивы или причины. Например, клиент, заказавший три книги, при этом одну из области фантастики, две последних – из области здорового питания, по всей видимости, получит предложение, сформированное на основе оценки двух последних покупок. Вероятная отсутствующая реакция (Response) может быть связана с тем, что первая книга приобреталась для себя, две других – как подарок родителям.

С учетом факторов, локализуемых на стороне потребителя и внутри компании, возникает логический вопрос: так ли перспективна идея индивидуального маркетинга и может ли она действительно быть новой платформой для формирования инновационных стратегий? Формирование кастомизированного продукта стоит рассматривать как попытку со стороны маркетинга соответствовать новым реалиям социального характера. Данная попытка своевременна, перспективна, несет для компании ряд преимуществ как психологического, так и экономического характера. С другой стороны, проблемы управленческого характера выступают на сегодняшний момент значимым барьером для более широкого внедрения этого подхода. Потому решение, т.е. возможная область, где внедрение индивидуального подхода реализуемо и целесообразно, лежит в той плоскости, где индивидуальный подход позволит создать, с одной стороны, востребованные клиентом преимущества для компании, с другой стороны, будет обеспечен способностью внутренних процессов компании его реализовать. Но гораздо более существенным препятствием для внедрения этого подхода являются выявленные риски, локализуемые на стороне потребителя, который в ряде случаев не готов к «интимным» отношениям, к которым так склоняется индивидуальный маркетинг. [2]

Все эти и, возможно, некоторые другие факторы сдерживают оптимизм сторонников точки зрения, что индивидуальный маркетинг в недалеком будущем способен вытеснить маркетинг сегментный. И, действительно, оценивая тенденции последних лет, стоит вести речь о достаточно широком внедрении этой концепции. Однако прорыва до сих пор не произошло. Вполне возможно, этого прорыва едва ли стоит ожидать. Очевидно, что ПОИЗ представляют собой своего рода нишевую группу. Сама платформа формирования индивидуальных отношений может сосуществовать с платформой массового маркетинга в рамках одной и той

же компании. Не оперируя на данном этапе проверенными цифрами, стоит предположить о достаточно несущественном удельном весе ПОИЗ в ВВП. Предположительно, и темпы роста этого сектора не столь значимы. Являются ли выше названные ограничения маркетингового, экономического и организационного характера основными препятствиями в этой области? Несомненно, являются. Однако нам видится, что для полноты понимания всей сути происходящего и адекватного оценивания перспектив развития этой идеи необходим иной взгляд на проблему – взгляд социальной и психологической направленности. Иными словами, вопрос для дальнейшего изучения проблемы коллегами из соседних с маркетингом областей может звучать следующим образом: почему, в какой степени и в каком контексте (вкл. тип продукта) потребитель склонен потреблять one-to-one-продукты? Какова роль этого типа продуктов в мотивационном поле потребителя? При этом, с точки зрения выявления психологических и социальных факторов, наиболее интересными являются ПОИЗ группы II и особенно группы III. [3] Ограничимся лишь двумя фактами, которые не могут не обращать на себя внимание. Известно, что слишком широкий ассортимент способен негативно повлиять на результаты решения потребителя о покупке (отказ или откладывание решения). Заставляет задуматься и другой случай, на примере компании Dell: когда клиенту было предложено из n-ного количества комплектующих создать свой собственный компьютер, оказалось, что, во-первых, данный шаг имел положительное влияние на динамику продаж и, во-вторых, в 96% случаев все потребительские решения можно было разделить лишь на 4 типа. По всей видимости, - гипотеза требует проверки – важным является не столько индивидуальный продукт, сколько осознание потребителем возможности его создать. Индивидуализация потребительского выбора, таким образом, воспринимается потребителем как своего рода баланс так же всё в большей степени осознаваемой им унификации. Также возможно, что, кроме определенной базовой потребности индивидуальные продукты удовлетворяют потребности психологического характера. В рамках индивидуального маркетинга данная плоскость едва ли изучена, однако нам видится возможным понять маркетинговые ограничения, о которых шла речь выше, именно на пути изучения, прежде всего, психологических факторов.

Таким образом, концепция индивидуального маркетинга, перешедшая из области ожиданий во вполне прикладную область, до сих пор не стала флагманской. – Ни в коем случае не стоит ее, однако, воспринимать как нечто нежизнеспособное, несмотря на то, что наш доминирующий в данном дискурсе критический взгляд, призванный сбалансировать эйфорию целого ряда коллег, вполне способен создать такое впечатление. – Выше обозначенные и, возможно, некоторые другие проблемы экономического и организационного характера являются вполне решаемыми при условии наличия «мотивации» у предприятий. А это, в свою очередь, является производным от той области, в которую мы отнесли аспекты маркетингового, социального и психологического характера. Следовательно, в дальнейшем развитии данной темы в научной плоскости нам видится необходимым выделение этих двух направлений. В свою

очередь, маркетинговая часть исследования должна быть дополнена компонентами социального и психологического характера. Подобные работы имеются, и в смежных с маркетингом областях науки данная тема в той или иной степени получила свое развитие, в частности, в социологии. Задача на сегодняшний момент и состоит в объединении этих направлений в более прагматической плоскости, а именно в рамках индивидуального маркетинга.

Литература

1. Леонов А.И. Ориентированность на индивидуального заказчика как новая платформа современного маркетинга: дилемма между необходимостью и отторжением // Практический маркетинг, 2012. № 5. С. 4—9
2. Леонов А.И. Формирование инновационных стратегий на базе One-to-one маркетинга // Инновационное развитие экономики России: сценарии и стратегии: Пятая международная научная конференция; Москва, МГУ имени М.В. Ломоносова, Экономический факультет; 18-20 апреля 2012 г.: Сборник статей. Том 2 / Под ред. В.П. Колесова, Л.А. Тутова. – М.: ТЕИС, 2012
3. Леонов А.И. Индивидуальный маркетинг. Концептуальные и методические аспекты. Монография. - М.: Экон-Информ, 2007.
4. Bettman, James R., Mary Frances Luce, and John W. Payne (1998), "Constructive Consumer Choice Processes," *Journal of Consumer Research*, 25 (December), 187-217.
5. Friestad, Marion and Peter Wright (1994), "The Persuasion Knowledge Model: How People Cope with Persuasion Attempts," *Journal of Consumer Research*, 21 (June), 1-31.
6. Gartner (2008), "Dataquest Insight: Customer Relationship Management, Worldwide, 2007, as cited in press release, July 7th, 2008.
7. Kotler, Philip (2000), *Marketing Management*, 10th ed. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
8. Peppers, Don and Martha Rogers (1993), *The One-to-One Future*. New York: Currency Doubleday, 153-159.
9. Simonson, Itamar (2005), "Determinations of Customers' Responses to Customized Offers: Conceptual Framework and Research Propositions," *Journal of Marketing*, Vol. 69, No. 1, 32-45.
10. Simonson, Itamar (1993), "Get Closer to Your Customers by Understanding How They Make Choices," *California Management Review*.

Медведева Э. А.

*Ассистент кафедры маркетинга Пермского
государственного национального исследовательского
университета
г. Пермь, Россия*

Трофимова М.Е.

*студентка экономического факультета Пермского
государственного национального исследовательского университета
г. Пермь, Россия*

Сравнительный анализ конгрессных и выставочных центров России

Аннотация В статье рассмотрены основные особенности развития конгрессно-выставочной деятельности в России. Оценена эффективность выставочной деятельности Пермского края путем анализа деятельности в сравнении с наиболее крупными выставочными компаниями. По результатам анализа приведены основные выводы. Выдвинуты предложения по решению выявленных проблем.

Ключевые слова: конгрессно-выставочная деятельность, выставочный центр, выставочная инфраструктура, «Пермская ярмарка».

Конгрессно-выставочная деятельность является важнейшим инструментом стимулирования деловой активности, роста промышленного производства и расширения сферы услуг, развития кооперационных связей между субъектами хозяйственной деятельности, укрепления межрегионального и международного сотрудничества, поддержки благоприятного имиджа, демонстрации ресурсного потенциала и инвестиционной привлекательности региона на внешних рынках.

В нашей стране заложены основы современной выставочной инфраструктуры: появились выставочные центры с набором конгрессных услуг, строительные, дизайнерские организации и др. Пермский край на сегодняшний день играет важную роль в национальной экономике. Является активным участником международной торговли и поддерживает связи со 138 странами мира: 420 предприятий края осуществляют внешнеторговые операции с иностранными партнерами. На сегодняшний день в Перми действует один крупный выставочный центр «Пермская ярмарка», являющийся одним из региональных лидеров выставочного бизнеса. За 20 лет работы выставочного центра в его проектах приняли участие представители более 60 стран мира, в том числе стран Европы, Великобритании, США, Канады, скандинавских стран, Китая и других государств азиатско-тихоокеанского региона. Ежегодно «Пермская ярмарка» принимает свыше 200 тысяч посетителей. Это крупная региональная выставочная площадка, содействующая решению важных экономических и социальных вопросов – актуальных как для государственных структур, так и для конкретных бизнесов. На базе тематических выставочных проектов здесь проходят встречи

представителей органов власти и предпринимательства.[1] Развитие коммуникаций, а также предпринимательский, социальный и культурный обмен, непрерывно обеспечиваемый выставочной деятельностью, играют ключевую роль для экономического прогресса.[3] Таким образом, ВЦ «Пермская ярмарка» является ключевым источником развития деловой активности Пермского края.

Конгрессно-выставочная деятельность оказывает влияние не только на развитие отдельных фирм, но и экономики в целом, и стимулирование развития экономики страны, путем проведения конгрессно-выставочных мероприятий, особенно в регионах, оказывает существенное влияние на рост потребительского спроса на отраслевых рынках, что способствует развитию многих секторов экономики, привлечению прямых инвестиций. Таким образом оценить эффективность выставочной деятельности Пермского края, можно путем анализа деятельности в сравнении с наиболее крупными выставочными компаниями.

Сравнительный анализ – метод сбора данных из вторичных источников, для сопоставления показателей и выявления отклонений одних показателей от других.

Целью сравнительного анализа является изучение вторичной информации содержащейся в статистических обзорах деятельности членов российского союза выставок и ярмарок и выявление достижений и недостатков в деятельности выставочного центра «Пермская ярмарка» относительно деятельности 6 крупных выставочных центров Российской Федерации.

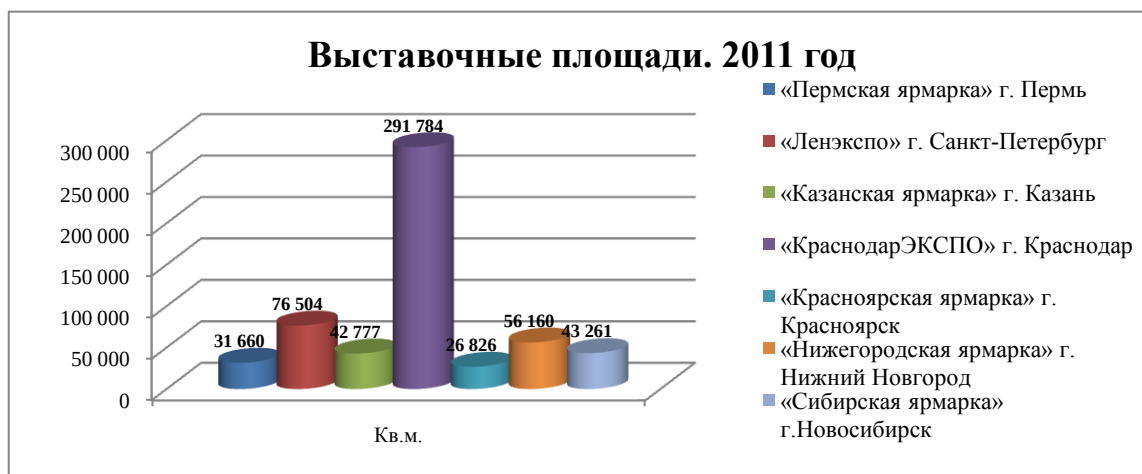


Рис.1. Выставочная площадь в 2011 году.

Объекты исследования – крупные региональные выставочные центры, члены российского союза выставок и ярмарок:

- «Ленэкспо» г. Санкт-Петербург
- «КраснодарЭКСПО» г. Краснодар
- «Красноярская ярмарка» г. Красноярск
- «Нижегородская ярмарка» г. Нижний Новгород
- «Сибирская ярмарка» г. Новосибирск
- «Казанская ярмарка» г. Казань

- «Пермская ярмарка» г. Пермь.

Категории анализа: объем выставочной площади, количество экспонентов (как иностранных, так и отечественных) и количество стран-участниц за год по каждому выставочному центру.

1 категория анализа

Выставочная площадь включает в себя: арендованную выставочную площадь (т.е. площадь выставочного стенда) и специальные экспозиции, к которым относятся демонстрация информационных материалов, показы мод, смотры, конкурсы, дегустации, проводимые организатором выставок в рамках выставочно-ярмарочного мероприятия в соответствии с его направлением.[4]

Диаграмма составлена автором на основе данных статистических обзоров РСВЯ 2007-2011.[2]

В 2011 году по количеству арендованных площадей первое место, среди изучаемых ВЦ занимает «КраснодарЭКСПО», второе «Ленэкспо», третье «Нижегородская ярмарка». «Пермская ярмарка» находится на 6 месте. Для более подробного изучения рассмотрим изменение объема задействованной выставочной площади среди лидеров 2011 года и ВЦ «Пермская ярмарка».

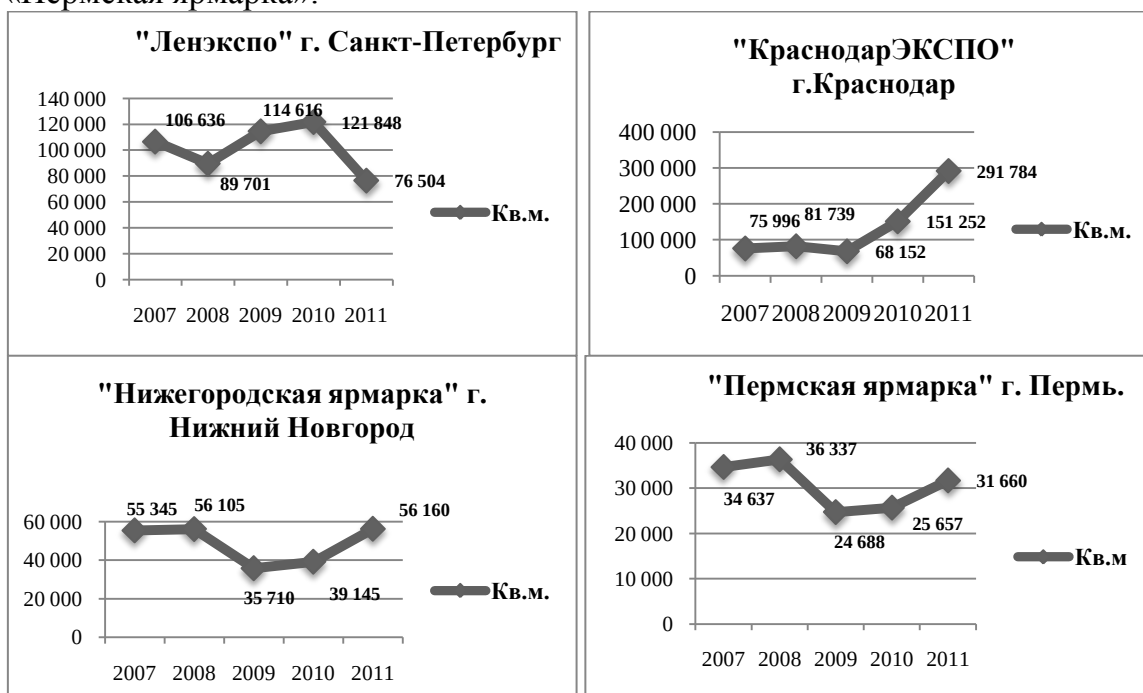


Рис. 2. Динамика изменения объема выставочной площади крупных выставочных центров РФ, 2007-2011 год.

Диаграммы составлены автором на основе данных статистических обзоров РСВЯ 2007-2011.[2]

В работе 3 выставочных центров наблюдается положительная динамика. Спад количества арендованной площади «Ленэкспо» в 2011 году был решен путем покупки полного портфеля выставок и торговой марки ОАО «Ленэкспо» ЗАО «Экспофорум», и сдачей в аренду до 2014 года

выставочного комплекса. Данные меры должны положительно повлиять на динамику в развитии выставочного центра.

Вступление в Группу компаний ИТЕ России обуславливает резкий скачок в росте выставочной площади к 2011 году «КраснодарЭКСПО».

Динамика развития задействованной площади «Пермской ярмарки» также имеет положительную тенденцию, но развитие происходит слишком медленно. И как следствие, тенденция к увеличению количества участников имеет место быть, темп роста, при этом, находится на достаточно низком уровне.

2 категория анализа

Ключевым показателем развития выставочного центра так же является и количество экспонентов. Экспонентами считаются основные экспоненты и соэкспоненты. Основной экспонент: экспонент, заключивший договор непосредственно с организатором выставок. Соэкспонент или долевого экспонент: экспонент, получивший разрешение организатора выставок на демонстрацию своих товаров и (или) услуг на стенде основного экспонента, привлекая для этого собственный или нанятый им персонал.[4] Рассмотрим изменение количества экспонентов крупных выставочных центров.



Рис. 3. Динамика изменения количества экспонентов крупных выставочных центров РФ, 2007 – 2011 год.

Диаграммы составлены автором на основании данных статистических обзоров РСВЯ 2007-2011.[2]

Характерной особенностью в изменениях количества экспонентов для каждого выставочного центра является резкий спад в 2009 году, который обусловлен мировым экономическим кризисом, и как следствие низкой заинтересованностью предпринимателей вкладывать деньги в участие в выставочной деятельности. В целом динамика изменения количества экспонентов соответствует динамике изменения количества задействованной выставочной площади.

3 категория анализа

ВЦ «Пермская ярмарка имеет положительную тенденцию уже по двум параметрам, но, показатели, в среднем, примерно в два раза ниже, чем у крупных выставочных центров, что свидетельствует о низком уровне развития и необходимости выводить Пермский выставочный центр на новый уровень. Рассмотрим развитие с точки зрения участия в выставочных мероприятиях других стран. Именно выход на международный уровень позволит сформировать информационные потоки и обеспечить мобильность рынка на должном уровне.



Рис. 4. Количество стран-участниц, 2007-2011 год

Диаграмма составлена автором на основе данных статистических обзоров РСВЯ 2007-2011[2]

Стабильно развивающим лидером по данному показателю является «Ленэкспо» г. Санкт-Петербург, что обусловлено высоким количеством международных выставок, организованных данным выставочным центром.

Особенность показателей количества экспонентов – резкое повышение числа участвующих стран в 2009 году в выставочной деятельности «Казанской ярмарки», данный скачок связан с проведением в Казани I Всероссийского спортивного форума «Россия — спортивная держава» и II Международного инвестиционного форума «Евромани — Казань 2009».

«Пермская ярмарка» в течение нескольких лет держится на одном уровне, показатель количества стран участниц колеблется от 22 до 24.

По данным анализа было выявлено, что ВЦ «Пермская ярмарка» уступает многим крупным выставочным центрам по всем показателям почти в два раза. Динамика изменения всех показателей, характеризующих деятельность «Пермской ярмарки» свидетельствует о медленном темпе развития.

Данная проблема может быть вызвана рядом причин:

- недостаточный уровень состояния материально-технической базы существующих площадей;
- отсутствие в городе развитой инфраструктуры

- несоответствие международным стандартам, отсутствие выставок международного уровня

- отсутствие четкой системы статистического учета проводимых мероприятий

Соответственно, существует необходимость активизации работы по данным направлениям, которая приведет к эффективному развитию выставочной деятельности г. Перми: совершенствованию механизмов взаимодействия власти, бизнеса и общественно-активного населения края.

Таким образом, в ходе сравнительного анализа – данные, полученные из статистических обзоров Российского союза выставок и ярмарок, были сопоставлены друг с другом, в связи, с чем была выявлена тенденция развития нескольких крупных региональных выставочных центров. Это позволило определить уровень деятельности выставочного центра «Пермская ярмарка» и на основе полученных данных определить ряд возможных причин, которые могли привести к подобному пути развития. Результаты исследования показали, что ВЦ «пермская ярмарка» имеет достаточно стабильную тенденцию к повышению своих результатов, но все показатели имеет недостаточный уровень в сравнении с результатами деятельности крупных выставочных центров страны.

Литература

1. Официальный сайт ВЦ «Пермская ярмарка» (URL: <http://www.exporerm.ru/ru/>, дата обращения: 21.05.2013 г.)
2. Официальный сайт Российского союза выставок и ярмарок (URL: <http://www.uefexpo.ru/>, дата обращения: 19.05.2013 г.)
3. Пьянкова К.В., Косвинцев Н.Н. Государственно-частное партнерство: преимущества и недостатки для государства и бизнеса // Вестник Пермского университета. Серия: Экономика. 2010. № 4. С. 12-19.

Наврадов Ю. А.

*аспирант, кафедра денежного
обращения и кредита
ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский
федеральный университет»
г. Ставрополь, Россия*

К вопросу о сущности внешнеэкономической деятельности организации

Важнейшей составляющей рыночной экономики является внешнеэкономическая деятельность. Причем, чем выше уровень развития экономики, тем больше лиц, занимающихся ею, как на уровне государства, так и на уровне отдельных юридических и физических лиц.

Следует отметить, что мнения большинства ученых, историков совпадают в том, что внешнеэкономическая деятельность начала зарождаться тысячи лет назад, а окончательно сложилась в конце XIX –

начале XX веков. Именно в этот период возникло крупное машинное производство, которое создало возможность расширения мировых хозяйственных связей и предопределило их необходимость. Однако, в российской экономической литературе понятие внешнеэкономической деятельности (ВЭД) появилось сравнительно недавно (с 1986 года), что связано с децентрализацией внешней торговли, проводимой в рамках реформы экономики и системы управления России. До этого периода, как отмечается, например, в работе Л. Е. Стровского «Внешиэкономическая деятельность предприятия», любые международные связи рассматривались руководством государства как вынужденное явление, воздействие которого на экономику должно быть сведено к минимуму. Таким образом претворялась в жизнь политика административно-командной системы, направленная на изоляцию страны от внешнего мирового хозяйства, создание замкнутой экономики. Последняя во всех сферах была лишена баланса, поэтому импорт рассматривался как инструмент латания дыр, а экспорт – как необходимость платы за импорт [2, с. 3].

В российской экономической науке сформировался взгляд на внешнеэкономическую деятельность как на внешнюю торговлю, включающую экспорт и импорт товаров (работ, услуг) и прочие экономические взаимоотношения с иностранными государствами, организациями и гражданами, как, например, полагают Л. Е. Стровский, Е. В. Лупиков и Н. К. Пашук [5, с. 10]. В данном определении авторы ограничивают круг вопросов ВЭД только лишь внешней торговлей.

Подтверждая тот факт, что в экономической литературе, при характеристике ВЭД используется такое понятие как внешнеторговая деятельность, можно привести точку зрения профессора Т. Г. Шешуковой и доцента О. А. Рыбалко, которые определяют внешнеторговую деятельность субъекта хозяйствования как систему экспортно-импортных операций, учитывающую особенности контрактных обязательств и деловых обычаев, применяемого сторонами права, и финансово-валютную составляющую. Причем ученые выделяют особенности внешнеторговых операций и обращают внимание на тот факт, что при внешнеторговых операциях обязательным является использование норм международного законодательства, непренебрежение политическими особенностями всех участников сделки; факт пересечения таможенной границы; выполнение условий валютного контроля; учет соответствующих рисков. [7, с. 27-33].

На наш взгляд, можно согласиться с мнением ученого И. Ершовой, которая под ВЭД понимает внешнеторговую, инвестиционную и иную деятельность, включая производственную кооперацию, валютные и финансово-кредитные операции, в области международного обмена товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них. Автор приводит довольно подробное описание внешнеэкономической деятельности, относя к ней практически все возможные экономические отношения между любыми субъектами макро-, мезо- и микроуровня в области в области международного обмена.

Профессор Э. А. Арустамов и доцент Р. С. Андреева ВЭД рассматривают как сферу самостоятельного производства, организационно-

экономической и коммерческой деятельности предприятий, связанную со взаимодействием с зарубежными партнерами. Данная интерпретация, хотя и представлена в краткой форме, схожа с предложенной выше, отличаясь от нее тем, что к внешнеэкономической деятельности ученые относят экономические отношения юридических лиц в области международного обмена [1, с. 7-10].

Интересен подход к определению сущности исследуемой категории ученого Н. И. Диденко. В своей работе «Основы внешнеэкономической деятельности в РФ» автор рассматривает взаимоотношения между понятиями «внешнеэкономические связи» и «внешнеэкономическая деятельность» и отмечает, что они заключаются в том, что первые относятся к уровню макроэкономического (межгосударственного) регулирования, а вторая – к микроуровню (субъектов хозяйствования) [3, с. 10-19].

Данный вывод подтверждает следующая интерпретация понятия «внешнеэкономические связи», приведенная профессором Е. Ф. Прокушевым и доцентом А. А. Костиным: «... это международные, хозяйственные, торговые, политические, информационные отношения, обеспечивающие обмен товарами, различные формы экономического и научно-технического сотрудничества, специализацию, кооперацию производства, совместное предпринимательство, оказание услуг, проведение валютных и финансово-кредитных операций» [6, с. 26-57].

Полностью согласиться с мнением ученых Е. Ф. Прокушева и А. А. Костина не представляется возможным, так как, на наш взгляд, вышеперечисленные отношения можно отнести к внешнеэкономическим связям, если они все будут международными. Авторы также приводят определение внешнеэкономической деятельности: «... это процесс реализации внешнеэкономических связей путем осуществления торгового обмена, совместного предпринимательства, оказания услуг, различных форм экономического и научно-технического сотрудничества, проведения валютных и финансово-кредитных операций».

Концепция рассмотрения внешнеэкономической деятельности как средства реализации внешнеэкономических связей, по-нашему мнению, оправдана, поскольку, понятие внешнеэкономических связей значительно шире понятия внешнеэкономической деятельности. Внешнеэкономические связи могут быть политическими, культурными, социальными и т. д.

Логический анализ показал, что, несмотря на ясно видимые различия в цитированных определениях, все они содержат четко выраженные однотипные понятия. Их анализ позволяет выявить несколько основополагающих моментов (признаков), так или иначе включаемых в рассматриваемые определения:

1) ВЭД коммерческих организаций является частью их финансово-хозяйственной деятельности с внутренними и с зарубежными партнерами, ориентированной на мировой рынок.

2) Некоторые особенности ВЭД:

- относится к рыночной сфере;
- опирается на принципы предпринимательской деятельности;
- не зависит от отраслевого регулирования;

- регламентируется специфической законодательной базой;
- обязательное наличие иностранного элемента (иностранцы граждане и лица без гражданства; юридические лица и иные правоспособные организации; государства и иные публичные образования; международные организации).

3) ВЭД это деятельность экономических субъектов Российской Федерации на мировом рынке и деятельность зарубежных бизнесменов на российской территории.

На этой основе представляется возможным синтезировать новое обобщенное определение исследуемого термина.

Итак, под внешнеэкономической деятельностью коммерческой организации будем понимать самостоятельную, осуществляемую на свой риск сферу финансово-хозяйственной деятельности российской организации, связанную с взаимодействием с иностранными государствами, компаниями, гражданами, направленную на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи продукции, товаров, выполнения работ или оказания услуг и прочих экспортно-импортных экономических взаимоотношений, регулирующую специальным законодательством.

Литература

1. Арустамов, Э. А. Внешнеэкономическая деятельность [Текст] : учебник / Э. А. Арустамов, Р. С. Андреева. – М.: КНОРУС, 2011. – 168 с.
2. Внешнеэкономическая деятельность предприятия [Текст] : учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. Л. Е. Стровского. – 5-е изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 503 с.
3. Диденко, Н. И. Основы внешнеэкономической деятельности в РФ [Текст] / Н. И. Диденко. – 2-е изд. – СПб.: ИД Питер, 2004. – 560 с.
4. Ершова, И. Предпринимательское право [Электронный ресурс] : www.inventech.ru. – М., [1999-2012]. – Режим доступа: <http://www.inventech.ru/lib/>. – Загл. с экрана.
5. Лупиков, Е. В. Учет и аудит внешнеэкономической деятельности [Текст] : учеб. пособие / Е. В. Лупиков, Н. К. Пашук. – М.: КНОРУС, 2012. – 256 с.
6. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность [Текст] : учебник для бакалавров / Е. Ф. Прокушев, А. А. Костин ; под ред. Е. Ф. Прокушева. – 8-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2012. – 527 с.
7. Шешукова, Т. Г. Моделирование учетной системы, ориентированной на требования МСФО, при осуществлении внешнеторговых операций / Т. Г. Шешукова, О. А. Рыбалко // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 20. С. 27-33.

Управление организацией как управление противоречиями

Каждый руководитель в своей работе прежде всего стремится создать сплоченный и нацеленный на достижение результатов коллектив, и одним из важнейших инструментов в данном процессе выступают коммуникации. Работа по формированию коллектива не менее важна, а возможно и важнее, чем организация производственного процесса. Ведь невозможно обеспечить эффективную деятельность производственного процесса, без слаженной группы людей, осуществляющих работу данного процесса. Процесс коммуникации в организации происходит как по средствам формальных отношений: это и правила, инструкции, положения, нормы, принципы и т.д., а также и по средствам неформальных отношений. К ним можно отнести традиции, культуры, хобби и многое другое. Как мы уже знаем, коммуникация является процессом обмена информацией и передачи сведений между отдельными людьми или группами людей. К названным выше видам отношений можно отнести и отношение работников друг к другу, и к клиентам, поставщикам, а также к потребителям. Нельзя не отметить важный факт, что данные взаимоотношения могут быть различными: от полной поддержки – до жестокой конфронтации, противоречия [2].

Именно противоречиям я и хочу посвятить данную статью. Работая над данной проблематикой, случайно наткнулась на высказывание американского психолога Б.Вула, которое, по моему мнению, как раз кстати. Оно звучит следующим образом: «...жизнь – процесс решения бесконечного количества конфликтов. Человек не может избежать их. Он может решить, участвовать в выработке решений или оставить это другим». Так и в менеджменте формирование внутренней среды и глубокий анализ противоречий организации является одним из главнейших факторов управленческой деятельности [3].

Может звучать абсурдно, но полная поддержка руководителя всем коллективом организации, если взять его как индикатор, то данная ситуация указывает на наличие застоя и кризиса организации, ее недееспособность, возможность дальнейшей неплатежеспособности, слабость позиции на рынке, что является прямой дорогой к банкротству. Еще один парадокс, но противоречие выступает стимулом, толчком для развития, так как компания, которая обходится без внутренних противоречий, лишается возможности развития, что в итоге и лишает ее возможности существования. Данный отмеченный нами факт приводит к важному методологическому выводу о неправомерности категорично негативного отношения к противоречиям в коллективах организаций. Также характеризовать этот факт можно следующим выражением: «опираться можно только на то, что сопротивляется». Противоречие

рождается в результате взаимодействия сторон с различной степенью восприятия и оценки одного и того же явления, процесса, информации [2].

Как нам известно из теории организации, все противоречия можно разделить на три больших группы: личностные, системные, производственные.

Противоречия, которые возникают между управляемой подсистемой и управляющей подсистемой относят к системным. Те противоречия, в основе которых лежит противоречия по поводу развития и организации процессов производства являются производственными противоречиями. И третий вид противоречий – личностные противоречия – это те противоречия, которые отражают столкновение личных интересов [5].

Именно на третьей группе противоречий я бы и хотела немного заострить внимание. Работая над данной проблематикой, меня заинтересовала статья известного российского ученого, доктора психологических наук В.Г.Зазыкина, который утверждал, что причин возникновения конфликтов множество. Это причины и макроэкономического, правового, организационного характера. Но все же большая часть из них связана с процессом взаимодействия людей. Если сделать небольшое обобщение, то можно утверждать, что характеристикой таких причин служит личностное реагирование на существующие противоречия в организации.

Если разбивать личностные противоречия на виды, то можно выделить следующие:

1. Противоречие, вызванное несправедливой оценкой труда персонала;
2. Противоречие, вызванное психологической несовместимостью из-за следования конфликтным социальным ролям;
3. Противоречие между стилем руководства, неадекватным уровнем и зрелости группы или коллектива, и ситуацией управления;
4. Противоречие, вызванное недостатками в организации управления;
5. Противоречия, возникающие при инновациях [1].

Противоречие, вызванное несправедливой оценкой труда персонала.

Данный вид возникает в результате нехватки профессиональной компетенции руководителей организации, следовательно, оно, несомненно, может считаться личностным противоречием.

Несовпадение той оценки, которую мы ожидаем и той, которую получили, что происходит в результате наличия существенных недостатков в методике оценки труда, а это вызвано в свою очередь проявлением некомпетентности. Именно в этом и проявляется данное противоречие. Пиковые ситуации его проявления – это процесс аттестации персонала, выбор поощрений или же наказаний для персонала. Сотрудник воспринимает все очень близко, для него несправедливая оценка его деятельности – это ущемление, угроза, а также покушение на его материальные, статусные интересы, а также и на достоинство личности. Итогом данного вида противоречия может выступать деловой конфликт, перерастающий зачастую в эмоциональный. Но необходимо отметить, что их природа является таковой с самого момента возникновения.

Противоречие, вызванное психологической несовместимостью из-за следования конфликтным социальным ролям.

В данном случае личностный фактор выражается особенно ярко. В управленческой теории сказано, что многие привержены исполнению определенных социальных ролей в процессе совместной деятельности, то есть притворять такие поведенческие формы, отражающие приверженность человека к определенному положению в группе или коллективе. Происходит и так, что многие конкретные личности играют в большое количество социальных ролей, отражающих лишь некоторые присущие им черты. Осуществление конкретной роли облегчает систему взаимодействия, позволяет предугадать реакции окружающих, а также помогает в определенной мере разрешать внутриличностные конфликты.

Удовлетворение нереализованных потребностей – своеобразный итог игры в социальные роли. Но в данном случае возникновение противоречий это неизбежный процесс, так как люди делают не то, что им необходимо делать, а то, что они желали делать. Нельзя не отметить, что природа многих социальных ролей носит конфликтный характер.

Противоречие между стилем руководства, неадекватным уровнем и зрелости группы или коллектива, и ситуацией управления.

Общий смысл данного вида противоречий состоит в том, что происходит столкновение наличного с должным, и их очень много в практике. Несомненно, они имеют личностный характер и связаны с недостатками профессиональной компетенции управленческих кадров. Можно выделить следующие более распространенные недостатки:

- нарушение иерархии связей. Проявляется оно весьма просто – в несогласованности указаний, приказов и распоряжений, которые исходят от руководства.

- Нечетко обозначенные права и обязанности конкретных руководителей и исполнителей. Это достаточно быстрыми темпами приводит к тому, что каждый начинает совершать то, что ему нравится или же выгодно, при этом происходит полный игнор обязанностей, требующих больших трудозатрат. Итогом может послужить возникающая неразбериха, которая подкреплена высокой конкуренцией.

- Стремление сконцентрировать все функции управления в своих руках. Данный недостаток присущ молодым и недостаточно опытным руководителям. Они в большинстве случаев переоценивают свои возможности и делают попытки руководить «всеми и сразу».

- Недостатки в структурной организации. Данные недостатки являются результатом недостаточного уровня профессионализма менеджеров или руководителей. Основные виды их проявлений – это плохое понимание системных качеств организации, большое и достаточно избыточное количество аппарата управления, недостоверность и некачественность информационных связей и пр.

- Недостатки в организации труда. Они проявляются прежде всего внеритмичности труда персонала, в неравномерности загрузки в течение рабочего дня или месяца. Это создает перегрузки, стрессы и другим негативные психические состояния, которые приводят к ошибкам в работе,

ухудшают взаимодействия, отрицательно сказываются на моральном климате.

Противоречия, возникающие при инновациях.

Признаком развивающейся и идущей в ногу со временем организации является инновационная деятельность, которая имеет прогрессивный характер. Это является необходимым и очень важным фактором для успешного функционирования предприятия в условиях рыночной экономики с присущей ей жесткой формой конкуренции. По своей сути, инновации означают внедрение чего-то нового или же осуществление значительных изменений, которые и вызвали данное внедрение. Отношение людей к новшествам – это фундаментальный психологический механизм инноваций. Данное отношение зависит от различных признаков: пол, возраст, профессиональная деятельность, образ жизни и многое другое. Следовательно, и персонал можно классифицировать относительно их отношения к инновациям: энтузиасты, сторонники, нейтрально настроенные, скептики и противники.

С новизной всегда связаны психологические противоречия: с одной стороны, люди не могут без новизны, с другой — к ней всегда настороженное отношение.

В чем причина того, что данный вид противоречий считается мной одним из ярких проявлений личностного противоречия? Ответ прост: любые введения новшеств нуждаются в глубокой и весьма серьезной психологической подготовке. Нам известны существующие психологические барьеры, также и известны их проявления в поведении, отношениях и как их преодолеть. Просто необходимо все эти имеющиеся знания использовать для преодоления этих психологических барьеров. Если этого не происходит, то смело можно поставить под сомнение профессионализм и компетентность тех, кто занимается внедрением инноваций.

Таким образом, мной были рассмотрены основные виды противоречий, но более детально были освещены противоречия имеющие место в организациях и связанные с проявлением «личностного фактора», которые являются психологическими источниками конфликтов и играют одну из важнейших ролей в успешном функционировании организации.

Литература

1. Зазыкин Г.В. Анализ психологических причин конфликтов в организациях и методы их профилактики [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: http://www.elitarium.ru/2009/12/22/prichiny_konfliktov.html (дата обращения 17.09.13).
2. Зигерт В., Ланг Л. Руководитель без конфликтов. – М.: Экономика, 1990.
3. Окрушко В.Я. Организационные системы: теория и практика управления // Журнал «Проблемы современной экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3615> (дата обращения 10.09.13).
4. Пригожин А.И. Методы развития организаций. - М.: МЦФЭР, 2003. - 863 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL:

<http://socioline.ru/book/prigozhin-ai-metody-razvitiya-organizatsij> (дата обращения 05.09.13).

5. Образовательный ресурс «Экономисту в помощь». Противоречия в организациях [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <http://web-konspekt.ru/104-protivorechiya-v-organizaciyah.html> (дата обращения 15.09.13).

Неделько О. М.
*аспирант, кафедра денежного
обращения и кредита
ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский
федеральный университет»
г. Ставрополь, Россия*

К вопросу о принципах формирования финансовой стратегии компании

Эффективность функционирования экономических субъектов в рыночной экономике зависит от стратегии их развития. Однако, следует констатировать, что разработка финансовых планов организациями мало практикуется из-за сложности и трудоемкости процесса. В то же время финансовое планирование позволяет оптимизировать финансовые результаты деятельности предприятия, повысить его ликвидность и финансовую устойчивость, эффективно управлять денежными потоками, финансовыми ресурсами и инвестициями. В этой связи исследование методологических принципов формирования финансовой стратегии компании становится особенно актуальным.

Так, профессор Российского университета кооперации Т. А. Козенкова, предлагает при построении финансовой стратегии интегрированной предпринимательской группы учитывать принципы, подходящие для разработки финансовой стратегии фирмы: приоритетности стратегических целей бизнеса, целостности, согласованности, развития [3, с. 66-70].

Экономист Л. И. Ильина называет принципы регулятивными и относит к ним: объективность, системность, комплексность, регулярность, преемственность и др. [2, с. 12-19].

Наиболее полно и содержательно с позиции экономической науки, на наш взгляд, рассмотрены принципы, применимые к разработке финансовой стратегии, в работе доцента К. Е. Щесняк «Принципы формирования финансовой стратегии предприятия». По мнению автора классические и общеэкономические принципы планирования применимы и к разработке финансовой стратегии. Вместе с тем, специфические черты финансового стратегического планирования являются предпосылкой для наличия своих специфических принципов: целенаправленности; перспективности; приоритетности; реализуемости; итеративности; комплексности;

постоянного мониторинга направлений развития экономики на всех уровнях; селективности; стратегической конкуренции [4, с. 411-414].

С другой стороны, не следует упускать из виду тот факт, что определенному виду деятельности присущи свои, характерные только данной сфере бизнеса, принципы разработки финансовой стратегии. Относительно формирования последних можно привести точку зрения профессора И. А. Бланка, суть которой заключается в том, что в основе разработки финансовой стратегии любого предприятия заложены принципы стратегического управления, к числу основных автор относит следующие [1, с. 28-29].

Таким образом, следует отметить значительное разнообразие перечней принципов разработки финансовой стратегии компании, которые акцентируют внимание на различных аспектах. Несмотря на четко прослеживающиеся различия в приведенных совокупностях принципов, все они содержат и совпадения.

Так, принцип приоритетности стратегических целей бизнеса выделяют многие представители профессионального сообщества и ученые (И. А. Бланк, Т. А. Козенкова, К. Е. Щесняк и др.), то есть финансовая стратегия разрабатывается в соответствии с главной целью бизнеса. Причем, К. Е. Щесняк приводит еще и принцип целенаправленности, трактуя его, на наш взгляд, практически аналогично принципу приоритетности. Полагаем, что такой подход не является достаточно верным и считаем, что эти два принципа можно объединить в один.

По-нашему мнению, следующим наиважнейшим принципом является принцип целостности, на основе которого предлагает формировать финансовую стратегию ученый Т. А. Козенкова. Принцип означает, что все финансовые управленческие решения должны приниматься во внутреннем единстве всей системы управления фирмой. Считаем, что принцип согласованности, предлагаемый автором, дублирует вышеназванный и предлагаем их объединить в один – принцип целостности и согласованности. Данный вывод подтверждают результаты исследований экономиста Л. И. Ильиной, которая анализируемый принцип называет принципом системности. Однако, например, профессор И. А. Бланк и доцент К. Е. Щесняк, данный принцип не рассматривают, тогда как, с нашей точки зрения, он является особенно важным при разработке финансовой стратегии предприятия.

Другим необходимым, по нашему представлению, следует выделить принцип развития, как его называет Т. А. Козенкова, который предполагает учет изменений внешней и внутренней среды и корректировку на основе этих изменений системы управления финансами. Аналогичный, на наш взгляд, по своему содержанию принцип обозначает К. Е. Щесняк, называя его принципом комплексности. Автор выделяет еще и принцип непрерывности мониторинга (сканирования), который, как мы полагаем, схож с вышеназванным принципом и дублирует его. Организовывать разработку финансовой стратегии с учетом принципа комплексности предлагает и Л. И. Ильина. Схожий по экономическому содержанию принцип приводит профессор И. А. Бланк, называя его принципом рассмотрения предприятия как открытой системы, способной к

самоорганизации. Таким образом, синтезируя цитируемые категории можно выбрать наиболее точную интерпретацию данного принципа и обозначить его как принцип мониторинга макро-, мезо- и микросреды предпринимательства. Считаем, что к этому же принципу следует отнести и выделяемый И. А. Бланком принцип обеспечения постоянного использования результатов технологического прогресса в финансовой деятельности, так как данный фактор относится к внешней среде предпринимательства и также является объектом мониторинга. Сюда же можно отнести принципы определения направления общей финансовой стратегии и обеспечения ее гибкости.

Наиболее важным принципом разработки финансовой стратегии компании, по нашему мнению, является принцип реализуемости, согласно которому, как отмечает ученый К. Е. Щесняк, следует учитывать реальные финансовые возможности субъекта хозяйствования. Кроме того, полагаем, что не следует пренебрегать такими принципами как обеспечение альтернативности финансового выбора и учет уровня финансового риска в процессе принятия финансовых решений.

Обобщая все вышесказанное, мы пришли к выводу, что перечисленные принципы можно дополнить еще одним – формирование управленческого решения с учетом стратегических планов предпринимателя. Данный принцип означает, что всегда нужно думать о перспективе, независимо от того наносит это вред краткосрочным финансовым целям или нет.

В ходе исследования появилась возможность установить еще один принцип разработки финансовой стратегии компании, который, по нашему мнению, не нашел должного отражения в специальной литературе, но весьма необходим в данном процессе: концентрация части финансовых ресурсов в специальных фондах компании в целях обеспечения финансирования непредвиденных расходов и компенсации потерь, возникших в связи с наступлением событий, связанных с наступлением неучтенных рисков событий.

Основываясь на результатах исследования, приведенных выше, в качестве принципов разработки финансовой стратегии компании из всех предлагаемых научным сообществом, можно руководствоваться, на наш взгляд, следующими: приоритетности стратегических целей бизнеса; целостности и согласованности; мониторинга макро-, мезо- и микросреды предпринимательства и обеспечения на его основе гибкости финансовой стратегии; реализуемости; обеспечения альтернативности финансового выбора; учета уровня финансового риска в процессе принятия финансовых решений; формирования управленческого решения с учетом стратегических планов; концентрации части финансовых ресурсов в специальных фондах компании.

Отталкиваясь от методологических принципов, разрабатывается, а в последующем корректируется финансовая стратегия фирмы. Перед ее разработкой необходимо, чтобы ее ключевые подходы или принципы были зафиксированы в документах компании. Данные принципы должны являться прочным фундаментом для совершенствования финансовой стратегии. Утвержденные принципы должны меняться в исключительных

случаях, например в результате новых требований собственников, изменившейся стратегии развития организации, финансового кризиса, изменений налогового законодательства и т. п.

Литература

1. Бланк, И. А. Финансовая стратегия предприятия [Текст] / И. А. Бланк. – М.: Ника-Центр, 2006. – 520 с.
2. Ильина, Л. И. Обоснование стратегии управления финансами в системе потребительской кооперации / Л. И. Ильина // Экономический анализ: теория и практика. 2008. № 11.
3. Козенкова, Т. А. Формирование финансовой стратегии в интегрированных предпринимательских структурах / Т. А. Козенкова // Финансы. 2008. № 8.
4. Щесняк, К. Е. Принципы формирования финансовой стратегии предприятия / К. Е. Щесняк // Проблемы современной экономики. № 1(37). 2011.

Новикова К. В.

*доктор экономических наук, профессор, зав. кафедры
маркетинга Пермского государственного национального
исследовательского университета
г. Пермь, Россия*

Волкоморова Е. В.

*студентка экономического факультета Пермского
государственного национального исследовательского университета
г. Пермь, Россия*

Роль цены в поведении потребителей на рынке эмалированной посуды

Аннотация: В статье рассмотрена роль цены на современном рынке эмалированной посуды, ее влияние на поведение потребителя в различных жизненных ситуациях. Проведено сегментирование потребителей по роду деятельности, и определена предпочтительная цена для каждой категории потенциальных потребителей в зависимости от данного фактора. Определены наиболее удобные места выбора эмалированной посуды в соответствии с предпочтениями потребителей.

Summary: The article deals with role of price in the modern market of enameled ware, its influence on consumers' behavior in the different life situations. Then it carries out segmentation of the consumers by their occupation and determines the preferable price for each category of potential consumers depending on the factor. It also defines the most convenient places for choosing the enameled ware in accordance with the consumers' preferences.

Ключевые слова: цена, ценовая политика, поведение потребителя, эмалированная посуда, рынки сбыта

Keywords: price, price policy, behavior of consumer, enameled ware, sales markets.

В современном мире остается актуальным вопрос о приготовлении пищи и о кухонной утвари, которая для этого используется. В ходе маркетинговых исследований, проведенных кафедрой маркетинга ПГНИУ, было выяснено, что большинство потребителей пользуются для приготовления еды в основном именно посудой. Микроволновки, мультиварки, пароварки и другие технические средства также используются, но не так активно, как посуда. Потребители отмечают, что при приобретении новой посуды немаловажную роль играет приемлемая цена.

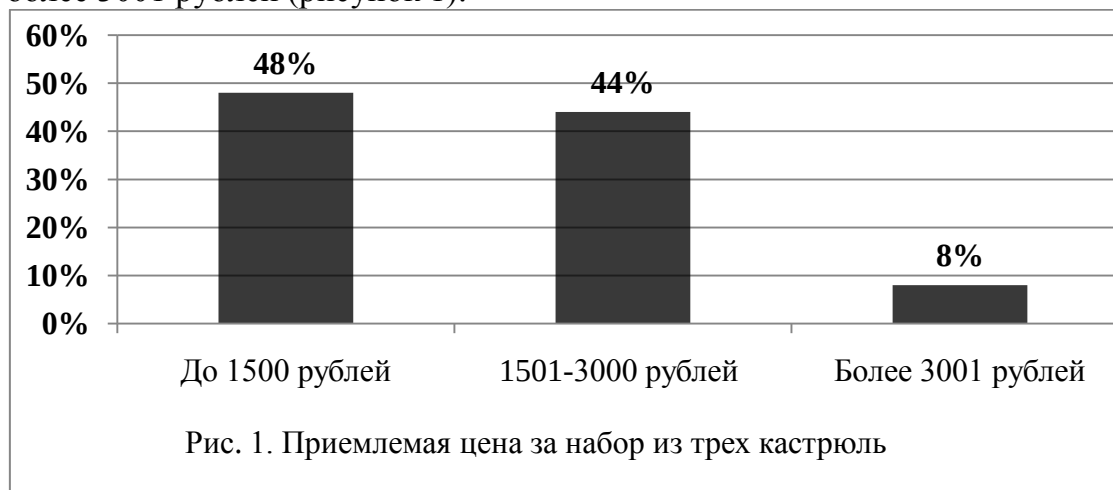
Цена - это количественное выражение стоимости товара, с учетом его полезности и ценности для потребителя. Ценовая политика – это система мероприятий по установлению фирмой цен на товары, выводимые на рынок, их корректировка в ходе продаж. Определение ценовой политики предприятия означает: выбор ценовой ориентации на собственные затраты, состояние спроса, конкурентной среды, разработку системы стимулирующих цен.[1] Поведение потребителей – это активность потребителей, непосредственно вовлеченная в обретение, потребление и избавление от продуктов, услуг, идей, включая процессы решений, предшествующие этой деятельности и следующие за ней. Процесс принятия решений потребителем рассматривается, как правило, в составе следующих этапов: осознание потребителем наличия проблемы, информационный поиск, оценка и выбор альтернатив покупки, покупка, использование покупки и оценка решения. Факторы потребительского поведения, или решения о покупке, по отношению к покупателю условно разделяют на внутренние и внешние.[3] К внешним факторам относятся влияния на потребителя извне, то есть формируемые социальным окружением: культура, ценности, демография, социальный статус, референтные группы, семья и домохозяйство. В качестве внутренних факторов потребительских решений рассматриваются характеристики, внутренне присущие потребителю как индивидууму: восприятие, обучение, память, мотивы и эмоции. [2]

На мировом рынке существует несколько лидеров, производящих эмалированную посуду. В их числе SILIT (Германия), Sanusy (Австрия), San Ignacio (Испания), TESCOМА (Чехия). У каждой из названных компаний есть собственные преимущества, основные рынки сбыта, собственный ценовой сегмент. Результаты сравнения компаний-лидеров на рынке эмалированной посуды, а также Лысьвенского металлургического завода были сведены в следующую таблицу (таблица 1):

Таблица 1. Сравнение компаний на рынке эмалированной посуды

Компании-лидеры	Цена (руб.)	Преимущества	Основные рынки сбыта
SILIT	735 – 1026	Не содержит никель, гипоаллергенна, обладает высокой теплопроводностью, надежная, устойчивая к царапинам	Германия
Sanusy	От 400	Относительно невысокие цены.	Европейский рынок
San Ignacio	1400 - 2200	Прочность, надежность, экологичность, длительность службы.	Испания, Россия, Италия, Польша
TESCOMA	1300 - 2500	Эксклюзивный дизайн, высококлассные материалы, универсальность, многофункциональность	Словакия, Италия, Россия, Польша, Испания, Португалия, Украина
ЛМЗ	400 - 600	Экологичность, высококачественная фурнитура, многообразие дизайнерских решений.	Пермский край

Для выявления приемлемой для потенциальных потребителей цены за набор из трех кастрюль кафедрой маркетинга ПГНИУ было проведено маркетинговое исследование, в ходе которого были выявлены следующие результаты: 48% респондентов предпочитают цену до 1500 рублей. 44% респондентов сочли приемлемой цену в промежутке от 1501 рубля до 3000 рублей. И 8% респондентов готовы заплатить за набор из трех кастрюль более 3001 рублей (рисунок 1):



В ходе маркетингового исследования были проанализированы предпочтения потребителей относительно цены на наборы посуды, исходя из их рода деятельности. В результате данного сегментирования предпочтений потребителей были получены результаты, представленные в таблице 2.

Таблица 2. Распределение предпочтений респондентов относительно цены на наборы посуды

Род деятельности/ цена	До 1500 рублей		1501 – 3000 рублей		Более 3001 рублей	
	Общее число	%	Общее число	%	Общее число	%
Рабочий	117	30,95%	102	27,64%	21	39,62 %
Служащий	82	21,69%	78	21,14%	0	0,00%
Предприниматель	27	7,14%	31	8,40%	22	41,51 %
Домохозяйка	40	10,58%	40	10,84%	8	15,09 %
Безработный	2	0,53%	4	1,08%	2	3,77%
Студент	54	14,29%	74	20,05%	0	0,00%
Пенсионер	52	13,76%	28	7,59%	0	0,00%
Другое	4	1,06%	12	3,25%	0	0,00%
Итого	378	100,00%	369	100,00%	53	100,00%

В результате исследования выявлено, что набор из трех кастрюль стоимостью до 3000 рублей готовы приобретать все категории респондентов. Более 3000 рублей готовы заплатить предприниматели и высокооплачиваемые рабочие, так как это соответствует их финансовому положению и/или статусу.

Для выявления приемлемых цен на набор из трех эмалированных кастрюль в зависимости от различных жизненных ситуаций среди потребителей было проведено анкетирование. Участникам анкетирования было предложено три различных ситуации, в каждой из которых им нужно было выбрать цену, которую они готовы заплатить за набор из трех эмалированных кастрюль. В анкетировании приняло участие 43 человека в возрасте от 18 до 55 лет. Из них 33 женщины и 10 мужчин. Преобладание женской аудитории среди участников анкетирования обосновывается двумя ключевыми причинами. Во-первых, решение о покупке кухонной утвари, в том числе, и эмалированной посуды в семье преимущественно принимает женщина. Во-вторых, в Пермском крае фиксируется значительное превышение численности женщин (1427,3 тысячи человек) над численностью мужчин (1206,2 тысячи человек). Гендерная диспропорция преимущественно характерна для городского населения. Включение мужчин в анкетирование обусловлено тем, что они также принимают участие в выборе посуды, но зачастую не так активно.

Одна из предложенных в анкетировании респондентам жизненных ситуаций – новый набор эмалированных кастрюль необходим (из-за прихода в негодность предыдущего или по каким-либо другим причинам). Вторая из предложенных в опросе ситуаций – необходимости в новом наборе эмалированных кастрюль нет, но набор понравился (привлек дизайном, формой или какими-либо другими факторами). Третья из предложенных респондентам ситуаций – кастрюля выбирается в качестве подарка (возможен выбор подарочного сертификата на посуду). Результаты

предпочтений респондентов относительно цены за набор из трех кастрюль в вышеописанных ситуациях представлены в таблице 3.

Таблица 3. Предпочтения респондентов относительно цены за набор из трех кастрюль

Ситуация/цена	До 1500 рублей		1501 – 3000 рублей		Более 3001 рублей		Отказались бы от покупки	
	Общее число	%	Общее число	%	Общее число	%	Общее число	%
Кастрюли необходимы	27	62,8%	13	30,2%	3	7,0%	0	0,0%
Необходимости нет, но кастрюли понравились	17	39,5%	7	16,4%	1	2,2%	18	41,9%
Кастрюля как подарок	21	48,9%	21	48,9%	1	2,2%	0	0,0%

В ситуации, когда новые кастрюли необходимы, никто не отказался бы от покупки, 62,8 % респондентов сочли предпочтительной цену до 1500 рублей, 30,2% респондентов предпочитают цену от 1501 до 3001 рублей. И 7% респондентов готовы платить более 3001 рублей. В ситуации, когда необходимости в новых кастрюлях нет, но они понравились, большая часть респондентов (41,9 %) отказались бы от покупки. Многие респонденты (39,5%) предпочитают цену до 1500 рублей. 16,4 % респондентов сочли приемлемой цену от 1501 до 3000 рублей. И 2,2 % респондентов готовы заплатить более 3001 рублей. В ситуации, когда кастрюли выбираются в качестве подарка, 48,9 % респондентов предпочитают цену до 1500 рублей, 48,9 % респондентов сочли приемлемой цену от 1501 до 3000 рублей. И 2,2% респондентов готовы заплатить более 3001 рублей. Никто из респондентов не отказался бы от покупки в данной ситуации.

В ходе анкетирования были выявлены и проранжированы факторы, которые наиболее важны при выборе новой посуды. Также были определены места выбора эмалированной посуды, наиболее удобные для респондентов. Самым важным фактором при выборе кастрюли респонденты считают качество, в числе одного из наиболее важного фактора респонденты называют цену. Приблизительно на одном уровне для респондентов важны практичность, простота в использовании и внешний вид. Почти все респонденты (83,7%) предпочитают приобретать посуду в специализированном магазине. 4,7% респондентов приобрели бы посуду в гипермаркете, 9,3% респондентов предпочли бы посетить близлежащий магазин. 2,3% респондентов отдали предпочтение маркетинговой сети.

Таким образом, роль цены при выборе эмалированной посудой достаточно важна, но она не является главным фактором. Гораздо важнее для потребителей качество посуды, практичность и удобная локализация мест продаж. Цена в сознании потребителя занимает второе либо третье место среди факторов, влияющих на выбор эмалированной посуды.

Приобретать посуду по цене до 3000 рублей готовы все респонденты, более 3001 рублей готовы платить предприниматели и высококвалифицированные рабочие. Потребители готовы покупать посуду в случае необходимости или в случае выбора посуды в качестве подарка. При отсутствии необходимости, даже при наличии привлекательного дизайна, большая часть респондентов отказалась бы от покупки. Большинство опрошенных предпочитают приобретать посуду в специализированных посудных магазинах, следовательно, сбытовая политика предприятий должна быть направлена на размещение продукции в специализированных магазинах.

Литература

1. Соловьев Б.А. Управление маркетингом: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 13. М.: ИНФРА-М, 2000. 288 с.
2. Блэкуэлл Р., Миниард П., Энджел Дж. Поведение потребителей. 10-е изд. СПб.: Питер, 2007. 944 с.
3. Пьянкова К., Порвадов М., Мохнаткина В., Веселова А. Выявление латентных знаний потребителей как основа маркетинговых исследований рынка продовольствия // Предпринимательство. 2009. № 7. С. 115-120.
4. Интернет-магазин посуды из Чехии Tescoma URL: <http://tescoma-shop.ru> (Дата обращения: 3.05.2013)
5. Официальный сайт San Ignacio URL: <http://www.sanignacio.es> (Дата обращения: 3.05.2013)
6. Официальный сайт Silit URL: <http://www.silit.com> (Дата обращения: 3.05.2013)
7. Официальный сайт Sanusy URL: <http://www.sanusy.ru> (Дата обращения: 3.05.2013)
8. Официальный сайт ОАО «АК Лысьвинский металлургический завод» URL: <http://aklmz.ru> (Дата обращения: 3.05.2013)
9. Официальный сайт Пермьстат URL: <http://permstat.gks.ru> (Дата обращения: 6.05.2013)

Островская Е.Я.

*К. экон. н., доцент кафедры международных экономических организаций и европейской интеграции Национального исследовательского университета – Высшая Школа Экономики
Г.Москва, Россия*

Проблемы и перспективы Дохийского раунда переговоров в рамках ВТО

Одна из главных задач Всемирной торговой организации – развитие и регулирование на глобальном уровне международной торговли. Эта задача реализуется как в рамках текущей деятельности рабочих органов ВТО, так и в ходе многосторонних торговых переговоров, проводимых Организацией.

Переговоры ведутся по двум главным направлениям: взаимная либерализация условий доступа на рынки и совершенствование правил торговли. Однако в рамках большинства отдельных переговорных треков (например, на переговорах по услугам или по сельскому хозяйству) присутствуют элементы обоих направлений.

Международные торговые переговоры в ВТО, как и в ГАТТ, проводятся раундами. Сначала участники согласовывают повестку будущего раунда, затем Министерской конференцией, высшим органом ВТО принимается решение о запуске раунда, и начинается переговорная работа по всем пунктам его повестки. При этом соблюдается «пакетный принцип» - раунд не завершается, пока не найдены договоренности по всем вопросам. После того, как очередной раунд завершен, участники переговоров начинают подготовку следующего.

Итоги последнего, Уругвайского раунда ГАТТ (1986-1994 гг.) носили во многом незавершенный характер и многие члены ВТО хотели бы видеть дальнейшее совершенствование торговой системы.

Повестку дня и формат нового раунда международных торговых переговоров изначально предполагалось определить в ходе III Министерской конференции, прошедшей в Сиэтле (США), 30 ноября - 3 декабря 1999 г. Однако в ходе конференции в Сиэтле заявленных целей достичь не удалось. Участники не пришли к консенсусу относительно повестки дня нового раунда переговоров, и даже не смогли установить формат его проведения.

Начало новому раунду многосторонних переговоров было положено в ходе четвертой Министерской конференции ВТО, прошедшей в ноябре 2001 г. в столице Катара Дохе. Членам ВТО удалось согласовать весьма широкую по своему охвату и амбициозную по заявленным целям повестку дня многосторонних переговоров.

Заявленная задача нового раунда – продолжить процесс реформ и дальнейшую либерализацию торговой политики, при этом, уделяя особое внимание потребностям в развитии развивающихся и наименее развитых стран. Повестка Дохийского раунда формально носит название Дохийской повестки развития.

Основу Доха-раунда составляют три документа: Декларация министров, содержащая программу раунда; Декларация о соглашении по

торговым аспектам прав интеллектуальной собственности и вопросам здравоохранения; Решение по вопросам применения действующих соглашений ВТО и по существующим в этой области проблемам. [9]

Переговоры были объявлены открытыми для стран-членов ВТО, а также для государств, находящихся в процессе присоединения к этой организации или заявивших о своем намерении сделать это. Однако решения по итогам переговоров правомочны принимать только страны-члены ВТО.

В соответствии с Министерской декларацией Дохи «единый пакет» раунда включил в себя следующие темы переговоров: услуги, сельское хозяйство, доступ на рынки промышленных товаров, торговля и окружающая среда, правила ВТО в отношении субсидий и антидемпинга, региональные торговые соглашения, а также «сингапурские вопросы», которые включают регулирование инвестиций, конкуренцию, транспарентность при осуществлении правительственных закупок и упрощение торговых процедур.[8] Сингапурскими эти проблемы называются потому, что решение о запуске работы по этим направлениям было принято на Министерской конференции ВТО в Сингапуре в 1998 году. Ведущиеся в рамках раунда переговоры по совершенствованию системы регулирования споров не являются частью «единого пакета», так как участники, принимая во внимание важность модернизации этой ключевой структуры ВТО, не захотели ставить решение этого вопроса в зависимость от достижения соглашений по другим проблемам повестки. В соответствии с Дохийской декларацией раунд было намечено завершить к январю 2005 г. при соблюдении промежуточных контрольных сроков по ряду переговорных вопросов. Однако широкий охват и сложность обсуждаемых вопросов, зачастую затрагивающих весьма чувствительные позиции, с самого начала породили сомнения в реалистичности этой даты и предопределили сложный характер дальнейших переговоров.

Предполагалось, что на V Министерской конференции в Канкуне в 2003 г. будут подведены промежуточные итоги раунда и будут установлены более точные сроки его окончания. Однако ход переговоров внес некоторые коррективы в имевшиеся планы. Вскрывшиеся серьезные противоречия между развитыми и развивающимися странами сделали фактически невозможным прогнозирование результатов и сроков переговорного процесса. Принципиальные разногласия касались сельскохозяйственной проблематики, доступа на рынки сельскохозяйственных товаров и всех «сингапурских вопросов».

В ходе 6-ой Министерской конференции ВТО в Гонконге в 2005 г. удалось избежать провала Дохийского раунда многосторонних торговых переговоров за счет хрупкого компромисса между странами-участницами, состоявшего главным образом в том, что все участники выразили согласие продолжать переговоры и определили их приблизительные ориентиры, хотя никаких принципиальных решений вопросов найдено не было. Тем не менее к середине 2006 г. стало очевидным, что Дохийский раунд зашел в тупик. Ни одна из сторон не готова была пойти на уступки прежде всего по сельскохозяйственному досье. Переговоры возобновились лишь в феврале 2007 г.

Основные усилия переговорщиков на протяжении 2007-2008 гг. были направлены на поиски взаимоприемлемых договоренностей по сельскому хозяйству и доступу на рынки несельскохозяйственных товаров. В рамках ВТО существует понимание, что от достижения конкретных договоренностей по этим ключевым направлениям переговоров зависит судьба раунда. Устранение разногласий на переговорах по сельскому хозяйству и промышленным товарам сможет дать импульс переговорам на других сегментах раунда, что позволило бы вывести переговорный процесс на финишную прямую.

Именно сельское хозяйство – один из наиболее чувствительных секторов экономики для обеих групп стран - стало ключевым направлением переговоров в Новом раунде, основной «разменной картой» для уступок по другим вопросам.

Развивающиеся государства видят одной из ключевых задач раунда снижение поддержки сельскому хозяйству развитыми странами. Кроме того, существуют острые противоречия по этому вопросу и между самими развитыми странами. Так, основной причиной приостановки переговоров в 2006 г. стало противостояние ЕС и США по вопросам снижения тарифов на сельскохозяйственные товары и уровня внутренней поддержки сельского хозяйства. [9]

В свою очередь развитые страны стремятся улучшить доступ на рынки товаров и услуг развивающихся стран, в первую очередь наиболее развитых из них (Бразилия, Индия, и др.). Прогресс на переговорах по сельскому хозяйству они увязывают с продвижением на переговорном треке по услугам и доступу на рынок промышленных товаров.

Активность ведущих развивающихся стран стала отличительной особенностью переговоров в этот период. Впервые в т.н. «зеленую комнату», где проходят консультации ключевых участников переговоров, были приглашены три развивающиеся страны – Бразилия, Индия и Китай. Именно противоречия между этими странами, с одной стороны, и «тройкой» развитых членов ВТО (США, ЕС и Австралия) оказались в конечном счете неразрешимыми.

Индия и Китай при мощной поддержке большой группы развивающихся стран («Группы 33», наименее развитых стран, Африканской группы, стран АКТ – всего более 100 стран) смогли отстоять интересы развивающихся стран и не допустить принятия формулировок, ограничивающих право этих стран на использование Специальных защитных мер (СЗМ). Их позиция основывалась на том, что в условиях нынешнего продовольственного кризиса необходимо обеспечить продовольственную безопасность развивающихся и наименее развитых стран. [7]

Право на Специальные защитные меры в соответствии с действующими положениями Соглашения ВТО по сельскому хозяйству имеет ограниченное число стран, в отношении товаров, подвергшихся тарификации, при условии, что в списке тарифных уступок в отношении данного товара такое право было зарезервировано. Специальные защитные меры представляют собой меры (дополнительные пошлины), которые страны могут использовать в случае неожиданного и резкого увеличения

объема импорта или резкого снижения цен на товары, в отношении которых ранее существовавшие нетарифные меры были преобразованы в таможенные пошлины в соответствии с положениями о такой трансформации. При этом в отличие от защитных мер, которые могут вводиться в соответствии со Статьей XIX ГАТТ-1994 и Соглашением о защитных мерах, СЗМ в рамках Соглашения по сельскому хозяйству не требуют установления факта нанесения «ущерба» национальной промышленности. [8]

В ходе переговоров по сельскому хозяйству в рамках Доха - Раунда развивающиеся страны, принимая во внимание, что правом на СЗМ обладает лишь ограниченное число стран-членов ВТО, выступают за необходимость принятия дополнительных мер для защиты своих национальных производителей от усиливающейся импортной конкуренции и предлагают создать упрощенный вариант защитных мер в контексте специального и дифференцированного режима для развивающихся стран.

На конференции в Женеве развивающиеся страны во главе с Индией отстаивали возможность введения таких мер при увеличении импорта всего на 15 процентов в течении 3 лет. США, в принципе не возражая против возможности использования специального защитного механизма для развивающихся государств в сельском хозяйстве как такового, оценили как неприемлемое предложение Индии по параметрам их введения. В качестве главного аргумента указывалось на то, что предложенное развивающимися странами пороговое значение для применения СЗМ выше, чем то, которое западные страны использовали с начала Уругвайского раунда. США были готовы согласиться на компромиссное предложение о введении СЗМ при увеличении импорта на 40 %, однако позиция Индии оставалась непреклонной. [8]

В итоге стороны не договорились о возможности превышения уровня связанных пошлин Уругвайского раунда, а также о величине возможного превышения такого уровня и частоте использования СЗМ. Два последних вопроса даже не обсудили в полной степени в отсутствие принципиальной договоренности по превышению уровня Уругвайского раунда.

После провала встречи министров торговли в июле 2008 г. дальнейшее продвижение переговоров Дохийского раунда ВТО выглядело крайне маловероятным. Однако наступивший глобальный финансово-экономический кризис заставил членов ВТО вернуться за стол переговоров.

Первый импульс возобновлению переговоров был дан в ходе вашингтонской встречи «Группы 20» в ноябре 2008 г. Лидеры стран подчеркнули важность отказа от протекционизма в период финансовой нестабильности. Они заявили о намерении воздержаться от создания новых барьеров для торговли товарами и инвестиций, а также от введения экспортных ограничений и использования мер стимулирования экспорта, которые не соответствуют правилам ВТО. В итоговой декларации подчеркивалось намерение добиться до конца 2008 г. достижения договоренностей по условиям завершения Дохийского раунда «с амбициозными и сбалансированными результатами», а также содержалось поручение министрам торговли «достичь этой цели». [7] Однако вплоть до сегодняшнего дня завершение многосторонних торговых переговоров

Дохийского раунда является своего рода испытанием для коллективной способности членов ВТО укрепить глобальную торговую систему, и эта задача остается главным приоритетом организации.

В числе основных причин создавшейся в Доха-раунде ситуации называют несовпадение подходов западных и развивающихся стран в отношении концепции «Раунда развития». Для западников текущий Раунд остается инструментом для осуществления новой волны либерализации мировых рынков, в особенности рынков ведущих развивающихся стран (Индии, Китая, ЮАР, Бразилии, Мексики и т.д.). Развивающиеся страны стремятся использовать Раунд для изменения баланса сил в системе международных торгово-экономических отношений, упразднения дискриминационных ограничений для своих товаров, защиты национальной промышленности.

Изменился состав ключевых участников переговоров. «Авторство» результатов Уругвайского раунда принадлежит ограниченной группе стран, в первую очередь т.н. группе «квадро» - США, ЕС, Японии и Канаде. Остальным, в том числе большинству развивающихся стран, оставалось молчаливо одобрить эти результаты. Сейчас же многие динамично развивающиеся экономики во весь голос отстаивают на переговорах свои интересы. Сложилась «новая группа квадро» - США, ЕС, Бразилия, Индия. Кардинально изменило расстановку сил вступление в активные переговоры Китая, несколько лет после присоединения к ВТО в 2001 году сохранявшего пассивную позицию в организации.

Среди самих развитых стран нет единства по многим ключевым вопросам. В результате члены ВТО оказались в определенном смысле «заложниками» принципа консенсуса – основополагающего принципа ВТО. Каждый шаг по пути либерализации сталкивается с противодействием той или иной заинтересованной группы. Даже позиции тех стран, которые нацелены на дальнейшую либерализацию, не всегда однозначны.

Нельзя забывать и о том, что многие темы Нового раунда направлены на устранение «серых зон», спорных вопросов в соглашениях ВТО – а зачастую страны больше устраивает существующая неопределенность, позволяющая обходить правила ВТО в своих интересах.

В результате неудач на переговорах раунда наблюдается стремление ключевых членов ВТО расширить сеть двусторонних и региональных торговых соглашений, предусматривающих создание зон свободной торговли и таможенных союзов. Это в перспективе может привести к появлению новых торгово-политических конфигураций, в особенности в азиатско-тихоокеанском и латиноамериканском регионах.

Среди других последствий незавершенности переговоров для многосторонней торговой системы и мировой экономики можно выделить следующие:

- ухудшение мировой экономической конъюнктуры, усугубление продовольственного кризиса, обострение конкуренции на мировых и региональных рынках продовольствия, промышленных товаров и услуг;
- рост протекционистских настроений внутри членов ВТО. Ужесточение переговорных мандатов делегаций;

- дальнейшая политизация переговоров раунда; перевод раунда в разносторонний режим;
- эрозия «измерения развития» раунда;
- снижение доверия к ВТО как к международной организации, регулирующей мировую торговлю; активизация дискуссий о совершенствовании механизмов ВТО и переговорных структур; сомнения в эффективности консенсусного принципа принятия решений;
- наращивание давления на присоединяющиеся страны по вопросам повестки дня Дохийского раунда. Выдвижение к присоединяющимся странам политизированных требований.

В настоящее время ситуация на Дохийском раунде торговых переговоров ВТО продолжает оставаться напряженной и вызывать серьезную обеспокоенность международного сообщества. На фоне многолетнего отсутствия реального прогресса в достижении пакетных договоренностей раунда, а также волатильности текущих макроэкономических тенденций и неопределенных перспектив мирового посткризисного восстановления, активно «питающих» торговый протекционизм, нарастают опасения относительно возможности членов ВТО в принципе договориться по всему комплексу мер либерализации торговли, предусмотренных амбициозным Дохийским планом более 10 лет назад.

В этой ситуации очень многое будет зависеть от гибкости позиций ключевых членов ВТО – США, ЕС, Австралии, Канады, Швейцарии среди развитых и Китая, Индии, Бразилии, Аргентины, ЮАР среди развивающихся членов ВТО. К числу потенциально влиятельных участников Организации в Женеве относят и Россию, роль которой в ВТО на первоначальном этапе своего членства хоть и не является определяющей, но в самом ближайшем будущем способна превратиться в важный фактор влияния на деятельность этого механизма глобального регулирования мировой торговли.

Литература

1. Вавилова Е. В. Международная торговля. Москва, 2006.
2. Данильцев А. В. Основы торговой политики и правила ВТО. Москва, 2005.
3. Минкова К. В. Международная многосторонняя торговля: от античности до ВТО. Санкт-Петербург, 2006.
4. Халевинская Е. Д., Вавилова Е. В. Всемирная торговая организация и российские интересы. Мjcrdf, 2009.
5. Оболенский. В. Переговоры о присоединении России к ВТО: новый формат, новые проблемы // Мировая экономика и международные отношения/ - 2010/ - №6. - С. 46-51.
6. Портанский А.П. Миссия России в ВТО // Россия в глобальной политике. - 2011. - №4. - С. 131-141.
7. www.wto.org
8. www.wto.ru
9. www.economy.gov.ru

Пархоменко Н.А.
асистент кафедри економічної кібернетики
Луганського національного аграрного університету
м. Луганськ, Україна

Регламентация трудовой деятельности как инструмент формирования эффективной системы управления персоналом сельскохозяйственных предприятий

Принципы и методы командно-административного управления экономикой та підприємствами вже давно поступилися філософії сучасного менеджменту, орієнтованого на людину, з метою задоволення її матеріальних і духовних потреб. Запорукою формування ефективної системи управління стає усвідомлення залежності виробництва від якості робочої сили, ефективності її використання, ступеня введення її в справи підприємства.

У ринкових умовах зростає потік оперативної інформації, підвищується відповідальність керівників за результати виробничої та фінансової діяльності, що потребує прийняття виважених управлінських рішень у галузі менеджменту, економіки та агробізнесу. В цьому зв'язку актуалізується проблема підбору та оцінки управлінських кадрів для сільськогосподарських підприємств.

Зважаючи на це, нами пропонується оцінний стандарт управлінської посади. Цей документ являє собою форму регламентації змісту та характеристики трудової діяльності працівника, що обіймає посаду в апараті управління організацією.

Методичні положення щодо розробки оцінного стандарту управлінської посади, на нашу думку, повинні мати п'ять розділів:

- 1) загальні положення (найменування посади, порядок її створення, заміщення і ліквідації, підзвітність, терміни і умови перебування);
- 2) статус посади (цілі, завдання, функції, обов'язки, права і відповідальність);
- 3) кваліфікаційні вимоги (рівень освіти, спеціальна підготовка, стаж роботи);
- 4) вимоги до особистісних характеристик (психофізіологічні та інтелектуальні якості, мотиваційна сфера);
- 5) система оцінки праці керівника (критерії оцінки результатів роботи).

За даними проведених нами досліджень, у розділі «Загальні положення» повинні бути розкриті найменування управлінської посади, порядок її створення, реорганізації та ліквідації, підпорядкованість і підзвітність керівника, терміни і умови перебування на посаді. Маючи у своєму розпорядженні дану інформацію, кадрові служби можуть за вказаними в них вимогам визначати її місце і роль у структурі колективу, здійснювати підбір, відбір, атестацію, формування кадрового резерву.

У розділі «Статус посади» повинні бути встановлені цілі і завдання, перелік виконуваних функцій і обов'язків. Їх опису передусє оцінка обсягу,

складності та оптимального розподілу між керівником і фахівцями. Так як управління динамічне і об'єкти управління різні, діяльність керівників різноманітна. Діапазон управлінських впливів тісно пов'язаний з ієрархічною структурою системи органів управління і їх компетенцією. Діяльність керівників у загальному вигляді проявляється через виконуваними посадові обов'язки, які регламентують встановлені для обов'язкового регулярного виконання функції з конкретної посади.

На відміну від відомих розробок [1, 2, 3], авторський підхід базується на положенні про те, що керівники сільськогосподарських підприємств, крім управління виробництвом і персоналом, беруть участь у колегіальних органах управління (рада директорів, загальні збори, правління та ін.) Це потребує додаткових знань і досвіду.

Рівень і профіль спеціальної підготовки, необхідні для виконання функціональних обов'язків, повинні бути визначені в розділі «Кваліфікаційні вимоги». Даний розділ стандарту ґрунтується на типових кваліфікаційних характеристиках, наведених у відповідних довідниках. За даними сформульованих нами висновків, при розробці стандарту управлінської посади необхідно враховувати особливості об'єкта управління. Це обумовлюється регламентацією в стандарті вимог до знань у галузі дисциплін, які слідує з переліку управлінських завдань і функцій, закріплених за працівником. Такими є знання теорії і практики управління, практичних методів і прийомів управлінської діяльності, сучасних технологій управління, організації управлінської праці і т. ін.

Особливу значущість для кваліфікаційної характеристики керівника має регламентація вимог до навичок у сфері управлінської та предметної діяльності. Обов'язковими вимогами до претендента на керівну посаду є: вміння чітко формулювати цілі й знаходити раціональні шляхи їх вирішення, грамотно застосовувати управлінські принципи до конкретних виробничих ситуацій, керувати інноваційними процесами і т. д. Навички в управлінській діяльності формуються за такими напрямками: організаторська робота, проведення нарад, переговорів, пошук оптимальних рішень і т. д.

З вимог до навичок у сфері керівництва та функціональної діяльності повинні випливати вимоги до стажу. Практика свідчить, що для фахівців різних посад управлінські навички формуються протягом трьох років.

Збільшення розумових і морально-психологічних навантажень в управлінській праці обумовлює підвищені вимоги до особистих якостей керівника. При цьому поряд з кваліфікаційними вимогами, відображеними в галузевих і міжгалузевих Єдиних тарифно-кваліфікаційних довідниках професій робітників і посад службовців пріоритетне значення поряд з професійними якостями майбутнього керівника (які більшою мірою піддані коригуванню, зміні й розвитку в бажаному напрямку) слід приділяти особистісним якостям претендента.

У розділі «Вимоги до особистісних характеристик керівника» необхідно виокремити базові особливості, які повинні бути притаманні працівникові, пов'язаному з виконанням функцій управління. Так, психофізіологічні якості керівника передбачають розвиненість моральних рис і вольової сфери особистості. Інтелектуальна сфера особистості

кожного керівника повинна відображати здатність швидко сприймати суть проблеми і знаходити оптимальні способи її вирішення. Мотиваційна сфера характеризується інтересом до результатів праці, прагненням до перетворень, нововведень, постійного вдосконалення. Культурологічні якості особистості – це культура мовлення, манера поведінки і т. ін.

У розділі «Система оцінки праці керівника» слід привести критерії оцінки результатів діяльності працівника, які визначаються повнотою і своєчасністю виконання ним планових робіт, дотриманням установлених регламентів, рішень вищих органів управління. Для цього нами рекомендовано використовувати дані чинної системи звітності та контролю виконання.

Пропонований нами оцінний стандарт управлінської посади дає можливість оцінити характеристики претендента на управлінську посаду (управлінські здібності, прагнення до інновацій, рівень професіоналізму тощо), на підставі яких експертами складається думка про можливість ефективної роботи конкретного керівника. Склад експертної групи рекомендується формувати за принципом професійної діяльності експертів, яка повинна бути пов'язана із сільським господарством (представники агробізнесу, консультанти, працівники органів управління АПК).

Застосування оцінного стандарту управлінської посади в практичній діяльності сільськогосподарських організацій та органів управління АПК дозволяє: дати оцінку діловим якостям працівників апарату управління і використовувати отриману інформацію при підборі й розстановці кадрів; сформувати регіональний інформаційний банк резерву керівних кадрів, що сприятиме забезпеченню сільськогосподарських підприємств професійними та компетентними керівниками; підготувати цільові програми роботи з керівними кадрами сільськогосподарських підприємств області.

Це сприятиме реалізації системи заходів, спрямованих на формування та підготовку дієвого резерву кадрів в рамках Програми кадрового забезпечення агропромислового комплексу.

Література

1. Голубев, А. Моделирование формирования личностей руководителей и специалистов предприятий / А. Голубев // АПК: экономика, управление. – 2007. – № 1. – С. 20–22.
2. Горшкова, Л. Оценка управленческого персонала: параметры и методы / Л. Горшкова // Человек и труд. – 2003. – № 3. – С. 79–82.
3. Магура, М.И. Оценка работы персонала, подготовка и проведение аттестации / М.И. Магура, М.Б. Курбатова // Управление персоналом. – 2002. – № 9. – С. 54–62.

Доверие как фактор развития деловых партнерских отношений в Иркутской области

Изучение доверия и его природы представляет большой научный и практический интерес. Доверие людей к различным явлениям, событиям и процессам зависит, с одной стороны, от субъективных представлений о добросовестности, искренности и правильности, а с другой — от сложившихся в обществе стереотипов, структуры социально-экономических ценностей. В международных исследованиях доверие в социально-экономических системах оценивают с помощью индекса доверия, под которым понимается степень надежности институциональной среды. С психологической точки зрения личное доверие складывается из следующих факторов: интересы данного человека, его установки, собственный опыт, уровень интеллектуального развития и т. д.. Доверие возникает, когда человек уверен в правильности и адекватности процессов и явлений своим ценностным установкам, которые во многом зависят от его социального положения в обществе.

Лаборатория социально-экономических исследований ИМЭИ ИГУ проводит изучение социального капитала Иркутской области. В проведенном опросе часть вопросов была посвящена доверию. Ответы на соответствующие вопросы будут приведены в таблицах ниже.

Таблица 1
Результаты ответов на вопрос «Могли бы Вы сказать, что большинству людей можно доверять, или, напротив, доверять нельзя?»

Безусловно, большинству людей можно доверять	12,5%
Скорее большинству людей можно доверять, не стоит быть слишком осторожными во взаимодействии с людьми	33,0%
Скорее большинству людей не следует доверять, надо быть осторожными во взаимодействии с людьми	41,5%
Доверять нельзя, надо быть очень осторожными во взаимодействии с людьми	13,0%

Результат говорит о низком уровне доверия в обществе. Тогда осторожность во взаимодействиях влечет большее напряжение, дополнительную проверку информации и т.д.

Более конкретный и прикладной характер имеет экономическое содержание категории доверия. Рассмотрим доверие на микро- и макроуровне, т. е. на уровне отдельной организации и на уровне экономики в целом.

Отношения доверия в системах управления складываются и развиваются по следующим направлениям:

- доверие населения проводимым экономическим реформам;
- доверие граждан к различным финансово-экономическим институтам (банкам, компаниям, фондам, кредитным учреждениям и т. д.);
- доверие государственных органов власти частным институтам;
- доверие граждан и предпринимателей государственным регулирующим органам;
- доверие частных структур друг к другу;
- доверие между партнерами деловых отношений;
- доверие работников к руководителям и руководителей к работникам;
- доверие руководителей друг к другу;
- доверие между структурными подразделениями организации.

Рассмотрим институт доверия на микроуровне. Существенным элементом укрепления доверия является такой важнейший элемент системы управления, как обратная связь. Обратная связь позволяет оценить правильность информации, передаваемой руководителями, ее восприятие работниками. Доверие в коллективе снижает текучесть кадров, тем самым сокращая административно-управленческие расходы на наем рабочей силы, подготовку и переподготовку персонала. Важнейшей составляющей на микроуровне является также доверие высших управляющих друг к другу, так как это способствует быстрой выработке решений, взаимозаменяемости, нацеленности на реализацию общих задач компании.

Таблица 2

Результаты ответов на вопрос: «Как часто вы проводите время с коллегами по работе/профессии вне работы?»

Каждую неделю	37,8%
1-2 раза в месяц	20,0%
Несколько раз в году	28,3%
Вообще нет	13,9%

В целом, большая часть людей проводят время с коллегами вне работы, а чуть больше половины опрошенных делают это довольно часто. Конечно, это прямо не свидетельствует об уровне доверия внутри организаций, однако говорит о том, что он поддерживается на приемлемом уровне для неформального общения с коллегами.

Взаимное доверие между организациями на рынке зависит от многих факторов, которые показывают итоги взаимодействия. Доверительные отношения компаний друг к другу влияют на форму и содержание заключаемых контрактов, новые предложения, срок и форму оплаты. В странах с развитой рыночной экономикой и устойчивой правовой и культурной средой отношения между предпринимателями часто за частую строятся на основе только устных договоренностей. При отсутствии доверительных отношений между компаниями партнеры могут требовать гарантий совершения сделки со стороны третьих лиц. В свою очередь, гарантии третьих лиц, которыми могут выступать как финансовые институты (банки, финансовые компании, пенсионные и инвестиционные фонды и т. д.), так и другие компании, во многом зависят от репутации, которой пользуются компании, запрашивающие данные гарантии. [1]

Доверие граждан к финансово-экономическим институтам так же оказывает большое влияние на поддержание и развитие экономических отношений. Зачастую, в стоимость товара или услуги, включается надбавка за «доверие». Например, процентные ставки на банковских депозитах больше, если банк менее известен в широких кругах населения.

Таблица 3

Степень доверия к социально-экономическим институтам

Виды институтов	Полностью доверяю	Высокая степень доверия	Не очень доверяю	Полностью не доверяю
1. Система образования	12,0%	37,5%	41,0%	8,0%
2. Пресса	1,5%	9,5%	55,8%	28,1%
3. Предприниматели	5,0%	18,6%	53,3%	19,1%
4. Банки	9,0%	29,6%	44,2%	14,1%
5. Торговля	6,0%	17,6%	53,3%	18,1%

Таким образом, можно сделать вывод об очень низком уровне доверия населения Иркутской области социально-экономическим институтам, что оказывает свое негативное влияние на их развитие. Для системы образования это, во-первых, выражается оттоком лучших выпускников средних образовательных учреждений в другие регионы, во-вторых, меньшим спросом на дополнительные образовательные услуги. Пресса обладает самым низким уровнем доверия, что напрямую связано с уровнем спроса на ее продукцию. Предприниматели и торговля по результатам исследования приблизительно в одинаковом положении, что говорит об отождествлении этих понятий у населения. Отношение клиентов к организации и ее продуктам играет большую роль в бизнесе, особенно для начинающих предпринимателей. Преодолеть такой уровень недоверия очень сложно, это снижает привлекательность внедрения инноваций.

Рассмотрим подробнее доверие с институциональной точки зрения. Институт доверия содержит неформализованные нормы, которые модифицируются сами по себе, без непосредственного решения об их изменении. В данном случае можно говорить о традициях, социокультурных стереотипах и правилах, которые не диктуются государством, но практикуются хозяйствующими субъектами. Эти правила определяют институты рынка и государства.

При наличии условий спрос и предложение соединяются между собой в виде возникновения данных институтов. Говоря иначе, в ответ на общественную потребность в каком-либо институте экономические агенты обязательно создадут такой институт без какого-либо принуждения. Отмеченное касается институтов доверия и культуры (деловой и организационной), которые возникли в России на микро- и макроуровне. На макроуровне образование и развитие института доверия определяется господствующими в обществе ценностями: эффективностью, действенностью, равноправием, законностью, необходимостью обеспечения экономической безопасности. В качестве обобщения приведем

структурное представление сущности институтов, их предназначения и действенности (рис.1). [2]



В 2012 году в городе Иркутске проходил Байкальский гражданский форум «Общество, власть и бизнес: доверие как основа социально-экономического развития региона». Целью данного мероприятия было определение приоритетов сотрудничества гражданского общества с органами государственной власти и местного самоуправления, а также мобилизация общественного потенциала и содействие реальному партнерству между государственными, гражданскими и бизнес-структурами для решения социальных проблем и формирования институтов гражданского общества в Иркутской области. Участники мероприятия отмечали, что «мы находимся на том этапе взаимоотношений, когда на авансцену выступает триада, объединенная доверием и уважением, – возможность участия в общественной и государственной жизни каждого и всех; потребность общества в поистине народной власти, власти в опоре на доверяющих ей граждан; бизнес, располагающий ресурсом уважения и поддержки государством и обществом». В ходе дискуссии неоднократно подчеркивалось, что основа любого развития – доверие, открытость. Выделили и роль СМИ: они способствуют исключению многочисленных конфликтов, в основе которых, как правило, отсутствие информации, незнание реальных решений, механизма их выполнения. Во время проведения форума определялись приоритеты в сотрудничестве между гражданским обществом, органами государственной власти и местного самоуправления, бизнес-структурами. Ключевым понятием во всех обсуждениях оставалось доверие как основа успешного развития и Иркутской области и страны в целом. Доверительные отношения между обществом, властью и бизнесом являются залогом цивилизованного развития региона, уверены участники мероприятия. [3]

Таким образом, можно сделать вывод, что доверие заслуживает оказываемое ему внимание и должно быть направлением работы всех членов общества. Доверие оказывает положительное влияние на развитие

деловых партнерских отношений. Развитие института доверия способствует социально-экономическому развитию региона через увеличение социального капитала, межличностных коммуникаций, соблюдение законов и правил.

Литература

1. Мильнер Б.З.. Теория организации. Москва, 2000.
2. Печаткина Е. Ю. Экономические институты современной России: механизмы их становления, действия и изменения // Проблемы современной экономики. Вопросы экономической теории. Макроэкономика. – 2011. - N 4 (40).
3. Общественная палата, Вестник №8. Иркутск, 2012.

Румачик Н.А.

*Канд.экон.наук., доцент кафедры бухгалтерского учета
Северо-Кавказский Федеральный Университет
г.Ставрополь, Россия*

Целевое назначение отчетности о движении денежных средств и ее адаптация к требованиям международных стандартов

Бухгалтерская отчетность организации служит основным источником информации о ее деятельности, поскольку бухгалтерский учет собирает, накапливает и обрабатывает экономически существенную информацию о совершенных хозяйственных операциях и результатах хозяйственной деятельности, выраженных в денежных единицах.

В каждой организации образуется систематизированный бухгалтерский информационный комплекс, представленный на рисунке 1. Данные первых двух блоков имеют ограничения доступа к ним пользователей информации.

Аналогичное положение содержится и в МСФО 1 (IAS 1, пункт 7): «Целью финансовой отчетности общего назначения является представление информации о финансовом положении, финансовых результатах деятельности и движении денежных средств компании, полезной для широкого круга пользователей при принятии экономических решений. Финансовая отчетность также показывает результаты управления ресурсами, доверенными руководству компании. Для достижения этой цели финансовая отчетность обеспечивает информацию о следующих показателях компании: активах; обязательствах; капитале; доходах и расходах, включая прибыли и убытки; прочих изменениях в капитале и движении денежных средств».

Иными словами, цель составления финансовой отчетности, отвечающей требованиям МСФО, — раскрытие пользователям необходимой им информации:

- 1) о финансовом положении, финансовых ресурсах, объемах и формах привлечения в оборот организации собственного и заемного капитала в текущих оценках;
- 2) о финансовом результате деятельности организации за отчетный

период, размерах и формах экономических выгод, полученных основными группами поставщиков финансовых ресурсов организации, добавленной стоимости в фактических ценах;

3) об изменении финансового положения организации, структуре источников финансирования и направлениях их использования.

Из этого следует, что бухгалтерская отчетность служит важным инструментом планирования и контроля достижения экономических целей деятельности организации, которые можно свести к двум важнейшим экономическим побуждениям предпринимательства.

Каждый хозяйствующий субъект хотел бы получать прибыль (доход) и одновременно сохранить свой источник дохода. То же относится к менеджменту любой коммерческой организации: необходимо обеспечить прибыль на вложенный капитал, чтобы удовлетворить пожелания собственников.

Менеджеры должны, используя экономический потенциал и финансовые ресурсы хозяйствующего субъекта, обеспечить такую прибыль на вложенный капитал, которая может быть изъята без ущерба для финансового положения организации. Одновременно менеджмент обязан сохранить источник дохода хозяйствующего субъекта, по меньшей мере вложенный капитал, с тем, чтобы можно было в будущем вести деятельность, приносящую прибыль.

Эти две важнейшие экономические цели предпринимательства, два процесса – получение прибыли и сохранение вложенного капитала – могут иметь различную степень важности в зависимости от предпочтения собственников. Порой для собственника важен сиюминутный доход. Однако надо понимать, что изъятие заработанных средств может отрицательно сказаться на устойчивости организации в будущем. Отсюда возникает необходимость постоянного информационного отслеживания указанных процессов при помощи бухгалтерской отчетности, которая стала важным инструментом рыночных отношений.

На создание приемлемых условий и предпосылок последовательного и успешного выполнения системой бухгалтерского учета и отчетности присущих ей функций в экономике России направлена Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2004-2010 гг.), одобренная приказом Минфина России от 1 июля 2004 г. №180 (далее — Концепция—2004). В частности, это касается функции формирования информации о деятельности хозяйствующих субъектов, полезной для принятия экономических решений заинтересованными внешними и внутренними пользователями: собственниками, инвесторами, кредиторами, органами государственной власти, управленческим персоналом хозяйствующих субъектов и др.

Суть дальнейшего развития бухгалтерской отчетности в нашей стране, согласно Концепции-2004, состоит в активизации использования МСФО путем построения эффективного учетного процесса по следующим основным направлениям:

1) повышение качества информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности;

2) создание инфраструктуры применения МСФО;

3) изменение системы регулирования бухгалтерского учета и отчетности;

4) усиление контроля качества бухгалтерской отчетности;

5) существенное повышение квалификации специалистов, занятых организацией и ведением бухгалтерского учета и отчетности, аудитом бухгалтерской отчетности, а также пользователей бухгалтерской отчетности.

При этом, как отмечается в Концепции-2004, бухгалтерский учет должен развиваться как часть единой системы учета и отчетности в России. Важнейшим фактором, обеспечивающим единство этой системы, является первичный оперативно-технический учет как источник данных для последующего накапливания, систематизации и обобщения их в соответствии с задачами, требованиями и методологией каждого вида учета.

В процессе развития особую актуальность для поддержания единства и целостности системы бухгалтерского учета и отчетности приобретает обеспечение ее стабильности. Первостепенное значение здесь имеет выявление рисков развития (неадекватность реальной экономической ситуации, несопоставимость информации, непоследовательность регулирования, односторонность развития и др.). Предотвращение или смягчение последствий таких рисков требует осуществления органами государственной власти и профессиональным сообществом специалистов-бухгалтеров комплекса соответствующих мер.

Отечественный опыт свидетельствует, что развитие бухгалтерского учета и отчетности должно происходить в тесной связи с изменениями экономической ситуации в стране и отвечать характеру и уровню развития хозяйственного механизма. Предусмотренные Концепцией-2004 основные направления развития бухгалтерского учета и отчетности относятся ко всем отраслям и сферам отечественной экономики. Вместе с тем их реализация в некоторых отраслях и сферах народного хозяйства имеет определенные особенности.

Современный бухгалтерский учет представляет собой информационную базу, на основе которой хозяйствующие субъекты готовят бухгалтерскую отчетность юридического лица (далее – индивидуальная бухгалтерская отчетность) и консолидированную финансовую отчетность. Кроме того, информация, формируемая в бухгалтерском учете, используется для составления управленческой, налоговой и статистической отчетности.

Как элемент бухгалтерского учета индивидуальная бухгалтерская отчетность выполняет две основные функции — информационную и контрольную. С одной стороны, она характеризует финансовое положение и финансовый результат деятельности хозяйствующего субъекта, с другой — обеспечивает системный контроль правильности и точности данных бухгалтерского учета при завершении каждого учетного цикла. В связи с этим все хозяйствующие субъекты должны составлять индивидуальную бухгалтерскую отчетность за каждый отчетный период, даты начала и окончания которого определяются на законодательном уровне.

Индивидуальная бухгалтерская отчетность предназначена для выявления конечного финансового результата деятельности хозяйствующего субъекта — чистой прибыли или убытка. Тщательное изучение индивидуальных бухгалтерских отчетов позволяет раскрыть причины достигнутых успехов, а также недостатки в работе, помогает наметить пути совершенствования деятельности организации.

Внешние пользователи индивидуальной бухгалтерской информации получают возможность по данным отчетности:

- принять решение о целесообразности и условиях ведения дел с тем или иным партнером (юридическим лицом);
- избежать передачи ресурсов ненадежным партнерам;
- оценить целесообразность приобретения активов той или иной организации;
- оценить финансовое положение потенциальных партнеров и правильно построить отношения с ними;
- учесть возможные риски предпринимательства и т.д.

Внутренние пользователи используют индивидуальную бухгалтерскую отчетность, а также данные учета, послужившие основой для ее формирования, как для оперативного управления, так и для контроля сохранности имущества организации.

Кроме того, индивидуальная бухгалтерская отчетность выполняет и другую, очень важную функцию. Государство через нее обеспечивает единство толкования и соблюдения различными субъектами рынка правовых норм и общеустановленных принципов (правил) ведения бухгалтерского учета и составления отчетности; формирование единой государственной базы статистического наблюдения и макроэкономических показателей; использование для целей налогообложения.

Главная задача в области индивидуальной бухгалтерской отчетности заключается в обеспечении гарантированного доступа заинтересованных пользователей к качественной, надежной и сопоставимой персонифицированной информации о хозяйствующих субъектах. Для решения этой задачи индивидуальную бухгалтерскую отчетность необходимо составлять по российским стандартам, разрабатываемым на основе МСФО. В перспективе с учетом накопленного опыта целесообразно оценить возможность составления определенным кругом хозяйствующих субъектов индивидуальной бухгалтерской отчетности непосредственно по МСФО (вместо российских стандартов).

В отдельных случаях в российских стандартах может предусматриваться несколько альтернативных подходов к формированию и представлению информации в бухгалтерской отчетности. Однако для повышения сопоставимости бухгалтерской отчетности разных хозяйствующих субъектов количество таких случаев должно быть ограничено и в дальнейшем его следует неуклонно сокращать.

Российские стандарты могут предусматривать разный объем информации, раскрываемой в индивидуальной бухгалтерской отчетности отдельными категориями хозяйствующих субъектов, в частности возможно составление упрощенной бухгалтерской отчетности.

При принятии долгосрочных управленческих решений, реализации инвестиционных проектов особенно важной является информация о финансовых потоках организации, а не о доходах и затратах, которые представлены в отчете о прибылях и убытках. Расчет эффективности любых инвестиционных проектов происходит именно на основе анализа будущих финансовых потоков и их дисконтирования, а эту информацию можно получить только из отчета о движении денежных средств.

Информация, представленная в отчете о движении денежных средств, незаменима для этих целей. Отчет о движении денежных средств, составленный по МСФО, аналитики часто используют для определения свободного денежного потока, который является одним из наиболее важных показателей, используемых при оценке стоимости организации.

Форма отчета о движении денежных средств по МСФО является произвольной в отличие от российских стандартов, где разработан рекомендуемый шаблон с указанием строк и инструкцией по их заполнению. Хотя российское законодательство разрешает организациям изменять рекомендованные формы отчетности, однако этим допущением практически никто не пользуется из-за возможных сложностей при сдаче отчетности в налоговые органы.

В IAS 7 «Отчет о движении денежных средств» определены лишь общие принципы, на основе которых должен формироваться данный отчет. Поэтому его форму, структуру статей, раскрываемых в нем, а также инструкцию по его заполнению разрабатывают сами организации с учетом их специфики, однако такая инструкция не должна противоречить общим принципам составления данного отчета, описанным в стандарте.

Таким образом, отчет о движении денежных средств по МСФО является более детальным в части операционной деятельности. Основным отличием от отчетности о движении денежных средств, используемой в национальном учете является то, что в российской форме прочие доходы показываются развернуто (то есть отдельно от прочих расходов), тогда как по международным стандартам некоторые денежные потоки такого вида должны отражаться свернуто. Например, в российской версии данного отчета такие операции как обмен валюты отражаются развернуто – показываются денежные поступления от продажи валюты и денежные средства, направленные на покупку валюты по разным строкам отчета.

В отчете о движении денежных средств, составленном по МСФО, такие виды операций должны отражаться свернуто, поскольку характеризуются быстрой оборачиваемостью, крупными суммами и кратким сроком погашения. В отчете о движении денежных средств по МСФО следует назвать данную строку «Чистый денежный поток по операциям с иностранной валютой» и отражать в ней только разницу между поступлениями от продажи валюты и выплатами, связанными с ее покупкой.

В таблице 1 представлен формат сравнения отчетов о движении денежных средств по РСБУ и МСФО, составляющей отчетность по МСФО. Следует обратить внимание, что в отчете о движении денежных средств по МСФО отдельно требуется раскрывать поток денежных выплат, связанных с уплатой налога на прибыль, однако эту сумму необходимо отражать по отдельной строке в отличие от других налогов.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика элементов отчета о движении денежных средств РСБУ И МСФО

РСБУ	МСФО
1	2
Движение денежных средств по текущей деятельности	
Средства, полученные от покупателей, заказчиков	Денежные средства, поступившие от покупателей и заказчиков
	– от продажи услуг рекламы
Прочие доходы	– от продажи консультационных услуг
Денежные средства, направленные:	– от реализации прочих работ и услуг
на оплату приобретенных товаров, работ, услуг, сырья и иных оборотных активов	Прочие поступления по операционной деятельности
	– чистый денежный поток от операций с иностранной валютой
на оплату труда	– прочие поступления
на выплату дивидендов, процентов	Денежные средства, уплаченные поставщикам
на расчеты по налогам и сборам	
на покупку валюты	– оплата расходов по электрической энергии
на продажу валюты	– оплата расходов на рекламу и маркетинг
прочие расходы	– оплата расходов по ремонту основных средств
Чистые денежные средства от текущей деятельности	– оплата транспортных услуг
	– оплата расчетов с агентами и комиссионерами
	– оплата прочих расходов
	Денежные средства, уплаченные работникам
	Денежные средства, направляемые на уплату налогов, относящиеся к фонду оплаты труда и прочих налогов
	Денежные средства, направленные на уплату налога на прибыль
	Прочие выплаты по операционной деятельности

Денежные средства, уплачиваемые работникам организации, необходимо раскрывать отдельно от денежных средств, уплачиваемых

поставщикам, независимо от их удельного веса в общей сумме денежных выплат.

Структуру статей, раскрываемых в отчете о движении денежных средств по МСФО компания выбирает самостоятельно, исходя из существенности денежных потоков, раскрывая отдельными строками наиболее существенные статьи. Стандарт IAS 7 определяет четкий список лишь некоторых статей, которые обязательно следует раскрывать в отчете и определяет правила их раскрытия.

К таким статьям относятся:

- раздельное отражение полученных и выплаченных процентов;
- выделение отдельной строкой денежных потоков по налогу на прибыль;
- выделение отдельной строкой денежных средств с ограничениями к использованию (арестованных, заложенных и т.д.);
- денежные потоки, связанные с продажей и приобретением дочерних компаний.

Таким образом, мы рассмотрели назначение отчета о движении денежных средств и его адаптацию к требованиям МСФО, далее рассмотрим нормативное регулирование формирования и аудита данной формы отчетности.

Литература

1. Ковалев В.В. Финансовая отчетность и ее анализ (основы балансоведения): Учебное пособие/ В.В. Ковалев, Вит.В. Ковалев.-М.: Проспект, 2008.-432 с.
2. Новодворский В.Д. Бухгалтерская финансовая отчетность: Учебник: Издательство «Омега – Л», Москва, 2009.– 605 с.

Рысьмятов А.З.

д.э.н., профессор кафедры финансов и кредита

Щербатова Т.А.

*к.э.н., доцент, зав. кафедрой финансов и кредита
филиала Майкопского государственного
технологического университета
г. Майкоп, Россия*

Институциональные основы формирования доступности крестьянских (фермерских) хозяйств к ресурсам и рынкам

Крестьянское (фермерское) хозяйство как необходимый сегмент АПК приобретает свое устойчивое развитие на основе кооперации различных типов хозяйств, а также с промышленными предприятиями и сельхозорганизациями, которые осуществляют необходимую деятельность по сервисному обслуживанию, заготовке, переработке и реализации продукции КФХ.

Основными причинами, вызывающими необходимость подобной

кооперации являются различные факторы, среди которых трудно выделить доминирующие. Это может быть недостаток финансовых средств, необходимых для нормального функционирования фермерских хозяйств, рост цен на основные и оборотные средства, практически повсеместное малоземелье хозяйств; а также недостаточная профессиональная квалификация фермеров, отсутствие знаний и трудового опыта в некоторых областях сельхозпроизводства; отсутствие развитой производственной инфраструктуры; слабая и неэффективная государственная поддержка; диспаритет цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию. Эти причины синкритичны и в целом выступают общим мотивом, побуждающим фермеров к объединению усилий с целью устойчивого развития фермерского хозяйства, а следовательно, получения максимальной прибыли.

В условиях экономической нестабильности объединение малых форм хозяйствования в кооперативные союзы становится единственной возможностью перехода от выживания к развитию. Еще А.В.Чаянов отмечал, что «мелкое слабосильное экономически крестьянское хозяйство должно проявить исключительную энергию, такт и умение, чтобы разрешить успешно хотя бы некоторые из поставленных нами задач. Многие же из них вообще неразрешимы для мелкого хозяйства. Поэтому для крестьянских хозяйств приобретает исключительное значение единственный надежный выход из положения - возможность путем кооперирования многих тысяч хозяйств создавать свои крестьянские специальные, могущественные организации, организующие денежный бюджет крестьянства при помощи создания своих крестьянство обслуживающих и крестьянством управляемых крупнейших торговых аппаратов» [6, с.123].

В условиях, когда агропродовольственный рынок еще недостаточно стабилен, а кризисные явления оказывают существенное влияние на всю экономику страны, эффективным является развитие транзакций, производственной и обслуживающей кооперации, а также рынка производственного и инфраструктурного обслуживания. Одной из основных форм организации гибридного способа организации транзакции является транзакция рациионирования или кооперация. Суть ее в том, что существующую ассиметричность правового положения сторон рационализирует коллективный орган, дифференцирующий и специфицирующий права действующих субъектов. Кооперация - одна из наиболее традиционных форм гибридных соглашений, позволяющая вошедшим в кооперацию предприятиям использовать специфические рыночные возможности, которые отдельно взятыми фирмами не могут быть реализованы [3, с. 87].

Их преимущества обусловлены тем, что они обеспечивают достаточную степень структурной координации там, где потребность в ней диктуется участием агентов рынка в единой технологической цепи, либо организационной синергетикой. Это способствует уменьшению неопределенности и снижению рисков. Ряд авторов считают, что в целях более полного использования своих ресурсов, крестьянские хозяйства могут вступать в кооперационные и интеграционные связи с другими

предприятиями и организациями АПК – сельскохозяйственными, заготовительными, перерабатывающими [1, с. 62]. Такая кооперация способствует росту эффективности всей технологической цепи – от обеспечения сельского хозяйства средствами производства до реализации конечной продукции. Кроме того, она позволяет решить многие проблемы, возникающие в крестьянских хозяйствах, особенно на стадии их становления (рис. 1).



Рисунок 1 - Формы фермерской кооперации

В 1995 г. был принят Федеральный закон РФ «О сельскохозяйственной кооперации». В соответствии с законом, сельскохозяйственная кооперация – это система различных сельскохозяйственных кооперативов и их союзов, созданных сельскохозяйственными товаропроизводителями в целях удовлетворения своих экономических и иных потребностей [5].

В законе выделяются два типа кооперативов: производственные (как коммерческие организации), в которых совместная деятельность основана на личном трудовом участии каждого члена (их должно быть не менее 5 физических лиц) и которые создаются для производства, переработки и сбыта сельскохозяйственной продукции; потребительские (как некоммерческие организации), в которых обязательно участие его членов – сельскохозяйственных товаропроизводителей в хозяйственной деятельности (их должно быть не менее 2-х юридических или пяти физических лиц). Причем не менее 50% объема работ (услуг), выполняемых потребительскими кооперативами, должно выполняться для своих членов.

По закону видами производственных кооперативов являются сельскохозяйственная артель (колхоз), рыболовецкая артель (колхоз) и кооперативное хозяйство (коопхоз), а также иные, созданные в соответствии с требованиями закона, а видами потребительских кооперативов - перерабатывающие, обслуживающие, сбытовые (торговые), снабженческие, садоводческие и огороднические, животноводческие, кредитные, страховые и иные кооперативы, созданные в соответствии с требованиями закона (рис. 2).

Основной целью деятельности сельскохозяйственных потребительских кооперативов является обслуживание экономических интересов объединившихся сельхозтоваропроизводителей, достижение определенных выгод для своих членов. Сельскохозяйственные товаропроизводители могут создавать различные виды сельскохозяйственных потребительских кооперативов [2, с. 13].

Кооператив - добровольное объединение граждан и/или юридических лиц в целях удовлетворения материальных и иных потребностей своих членов через создание предприятия, находящегося в их совместной собственности и управляемого ими на демократической основе. Сельскохозяйственным потребительским кооперативом признается кооператив, созданный сельскохозяйственными товаропроизводителями (гражданами и (или) юридическими лицами) при условии их обязательного участия в его хозяйственной деятельности.

Кооператив имеет двойственную природу. С одной стороны, он представляет собой ассоциацию добровольно объединившихся лиц, с другой - выступает как предприятие, предназначенное для определенных видов хозяйственной деятельности. Должны быть устранены какие-либо сомнения в отношении того, что кооперативы являются продуктом рыночной экономики. «Сама природа сельскохозяйственного производства, - подчеркивал А. В. Чаянов, - ставит предел его укрупнению. Кооперация - это организация совместной деятельности, «обслуживающая этих клиентов, которые являются ее хозяевами» [7, с. 95].

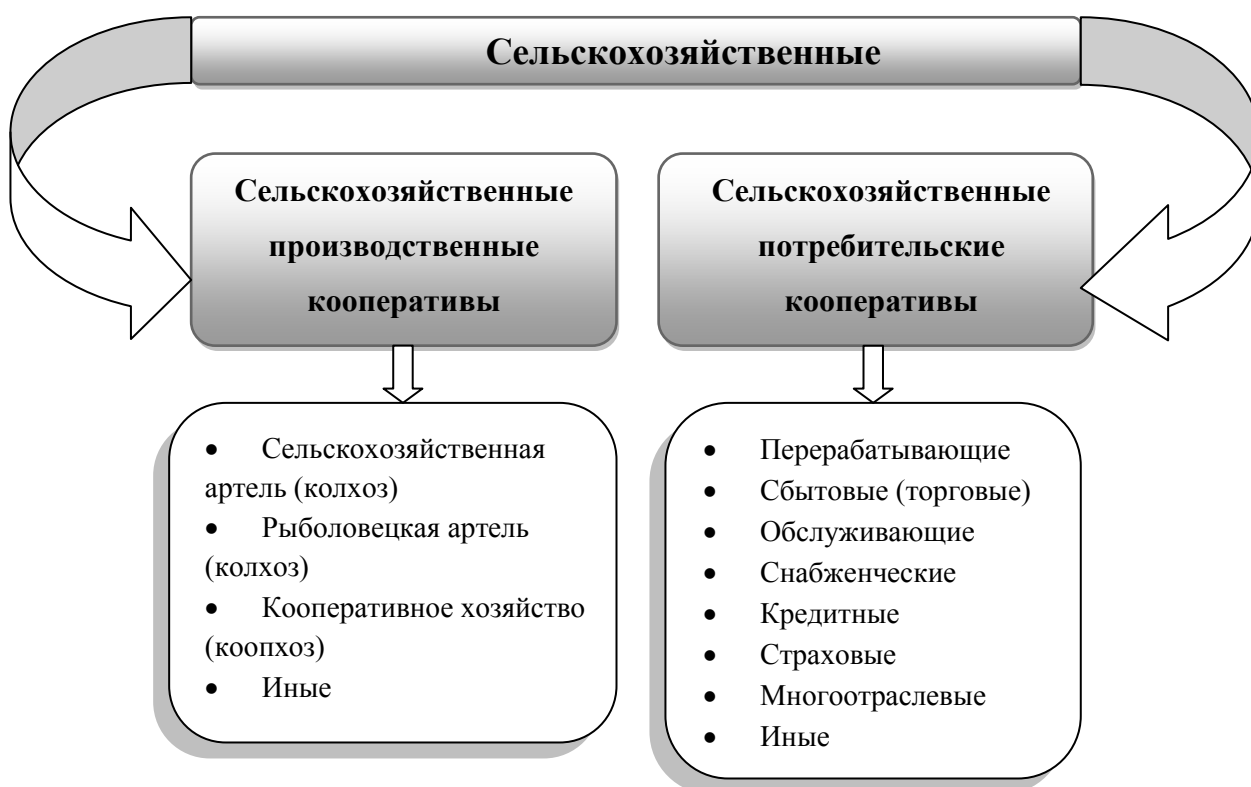


Рисунок 2 - Виды сельскохозяйственных кооперативов

В настоящее время в связи с формированием в аграрной сфере новых производственных структур активно распространяется аутсорсинг, то есть кооперация с фирмами-резидентами, развитие форм вертикальной интеграции. Аутсорсинг (от англ. outsourcing: внешний источник) - передача организацией определённых бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области. В отличие от услуг сервиса и поддержки, имеющих разовый, эпизодический и случайный характер, на аутсорсинг передаются обычно функции по профессиональной поддержке бесперебойной работоспособности отдельных систем и инфраструктуры на основе длительного контракта (не менее 1 года).

В условиях жесткой конкуренции выживают и добиваются успеха те компании, которые ведут свой бизнес наиболее эффективным способом, достигая снижения непроизводительных расходов при сохранении безупречной репутации за счет высокого качества продукции, товаров, работ или услуг. В связи с этим перед многими организациями встает вопрос – выгодно ли содержать собственный штат программистов, бухгалтеров, другого персонала или передать их работу на сторону, специализированной компании? В Европе и Америке на протяжении последнего десятилетия компании все чаще отдают расчет заработной платы сторонним организациям. В некоторых странах данный показатель достигает 70% от общего числа участников предпринимательского процесса.

В России эта услуга стала развиваться в последние несколько лет. По экспертным подсчетам в нашей стране к аутсорсерам при расчете зарплаты обращаются не более 5% всех российских фирм. Аналитики оправдывают

такой показатель начальной стадией развития рынка и в ближайшие несколько лет прогнозируют его рост на 50 - 60% в год. Аутсорсинг позволяет компании-заказчику экономить расходы и значительно снизить трудоёмкость и затраты на эксплуатацию информационных систем и аренду спецтехники, сконцентрироваться на основных бизнес-процессах компании, не отвлекаясь на вспомогательные.

Также к положительным сторонам аутсорсинга относятся: снижение стоимости реализации бизнес-процесса; сокращение и контроль издержек; освобождение внутренних ресурсов компании для других целей (возможен синергетический эффект); увеличение качества получаемых продуктов или услуг; фокусирование компании на основной деятельности (как фирмы-заказчика, так и исполнителя — здесь также возможен синергетический эффект); использование специализированного оборудования, знаний, технологий; снижение рисков, связанных с реализацией бизнес-процесса; использование конкуренции на рынке исполнителя; сокращение влияния неуправляемых факторов (нехватка комплектующих); разделение и частичная передача другой компании рисков; дополнительный доступ к финансам (на фондовом рынке), повышение инвестиционной привлекательности фирмы.

Для КФХ, объединенных в кооперативы, выгодно передавать на аутсорсинг некоторые элементы маркетинговых коммуникаций, например, развитие нового бренда или продукта, поиск канала сбыта и т. п. Аутсорсинг применителен к тем функциям, которые не могут быть эффективно реализованы внутри компании без потери качества (сложные маркетинговые исследования и конкурентная разведка, производство рекламных роликов) или значительных издержек. Например, маркетинговые исследования банковского рынка. Вместо того, что бы держать специальный отдел, оплачивать аренду офиса и телефонные разговоры, постоянно контролировать процесс сбора информации о банковских услугах, гораздо проще использовать аутсорсинг.

Таким образом, фермерство в ходе своего развития предопределило новый стереотип хозяйственного поведения на селе, создав такой социально-экономический тип хозяйствования, который дал возможность значительному числу россиян реализовать свой предпринимательский потенциал. Частная собственность на средства производства и результаты своего труда, как наиболее характерные признаки для крестьянских хозяйств выдвигают на первый план их деятельности - достижение максимальной доходности производства.

В современных российских условиях еще рано говорить о создании института «эффективного собственника». Эта цель аграрной политики и механизм ее достижения сводится к действию объективного экономического закона относительного преимущества, суть которого заключается в том, что каждый свободный товаропроизводитель стремиться получить максимальную выгоду с принадлежащих ему земель и средств производства в тех или иных конкретных природных, экономических и социальных условиях [4, с. 26]. Являясь основной целью фермерского производства, доходность должна стать и основным принципом его ведения, обеспечивающая эффективное развитие КФХ. Для

реализации этого принципа необходимо достижение оптимальных параметров КФХ, наличие обоснованной производственной программы с учетом имеющихся ресурсов, местных природно-климатических, исторических, социально-психологических условий.

Литература

1. Андреев П.А. Фермерские хозяйства: организация, кооперирование, обслуживание. М.: Колос, 1994.
2. Бойченко И., Овчинникова О. Формирование системы сельской кредитной кооперации. // АПК: экономика, управление. – 2007. - №5, с.12-14
3. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт; пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера; Фонд экономической книги «Начала». – М., 1997.
4. Рысьмятов А.З., Кошелева Е., Слюсаренко А. Стоимость земли как фактор ликвидности и устойчивости сельхозпредприятий // Экономика сельского хозяйства России. - №8. – 2009, с.24-26
5. Федеральный Закон «О крестьянском фермерском хозяйстве» от 11.06.2003 года № 74-ФЗ.
6. Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство / А.В. Чаянов. – М., 1989.
7. Чаянов А.В. Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации / А.В. Чаянов. – М.: Наука, 1991.

Рябов В.Н.

*К.э.н., доцент кафедры экономики и технологии управления
Института экономики и управления
ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский Федеральный университет»
г. Ставрополь, Россия*

Технология антикризисного управления экономикой и проблемы обеспечения экономической безопасности Юга России

Формирование механизмов управления региональной экономической безопасностью важным вопросом наряду с целями и задачами, формами и структурными элементами, является антикризисное управление реальным сектором экономики.

Кризис – это обострение не только основного противоречия между производством и потреблением, но и взрыв во всем воспроизводственном процессе, дисбаланс совокупного спроса и совокупного предложения. Однако экономический кризис является одновременно и механизмом развития экономики, поскольку для выхода из кризиса обновляется основной капитал, восстанавливается равновесие в народнохозяйственных пропорциях, балансируется спрос и предложение. Экономический кризис приводит к трансформации всей экономики, к переливу капитала в более прибыльные отрасли, внедрению современной техники и технологий, к

восстановлению равновесия. Экономика либо переходит в качественно новое состояние (например, к новому технологическому укладу), либо распадается и заменяется более современной системой.

Многие экономисты считают, что причиной возникновения термина «антикризисное управление» явилось реформирование экономики в России и постепенное вхождение ее в зону кризисного развития. Не многие ожидали, что результатом реформ станет кризис, но многие сегодня понимают, что только новый тип управления способен вывести экономику из кризиса. Это управление и получило название антикризисного.

Рыночная трансформация экономики России, переход к новым формам государственной власти и управления, глубокие социальные преобразования вызвали к жизни многообразие рисков и угроз и вместе с тем актуализировали проблемы антикризисного управления экономической безопасности предприятий и всего народного хозяйства страны, в том числе Юга России.

Вместе с тем антикризисное управление экономикой носит дискуссионный характер. Кризис, каким бы глубоким он ни был, все-таки когда-нибудь пройдет. Свидетельством тому является история экономического развития многих стран. Значит, надобность в антикризисном управлении отпадет, поскольку этот тип управления имеет временный характер или сугубо прагматическое значение? Зачем же тогда его изучать, строить научную концепцию и даже готовить специалистов в системе высшего образования?

Конечно, обострение кризиса в России вызвало потребность в построении эффективного антикризисного управления. Это заказ практики особенно актуален в процессе формирования механизмов обеспечения региональной экономической безопасности. Но и тенденции развития науки управления приводят нас к необходимости построения такой концепции. Ее посылками являются понятия управляемости, ресурсосбережения, предотвращения угроз, мотивации, экономии времени, социального партнерства и многие другие. В своей совокупности они отражают реальную опасность кризиса в любом, даже самом успешном управлении.

Полезно задуматься и над тем, что такое кризис, когда и почему он возникает, какова его структура? Тогда станет ясно, что кризис характеризуется множеством взаимосвязанных ситуаций, повышающих сложность и риск управления. И это тенденция его периодического возникновения объективна. Возможны отдаление кризиса и как следствие устранения угроз экономической безопасности. Профилактика кризисных ситуаций в экономике, стабилизация кризиса, перерастание одного кризиса в другой, возможность выхода из кризиса, который не исключает его опасность возвращения в настоящем и возникновения в будущем – все это заставляет нас проводить работу на упреждение возможных ситуаций, в том числе аналитическую, прогнозную. Не только экономика, но и природа функционирует циклично, и не только тенденции развития экономики рождают кризисные ситуации.

Известно, что основной потребностью современного управления и главным фактором его эффективности является профессионализм, который, в свою очередь, определяется подготовкой специалистов, способных

предвидеть, своевременно распознавать и успешно решать все проблемы развития. Вот почему в процессе подготовки менеджеров возникла потребность изучать специальный курс «Антикризисное управление».

В пока еще немногочисленных учебниках и учебных пособиях по антикризисному управлению реализуются различные подходы и концепции антикризисного управления. Одни авторы рассматривают антикризисное управление как проблему исключительно макроэкономического масштаба, совершенно упуская из виду, что кризисы возникают в отдельной организации и не всегда зависят от общей экономической обстановки; другие анализируют только экономические аспекты кризиса и оставляют в стороне социальные, политические, психологические, организационные, управленческие, природные и другие аспекты.

На наш взгляд, концепция антикризисного управления с учетом обеспечения региональной экономической безопасности может учитывать следующие явления и процессы реального сектора экономики:

- принцип системного подхода к организации мониторинга социально-экономических систем, в том числе, в региональной экономике, предполагает рассмотрение того или иного конкретного процесса, во-первых, во взаимосвязи с другими, во-вторых, в комплексной проработке всех вопросов, начиная от наблюдения и анализа до разработки прогноза и конкретных рекомендаций использования механизмов обеспечения экономической безопасности;

- требование развития определяется необходимостью изменения системы мониторинга, по мере трансформаций социально-экономических систем и изучаемых процессов;

- целостность системы мониторинга определяется необходимой совокупностью информационных подсистем, которые формируются, исходя из конкретной целевой функции;

- принцип целеполагания социально-экономического мониторинга обуславливает необходимость направленности его на выполнение конкретных задач макро– и микроэкономики, предполагающих оценку меры соответствия фактических характеристик определённым ориентирам и информационное обеспечение управленческих решений;

- система мониторинга должна обладать адаптационными свойствами, органично приспособляясь к изменяющимся условиям; по мере трансформаций их совокупности необходимо соответствующее изменение масштаба, количества зависимых и независимых переменных, методики формирования выходных параметров мониторинга;

- необходим своевременный и оперативный подход, с одной стороны, к наблюдению, обработке и передаче информации, экономическому контролю; с другой стороны, к принятию тактических управленческих решений, особенно в критических случаях обеспечения экономической безопасности региона;

- принцип конкретности предполагает, во-первых, нацеленность системы социально-экономического мониторинга на определённого потребителя, во-вторых – на решение той или иной системы задач и конечной цели;

– сущность требования научного подхода заключается в обосновании системы и технологии проведения мониторинга, разработке и применении необходимых социально-экономических показателей и индикаторов;

– обязательным условием мониторинга является необходимая полнота информационного обеспечения управленческих решений, подразумевающая получение адекватной информации о состоянии и реально осуществляемых процессах;

– в рамках социально-экономического мониторинга должно быть обеспечено соответствие целей мониторинга конкретным задачам и технологии его проведения, фактических характеристик – ориентирам развития;

– важным принципом системы мониторинга является универсальность, позволяющая ей функционировать в условиях динамично развивающегося производства, независимо от стиля руководства, замены высшего или среднего менеджмента;

– принцип приоритета управления обуславливает прагматическую определенность мониторинга с позиций реализации прогностических разработок и управленческих решений, получения конечного результата;

– мониторинг должен, с одной стороны, давать возможность агрегирования информации для расчета итоговых и интегральных характеристик; с другой стороны – расчленения имеющейся совокупности данных по отдельным параметрам для осуществления необходимой классификации или моделирования;

– система мониторинга того или иного социально-экономического явления или процесса должна обеспечивать возможность, в рамках соответствующего наблюдения, периодического получения необходимой информации;

– сущность принципа иерархического построения заключается в том, чтобы, во-первых, оперативная информация, полученная с нижних уровней управления, соответствовала информации, сведенной на верхних уровнях; во-вторых, информация любого уровня управления должна соответствовать содержанию стоящих и решаемых управленческих задач;

– важным требованием социально-экономического мониторинга является сопоставимость используемых экономических показателей в пространстве в динамике; стоимостные характеристики во времени часто несопоставимы, необходимо нивелировать эти различия с помощью специальных приемов экономического анализа;

– система мониторинга должна обеспечивать пользователям и управленческому звену максимально комфортный интерфейс, необходимые удобства применения имеющихся средств, программных продуктов и математического обеспечения;

– с позиций информационного обеспечения необходимых решений мониторинг является основой формирования системы управления изменениями, на основе анализа случайных отклонений от ориентиров или тенденций.

Индикаторами, то есть ориентирующими указателями антикризисного управления с учетом формирования механизмов обеспечения экономической безопасности, функционирования, как видов экономической

деятельности в регионах, так и региональной экономики в целом, являются ресурсы и интенсивность, условия и структура, результаты и эффективность, характеризующиеся, соответственно, системами конкретных показателей [1. С. 75]:

- численностью занятых в экономике, объёмами основных фондов, промежуточного потребления и полной себестоимости, инвестиций в основной капитал, размерами имеющихся или используемых природных ресурсов, например, в сельском хозяйстве площадью сельскохозяйственных угодий;

- удельными издержками (в расчёте на единицу продукции, площади и т.п.), фондовооружённостью (на одного занятого в экономике) и фондообеспеченностью (на единицу площади и т.п.), капитализацией производства и материально-технической базы (инвестиций в основной капитал в расчёте на один рубль валового регионального продукта и основных фондов), коэффициентами платёжеспособности и финансовой устойчивости;

- рыночной среды (внешней и внутренней, прежде всего, с позиций ценового фактора) и институционального обеспечения, с учётом организационно-правовых структур и форм хозяйствования (например, в аграрном секторе экономики: сельскохозяйственных организаций; личных подсобных хозяйств населения; крестьянских, фермерских хозяйств и индивидуальных предпринимателей), норм и правил функционирования отраслей, организаций и регионов;

- структурой используемых природных ресурсов (например, в агропромышленном комплексе сельскохозяйственных угодий), основных фондов и имеющихся активов, валового выпуска и валового регионального продукта (в итоге, специализацией производства), организационно-производственной структурой предприятий и объединений территориальных образований;

- объёмами производства и продаж конкретных видов продукции и услуг (например, в сервисной экономике бытовых, транспортных, связи, жилищно-коммунальных, системы образования, культуры, туристских, гостиниц и аналогичных средств размещения, физической культуры и спорта, медицинских, санаторно-оздоровительных, правового характера и других), валовым выпуском и ВРП, сальдированным финансовым результатом;

- использованием имеющихся природных ресурсов и инвестиций в основной капитал, фондоотдачей (с позиций валового регионального продукта, в расчёте на один рубль материально-технической базы), производительностью живого труда (валовой региональный продукт в расчёте на одного занятого, как в целом по региональной экономике, так и по конкретным видам экономической деятельности), окупаемостью затрат и активов.

В тоже время регулирование состояния экономической безопасности происходит через административные рычаги, включающие в себя должностные инструкции, приказы, распоряжения, отражающие действия, направленные на изменение сложившейся ситуации. Применение административных рычагов происходит не только в критический момент,

но и в процессе деятельности предприятия, так же как и оптимизации функционирования системы экономической безопасности.

Антикризисное управление и решение проблемы обеспечения экономической безопасности на Юге России, по всей видимости, обусловлено основными социально-экономическими функциями региональных административных органов, среди которых следует выделить следующие:

- обеспечение баланса экономических интересов субъектов хозяйствования и региональных органов власти с помощью экономической, бюджетной, налоговой, финансовой, кредитно-денежной, промышленной, инвестиционной, структурной, региональной политики и проведения определенных предупредительных мер для сбалансированного развития экономики.

- социальная. Администрации муниципальных органов власти должны создать условие для социального партнерства, для развития социальной сферы, которая не может функционировать только по законам рынка.

- стратегическая, то есть обеспечение своевременной эффективной трансформации экономики в целях устойчивого роста не только в текущем периоде, но и в перспективе. Эта функция особенно значима в транзитивной экономике Юга России, поскольку переход к рынку усиливает кризисные процессы, обостряет противоречия интересов субъектов хозяйствования. К тому же быстро изменяется конъюнктура рынка и к этим процессам необходимо адаптировать как социально-экономическую политику региона, так и экономические меры на уровне микроэкономики.

Стратегическая функция административных центров Юга России, то есть формирование стратегии социально-экономического развития на ближайшие 10–15 лет в настоящее время является приоритетной. Она выступает одновременно стабилизационной функцией, поскольку позволяет обеспечить устойчивые темпы роста экономики, снижение безработицы, рациональную занятость населения, стабилизирует уровень цен, снижает напряженность в миграционной политике в СКФО. Правительственные структуры региона с помощью антикризисного управления обеспечивает занятость и максимальный уровень производства.

Как следствие, суть антикризисного управления выражается в следующих положениях [2, с. 139]:

- кризисы можно прогнозировать, предвидеть и вызывать;
- их можно ускорить в определенной мере и можно отодвинуть во времени;
- к кризисам необходимо готовиться, чтобы они не были внезапными и обусловили серьезные социально-экономические последствия;
- кризисы можно смягчать;
- управление в условиях кризиса требует особых подходов, знаний, опыта;
- кризисными процессами можно управлять в определенных пределах;

— управление процессом выхода из кризиса позволяет минимизировать его последствия.

Поскольку кризисы могут быть общими, структурными и системными, то и антикризисное управление имеет специфику. Она проявляется в разработке особых процессов управления и механизма антикризисного регулирования экономики.

Механизм антикризисного управления, то есть средства воздействия на экономику, также имеет свою специфику:

— это мотивация действий, направленных на преодоление кризисных явлений;

— глубокий анализ ситуации, что требует высокого профессионализма;

— стабильность коллектива, инициативность в решении возникающих проблем, поиск наиболее эффективных вариантов развития;

— коллегиальность принятия решений, взаимоприемлемость, поиск и поддержка инноваций и их использования в производстве.

Технология антикризисного управления должна обеспечить возможность поиска реальных источников инвестиций, в том числе, может быть и нетрадиционных для Юга России способов их привлечения.

В лучшем положении на региональном уровне находятся преимущественно предприятия сырьевых и обрабатывающих отраслей, экспортирующих нефть, газ, металлы. Хотя как показывает практика, и они испытывают трудности в связи с ростом производственных издержек, обусловленных в свою очередь, падением объемов продаж, выравниванием уровней внутренних и мировых цен, ухудшающейся конъюнктурой мирового рынка, а часто и неэффективным менеджментом.

Антикризисное управление базируется на общих закономерностях, присущих управленческому процессу, так и на специфических особенностях, связанных с осуществлением антикризисных процедур. Так управление всегда целенаправленно. Выбор и формирование целей является исходным пунктом в любом процессе управления, в том числе, антикризисном. В то же время система контроля и раннего обнаружения признаков предстоящей кризисной ситуации является специфическим атрибутом, присущим процессам антикризисного управления.

Для экономики Юга России в настоящее время важнейшими задачами антикризисного управления являются следующие:

1. Выработка системы мер по стабилизации экономики и решению социальных проблем, обеспечение темпов экономического роста на фазе подъема не менее 8–9% в год, а не 4–5% по ВВП.

2. Переориентация приоритетов с развития сырьевых отраслей на развитие обрабатывающих отраслей промышленности, освоение инновационных технологий и техники.

3. Защита от банкротства предприятий, занимающих ключевые позиции в экономике, в стратегически важных отраслях.

4. Стратегическое планирование и управление, то есть обеспечение своевременной трансформации приоритетов развития, формирование инвестиционно-ориентированного рынка.

В конечном итоге, исходя из индикаторов и соответствующей системы показателей, с учётом оценки специализации, а также опосредованной значимости инвестиций, идеология формирования и осуществления социально-экономического мониторинга обеспечения экономической безопасности (начиная от муниципальных образований и заканчивая субъектами Федерации), включает наблюдение, анализ и оценку, прогнозирование, контроллинг и диагностику.

Литература

1. Сенчагов, В.К. Экономическая безопасность России [Текст]: учебник /В.К. Сенчагов. – М.: Дело, 2005. – 896 с.
2. Игнатова, Т.В. Антикризисное регулирование экономики [Текст]: учебное пособие / А.О. Павлов, Т.В.Мартыненко, В.В. Таранников. – Ростов-на-Дону: СКАГС, 2012. – 387 с.

Шабалова Л.В.
*Преподаватель ГБОУ СПО СК №26
Г. Москва, Россия*

Экономическое обоснование дипломного проекта как основная составляющая системного подхода подготовки конкурентоспособного специалиста

Формирование рынка труда ставит жесткие требования перед молодыми специалистами. Сегодня работодатель требует от кандидата на рабочее место наличия не только теоретических, но и главное практических навыков работы, с целью сокращения адаптационного периода.

Выдвигаются высокие требования к профессионализму. Получение профессионализма является главной задачей для студента, чтобы стать конкурентоспособным на рынке труда. Учебный процесс в средних специальных учебных заведениях завершается написанием и защитой дипломного проекта (работы), который является заключительным этапом подготовки специалиста.

Современный специалист должен обладать высоким уровнем обще - профессиональных и специально-профессиональных знаний, обеспечивающих деятельность в проблемных ситуациях и позволяющих решать практические задачи. Дипломный проект должен носить комплексный характер, его содержание и защита должны в достаточной мере отражать техническую и экономическую подготовку специалиста.

Экономическое обоснование дипломного проекта является итоговой интегральной технико-экономической оценкой эффективности разработки в целом.

Экономическое обоснование является обязательным разделом любого технического проекта, а также дипломного, курсового.

Под экономической эффективностью разработки понимается степень полезности ее результатов при заданном уровне затрат на их достижение и внедрение в производство, поэтому экономическое обоснование следует рассматривать как проявление практического подхода к обоснованному выбору направления разработок, рациональных путей решения и всесторонней оценки эффективности.

Независимо от наличия в дипломном проекте (работе) отдельной главы вопросы экономического анализа должны быть отражены также во введении, в технических разделах и в общих выводах заключительного раздела проекта.

Дипломные проекты носят весьма разнообразный характер. Экономическому обоснованию должны подлежать проекты всех направлений. В зависимости от выбранного направления дипломной разработки используются различные показатели экономической эффективности.

Экономическое обоснование (ЭО) дипломного проекта (ДП) представляет собой совокупность расчетов и выводов:

- о технической возможности и экономической целесообразности разработки;
- о прогрессивности и рациональности (конкурентоспособности) разработки.

Экономическое обоснование должно учитывать все решения дипломного проекта, в том числе выбора наиболее рационального на основе сравнительного анализа

Поскольку объем дипломного проекта не позволяет вариативность проектирования, обоснованный выбор аналога является одной из основных задач его экономического обоснования.

Оценка и анализ конкурентоспособности разработки определяется многими факторами, одни из них определяют характеристики самого продукта, другие зависят от темпов технического развития товарной группы, к которой относится изделие, третьи от рыночной конъюнктуры.

Первую группу показателей составляют его конструкторско-технологические и эксплуатационные характеристики. Их состав определяется типом продукта.

Вторая группа показателей характеризует условия послепродажного обслуживания – качество, период гарантийного ремонта, доступность и оперативность сервиса, предоставляемого изготовителем.

Третья группа – экономические показатели: цена товара и затраты на эксплуатацию изделия.

Для оценки конкурентоспособности разработки с использованием названных показателей надо сопоставить их значение со значениями этих показателей аналогов.

Часть показателей конкурентоспособности имеет количественное выражение, а другая – качественное, которое трудно поддается измерению.

Процесс оценки конкурентоспособности включает в себя:

- 1) Анализ рынка с целью выбора образца, т.е. наиболее конкурентоспособного товара. Именно с этим образцом следует сравнивать свою разработку и значит, этот образец должен быть лучшим из имеющихся на рынке однородных товаров.

2) Выявление тех параметров обоих товаров, которые целесообразно сравнивать.

3) Расчет обобщающего интегрального показателя конкурентоспособности своей разработки.

Полезный эффект товара – это степень его необходимости, полезности. Можно рассчитать коэффициент конкурентоспособности разработки (К):

$$K = \frac{\text{полезный эффект товара}}{\text{стоимость (цена) товара}} \rightarrow \max$$

(1).

При сравнении выигрывает товар, имеющий максимальное значение показателя «полезный эффект / стоимость» по сравнению с аналогами. Экономическое обоснование ДП завершается технико-экономическими расчетами.

Вся совокупность критериев, используемых для технико-экономической оценки эффективности разработок, может быть разделена на две группы.

В первую группу входят обобщенные (основные) критерии, характеризующие эффективность разработки в целом с учетом проявления ее результатов в процессе создания, производства и потребления (эксплуатации) объектов новой техники. К основным критериям относят:

1) соотношение полезного эффекта от внедрения результатов разработки в проектирование, производство и эксплуатацию и затрат на выполнение этой разработки, освоение ее в сферах производства и эксплуатации;

2) соотношение длительности периода эффективного функционирования новой разработки (от начала установившегося производства до ее морального старения) и длительности периода разработки и освоения образцов техники в производстве и эксплуатации.

Состав второй группы критериев эффективности весьма разнообразен. В нее входят частные (вспомогательные) критерии, характеризующие эффективность разработки применительно к отдельным сферам или этапам использования ее результатов. Как правило, в этих случаях рассматриваются не общий эффект или суммарные затраты на разработку, производство и эксплуатацию рассматриваемого объекта, а лишь та их часть, которая связана с внедрением или использованием результатов только в одной сфере или на отдельных этапах.

Широко используются такие виды частных показателей, как удельные приведенные затраты на внедрение в производство новых разработок (при сравнительной оценке различных вариантов), срок окупаемости капитальных вложений (при внедрении новых изделий в сфере эксплуатации).

С системных позиций наибольший интерес представляет критерий, учитывающий совокупное влияние на эффективность разработки суммарного полезного экономического эффекта, получаемого при производстве и эксплуатации.

Однако ни в коей мере не следует исключать возможности и необходимости комплексного использования при технико-экономических исследованиях как обобщенных, так и частных критериев технико-экономической эффективности научно-технической разработки.

Выбор критериев оценки эффективности научно-технических разработок обусловлен характером, целенаправленностью и масштабом проведения этих разработок, а также целенаправленностью самой оценки.

При выполнении технико-экономических исследований в качестве объекта исследования в общем случае могут выступать:

- группа определенных свойств или одно из свойств разрабатываемого изделия;
- одно разрабатываемое изделие конкретного типоразмера;
- совокупность (система) изделий определенного параметрического и типоразмерного ряда;
- технологические процессы и методы обработки.

Каждый из перечисленных объектов может рассматриваться при этом как объект технической разработки, объект производства и объект эксплуатации.

При использовании комплексного метода оцениваются и оптимизируются эффективность разработки и суммарные затраты на ее получение.

Следует различать четыре разновидности полезного эффекта: технический, экономический, социальный и экологический.

Технический эффект характеризует техническую полезность объекта разработки в соответствии с его назначением и выражается в технических единицах измерения.

Экономический эффект определяется как экономия, которая достигается при внедрении результатов разработки, например при использовании нового изделия по прямому назначению или замене устаревших изделий более совершенными по своим качественным характеристикам и т. п. Этот эффект обычно выражается в денежных единицах измерения.

В настоящее время существуют разнообразные виды показателей и методы определения технического и экономического эффекта, достигаемого в результате создания и внедрения различных объектов разработки.

При ЭО ДП возможно применение различных методов расчета экономического эффекта. Методы расчета зависят от того, различается ли в сравниваемых вариантах годовой производительности изделия. При равенстве в сравниваемых вариантах годовой производительности изделия ($B_1 = B_2$) расчет годового экономического эффекта ведется на базе абсолютных величин капитальных вложений K и эксплуатационных расходов:

$$\mathcal{E}_r = (I_1 - I_2) - E_n(K_2 - K_1), \text{ при } K_2 > K_1; I_2 < I_1 \quad (2)$$

Если же в новом варианте годовая производительность изделия выше, чем в прежнем ($B_2 > B_1$), то годовой экономический эффект ($\mathcal{E}$) можно рассчитать на основе удельных величин затрат k , и:

$$\Delta_r = B_2[(i_1 - i_2) - E_n (k_2 - k_1)], \text{ при } k_2 > k_1; i_2 < i_1$$

(3)

где K — абсолютная величина капитальных вложений, руб./изделие;

I — величина эксплуатационных расходов, (руб./год)/изделие;

k — удельные капитальные вложения, руб./(изделие/год);

i — удельные эксплуатационные расходы, руб./изделие.

Определяя годовой экономический эффект, на основе анализа статистических данных о прежних объемах выпуска подобных изделий и уровня насыщенности спроса на данные товары, необходимо обеспечить сопоставимость сравниваемых вариантов новых и базовых изделий по таким показателям, как:

- объем продукции (новой разработки);
- качественные параметры;
- фактор времени;
- социальные факторы производства и использования продукции.

Экономический раздел дипломного проекта должен составлять 7 – 10 % от общего объема.

Смета затрат на дипломное проектирование должна быть рассчитана по следующим статьям калькуляции:

- 1) материалы;
- 2) затраты на оплату труда;
- 3) отчисления от затрат на оплату труда (30 %);
- 4) амортизационные отчисления;
- 5) прочие расходы.

На основании всех произведенных предварительных расчетов, составляется сводная смета затрат на выполнение всей работы.

В экономическом разделе дипломного проекта должны быть приведены данные, характеризующие современное состояние решаемой проблемы, то есть дипломник должен обосновать актуальность выбранной темы. Следует иметь в виду, что в проекте важно не только правильно выбрать и обосновать техническое решение, но и правильно определить базу для сравнения. При разработке изделия необходимо доказать его конкурентоспособность по сравнению с существующими аналогами.

Для определения экономической эффективности разрабатываемого объекта необходимо рассчитать затраты на его разработку, производство и эксплуатацию.

Определение затрат на разработку и производство изделий является одним из важнейших элементов экономического обоснования дипломных проектов. Только сопоставление затрат и ожидаемого эффекта дает возможность судить об экономической эффективности данной разработки.

Щербатова Т.А.

к.э.н., доцент, зав. кафедрой финансов и кредита

Гагина Е.В.

филиал Майкопского государственного

технологического университета

г. Майкоп, Россия

Чайка И.А.

к.э.н., доцент кафедры экономики и ВЭД

Кубанского государственного аграрного университета

г. Краснодар, Россия

Совершенствование институтов и инструментов в целях эффективного функционирования крестьянских (фермерских) хозяйств

В условиях рыночных отношений, одной из основных целей КФХ является максимизация прибыли на вложенный капитал. При принятии решений об использовании капитала фермер будет направлять его в те отрасли или виды деятельности, в которых имеется возможность получить значительную прибыль. В связи с этим, нами предлагается использовать для этих целей показатель рентабельности активов, который определяется отношением объема продаж и величины капитала.

Также фермер ставит перед собой задачу обеспечить максимально возможный рост объема продаж, поскольку это влияет на рост его доли на рынке, увеличение прибыли и повышение рентабельности. Однако прогнозируемые темпы роста продаж должны быть оптимальными и увязаны с финансовой стратегией КФХ.

Устойчивые темпы экономического роста крестьянских (фермерских) хозяйств достигаются за счет максимального темпа роста объекта продаж, при сложившемся объеме и структуре капитала КФХ и определяются концепциями устойчивого развития этих сельхозпредприятий на различных уровнях (район, муниципальное образование, природно-экономическая зона, регион, область). Следовательно, важнейшим условием, позволяющим проанализировать темпы экономического роста крестьянских (фермерских) хозяйств, является проведение мониторинга развития КФХ, а основной характеристикой роста будут темпы увеличения объема продаж. Среди основных факторов, оказывающих влияние на увеличение объема продаж, следует выделить величину оборотных средств, время оборота и прирост при эффективном использовании производственного потенциала. Еще одним фактором можно назвать увеличение активов хозяйств, без которых невозможен рост объема продаж [2, с.71].

По данным Федеральной службы государственной статистики на 1 января 2012 г. в Краснодарском крае насчитывалось 16106 крестьянских (фермерских) хозяйств, что ниже показателя 1995 г. на 4 894 единицы (табл. 1). Для сравнения: на 1 января 2011 г. в крае насчитывалось 16 939 крестьянских (фермерских) хозяйств, 897 индивидуальных предпринимателей, занимающихся сельхозпроизводством, то есть за год произошло сокращение КФХ на 833 единицы [1, с. 115].

Таблица 1 – Показатели развития крестьянских (фермерских) хозяйств Краснодарского края за период 1995-2011 гг.

Показатель	1995г.	2007г.	2008г.	2009 г.	2010г.	2011г.
Число КФХ, ед.	21 000	18333	17 341	17 147	16 939	16 106
Площадь участков, предоставленных КФХ, тыс. га	326,0	782,5	835,2	865,4	878,3	889,5
Средний размер земельного участка в КФХ, га	15,5	42,68	48,16	50,47	51,85	55,23

Наши исследования, проведенные на основе данных баланса крестьянских (фермерских) хозяйств Краснодарского края, отчетов о прибылях и убытках, показали, что: во-первых, объем продаж, который сложился в хозяйствах на протяжении многих лет, зависит от величины оборотных средств; во-вторых, экономический рост в хозяйствах и скорость оборачиваемости оборотных средств взаимосвязаны; в-третьих, прирост величины собственных оборотных средств непосредственным образом влияет на обеспечение устойчивых темпов прироста; в-четвертых, темпы прироста продаж при неизменной оборачиваемости оборотных средств соответствуют темпам прироста собственного капитала.

С учетом вышеизложенного, расчет возможных (оптимальных) темпов прироста объема продаж КФХ можно выполнить по следующей схеме:

$$T_{\text{ур}} = \frac{\Delta SK_1}{\text{срСОК}_0}, \quad (1)$$

где

$T_{\text{ур}}$ - величина оптимально возможных темпов прироста объема продаж;

ΔSK_1 - изменение собственного капитала за отчетный период;

срСОК_0 - среднегодовая величина стоимости собственного оборотного капитала за предшествующий период

Степень возможностей КФХ по расширению своей основной деятельности за счет реинвестирования собственных средств предлагаем оценивать через показатель деловой активности КФХ, определяющим степень устойчивости экономического развития или роста.

$$K_{\text{у.э.р.}} = \frac{\text{Прибыль, направляемая на развитие производства}}{\text{Среднегодовая величина собственного капитала}}, \quad (2)$$

где $K_{\text{у.э.р.}}$ - коэффициент устойчивости экономического роста КФХ.

На изменение данного показателя оказывают влияние: рентабельность реализованной продукции (работ, услуг) в КФХ; ресурсоотдача КФХ; величина полученных кредитов и займов.

Наилучший вариант развития КФХ, на наш взгляд, обеспечивается в том случае, если выдерживается следующее соотношение:

$$Tr > Tr^p > Tr^o > 100\%, \quad (3)$$

где Tr - темп роста прибыли, %;

Tr^p - темп роста объема продаж, %;

Tr^o - темп роста основного капитала, %.

Если в КФХ наблюдается увеличение прибыли более высокими темпами по сравнению с ростом продаж, то это указывает на относительное снижение издержек производства и обращения. Если в хозяйстве происходит увеличение более высокими темпами объема продаж, по сравнению с увеличением активов, то это свидетельствует об эффективном использовании ресурсов предприятия. В целом же такое соотношение отражает экономический рост и устойчивость развития предприятия [3, с. 203].

Достижение устойчивых темпов роста объема продаж для КФХ является сложной задачей, что объясняется отсутствием у многих фермерских хозяйств объективных возможностей повысить рентабельность продаж, ускорить оборачиваемость активов, увеличить долю накопления или изменить финансовый леверидж, то есть, отношение активов к среднегодовой стоимости собственного оборотного капитала.

Таким образом, критерии оценки устойчивого эффективного развития крестьянских (фермерских) хозяйств указывают на необходимость улучшить основные показатели их хозяйственной и экономической деятельности. В зависимости от конечных результатов деятельности КФХ, в качестве которых выступают: прибыль, уровень убыточности или безубыточности, экономический рост объема реализации товара и др. [4, с. 24].

Нами проведена классификация КФХ по степени экономического роста, уровню конкурентоспособности на рынке и направленности развития (высокотоварные, товарные, низкотоварные и КФХ потребительского типа). На наш взгляд, данная классификация КФХ, критерии и основные показатели оценки устойчивого эффективного развития имеют практическое значение и могут быть использованы управленческими структурами и государственными финансовыми органами для выработки системы мер по поддержанию и развитию крестьянских (фермерских) хозяйств. Руководители фермерских предприятий должны определить, к какому из четырех типов относится их фермерское хозяйство, и, исходя из этого, разрабатывать мероприятия по достижению КФХ устойчивого и эффективного развития.

С этой целью должна быть выработана программа по поддержанию или увеличению доли на рынке, освоению новых сегментов экономической деятельности и перспективных мер по развитию и функционированию на достаточно высоком уровне. Для других типов КФХ актуальным является создание программ обеспечения экономического роста, увеличения доходов и рационального использования ресурсов, а также деятельность по устранению недостатков в экономическом состоянии и разработки мер конкурентоспособности.

Следует отметить, что для всех типов КФХ важным является преодоление недостатков и закрепление положительных тенденций через

улучшение общих условий хозяйствования. Можно согласиться с мнением А.Шафронова, что «нынче важно максимально использовать не только производственные, но и коммерческие возможности ресурсного потенциала предприятий: в конкурентной борьбе побеждают те, у кого лучше техника, технология, организация производства» [6, с. 63]. Малому бизнесу, какими являются КФХ, важно повышать свою техническую оснащенность и организацию, чтобы войти в рынок конкурентоспособными и иметь достаточный доступ к рынкам и ресурсам. Так как крестьянские (фермерские) хозяйства являются более мелкими предприятиями по сравнению с крупными АПК, поэтому органическое строение капитала в них должно быть выше, чем в крупных. Более активной для них должна быть государственная поддержка, которая реализуется благодаря финансовой поддержке (квотирование средств, стимулирование развития сельских кредитных кооперативов, с выделением ресурсов в их фонд поддержки; инвестиции, лизинг); созданию региональных муниципальных фондов развития КФХ; развитию сельских территорий; развитию сельского самоуправления; профессиональной подготовке и кадрового обеспечения руководителей КФХ.

Нами предлагаются основные направления развития КФХ Краснодарского края, в которых задействованы основные организационно-экономические институты и инструменты, способствующие обеспечению устойчивого экономического развития КФХ на основе системного подхода включающего:

- обоснование направлений специализации КФХ Краснодарского края, обеспечивающие на основе оптимизации сочетания отраслей и эффективного использования производственного потенциала прибыльное ведение хозяйства и возможности осуществления расширенного воспроизводства;

- определение рациональных производственных параметров специализированных КФХ по различным видам деятельности на основе применения методов экономико-математического моделирования;

- разработку механизма экономических взаимоотношений между КФХ, ЛПХ и другими юридическими лицами, включая возможные направления их кооперации;

- обоснование необходимости и определение основных направлений государственной экономической поддержки КФХ, учитывающей специфику региона.

В условиях рыночных отношений одной из основных целей КФХ, особенно на перспективу, является максимизация прибыли на вложенный капитал. При принятии решений об использовании капитала фермер будет направлять его в те отрасли или виды деятельности, в которых имеется возможность получить большую прибыль. Однако, современный агропродовольственный рынок не является для КФХ исключительно открытым и доступным (особенно это касается крупных торговых сетей). Поэтому приобретает актуальное значение институциональные преобразования, в частности кооперация, аутсорсинг, развитие институтов рынка производственного и инфраструктурного обслуживания [5, с. 27]. Каждое фермерское хозяйство в условиях конкуренции должно стремиться

к экономическому росту. Этому процессу противостоит экономическая дестабилизация, когда имеет место резкое нарушение равновесия, неустойчивое положение на рынке, разбалансированность хозяйственных отношений. Перед каждым КФХ стоит задача - в случае нежелательных отклонений в экономической и финансовой деятельности с учетом влияния внешних и внутренних факторов возвращаться к устойчивому экономическому развитию. Для этого фермеру необходимо умело использовать все инструменты хозяйствования, при которых возможно преодолевать нежелательные отклонения от устойчивого развития.

Литература

1. Агропромышленный комплекс Кубани. Статистический сборник. Краснодар. Краснодарстат. – 2011.
2. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы
3. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности. Учебник. М.: Юнити, 2007 г.
4. Козлов М. Тенденции развития крестьянских (фермерских) хозяйств и крестьянских подворий. // АПК: экономика, управление. – 2005. - №2. с 23-25.
5. Рысьмятов А.З., Кошелева Е., Слюсаренко А. Стоимость земли как фактор ликвидности и устойчивости сельхозпредприятий // Экономика сельского хозяйства России. - №8. – 2009. с. 25-30
6. Шафонов А.Д. Оценка эффективности и потенциала сельскохозяйственного предприятия // АПК: экономика, управление, 2006; N 2. с. 62-66

**Яровых С.А.,
Полинская М.В.**

*К.э.н., профессор кафедры налогов и налогообложения
Кубанского государственного
Аграрного университета
г. Краснодар, Россия*

Направления совершенствования налогообложения малого бизнеса

Традиционное представление о малом бизнесе основано на том, что этот вид предпринимательской деятельности является малоэффективным, нуждается в постоянной поддержке государства и во многом зависит от результатов экономической политики государства.

Одним из основных направлений налоговой политики Российской Федерации на плановый период 2014 и 2015 гг. является совершенствование специальных налоговых режимов для малого бизнеса. Планируется внести изменения в упрощенную систему налогообложения, систему налогообложения для сельскохозяйственных

товаропроизводителей, систему налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности с целью упрощения перехода на них организаций и индивидуальных предпринимателей, совершенствование порядка исчисления и уплаты налогов. Приведенные выше изменения должны снизить налоговую нагрузку для индивидуальных предпринимателей[1].

Несмотря на постоянные изменения в рамках законодательства, в применении специальных налоговых режимов для налогоплательщиков есть определенные минусы, например: низкая планка дохода для перехода на Упрощенную систему налогообложения (УСН), ограниченность расходов, применяемых к вычету по УСН, завышение базовой доходности по Единому налогу на вмененный доход (ЕНВД)[1].

В механизмах исчисления специальных налоговых режимов много недоработок. Так, например, снятие ограничения на применение УСН станет эффективным стимулом для развития малого предпринимательства. Предприниматели смогут развивать свой бизнес, выходить на рынки соседних районов, при этом сохраняя право применять льготный упрощенный режим. И как следствие, это позволяет увеличить поступление налогов в бюджетную систему России. Следует также расширить перечень расходов, уменьшающих полученные доходы при определении объекта по УСН, включив в него все расходы, направленные на создание и внедрение новых технологий и оборудования.

Минус для ЕНВД - это отсутствие механизма объективного обоснования размеров базовой доходности по видам предпринимательской деятельности, подпадающих под этот режим налогообложения, отсутствие льгот в части применения этого режима инвалидами, пенсионерами, многодетными, начинающими свой бизнес.

По упрощенной системе налогообложения возможно ввести прогрессивную шкалу ставок в зависимости от полученного дохода (например, от 3% до 6%), дохода за минусом расходов (от 10% до 15%). Также недоработки выражаются в отсутствии льгот в части применения этого режима особыми категориями граждан, а именно: инвалидами, пенсионерами, многодетными, начинающими свой бизнес. Необходимо рассмотреть вопрос о введении необлагаемого минимума для индивидуальных предпринимателей - героев, пенсионеров, инвалидов, многодетных, который может увеличиваться исходя из количества иждивенцев. Для начинающих свой бизнес субъектов малого предпринимательства мы считаем необходимым предусмотреть финансовые каникулы сроком на один год как по уплате налогов, так и по уплате взносов во внебюджетные социальные фонды.

Основными препятствиями к развитию малого бизнеса являются сложность законодательства, налоговая нагрузка, низкая покупательная способность населения. Все недостатки существующей системы налогообложения малого бизнеса можно свести к трем основным:

1. Она сложна, сегодня уплата налогов требует от предпринимателя профессиональных знаний по учету и налогообложению либо найма специалиста по бухгалтерскому учету и налогам.

2. Достаточное фискальное (в частности налоговое) бремя. Здесь очевиден приоритет фискальных интересов государства над регулирующими и стимулирующими развитие предпринимательской деятельности в сфере малого бизнеса, особенно для начинающих предпринимателей

3. Нестабильность законодательства. Введение специальных режимов (упрощенной системы налогообложения, единого налога на вмененный доход) улучшило положение малого бизнеса, но система далека от совершенства.

Роль малого бизнеса заключается в том, что он обеспечивает значительное количество новых рабочих мест, насыщает рынок новыми товарами и услугами, удовлетворяет многочисленные нужды крупных предприятий, выпускает специальные товары и услуги. В России сегодня насчитывается около 1 млн. малых предприятий [2].

Макросреда для деятельности малых предприятий остается неблагоприятной, кредиты по-прежнему недоступны, фискальный режим неудовлетворителен и лишь ужесточается. Потенциал роста, заложенный в малом бизнесе, очень велик. И если создать условия для его развития, то он может дать государству доходов неизмеримо больше, чем сегодня. В Европе на него приходится 70-80% ВВП. Российское государство вместо того, чтобы проводить курс на всемерное увеличение налогооблагаемой базы, ужесточает фискальную нагрузку на него, тем самым заставляя предпринимателей либо сворачивать деятельность, либо искать обходные возможности, которые бы смягчили последствия от этих действий [1].

Увеличение страховых взносов в значительной мере отразилось на субъектах предпринимательства. Для предпринимателей, применяющих общую систему налогообложения размер страховых взносов увеличился с 26% до 34%, а для применяющих УСН и ЕНВД, с 14% до 34%, что свидетельствует об уравнивании субъектов малого и крупного бизнеса

Приведем реальный пример. 2013 год стал испытанием для малого бизнеса, и за первые два месяца в России закрылось примерно 300 тысяч индивидуальных предпринимателей или 7% от их общего числа. Причиной подобной тенденции в малом бизнесе стало двукратное повышение обязательных отчислений во внебюджетные фонды. Подобной мерой наше государство надеялось профинансировать дефицит в 3 триллиона рублей, который образовался в ПФР. Но вместо финансовых потоков, налоговые органы получили огромное количество заявлений на ликвидацию малого бизнеса, который выразил свой протест уходом в тень или вообще полным закрытием.

Как показал опрос, проведенный организацией «Опора России», в ближайшее время прекратить свою работу планируют порядка 40% всех ИП, имеющих не больше трёх работников. Так же планирует закрыться 60% ИП с годовым оборотом до 150 тысяч рублей и 50% с оборотом в 150-500 тысяч рублей. А это, в свою очередь, только сократит поступления в ПФР, увеличивая чёрную дыру финансового дефицита, катастрофически упадут налоговые поступления по специальным налоговым режимам в региональные и местные бюджеты.

На самом деле, сейчас в России платить пенсионные отчисления невыгодно. Приведем пример: если открыть счёт в банке под 10% годовых, и каждый год вносить туда сумму в 35 тысяч рублей, то через 30 лет у вас на счету будет более пяти миллионов. Если, выйдя на заслуженный отдых, снимать только проценты, то получится примерно 43 тысячи рублей каждый месяц. Плюс – сами пять миллионов никуда не пропадут, и их можно будет завещать своим внукам. Если те же 30 лет делать отчисления в ПФР по 35 тысяч в год, то пенсия у вас будет 6700 рублей в месяц без круглой суммы на счету. Так что уплата пенсионных отчислений в России – это спорный вопрос для среднестатистического гражданина.

Для эффективного развития малого бизнеса необходимо выполнение следующих условий :

- формирование благоприятного инвестиционного климата. Для этого необходима реализация в регионах и муниципалитетах принятых Государственной думой законов о дебюрократизации. Величина вклада в ВВП большей части малых предприятий должна возрасти, по экспертным оценкам, на 3-5%, их объем инвестиций в основные фонды – примерно на 8-10%, улучшится положение с оборотными средствами и т.д.

- уменьшение налоговой нагрузки. В этих целях надо применять кардинальные меры – вплоть до введения налоговых каникул на первые один - два (адаптационных) года работы для новых малых предприятий, а также для социального малого предпринимательства, медицинских центров, учебных заведений и т.п.

- концентрация финансовых средств, поступающих на поддержку малых предприятий из федерального и региональных бюджетов, средств Федерального фонда поддержки малого предпринимательства и внебюджетных источников на таких приоритетных направлениях, как создание системы гарантий (поручительств), что позволит коммерческим банкам активнее включаться в процесс кредитования начинающих и закрепившихся предпринимателей; увеличение объемов микрофинансирования и микрокредитования, что в 2-3 раза расширит сферу целевой финансовой поддержки начинающих предпринимателей.

- установление эффективного государственного контроля в сфере малого предпринимательства.

В случае успешной реализации предложенных мероприятий малый бизнес не только сможет успешно развиваться, но и сможет удовлетворять свои финансовые потребности за счёт привлечения ресурсов из рыночных структур, что в свою очередь снимет нагрузку с бюджетов различных уровней.

Литература

1. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2013 год и плановый 2014 и 2015 годов. <http://www.consultant.ru>
2. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 02.07.2013) "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.09.2013) <http://www.consultant.ru>

РАЗДЕЛ 10. СЕРВИС И ТУРИЗМ, СОЦИАЛЬНАЯ, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И ПОЛИТИЧЕСКАЯ ГЕОГРАФИЯ

Климов К.И.

*Эксперт отдела поддержки субъектов
малого и среднего предпринимательства
Торгово-промышленной палаты Ставропольского края
г. Ставрополь, Россия*

Значение ассистанских компаний в современной системе страховых услуг

Для упрощения и оптимизации процедуры оказания страховых услуг пострадавшим туристам при наступлении страхового случая, целесообразным было бы повсеместное внедрение ассистанских компаний.

Медицинский ассистанс – это медицинские услуги путешествующим гражданам при выезде за рубеж, оказываемые на случай непредвиденных расходов в случае заболевания, отмены поездки, потери багажа, кражи документов. Если службы ассистанс в мировой практике начали действовать в 60-х годах, то в России они появились только в начале 90-х годов и постепенно достигли международного уровня качества.

Ассистанская компания – это организация, которая предоставляет страховым компаниям набор конкретных услуг (медицинских и технических), составляющих непосредственное наполнение страхового продукта. Для этого ассистанские компании должны обладать:

- круглосуточным «call-центром» для организации медицинской и иной помощи туристам, выезжающим за рубеж;
- развитой сетью подрядчиков по всему миру;
- квалифицированными специалистами для общения с клиентами и подрядчиками;
- динамичной финансовой схемой, обеспечивающей быстрый денежный оборот, включая валютные операции с зарубежными подрядчиками.

Отношения между страховыми и сервисными компаниями отличаются от обычной схемы «заказчик / потребитель – подрядчик / исполнитель», т.к. страховая компания заказывает определенный спектр услуг, но их конечным потребителем является держатель полиса, поэтому сервисная компания автоматически становится для клиента «лицом» страховщика. В свою очередь, непосредственным клиентом для сервисной компании является страховая компания.

От профессионализма сервисной компании во многом зависит имидж компании страховой. Одним из основных направлений деятельности компаний медицинского ассистанса является организация платных медицинских услуг для застрахованных и оплата этих услуг подрядчикам,

которая, как правило, производится на регулярной основе, ввиду чего оптимальным является использование депозитарной системы, так как:

1) у сервисной компании появляется возможность быстрее осуществлять расчеты с подрядчиками через собственный центр урегулирования убытков и таким образом добиться общего снижения цен на медицинские услуги путешествующим для страховой компании, особенно на массовых направлениях при организации неотложной медицинской помощи.

2) подрядчики на местах охотно предоставляют большие скидки тем компаниям, которые оплачивают их счета без многомесячных задержек.

На качество обслуживания застрахованного в большей степени влияют профессионализм непосредственного подрядчика на месте, быстрота принятия решений страховой компанией, грамотная медицинская экспертиза страхового случая. Принципы организации медицинских услуг ассистанскими компаниями путешествующим туристам различаются в зависимости от региона и от типа страхования. Независимо от того, организуется помощь напрямую с врачами или с привлечением посредника за рубежом, все поступающие счета подлежат процедуре медико-экономической экспертизы. Есть различия при организации экстренной медицинской помощи туристам, выезжающим за рубеж на непродолжительное время и для клиентов, постоянно проживающих за рубежом. Организация неотложной медицинской помощи требует максимально быстрого взаимодействия с различными подрядчиками в условиях ограниченного времени, в том числе, размещение финансовых гарантий оплаты медицинских и сопутствующих услуг. При организации помощи постоянно проживающим за рубежом важен контроль соответствия оказываемых услуг программам страхования.

Организация медико-транспортных услуг – это одно из ключевых, профильных направлений компаний, оказывающих ассистанские услуги. Медицинская транспортировка больных включает в себя следующие этапы:

- выяснение всех обстоятельств для оценки возможности транспортировки и определения наиболее подходящего её способа;
- подготовка калькуляции, составление сметы медицинской эвакуации или репатриации;
- подготовительные работы: срочное оформление визы и других необходимых документов, получение разрешения от лечащего врача, согласование перелёта с авиакомпанией (в случае, если выбрана санитарная авиация);
- непосредственно выполнение и контроль эвакуации, наблюдение за пациентом на всех этапах лечения и реабилитации, т.к. медицинское сопровождение врачом является необходимым условием для безопасной транспортировки больного.

Среди возможных способов услуг по эвакуации и репатриации ассистанские компании выбирают наиболее подходящий под требования врача, финансовые возможности и, конечно, состояние здоровья клиента. К возможным способам перевозки больных могут относиться следующие виды транспорта: реанимационный автомобиль, регулярные рейсы, медицинский вертолёт, самолёт санитарной компании, перевозка больных

поездом, перевозка больных другим транспортом (например, паром). Помимо перевозок с целью лечения, оперативного вмешательства или реабилитации, компании также оказывают услуги по репатриации тела (транспортировке тела умершего). Специалисты подготовят все необходимые сопроводительные документы, произведут бронирование и оплату фрахта для перевозки – одним словом, возьмут на себя все организационные вопросы, решением которых так нелегко заниматься при трагических обстоятельствах.[1]

Современному туристскому рынку России, особенно его въездному сегменту, страховой ассистанс, или, проще говоря, сервис, необходим. Только передав сервисное обслуживание своих граждан в руки специализированных компаний, зарубежные страховщики смогут сосредоточиться на тех функциях, которые являются для них профильными. Сегодня можно услышать немало отрицательных отзывов о качестве страхового обслуживания туристов, в том числе иностранных, в нашей стране. На ассисторов возлагается чрезвычайно много несвойственных им функций. Ведь во всем мире страховые компании – это своего рода финансовые институты, задача которых достоверно оценить возможные риски, правильно и грамотно сформировать страховой портфель, разместить резервы и произвести выплаты при возникновении страхового события. Они не занимаются розничной продажей страховых продуктов - для этого есть брокеры или финансовые супермаркеты. Они, как правило, не занимаются урегулированием последствий страхового события - для этого есть ассистанские компании.

Бытует мнение, что одним из необходимых условий становления рынка ассистанских услуг в России является рост страховых тарифов, так как нужен источник финансирования этих работ. Однако дело не столько в тарифах, сколько в сокращении необоснованных выплат мошенникам и иных непроизводительных затрат страховых компаний. По мнению экспертов, к мошенникам уходит до 20% всех выплат, в то время как расходы на ассистанс составляют порядка 2 - 3% выплатных фондов.

Зарубежные страховщики заинтересованы в реализации цивилизованной процедуры урегулирования последствий страховых событий и заботе о сервисе для своих страхователей. Поэтому они стремятся найти в России надежных партнеров, на которых можно было бы положиться в длительной перспективе и которые могли бы противостоять мошенникам, свести к минимуму убытки страховой отрасли, обеспечить качественное страховое обслуживание страхователям. [2]

Предпосылок для взаимовыгодного партнерства более чем достаточно: растет число городов, заинтересованных в качественном страховании иностранных туристов как одной из значимых составляющих турпакета российских компаний, вводятся в эксплуатацию современные клиники, увеличивается число юридических фирм, практикующих решение страховых случаев в туризме, расширяется зона обслуживания технического сервиса.

Вместе с тем российские ассисторы не торопятся обслуживать иностранных граждан в нашей стране, чего нельзя сказать о зарубежных сервисных компаниях, которые проводят агрессивную политику на

отечественном рынке, изменяют его под себя и устанавливают правила игры в выгодном для себя направлении. Причины «прохладного» отношения к потребителям из-за рубежа преимущественно кроются в отсутствии системы страхового обслуживания иностранных граждан в России. Незнание закона, как известно, не освобождает от ответственности, поэтому большинство российских ассисторов и провайдеров предпочитают не связываться с иностранцами. Остается лишь надеяться, что в ближайшей перспективе государственные органы, прежде всего заинтересованные в развитии въездного туризма в нашей стране, обратят внимание и примут необходимые меры для решения данного актуального вопроса.

Литература

1. Официальный сайт ассистанской компании «Савитар Групп» <http://www.savitar-gr.com/getout>
2. Страхование граждан, выезжающих за рубеж // Страхование: учебник / Под ред. Т. А. Фёдоровой. – 3-е изд. – М.: Магистр, 2009. – С. 402–413. – 1006 с.

Латышева Анна Ивановна,
*кандидат экономических наук, доцент кафедры отраслевой и
территориальной экономики ФГБОУ ВПО «Пермская ГСХА им. академика
Д.Н. Прянишникова», г. Пермь*
Разумов Анатолий Иванович,
директор ООО «НЭЛА», г. Пермь

Конкурентоспособность и цена туристического продукта сельских территорий

Сегодня, благодаря научному прогрессу, мир превратился в единое пространство, большое расстояние перестало быть барьером для человека, желающего попутешествовать. Туризм способствует внедрению и применению передовых технологий, вызывающих активизацию мирового рынка товаров и услуг, способствует инвестированию различные сферы производства, помогает решать проблемы занятости и оздоровления населения. Туризм является не только источником прибыли, но и сильным фактором роста престижа страны, региона, сельской территории, их значения в глазах мирового сообщества[1].

Сейчас, в социальной сфере не городских территорий задачей устойчивого развития туризма является повышение уровня и качества жизни населения[2]. Это достигается путем создания современного высокоэффективного и конкурентоспособного туристического продукта, обеспечивающего широкие возможности для удовлетворения потребностей российских и иностранных граждан в разнообразных туристических услугах, а также альтернативную занятость населения сельских территорий. Развитие не отраслевых видов деятельности, наряду с созданием многоукладного производства, должно стать одним из условий

экономического роста села. Туризм оказывает стимулирующее действие на транспорт, гостиничное хозяйство, общественно питание и многое другое. Способствует созданию значительного количества рабочих мест и увеличение поступлений средств от налогов в местный бюджет и бюджет страны. Туризм в сельской местности – это перспективное направление развития туристической индустрии России[3].

На основании действующего законодательства, туристический продукт формируется туроператором по его усмотрению исходя из конъюнктуры рынка или по заданию туриста или иного заказчика туристического продукта. Туроператор обеспечивает оказание туристам всех услуг, входящих в туристический продукт, самостоятельно или с привлечением третьих лиц. Туроператор несет предусмотренную законодательством Российской Федерации ответственность перед туристами за неисполнение обязательств по договору о реализации туристического продукта[4]. В создании современного высокоэффективного и конкурентоспособного туристического продукта большую роль играет ценообразование. Общая цена указывается в туристической путевке, являющейся неотъемлемой частью договора о реализации туристического продукта. Каждая из сторон вправе потребовать изменения или расторжения договора о реализации туристического продукта в связи с существенным изменением обстоятельств, из которых исходили стороны при заключении договора. К существенным изменениям обстоятельств относится и изменение тарифов[5].

Ценообразование на туристический продукт выполняет важную функцию, которая состоит в получении дохода и прибыли. От цены во многом зависят достигнутые коммерческие результаты, а правильно выбранная ценовая политика оказывает долговременное и большое влияние на конкурентоспособность туристического продукта и деятельность туристического хозяйства на сельских территориях[6]. Помимо этого, цена является фактором, имеющим большое значение для потребителей. Она служит средством установления определенных отношений между субъектом туризма сельских территорий и туристами. Цена помогает созданию определенного представления об усадьбе, которое может оказать сильное воздействие на ее последующее развитие. Процесс выработки цены состоит из выявления внешних по отношению к туристическому хозяйству факторов, влияющих на цену; выбор метода; определение ценовой политики. Нужно учитывать соотношение спроса и предложения, уровень и динамику конкурирующих цен. Установление цен также во многом определяется имиджем сельского туристического хозяйства. Предлагая свои услуги, владельцы должны заботиться и о том, как будут воспринимать его потребители. Различные туристы по-разному воспринимают имидж туристического хозяйства в сельской местности. У каждой группы потребителей свои индивидуальные запросы и требования к качеству услуг[7]. Следовательно, ценовая политика должна учитывать характер отношений с каждым отдельным сегментом потребителей. Так, обычный деревенский домик может с недоверием восприниматься туристами с высоким уровнем доходов. В то же время менее обеспеченные с удовольствием будут им пользоваться. Таким образом, владелец

туристического хозяйства должен разрабатывать свою ценовую политику таким образом, чтобы услуги, предлагаемые различным группам клиентов, по качеству и цене соответствовали воспринимаемому ими имиджу.

Выявление внешних факторов, влияющих на процесс ценообразования, позволяет обоснованно подойти к определению задач ценообразования, которые необходимы для разработки ценовой политики. Основная – максимизация текущей прибыли, удержание позиций и лидерство на рынке. Однако постановка целей максимизации текущей прибыли без учета вероятной реакции рынка может отрицательно сказаться на функционировании туристического хозяйства в будущем. Ценовая политика, рассчитанная на завоевание и поддержание лидерства на рынке, реализуется на самых ранних стадиях жизненного цикла туристического хозяйства на сельской территории. Владельцы устанавливает низкую цену, доступную для потребителя. Но это ценообразование может быть выбрано теми субъектами туризма, которые ведут строгий учет своих затрат, без которых нельзя установить низкую цену, но и работать с прибылью[8].

После определения задач выбирается метод установления цены. В экономической практике существуют на основе издержек, и с ориентацией на уровень конкуренции, и с ориентацией на спрос. Владельцу туристического хозяйства на сельской территории рекомендуется использовать эти три метода в взаимодействии. Что позволяет проведению гибкой ценовой политики.

Таким образом, цена представляет собой один из важнейших элементов при работе на туристическом рынке. Используя гибкую политику ценообразования способствует значительному расширению рынка сбыта и повышает конкурентоспособность реализуемых туристических услуг.

Литература

1. Зорин И.В. Энциклопедия туризма/И.В. Зорин, В.А. Квартальнов.- М.: Финансы и статистика, 2001.
2. Мичурина Ф.З. Регионалистика: учебное пособие/ Ф.З.Мичурина, А.И. Латышева, И.В. Евграфов; МСХ РФ, ФГОУ ВПО «Пермская ГСХА».- Пермь, 2010.
3. Материалы Межрегионального совещания и семинара по вопросам развития сельского туризма II Международного форума «Сельский туризм в России», г. Белгород; 3 – 4 августа 2013г.
4. Федеральный закон «Об основах туристической деятельности в Российской Федерации» (в ред. от 03.05.2012г.) № 132-ФЗ от 24.11.1996г.// Собрание законодательства РФ, 2009.- №26.-ст.3121.
5. Постановление правительства РФ на 2.08.2011 год о федеральной целевой программе «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011 – 2018 годы)» (http://moscomtour.mos.ru/upload/iblock/0d8/o_federalnoj_programme_razvitie_vnutrennego_i_vvezdnogo_turizma_v_rf_20112018_godu.pdf)
6. Ширинкин П.С., Пахомова А.С. Определение приоритетных территорий Пермского края для развития туризма: теория, методология, практика//

Вестник Пермского государственного института искусства и культуры.- Пермь: ПГИИК.-2007.-№5

7. Латышева А.И. Ценообразование: учебное пособие/ А.И. Латышева; под ред. Ф.З. Мичуриной; МСХ РФ, ФГОУ ВПО «Пермская ГСХА».- Пермь, 2011.

8. Лев М.Ю., Ценообразование: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит»/ М.Ю. Лев – М. ЮНИТИ-ДАНА, 2008.

Михеев Д.Н.

*Ст. преподаватель кафедры СГД
Филиал «ФГБОУ ВПО КузГТУ им. Т.Ф. Горбачева»
в г.Прокопьевске, Россия*

Признаки договора об оказании туристических услуг

В статье 1 Федерального закона от 24.11.1996г. №132-ФЗ «О туристской деятельности» дается следующее понятие туристской деятельности - это туроператорская и турагентская деятельность, а также иная деятельность по организации путешествий.

Следует уточнить, что туристская деятельность а именно, туристская деятельность, то есть деятельность по организации путешествия заключается в том, что согласно договору на оказание туристских услуг, который заключается между туристским предприятием, (это может быть и туроператор и турагент) и туристом, на туриста переводятся права требования по поводу оказания таких услуг, которые входят в тур или путешествие.

То есть это деятельность по организации путешествий (туристская деятельность) и деятельность по оказанию туристских услуг нетождественны. Однако, утверждение некоторых авторов о том, что туристская деятельность и туристские услуги не соприкасаются друг с другом и отделимы, является неверным. Поскольку туристская деятельность предполагает формирование, продвижение и реализацию тура, в который входят комплекс туристских услуг, то можно утверждать, что именно комплекс туристских услуг составляет основу туристской деятельности. Другое дело, что сами тур услуги могут реализовываться и отдельно от тур продукта. Таким образом, взаимосвязь деятельности по организации путешествий и деятельности по оказанию туристских услуг очевидна.

В Законе «О туристской деятельности», не раскрывается содержание того, что понимается под иной деятельностью по организации путешествий», в отличие от туроператорской и турагентской деятельности. Деятельность организаций, представляющих экскурсионные услуги и услуги гидовпереводчиков, очевидно, не может быть отнесена к

туристской, поскольку она не направлена на организацию путешествий [1, с.295.].

Практика, а также анализ правовых актов, регулирующих туристскую деятельность, показывают, что никакой «иной деятельности по организации путешествий» быть не может. Внесенные в январе 2007 г. поправки в ФЗ «О туристской деятельности», показали, что законодатель оставил данное определение на прежнем, неурегулированном уровне.

Кроме того, по мнению Я.Е. Парция понятие туристской деятельности, данное в ФЗ «О туристской деятельности» сформулировано на основе функционально-организационных признаков. Поэтому он считает, что иная туристская деятельность (кроме деятельности туроператоров и турагентов) должна быть более четко определена Законом, как в функциональном, так и в организационном плане, включая вопросы лицензирования и стандартизации этой деятельности [2, с.36.].

Отнесение той или иной деятельности к туристской, имеет не только понятийное значение по его мнению. Это влечет за собой государственное регулирование согласно гл. II Закона РФ «Об основах туристской деятельности в РФ», в том числе предоставление различных льгот экономического характера. Между тем, в числе возможных получателей этих льгот конкретно упоминаются лишь туроператоры и турагенты. Об иных лицах, занимающихся туристической деятельностью, в гл. II Закона ничего не сказано. Таким образом это одна из недоработок вышеуказанного Закона.

Другие определения туристской деятельности, помимо законодательного ее определения, даются в научной литературе. В частности, под туристской деятельностью понимается также проявление социальной политики государства, профсоюзов, предприятий в целях реализации прав граждан на отдых, свободу передвижения и иных прав при совершении путешествий. Туристская деятельность в России является предметом государственного регулирования. ФЗ «О туристской деятельности» положениями статей 3,4, возлагает на государство обязанности содействовать туристской деятельности и создавать благоприятные условия для ее развития, определять и поддерживать направления самой туристской деятельности, формировать представление о России как о стране, благоприятной для туризма, осуществлять поддержку и защиту российских туристов, туроператоров, турагентов и их объединений. Кроме того, государство признает туристскую деятельность одной из приоритетных отраслей экономики Российской Федерации.

Учитывая изложенное, более точным представляется следующее определение туристской деятельности - это деятельность туроператоров по формированию и продвижению туристского продукта, а также правоотношения между туроператорами и турагентами по поводу его совместного продвижения и реализации туристу в виде комплексной туристской услуги (тура).

Основываясь на данном определении туристской деятельности, необходимо разъяснить, что такое туристский продукт, какую роль он играет в туристской деятельности и каково его соотношение с туристской услугой.

Понятие туристского продукта оценивается законодателем, а также у многих авторов, по-разному. Статья 1 ФЗ «О туристской деятельности» дает следующее определение туристского продукта - комплекс услуг по перевозке и размещению, и (или) других услуг.

Ю.А. Чененов изучая феномен такого определения турпродукта, обосновывал его тем, что в Законе «О туристской деятельности» договорные отношения между туристом и турфирмой регулировались положениями Гражданского Кодекса РФ (далее ГК РФ) о купле-продаже [3, с.35.]. Юристы турфирм, по его мнению, ссылаясь на п.4 ст. 454 ГК РФ о том, что имущественное право может быть объектом купли-продажи, а также на прямую отсылку ст. 6 Закона «О туристской деятельности» на договор купли-продажи, заключают договор купли-продажи турпродукта с туристом. И слабым звеном в данной ситуации он справедливо отмечает безоговорочное признание турпродукта (права на тур) имущественным правом.

И хотя в правовой доктрине известна классификация туристских услуг на вещественные (связанные с использованием туристом вещей при получении услуги, например, транспортные, услуги по размещению и др.) и невещественные (чистые услуги - отражаются в сознании туриста и трансформируются в определенные знания, например, экскурсионные услуги), но в любом случае имущественное право по своей природе должно быть связано с правом на вещь, а в данном случае речь идет о праве на получение услуг (которые не являются вещью).

С определением турпродукта, как права не согласен и М.Б. Биржаков. Он считает, что данное определение также не согласуется с последующими статьями Федерального закона «О туристской деятельности» [4, с.202.].

В. А. Квартальнов и И.В. Зорин в своих работах дают иное определение туристского продукта, как специально организованную туроператором программу рекреационной деятельности и туристского обслуживания, реализуемая на туристском рынке как самостоятельный продукт. Само определение туристского продукта они относят к предмету изучения теории туризма. Понятие тура по их мнению имеет несколько значений: тур как комплекс услуг по размещению, перевозке, питанию туристов и т.д [5, с.206.].

Свою точку зрения на определение турпродукта дал Г.А. Яковлев. Туристский продукт - это совокупность вещественных (предметов потребления) и невещественных (в форме услуги) потребительных стоимостей, необходимых для удовлетворения потребностей туриста, возникающих в период его туристского путешествия и вызванных именно этим путешествием. Сущность туристского продукта, по его мнению, сводиться к тому, что туристский продукт - это любая услуга, удовлетворяющая те или иные потребности туристов и подлежащая оплате с их стороны [6, с.135.]. К таким услугам относятся гостиничные, транспортные, экскурсионные и другие услуги. Туристский продукт можно рассматривать в узком смысле слова - это услуги каждого конкретного сектора туристской индустрии (например, гостиничный продукт, туристский продукт туроператора, транспортного предприятия и т.д.). В широком смысле туристский продукт - это комплекс товаров, работ и услуг,

в совокупности образующий туристскую поездку (тур) или имеющий к ней непосредственное отношение.

М.Б. Биржаков выделяет основные составляющие туристского продукта:

- комплекс туристских услуг (услуги организаторов туризма - туроператоров и туристских агентов, услуг перевозчиков, услуг системы гостеприимства и общественного питания, услуг предприятия системы аттракции, других услуг, относящихся к категории туристских);
- товары, потребляемые в путешествии, и товары, потребляемых вне рамок путешествия;
- работы, сопровождающие процесс потребления туристских услуг [7, с.89].

Туру, присущи те же характеристики и особенности, которые относятся к тур услугам в целом. Это комплексность, разрыв в приобретении и оказании данного комплекса, непостоянство качества. На практике различают множество видов тура в зависимости от средства передвижения, либо от цели путешествия: авиационный, автобусный, железнодорожный, информационный, комбинированный, социальный. Соответственно, тур - это комплекс туристской услуги, состоящей как минимум из двух основных услуг в сочетании с дополнительными услугами (экскурсионные услуги, аттракции, а также иные услуги), предоставляемые в зависимости от целей туризма и не являющиеся сопутствующими к основным услугам. Тур является одной из составляющих туристского продукта [8, с.11.].

Договор об оказании туристических услуг в системе гражданско-правовых отношений - один из наиболее важных и распространенных институтов гражданского права, который применяется во всех сферах жизни общества и обслуживает разнообразные имущественные связи, как предпринимателей, так и граждан. По правовой природе договор оказания туристических услуг, может быть отнесен к организационным договорам. Он является консенсуальным, возмездным, публичным, двусторонне обязывающим, в ряде случаев - договором присоединения.

Правовые последствия квалификации туристического договора как публичного состоят, во-первых, в невозможности отказа организатора от заключения туристического договора (п. 3 ст. 426 ГК РФ), во-вторых, в случае уклонения коммерческой организации от заключения договора она может быть в судебном порядке понуждена заключить договор и возместить другой стороне убытки, причиненные необоснованным уклонением от заключения договора (п. 4 ст. 445 ГК РФ). В-третьих, с требованием о понуждении заключить публичный договор в суд вправе обратиться только турист. В-четвертых, в силу публичного характера туристического договора условия туристического договора, не соответствующие п. 2, 4 ст. 426 ГК РФ, ничтожны.

Взаимоотношения между туристом турагентом и туроператором в Законе «Об основах туристской деятельности в РФ» строятся по модели договора розничной купли-продажи туристического продукта. Указанная модель не соответствует п. 2 ст. 779 ГК, предписывающему применение к договорам оказания услуг по туристскому обслуживанию правил гл. 39 ГК

о договоре возмездного оказания услуг. Проведенная в Законе «Об основах туристской деятельности в РФ» модель договора розничной купли-продажи на практике неоднократно использовалась судами в качестве основания для отказа в удовлетворении исков, предъявляемых туристами к туристическим фирмам вследствие ненадлежащего качества оказываемых услуг.

Верховный Суд РФ, рассматривая в порядке надзора конкретное дело, указал в связи с этим, что отношения между покупателем тура и туристической фирмой регулируются не по правилам купли-продажи, а по правилам договора возмездного оказания услуг (гл. 39 ГК, гл. III Закона о защите прав потребителей). С учетом изложенного есть все основания полагать, что Закон «Об основах туристской деятельности в РФ» в части, регламентирующей договорные отношения в сфере оказания услуг по туристскому обслуживанию, не соответствует Гражданскому кодексу.

В литературе справедливо отмечалось, что для более эффективного регулирования отношений в сфере туристического обслуживания следует воспользоваться широко распространенной в гражданском обороте моделью возложения должником исполнения обязательства на третье лицо (ст. 313 ГК). Возможность использования такой модели непосредственно вытекает из ст. 780 ГК, устанавливающей, что исполнитель обязан оказать услуги лично, если иное не предусмотрено договором возмездного оказания услуг. Следовательно, заказчик (турист), являющийся кредитором в обязательстве по оказанию туристических услуг, будет заключать договор с исполнителем (туроператором, организатором туризма), являющимся должником в этом обязательстве. Лица, непосредственно оказывающие туристические услуги, будут являться третьими лицами в соответствующем обязательстве, связывая таким образом кредитора с должником. Главное, что при данной конструкции ответственность перед кредитором за действия третьих лиц в соответствии со ст. 403 ГК будет нести непосредственно должник, то есть туроператор, что позволяет урегулировать правовые последствия неисполнения или ненадлежащего исполнения третьими лицами обязательств по оказанию соответствующих услуг [9, с. 10.].

Особенностью данного договора является то обстоятельство, что одной из его сторон всегда является гражданин (турист), выступающий в качестве потребителя. Другой стороной договора - туроператором или турагентом - является юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, осуществляющие соответствующую деятельность на основании лицензии о туристской деятельности (ст. 5 Закона «Об основах туристской деятельности в РФ»), что позволяет говорить о туристской деятельности этих лиц как об их предпринимательской деятельности. Последнее обстоятельство имеет значение для определения условий ответственности туроператора и турагента за неисполнение или ненадлежащее исполнение договора.

Существенные условия договора, т.е. условия, без достижения соглашения по которым договор не считается заключенным, перечислены в ч. 2 ст. 10 Закона «Об основах туристской деятельности в РФ». Договор заключается в письменной форме (ч. 1 ст. 10 Закона «Об основах туристской деятельности в РФ»).

Что касается условий ответственности сторон по договору, то условия об ответственности туроператора и турагента в Законе «Об основах туристской деятельности в РФ» не дифференцируются, устанавливается лишь, что турист имеет право на возмещение убытков и компенсацию морального вреда в случае невыполнения условий договора туроператором или турагентом (ст. 6 Закона «Об основах туристской деятельности в РФ») и что туроператор или турагент не несет ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение своих обязательств по договору, если докажет, что надлежащее исполнение оказалось невозможным вследствие непреодолимой силы (ч. 7 ст. 10 Закона «Об основах туристской деятельности в РФ»).

Упоминание в ст. 6 Закона «Об основах туристской деятельности в РФ», об убытках дает основание рассматривать его как указание на то, что убытки подлежат возмещению в полном объеме (т.е. включая реальный ущерб и упущенную выгоду). Из этого следует, что поскольку турист в договоре выступает в качестве потребителя, условие договора об ограничении размера ответственности турагента или туроператора по сравнению с размером, установленным законом (возмещение убытков в полном объеме), является в силу п. 2 ст. 400 ГК РФ ничтожным [10, с.37.].

При расторжении договора Закон «Об основах туристской деятельности в РФ» ограничивает возмещение убытков фактическими затратами сторон, которые, однако, не могут превышать двукратной стоимости туристического продукта (ч. 8 ст. 10). При этом следует иметь в виду, что по общим правилам односторонний отказ от исполнения договора возмездного оказания услуг для заказчика обусловлен оплатой исполнителю фактически понесенных им расходов (п. 1 ст. 782 ГК РФ), а для исполнителя - полным возмещением убытков заказчику (п. 2 ст. 782 ГК РФ).

Включение в договор оказания услуг по туристскому обслуживанию положений, ограничивающих или исключаящих ответственность исполнителя за действия названных лиц, следует в соответствии с п. 1 ст. 16 Закона о защите прав потребителей рассматривать в качестве условий, ущемляющих права потребителя. Такие условия признаются недействительными.

За услуги по туристскому обслуживанию взимается плата, установленная соглашением сторон, если иное не установлено законом, иными правовыми актами. В случаях, когда в соответствии с законом или иными правовыми актами установлены льготы или преимущества для туристов по оплате услуг по туристскому обслуживанию понесенные в связи с этим расходы возмещаются туроператору за счет средств соответствующего бюджета. Турист обязан оплатить оказанные ему услуги в сроки и в порядке, которые указаны в договоре. Если иное не установлено договором, турист обязан оплатить услуги, входящие в туристическое обслуживание, туроператору. В случае, когда договором с туроператором предусмотрена возможность оплаты отдельных услуг непосредственно третьим лицам, такая оплата является составной частью общей оплаты по договору.

В случае, когда договором предусмотрена предварительная оплата услуг туроператора, неоплата туристом таких услуг в установленный договором срок признается отказом туриста от исполнения договора, если иное не предусмотрено соглашением сторон[11 с. 67.].

Турист вправе в любое время отказаться от договора оказания услуг по туристскому обслуживанию. В этом случае туристу возвращаются все уплаченные им по договору денежные средства. Неявка туриста к месту начала тура рассматривается как невозможность исполнения договора по вине туриста, если иное не предусмотрено договором оказания услуг по туристскому обслуживанию. В соответствии с п. 1 ст. 782 ГК РФ отказ заказчика (туриста) допускается при условии возмещения исполнителю (туроператору, турагенту) фактически понесенных им расходов. Таким образом, подлежат возмещению убытки не в полном объеме, а только реальный ущерб в определенной части.

При отказе от исполнения договора до начала оказания услуги турист обязан возместить туроператору (турагенту) его фактические расходы, понесенные в целях исполнения договора до момента отказа. В случае отказа от исполнения договора в процессе оказания услуги турист возмещает туроператору (турагенту) его фактические расходы, которые он понес до этого момента в целях исполнения той части договора, от которой турист отказался. Та же часть услуги, которой турист воспользовался, должна оплачиваться им по правилам ст.731 ГК РФ.

Договор оказания услуг по туристскому обслуживанию заключается на определенный срок, по истечении которого договор прекращается. Закон «Об основах туристской деятельности в РФ», предоставляет каждой из сторон договора право потребовать изменения или расторжения договора в связи с существенным изменением обстоятельств, из которых стороны исходили при его заключении (ч. 5 ст. 10).

Литература

1. Волошин Н. И. Правовые основы туристской деятельности: учебное пособие/ Н. И. Волошин. – М.: Финансы и статистика, 2002. С.295.
2. Парций Я. Е. Научно-практический комментарий закона «Об основах туристской деятельности в РФ»: учебное пособие/ Я. Е. Парций. - М.: Фонд «Правовая культура», 1998. С.36.
3. Викулова О.Н. Комментарий к Федеральному закону "Об основах туристской деятельности в Российской Федерации" (постатейный) / О.Н. Викулова.- М.: Юстицинформ, 2008. С.35.
4. Биржаков М. Б. Введение в туризм: учебник/ М. Б. Биржаков. – СПб.: Издательский дом Герда, 2008. С.202.
5. Зорин И. В. Энциклопедия туризма: справочное пособие/ И. В.Зорин, В.А. Квартальнов.- М.: Финансы и статистика, 2003. С.206.
6. Яковлев Г. А. Экономика и статистика туризма: учебное пособие/ Г. А. Яковлев. - М.: 2004. С.135.
7. Биржаков М.Б. Документооборот туристского предприятия: Учебное пособие / М.Б. Биржаков , И.В.Никифоров.- М.: Герда, 2009. С.89.
8. Семенихин В. Реализация туристского продукта / В. Семенихин // Аудит и налогообложение. - 2013. - N 7. - С. 2 - 11.

9. Дурново Д.В. Изменения в Правилах реализации туристского продукта / Д.В. Дурново // Туристические и гостиничные услуги: бухгалтерский учет и налогообложение. - 2013. - № 3. - С. 8 - 16.
10. Беляева Н.А. Договор на оказание туристских услуг, с точки зрения потребителя / Н.А. Беляева // Туризм: право и экономика.-2007.- № 4.- С.34-37.
11. Вольвач Я.В. Существенные условия договора оказания услуг по туристскому обслуживанию / Я.В. Вольвач // Адвокат.- 2010.- № 2.- С. 67 - 70.

Трифопова-Христова, М.Х.
*начальник филиала „Боянская церковь”
Национального
исторического музея
г. София, Болгария*

Хрелёва башня в Рильском монастыре – замечательный объект туризма

Рильский монастырь – самый большой в Республике Болгария монастырский комплекс эпохи Возрождения. Благодаря своей монументальной архитектуре, является самым значительным достижением болгарских мастеров этой эпохи.

Рильский монастырь находится в 120 км к югу от Софии, среди лесов величественной горы Рила. Его внешняя архитектура великолепно гармонирует с природной средой гигантских горных массивов, скалистых вершин, вековой лес и буйных рек. Монастырский комплекс оформлен в своем теперешнем виде в эпоху Возрождения, но и сохранились компоненты позднего болгарского средневековья, доказывающие существование обители в более ранние времена.

Монастырь основан в 10 в. недалеко от этого места, одним из самых ярких представителей болгарских отшельников (пустынников) – св. Иваном Рильским. Он не раз подвергался разрушениям – много раз его сжигали, разрушали, после которых его снова восстанавливали и достраивали. В период средневековья и османского рабства монастырь был одним из наиболее значительных культурных центров страны. В 14 в. монастырь сильно разрастается и благоустраивается. К этому времени относится древнейшая на территории монастыря постройка – оборонительная башня, названная по имени местного феодала Хрелё, на средства которого она и была воздвигнута. Из строений до Возрождения в его ансамбле сохранилась только эта оборонительная башня, построенная в 1335 г. Мощные формы и строгая архитектура позволяют причислить башню к ярким примерам болгарской средневековой крепостной архитектуры.

Монастырский ансамбль представляет собой замкнутый комплекс строений, сконцентрированных вокруг двора в форме неправильного четырехугольника. Четырехэтажные жилые монастырские флигеля построены из массивной каменной кладки. В них расположены более 300

монашеских келий, гостиные с художественной резьбой по дереву и росписью на стенах и потолках, часовни и много складских и хозяйственных помещений (особое внимание заслуживает монастырская кухня – в конструктивном отношении оригинально и художественно оформлена). В северо-восточном конце, огороженного почти со всех сторон зданиями, двора возвышается башня Хрелё, а немного южнее расположена большая церковь „Св. Богородица”.

Художественный образ ансамбля Рильского монастыря в его внешнем виде производят впечатление мощные каменные стены, возвышающиеся благодаря подпорам на большую высоту, укрепленные каменными контрафорсами. Эти стены, негусто прорезанные окнами, подчеркивают оборонительный характер комплекса. Полной противоположностью внешнего облика монастыря является жизнерадостное и красочное оформление жилых флигелей и церкви. Организующим звеном в этом многообразии является Хрелёва башня, отличающаяся своим суровыми формами, и расположенная возле нее монастырская церковь, которая является изящным архитектурным компонентом с многоцветной росписью наружных стен.

Этот замечательный комплекс (в современном виде) был создан в основном за 30 лет с 1816–1817 гг., когда были построены северный и восточный флигеля (западный – 1819 г.) до 1847 г., когда был закончен южный флигель. Этим был закончен весь ансамбль.

Хрелёва башня является самой старой постройкой сохранившейся в Рильском монастыре. Она построена как защитное сооружение болгарского феодального владельца Хрелё. Во время неприятельских и разбойнических нападений она служила убежищем для монахов. Башня построена как настоящая крепость, завершающая площадкой и зубцами. Она представляет массивное каменное сооружение, почти квадратное в основании, высотой 23,6 м. Шесть ее этажей связаны между собой узкой каменной лестницей, находящейся в толще почти двухметровой стены. Внешняя архитектура башни строгая и монументальная. Ее стены укреплены массивными контрафорсами, соединенными в верхней части. Между арками и стеной оставлены широкие проемы для обороны. Это оформленное вертикальное членение придает динамичность общему виду памятника. Кирпичи использованы только для украшения при оформлении арок и углов между ними. Из кирпича сделана и историческая надпись, в которой сообщается имя ктитора башни и год ее построения – 1335.

На расширенной площадке верхнего этажа находится маленькая церковь, состоящая из двух помещений, ориентированных на восток-запад и перекрытых слепыми куполами. Первоначально церковь башни была украшена росписью, сильно пострадавшей в период рабства от пожаров и ряда механических повреждений. В конце 18 в. церковь была обновлена, а старая роспись скрыта под новой штукатуркой. Реставрации дали возможность раскрыть росписи 14 века. По своим художественным качествам и иконографии, независимо от сильных повреждений, роспись башни является исключительно интересным памятником церковной средневековой живописи Болгарии.

Сегодня Рильский монастырь широко доступен для посетителей, как один из самых ценных памятников болгарской истории, художественной культуры и архитектуры.

Литература

1. Прашков, Л. Хрельовата кула. С., 1973.
2. Бичев, М. Архитектура Болгарии. С., 1961.

Долгорукова С.В.

учитель географии и биологии

МАОУ гимназии № 2

г. Екатеринбург, Россия

Шленина М.В.,

педагог-психолог, учитель обществознания

МАОУ гимназии № 2

г. Екатеринбург, Россия

Подростковый туризм: опыт и возможности

Подростковый туризм - особая сфера туристической деятельности. Ее особенность обусловлена возрастом туристов. Кроме того, имеет значение правовой статус несовершеннолетних, их зависимое положение от руководителя похода в большей мере, чем у взрослого туриста. На сегодняшний день существует большое разнообразие туристических продуктов для подростков. Как правило, большинство из них предлагают кроме туризма тренинговые программы развития различных психологических навыков и создают ситуации социализации. Однако, мы предлагаем иной взгляд на подростковые походы. Социализирующей является сама ситуация похода: самостоятельное выживание, общение со сверстниками в течение всего дня, опыт решения конфликтных ситуаций, опыт преодоления погодных трудностей, опыт взаимодействия и установления контакта с животным (в данном случае лошадью). Важным моментом становится подбор животного для каждого подростка в соответствии с его характером. В связи с этим идет работа психолога совместно с инструктором и подростками. Основанием для такого подхода к подростковому туризму служит наш опыт организации подобных путешествий.

Начиная с 2002 года, учащиеся гимназии № 2 города Екатеринбурга участвуют в конных походах по Горному Алтаю. Популярность такого вида туризма для подростков подтверждает тот факт, что за 10 лет участниками маршрутов стали около 250 человек. Кроме того, существует особая категория участников наших экспедиций - подростки, которые в течение нескольких лет продолжают путешествовать с нами, не теряя интереса к этому виду туризма.

Алтай привлек нас как и многих туристов не только красотами природы, но и доступными ценами для большинства населения. Хотя этот довод скорее касается взрослых, подросткам же хочется попробовать себя в преодолении трудностей походной жизни, впечатлиться новым общением, получить опыт самостоятельных действий, а, значит, удовлетворить свои возрастные потребности в здоровом социально приемлемом русле.

Живописные ландшафты и кристально чистый воздух. Засушливые степи, хвойные леса, снежные вершины, спокойные озера, бурные реки и скалы. Алтайские пейзажи поражают своей первозданностью. Здесь можно заниматься практически всеми видами туризма – от комфортного отдыха в отеле до экстремальных сплавов и альпинизма. Многие путешественники сравнивают Алтайские горы со Швейцарскими Альпами.

Группа туристов-подростков отличается повышенной эмоциональностью, своеобразием восприятия любых объектов, непосредственной реакцией на внешние события. Так как условия походной жизни отвечают возрастным потребностям, то многие из учащихся возвращаются на Алтай вновь и вновь. Параллельно углубляется их интерес, переходя от простого созерцания к появлению вопросов и познанию места, куда их так тянет каждый год.

Несколько слов о путешествиях, которые мы предлагаем нашим подросткам.

Наш маршрут начинается в селе Эликманар Чемальского района республики Горный Алтай и проходит вдоль горного хребта Иолго Северо-Восточного Алтая, на правом берегу Катунь. От урочища Каракол, расположенного неподалеку, начинаются конные маршруты разных направлений. Традиционными и популярными для данных мест являются Каракольские озера, Каракокшинская пещера, Аярыкские озера, Муихтинский и Уульский водопады, водопад на реке Куба, скалы Замки Горных духов.

Нельзя не упомянуть и не менее интересные объекты по пути следования к началу маршрута, достойные внимания - Чуйский тракт, село Сростки, святой источник Аржан-Суу, река Катунь, Чемальская ГЭС, остров Патмос.

Исследования учащихся были разной направленности - этимологические, краеведческие, культурологическое. Занимаясь исследованиями, они открывали Алтай заново. Заново, потому что, как они выяснили, через Эликманар в 1899 году проходил один из маршрутов нашего земляка, родившегося в Перми, профессора Томского университета Сапожникова Василия Васильевича (1861-1924). Ученый-натуралист, ученик К.А.Тимирязева, он был крупнейшим исследователем Алтая. Исследования в Алтайских горах он начал в 1895 г. и продолжал их с небольшими перерывами до 1911 г. Он был автором карт "Ближний Алтай", "Пути по Русскому Алтаю. Здесь, в Эликманаре (в те времена это была деревня), он предлагал для желающих совершить путешествие по Алтаю найти себе проводников и давал ценные советы по подбору лошадей, обращению с ними (по опыту можно сказать, что практически все, что он предлагает актуально и сегодня). Именно эти рекомендации получали наши подрастающие туристы перед походом. Этот факт вызвал у них удивление,

мотивировал их на дальнейшие исследования.

Они узнали, что путешествие из Эликманара до Каракольских озер (только верхом) Сапожников В.В. считал "наиболее интересной экскурсией". По его рассказам, по пути попадались айлы алтайцев, было много русских заимок, последней из них была "заимка Табакаева с маслодельным и сыроваренным заводом", откуда до Каракольских озер 5 часов ходу [1]. То, что сегодня подобного не встретишь, позволяет подросткам задуматься над экономическими и политическими факторами развития любого региона России. На наш взгляд, наглядное изучение истории России, особенностей ее экономического развития, позволяет лучше усвоить один из наиболее сложных для изучения в школе курс экономической географии.

Культурологическое направление исследований привело подростков к пониманию того, что красота Алтая вне времени. Об этом свидетельствуют картины знаменитого алтайского художника, работавшего в здешних местах - Чорос-Гуркина Григория Ивановича (ученика и последователя великого русского художника И.И.Шишкина). Это, кстати, тоже стало открытием для подростков. На примере судьбы художника учащиеся прочувствовали влияние государства на судьбу человека. Узнав, что художник был уничтожен репрессивной машиной 30-40-х годов, а судьба его брата Степана Ивановича [2], знаменитого фотографа того времени, работавшего учителем в Эликманаре неизвестна, учащиеся проникали в историю страны как в личную.

Отдельным проектом стало исследование мифологии и этимологии местных географических названий. Не зря прослеживаются скифские корни во многих наименованиях. Известно, что в Эликманаре было обнаружено одно из захоронений древних скифов, о чем свидетельствуют материалы Горно-Алтайского института [3].

Исследовательская работа учащихся позволила разработать экскурсионную тропу и путеводитель для экскурсоводов, способствовала расширению кругозора как авторов, так и участников экспедиции, формированию чувства гордости за свое Отечество, бережного отношения к природным и культурным ценностям нашей страны. Для учащихся это стало живым уроком географии, позволило ознакомиться с природными особенностями Сибири, увидеть проявление высотной поясности своими глазами.

Важнейшим навыком исследовательской работы мы сделали умение работать с различными видами карт. Чтение географической карты развивает пространственно-ориентационные навыки, наблюдательность, прогностические способности.

Необходимость разработки экскурсионной тропы в привлекательном для туристов регионе объясняется также следующими причинами:

• Уникальность географического положения и природных ландшафтов.

Республика Горный Алтай один из 83 субъекта в составе Российской Федерации, расположенный на стыке 2-х регионов: Центральной Азии и Западной Сибири на равном удалении от Северного Ледовитого, Тихого и Индийского океанов. На северо-западе граничит с

Алтайским краем, на юго-западе с Казахстаном, юге с Китаем и Монголией, на востоке Республикой Тыва и Хакасией, на северо-востоке с Кемеровской областью. Общая длина границы 18 тыс. км. Это самая высокогорная область Сибири.

Природные зоны весьма разнообразны: лесная, степная, полупустынная, тундровая, альпийская, субальпийская. Рельеф гор состоит из нескольких хребтов с узкими и глубокими речными долинами, плоскогорьями и степями. Колебания высот от 350 до 4500 м. Около 200 тысяч рек и озер насчитывается на Алтае со множеством водопадов. Течение рек разнообразно от бурного, со множеством порогов и перекатов, в верхней части гор, до спокойного выходя на равнину [4].

Все это обеспечивает разнообразие туристических направлений в районе наших путешествий.

• **Уникальная историческая судьба района:** здесь зарождалась культура кочевников, проходили конницы Чингисхана; паломники искали ворота в незримую Шамбалу. Здесь перемешались азиатская культура и русское старообрядчество, архаика и современность. Изменения, происходившие в этом регионе, нашли отражения в исторических картах, фотографиях, с которыми шло знакомство в ходе моего исследования.

• **Уникальные природные объекты.** На нашем маршруте встречается 3 памятника природы - Каракольские озера и две пещеры (Тут-Куш, Каракокшинская). Здесь не потребуются специальных спелеологических навыков, а красота залов пещер не может не впечатлять. Есть возможность сравнить их с нашими уральскими карстовыми пещерами (Смолинская, Дружба и пр.).

• **Уникальные туристические возможности района.** По району проходят популярные туристические маршруты до Каракольских озер (пешие, конно-верховые), спелеологов интересуют пещеры. Есть возможности для дельтапланеристов. Горный Алтай - излюбленное место мистиков и оккультистов. Иными словами, здесь есть возможности для практически любого активного вида отдыха, кроме пляжного.

• **Уникальные алтайские мифологические персонажи.** Здесь можно услышать большое количество мифов и легенд, связанных с теми географическими объектами, которые посещает турист - легенды о бабке Агапке, Алмыске, Бии, Катунь, Бабыргане. Зачастую туристы сами создают легенды об этих удивительно красивых местах.

• **Уникальные экологические особенности территории.** Алтай является уникальным местом, где растёт более 2000 редких лекарственных трав, обитает большое количество животных. При этом природа защищена от людей естественными преградами. Поэтому на Алтае такой прекрасный и целебный воздух, чистые родники и ручьи, которые несут чистую воду с гор в леса и долины. Именно эта вода и питает землю алтайского края, даря ей уникальные свойства. Можно пить воду прямо из ручьев, не боясь последствий. Алтай является одним из самых экологически чистых районов Российской Федерации.

Информации о районе путешествия зачастую разбита, разбросана по разным сайтам и ее необходимо собирать буквально по крупицам. На

туристических сайтах размещается как правило лишь информация о маршруте, с указанием названий, но практически нет описания тех объектов, которые предлагается посетить. Поэтому у наших подростков и возникла необходимость в проведении исследований для создания путеводителя по району наших конных путешествий.

Очень важным является то, что представленный в Путеводителе материал – не просто результат поиска информации в сети Интернет, а результат непосредственной работы в полевых условиях, поскольку в течение нескольких лет он собирался участниками конных экспедиций на Алтай.

Таким образом, подростковый туризм, с одной стороны, является благодатной почвой для развития жизненно-необходимых навыков, которые невозможно получить в ситуации "пляжного отдыха", с другой стороны, он требует особой подготовки руководителя группы, готового к "сюрпризам" детской психики. Многие родители заинтересованы в таком отдыхе своих детей, так как именно в походе ребенок проявляет и развивает свои личностные качества, без вмешательства близких. В экспедиции подростку важен не сервис, а возможность проявить себя. Сервис в данном виде туризма заключается в качественном снаряжении, профессиональном сопровождении. Интерес и природная любознательность – это сущность подростка. Эти качества поддерживаются самой ситуацией похода и учат проявлять их в дальнейшем, в любых других видах путешествий, в том числе и "пляжном отдыхе".

Исследовательская работа выполняет профориентационную роль, помогает создать ситуацию успеха в учебной деятельности подростков, расширяет сферу их интересов.

Многолетний опыт путешествий с подростками по тропам Горного Алтая провел нас от простого наблюдения и восхищения природными объектами к серьезному исследованию. Учащиеся смогли обобщить и представить результаты нескольких экспедиций, сопоставить их с историей туризма в регионе и разработать "Путеводитель по экскурсионной тропе "Горный Алтай" [5].

В этот непростой возрастной период благодаря путешествию по родному краю прививается истинный патриотизм, гордость за Родину, желание беречь и приумножать, ценить красоту и богатства родной природы.

Литература

1. Сапожников В.В. Пути по Русскому Алтаю. - Томск: Типо-лит. Сибирского Т-ва Печатного Дела, 1912.
2. Гуркин, брат Гуркина//Алтайская правда, 17 февраля 2006 года./ Алтайские вести - <http://www.ap.altairegion.ru/043-06/3.html>
3. Кочеев В.А. Погребение в с. Эликманар и оружейный комплекс в курганах Кара-Кобинского типа (по материалам Горно-алтайских курганов скифского времени) - Горно-Алтайск, Горно-Алтайский Институт Гуманитарных исследований. Скифская эпоха Алтая. Публикации. персоналии. Библиография. -<http://new.hist.asu.ru/skif/pub/skep/kotcev.html>
4. Твой Алтай// <http://altai4u.com/ob-altai/geografiya>

5. Леонтьева Е. Путеводитель по экскурсионной тропе "Горный Алтай" в районе хребта Иолго.- Екатеринбург, 2013.

Христофорова Н.И.

Учитель географии МАОУ гимназии №94

г. Екатеринбург, Россия

Роль школьной географии в воспитании патриотизма и гражданственности

*«Историческое значение каждого русского человека измеряется его
заслугами перед Родиной, его человеческое достоинство - силой его
патриотизма».*

Н.Г. Чернышевский

Патриотизм - одна из наиболее значимых, непреходящих ценностей, присущих всем сферам жизни общества и государства, является важнейшим духовным достоянием личности, характеризует высший уровень ее развития и проявляется в ее деятельностной самореализации на благо Отечества. Патриотическое воспитание – это целенаправленная деятельность по формированию у обучающихся высокого патриотического сознания, чувства верности своему Отечеству, готовности к выполнению гражданского долга и конституционных обязанностей по защите интересов Родины. Это сложная система социально-педагогической деятельности, связанная с передачей жизненного опыта от поколения к поколению, с целенаправленной подготовкой человека к созидательному труду на благо Отечества, с его социализацией, формированием и развитием духовно-нравственной личности, способной любить свою Родину, постоянно ощущать связь с ней, защищать ее интересы, сохранять и преумножать лучшие традиции своего народа, его культурные ценности, постоянно стремиться к обеспечению безопасности личности, общества и государства.

Сегодня актуальным является вопрос воспитания чувства патриотизма: возрождение России возможно только тогда, когда каждый живущий в ней человек будет искренне любить свою Отчизну. Современная действительность в России иногда не дает поводов для гордости за свою страну, поэтому приходится обращаться к тем вопросам страны, которые могут вызвать гордость за Отечество. Чтобы воспитать чувство любви к Родине, необходимо ее знать, изучение курса географии в значительной степени этому способствует.

География среди всех школьных предметов играет роль мостика между естественными науками и общественными, она универсальна, охватывает всю систему: природная среда - общество - человек, поэтому именно география способствует развитию у учащихся патриотизма, гражданственности, социальной ответственности, уважения к истории и традициям нашей Родины, помогает продемонстрировать ВЕЛИКОЕ

ПРОШЛОЕ и ВЕЛИКОЕ БУДУЩЕЕ НАШЕЙ СТРАНЫ. Все это позволяет отнести географию к числу тех предметов, на которые ложится особая ответственность за формирование образа гражданина-патриота, который будет жить, и работать в демократическом обществе. В целях осуществления патриотического воспитания на уроках географии и во внеурочной деятельности я ставлю перед собой следующие задачи:

1. Показать могущество нашей Родины.
2. Раскрыть разнообразие, красоту и богатства ее природы.
3. Воспитать бережное отношение к природным богатствам и к тому, что создано трудом человека.

5. Освещать героическую историю страны, боевые подвиги народа в годы Великой Отечественной войны, знакомить с местами боевой славы.

6. Широко использовать краеведческий материал.

Содержание учебной программы по географии позволяет проводить патриотическое воспитание, как на уроках, так и во внеклассных занятиях. Воспитание чувства патриотизма на уроках географии и во внеурочной деятельности неразрывно связано с эстетическим, экологическим и краеведческим воспитанием. Я приведу некоторые формы работы во внеурочной деятельности патриотического воспитания.

- Сотрудничество с районным МБОУ ДПЦ. Это позволяет обучающимся максимально раскрыть себя, самоопределившись предметно, социально, личностно.

- Создание ученического самоуправления, которое воспитывает демократичность культуры, гражданственность, организует содружество, сотворчество с классным и общешкольным коллективами, с родителями.

- Участие в разных акциях и конкурсах, которые приобщают к активному, здоровому образу жизни.

- Участие в кружке «Краеведение» (руководителем которого я являюсь). Главная цель кружка – привить любовь к родному краю, к Отечеству в целом. Любовь к Родине – это здоровое чувство каждого человека.

- Вовлечение в туристическую деятельность, которая создает благоприятные условия для интересного и полезного в образовательном и воспитательном отношении проведения досуга школьников, готовит учащихся к практическим навыкам ориентирования и выживания в природе, развивает общий кругозор учащихся.

- Внедрение элективного курса «География Екатеринбурга». География места проживания в качестве учебной дисциплины помогает учащимся видеть окружающий мир таким, каков он есть, сделать правильный выбор жизненного и профессионального пути. К числу социальных ролей, которые ученик осваивает, изучая географию города, можно отнести следующие: «я – житель», «я – гражданин», «я – исследователь».

- Исследовательская работа «Летопись МБОУ гимназии № 94», которая раскрывает менталитет конкретного социума, способствует

развитию творческих, исследовательских способностей учащихся, формирует нравственный климат в классном и школьном коллективе.

- Вовлечение в проектную деятельность, которая развивает образовательные потребности в познании мира, творческие и исследовательские способности детей.

- Организацию классных мероприятий, событий, которые формируют благоприятный эмоционально-психологический и нравственный климат в классном коллективе.

Свою педагогическую деятельность я строю на основе Программы развития гимназии, основываясь на идее создания и управления целостной открытой социально-педагогической системы гимназического образования, которая обеспечивает самоопределение и самореализацию личности ученика и учителя. Активно работаю над формированием условий для овладения обучающимися комплексом компетентностей, проявления творческой активности и готовности выпускника к успешной жизнедеятельности в условиях современного информационно-коммуникативного пространства.

Великий поэт всех времен и народов А. С. Пушкин сказал: «В начале жизни школу помню я». Этим самым он определил фундаментальное значение школы в развитии человека. Сознательная жизнь каждого из нас начинается здесь, здесь же формируется и наше сознание. Именно школа призвана помочь осознать каждому ребенку свое «Я» и как его «Я» связано с окружающим миром, помочь ощутить себя частицей человечества, сыном своего Отечества. Поэтому особую роль в развитии в патриотическом воспитании отводится краеведческой деятельности учащихся, в ходе которой они:

- ✓ получают коммуникативные навыки, учатся пользоваться ими в различных обстоятельствах деятельности и общения;

- ✓ осваивают различные правила, нормы, обычаи, которые выработаны в процессе общественного развития и должны быть усвоены в ходе приобщения к культуре общества;

- ✓ получая новые знания в ходе поисковой и исследовательской работы, ученики не только оценивают их значимость для общества, людей, но и делают их ценностными лично для себя;

- ✓ чувствуют свою сопричастность к социально-значимым событиям, явлениям, действиям;

- ✓ приобретают возможность практической реализации знаний и навыков;

- ✓ приобретают реальную возможность самопознания, самосовершенствования, саморазвития, самореализации;

- ✓ у учащихся с одной стороны формируется чувство гордости, а с другой беспокойство за будущее своего края.

Краеведческая деятельность поможет понять подрастающему поколению, что будущее России в их руках, что страна будет такой, какой сделают ее люди, то есть мы с вами.

Образованный человек должен иметь целостное представление о Земле, своей стране, о родном крае. Роль географии в патриотическом воспитании подрастающего поколения является ведущей в общеобразовательной школе.

Школьное краеведение в настоящее время получило новый импульс, связанный с усилением региональной политики, с социальным и экономическим развитием территорий. Региональные факторы приобретают приоритетное значение в экономике, в жизни каждого человека. В среднем образовании также усиливается региональный компонент, что предъявляет повышенные требования к изучению географии своего края.

Таким образом, проблема патриотического воспитания актуальна, своевременна и современна. В ее решении велика роль географического краеведения, так как разнообразные формы, методы, приемы патриотического воспитания позволяют приобщить ребенка к поисковой, исследовательской, аналитической деятельности, воспитать личность учащегося в духе активного созидательного труда, развивать духовность человека, формировать его гражданственность.

Литература

1. Кузнецова Л.В. Становление и развитие гражданского воспитания школьников в России: Цели, ценности, эффективность: Монография. – М.: МГОПУ им. М.А. Шолохова, 2005.
2. Лесняк В.И. Патриотическое воспитание: проблемы и пути их решения . ж.Педагогика и жизнь №5 - 2006г.
3. Молодцова И.В. Педагогические условия становления гражданской позиции старшего подростка // Преподавание истории в школе. - Москва, 2007. –№ 1.

РАЗДЕЛ 11. СОЦИОЛОГИЯ И СОЦИАЛЬНАЯ РАБОТА

Мышкина Л.А.,
*учитель истории,
заместитель директора по УВР
МАОУ «СОШ №111»,
г. Пермь, Россия*

Дороги, которые мы выбираем...

Из-за нестабильности общества и интенсивных социальных сдвигов, наблюдается чётко выраженная тенденция к увеличению числа подростков группы риска. Так, по данным Государственной Думы, 18 млн. детей находятся в зоне социального риска.

Воспитывающая деятельность МАОУ «СОШ №111» в целом способствует формированию законопослушного поведения ребёнка.

Являясь руководителем группы по разработке программы «Профилактика правонарушений и преступлений среди несовершеннолетних «Дороги, которые мы выбираем...»», хочу поделиться опытом реализации программы.

Основой разработки программы по профилактике безнадзорности, беспризорности и правонарушений несовершеннолетних является социальная неустроенность несовершеннолетних, неблагополучие в семьях, отсутствие материальных средств и возможности трудоустроиться.

Характеризуя семьи, относящиеся к группе «риска», можно отметить ряд неблагоприятных факторов:

- социально-экономические факторы (низкий материальный уровень жизни семьи, нерегулярные доходы, плохие жилищные условия);
- медико-социальные факторы (экономически неблагоприятные условия, либо хронические заболевания родителей, пренебрежение санитарно-гигиеническими требованиями);
- социально-демографические факторы (неполная семья, многодетная, семьи с повторным браком и сводными детьми);
- социально-психологические факторы (семьи с эмоционально-конфликтными отношениями супругов, родителей, детей, педагогической несостоятельности родителей и их низким общеобразовательным уровнем, деформированными ценностными ориентациями). [1, с. 205]

Профилактика правонарушений и преступлений становится наиболее актуальной, т.к. появилась немало подростков, оказавшихся в трудной жизненной ситуации. К этой категории относятся дети из семей, бюджет которых не позволяет организовать полноценный отдых и питание, в результате чего они, как правило, предоставлены сами себе. Все это ведет к росту правонарушений среди подростков. [4, с. 43] Однако в нашем учебном заведении также имеются следующие проблемы:

- рост учащихся, стоящих в ОДН, «группе риска» и СОП;

- увеличение количества правонарушений среди учащихся младшего возраста;
- увеличение количества пропусков уроков без уважительной причины;
- употребление алкогольных напитков среди учащихся II ступени;
- только 60% учащихся заняты во внеурочной деятельности.

В связи с этим, следует учитывать особенности детей и подростков, которые являются приобретёнными в процессе социально – психологического развития его в сложившейся, не всегда благоприятной жизненной ситуации. Для учащихся должны быть созданы условия по профилактики социально опасных влияний, личностно неблагоприятных качеств. [7, с.35] И это определено не столько собственно особенностями детей, сколько тем, что обучающиеся и воспитанники МАОУ «СОШ №111» живут, общаются в среде сверстников, в обществе, а, следовательно, могут быть подвержены негативному влиянию. Особенно опасно такое влияние на детей, требующих особого отношения.

К таким детям мы относим детей из неполных и многодетных семей (85 семей), семей опекаемых (20 семей), детей отличающихся недисциплинированностью (группа риска – 24 учащихся, СОП-10 учащихся).

Здесь речь идёт о первичной профилактике, которая заключается в правовом просвещении, вовлечении детей в социально и личностно позитивные виды деятельности. Поэтому, любая деятельность, направленная на освоение детьми моделей социально одобряемого поведения, носит первично профилактический характер.

Анализ правонарушений, беседы с подростками, анкетирование показывает, что правонарушения в основном совершаются во внеурочное время. Логика профилактики подсказывает необходимость создания в школе условий, которые не провоцируют отклонение в поведении, а расширяют безопасное пространство для ребенка, где ему хорошо и интересно. [2, с. 45-49]

За годы работы в школе накоплен положительный опыт в создании системы профилактики правонарушений учащихся в различных формах деятельности: КТД, вечера, соревнования, кружки, спортивные секции, отдых и работа в летнем пришкольном лагере, трудоустройство.

Практика работы показала, что недостаточно работать с детьми, проводя беседы, консультации родителей и педагогов, посещение семей. Есть необходимость создания в школе условий, которые не провоцируют отклонение в поведении, а расширяют безопасное пространство для ребенка, где ему хорошо и интересно. Предметом особого внимания в школе является формирование системы дополнительного образования учащихся. Чем больше ребенок будет задействован во внеурочной деятельности, тем меньше у него останется времени на совершение правонарушений. [1, с.424]

Основным принципом этого процесса является инициатива, идущая от самих учащихся и включение всех учащихся во внеурочную деятельность на бесплатной основе.

Достижение стратегической цели и задач возможно только через решение (минимизацию) выявленных проблем. Для решения данных проблем силами творческой группы администраторов и педагогов школы, создана подпрограмма Профилактика правонарушений и преступлений среди несовершеннолетних «Дороги, которые мы выбираем...», которая приведет к достижению желаемого состояния школы №111 и к успеху выпускников.

Разработка конкретных рекомендаций по работе с детьми «группы риска» данной возрастной категории:

- разработка плана психологического мониторинга, последовательности проведения диагностик.
- создание банка методических разработок (тематических классных часов и уроков профилактики) для классных руководителей.
- создание памяток для родителей по вопросам ранней профилактики.
- создание памяток для учителей-предметников по организации учебной работы с детьми, имеющими отклонения в поведении.
- анализ результатов работы, определение проблем, поиск путей их преодоления
- соотнесение полученных результатов с поставленными целями
- оформление и описание результатов в форме опытно-экспериментальной разработки.

Программа реализуется в системе воспитательной работы с учащимися с 1 по 9 класс. Она составлена на основе принципов системности, научности, доступности, толерантности и рассчитана на 5 лет. Программа работает, обозначим весомые аспекты.

Предупредительно-профилактическая деятельность социальной службы школы ведется в тесном контакте с муниципальными органами, с инспекцией ОВД, комиссией КДН. Ежегодно проводятся профилактические беседы и лекции: «Право на жизнь», «Спорт против наркотиков», «Курение и дети», «Роковой шаг» (наркомания), «СПИДу – нет», «Уголовная ответственность несовершеннолетних», «Я выбираю жизнь», «Моя будущая профессия», «Ваши права».

Ежегодное посещение детьми «группы риска» «Уральского подворья», ОСОШ №1 в день открытых дверей. В результате, дети видят альтернативную форму обучения, которая может их заинтересовать.

По проекту «Безопасный город» проведены экскурсии в наркологический центр, проведены диспуты, психологические тренинги, беседы с наркологом.

В школе организован круглогодичный трудовой лагерь, работа в котором позволяет учащемуся заработать личные деньги, привлечь к работе учащихся «группы риска».

Уже стало традицией работать в трудовом лагере, где дети получают горячее питание. В школе работают трудовые лагеря совместно с Центром Занятости и работодателем Дворец молодежи, ТОС «Акуловский», предприниматель Свердловского района Гусев Д.В. Всего 58 ученика.

Особое значение для профилактики социальной безнадзорности и беспризорности имеет организация полезного досуга детей группы риска в летний период, когда они больше, чем когда-либо, предоставлены сами себе.

С целью организации летнего досуга, была организована смена выездного трудового лагеря в село Кривец Ильинского района. Дети трудились на ферме Горелова В.В. . Жили дети в фермерском доме, на мансарде, рядом находились столовая, баня, птицеферма. В этот период проходил процесс адаптации «городских» жителей к «сельской» жизни.

Ребятам предлагался экстренный курс, включающий подготовку к условиям жизни в общежитии, стабилизация поведения подростка, отказ от вредных привычек.

Был разработан план мероприятий на всю смену, две недели.

Каждый день профильный. Ежедневно, 1 час – теория и 2 часа практика, подростки изучали следующие направления: овощеводство, растениеводство, животноводство. Кроме этих направлений, в «учебный блок» входили «День здоровья», изучение надомных видов деятельности (освоение плетения из бересты, из камыша, изготовление гербария и составление картин с напылением, изготовление сувенирной продукции). Проводились досуговые и оздоровительные мероприятия.



Занятие по плетению из бересты

Основные задачи проекта: воспитать у детей трудолюбие, ответственность, коллективизм, уважение к труду собственному и других людей. Важно было показать детям, что их труд социально значим, что занятия по интересам могут перерасти в их основную деятельность.

Наш проект - это возможность получить трудовые навыки необходимые в дальнейшей жизни,

сформировать устойчивую мотивацию на отказ от криминального образа жизни. Внедрение норм толерантности в социальную практику учащихся, противодействие экстремизму, нетерпимости к любому проявлению жестокости, и агрессивности к людям некоренных национальностей, других вероисповеданий. [5, с. 356]

Справится с этими проблемами мы можем только все вместе, подключив государственные и общественные организации.

Итогом работы программы предыдущего года стали:

- 10 подростков сняты с учёта
- создан отряд волонтеров
- 40 подростков были трудоустроены в летний период
- по итогам летней практики была оформлена фотовыставка
- 100% родителей удовлетворены психологическим климатом в школе.

Работа программы и усилия школы направлены на профилактическую работу с детьми «группы риска», ликвидацию в школе детской преступности.

Литература

1. Березина В., Ермоленко Г. Социальный педагог в школе // Воспитание школьников. - 1994. - №2. - С. 205.
2. Вульфов Б.З. Социальный педагог в системе общественного воспитания // Педагогика. - 1992. - №5\6. - С.45-49.
3. Василькова Ю.В. Лекции по социальной педагогике (на материалах отечественного образования) 2-ое изд. Изд-во ГФ "Полиграф. ресурсы". - М., 1998, с.424
4. Гусякова В.Г., Холостова Е.И. Основы теории социальной работы. М.: Институт социальной работы, 1997.
5. Концепция о правах ребенка - Учебник. - М.: Российское пед. агентство. - 1996. - №5. - (С.356-366).
6. Малых В.Н. Социальная работа и общество // Социальная работа: теория, технология, образование. МГСУ. 1997. №2. С.59.
7. Никитина Л. Содержание работы социального педагога в образовательном учреждении // Воспитание школьников, №1, - 2001, с.33-36

Невоструева А.Ф.

*к. социол. н., доцент, кафедра
иностраннных языков и связей с
общественностью*

*Пермского национального исследовательского
политехнического университета
г. Пермь, Россия*

«Пространственный поворот» (Spatial Turn) в гуманитарном дискурсе

Пространственная тематика в последние два десятилетия является одной из востребованных в комплексе современных гуманитарных наук, получившая обобщенное название – «*пространственный поворот*» (*spatial turn*). Классическая характеристика пространственных параметров – прерогатива точных наук (математики, физики, географии), а также философии с точки зрения единства «*пространства-времени*» (топоса) развивает представления и теории в рамках традиционных подходов.

Несомненным приобретением социальных наук XX в. стала разработка тем, связанных с понятием «*социология пространства*», введенного немецким ученым Г. Зиммелем в 1903 г. В своей основательной работе «*Социология*» он подчеркивает необходимость «*синтеза пространства*», вкладывая в это понятие учет совокупности множества приходящих факторов, которые происходят одновременно в одном и том же пространстве [33, с. 461]. В начале 20-х гг. XX в. М. Вебер также обращается к пространственному анализу городов в мировой истории, раскрывая их смысл как центров будущих коренных перемен [9, с. 333-488]. Тем самым, само городское пространство предстает пластичным и действенным.

Эстафета темы была подхвачена Чикагской социологической школой (Р. Парк, Э. Бёрджесс, Р. Макензи), в работах которых аналогичные характеристики социальной действительности получили развитие в конкретных социологических исследованиях городского пространства. Важной стала мысль о взаимодействии человека и окружающей среды как центральная составляющая взаимодействия и продуктивного влияния на формирование самого пространства.

На основе упомянутых исследований формируется теория «*социального пространства*», основной идеей которой является гипотеза о том, что, наряду с естественной природой (физическим пространством), антропогенным (измененного человеком) пространством, существует также социальное пространство, отражающее многообразные формы взаимодействия (коммуникации) между людьми, социальными структурами и институтами. В свое время австрийский социолог и философ А. Шюц называл его «*мир рабочих операций*», которое является главенствующим по отношению к внутреннему миру человека [31, с. 15]. А немецкий философ М. Хайдеггер основным содержанием процесса освоения социального пространства считал создание определенной картины мира (мировоззрения), для которой важной чертой является её разнообразие.

Борьба мировоззрений приводит в действие «неограниченную мощь всеобщего расчета, планирования и организации» [28, с. 52]. А. Лефевр и М. Фуко дополняют мысли философа о пространстве как социально продуцированном феномене. Так М. Фуко, рассматривая влияние пространства городов, местных сообществ на социальные отношения, отмечает исторические перемены в пространственном мышлении (иерархии мест): в Средние века – *локализация*, в Новое время – *протяженность*, а в XX в. – *отношения соседства между точками и элементами* [26, с. 217]. А. Лефевр рассматривает пространственные изменения через призму производительных сил и производственных отношений, раскрывая процесс, названный «*спатIALIZация*» (*производство пространств*) [19]. П. Бурдьё, характеризуя социальный мир, определяет его через понятие многомерности пространства, построенного «*по принципам дифференциации и распределения*», где движущей силой выступают социальные поля [7, с. 15].

Отражением актуальности проблемы пространства в современном научном дискурсе могут служить работы таких крупных ученых как Э. Гидденса, Э. Валлерстайна, М. Кастельса, М. Маклюэна и др. Теории «*структуризации*», «*сетевого общества*», «*мобильного общества*» нацелены на исследования крупнейших изменений в жизни мирового сообщества, связанных с новыми сторонами ощущения современного мирового пространства.

Обозначенные новые подходы позволяли вести пространственные исследования на ином уровне. Ярким примером может служить развитие географии. Важно отметить, что именно география сыграла значительную роль в сохранении научных традиций и углублении знаний уже в новых исторических условиях. Ранее основными пространственными характеристиками являлись материальные формы. Их можно было описывать в отношениях, что является измеряемым и воспринимаемым (количественная география). Классические теоретические концепции расширяли арсенал традиционной географической науки, вводя такие новые для данной науки понятия, как: *пространственное мышление*, *ментальные карты* и др. А. Лефевр обозначает это положение как «*представляемый мир*». Такой подход отражал иное состояние данной науки, получившей название «*качественная география*», яркими представителями которой сегодня можно назвать Д. Харви и Э. Сойя [32, 34]. Мысль А. Лефевра о неоднородности пространства (включение в него понятия «*обжитое пространство*») сегодня развивается в направлении так называемой «*триалектики*»: единства пространственного (физического), социального и исторического. Этот подход нашел свое воплощение в новой дисциплине, изучаемой в рамках «*качественной географии*», и получившей название «*геоинформационные системы*» (ГИС), позволяющей создавать интерактивные карты, развернутые не только в пространстве, но и во времени. Данное направление сегодня чрезвычайно популярно в крупных университетах США [35].

В исторической науке начало новых подходов в исследовании пространства можно связать с деятельностью знаменитой французской исторической школы «*Анналов*». Созданное в 30-е гг. XX в. Л. Февром и М.

Блоком направление, ставило задачей по-новому осмыслить взаимодействие общества и природы. Существенную роль играли пространственные характеристики, имеющие большую временную продолжительность. Особенно ярко такой подход выразил представитель второго поколения представителей данной школы – Ф. Бродель, создавший яркую и убедительную картину развития доиндустриальной и раннекапиталистической Европы. Пространственные подходы, отражавшие влияние на формирующиеся локальные центры мирового экономического развития до сегодняшнего времени являются ярким примером использования многообразных исторических фактов, наложенных на особенности географического положения каждого из них [6]. Многие идеи работы в последующем явились основой для плодотворных исследований в *«истории повседневности»*, *«нарративной истории»*, а также известной теории *«миросистем»* американского ученого И. Валлерстайна, в которой политическое пространство представлено предметом сравнительного анализа современной цивилизации через изучение особенностей формирования отдельных локально-континентальных образований, выходящих за рамки границ национальных государств [8].

Пожалуй, самое большое влияние *«пространственный поворот»* оказал на развитие политологии. Её новое содержание отражается в названии *«геополитика»*. Первые подходы в этом направлении справедливо связывают с именами М. Маккиндера, К. Шмитта, К. Хаусхофера. Первый из них, основываясь на концентрической теории иерархии планетарного пространства, впервые дает определение знаменитому *«хартленду»*, вводит понятие *«осевой ареал»*, пытаясь *«найти формулу, приложимую в равной степени и к прошлой истории, и к сегодняшней политике»* [20, с. 169]. К. Шмитт создает знаменитую теорию противостояния *«земли и моря»*, дает объемную картину мирового пространства: *«Сегодня мы уже не представляем себе пространство как просто лишенную всякого мыслимого содержания бездонную протяженность. Пространство стало для нас силовым полем человеческой энергии, действия и результата. Только сегодня для нас становится возможной мысль, невероятная в любую другую эпоху; ее высказал немецкий философ современности (И. Кант – А.Н.): «Не мир находится внутри пространства, но пространство находится внутри мира»* [30, с. 366]. В современных условиях к данному подходу тяготеет значительное число отечественных и зарубежных политиков, а также представители науки [2, 3, 4, 11, 15, 16, 17, 22, 27, 29].

Аналогичные процессы включения пространственного аспекта в научные исследования также были характерны для лингвистики, литературоведения, культурологии, кинематографа, архитектуры, скульптуры, живописи и др.

В отечественной науке до 80-х гг. к проблемам пространства со стороны обществоведов-гуманитариев не отмечалось большого интереса. Думается, что это связано с давней исторической традицией, с особенностями формирования и развития российской государственности. В генезисе и последующем развитии России пространство не имело такого значения в жизни этноса, а затем народа, как на Западе. Огромная территория государства, зачастую неиспользуемые новые земли, не

способствовали формированию в русском менталитете пространственных проблем. В то время как в Западной Европе уже в середине первого тысячелетия создается ситуация «*земельного голода*». Интересным подтверждением могут послужить исследования отечественных лингвистов, относящих пространство в словарном запасе русского языка к первичным онтологическим сущностям [18, с. 85]. Парадокс заключается в том, что базовое понятие «*пространство*» в лексике не занимало особого места, что подтверждается на примере упоминаний категории «*пространство*» в творчестве А. Пушкина, Ф. Тютчева, А. Блока, Н. Гумилева, М. Булгакова. Исследователи дают интересную статистику: у А. Пушкина это слово не встречается ни разу; у Ф. Тютчева – один раз; у А. Блока и М. Булгакова – четыре раза; у Н. Гумилева – семь раз. В то время как понятие «*время*» у них же упоминается очень часто! [21, с. 431]

Вместе с тем пространственные проблемы становятся предметом изучения и анализа в рамках различных политических концепций, ведущих свое начало от знаменитого идеологического противостояния «*западников*» и «*славянофилов*» XIX в. Спор о выборе пути исторического развития страны косвенно затрагивал пространственные параметры России в окружающем мире. «*Национальная особенность*» или «*повторение пройденного Европой*» – спор, на первый взгляд чисто схоластический, содержал в себе главный вопрос в неявном виде, актуальный и сегодня: «*Что делать?*». Положение страны в мировом пространстве создало оригинальную концепцию, получившую название «*евразийство*». Не углубляясь в подробности, отметим, что она до сегодняшнего дня имеет большое число своих сторонников, отражая эту двойственность российского менталитета [10, 12, 13, 14, 23, 24, 25].

Все изученные примеры по теме «*пространственный переворот*» из жизни гуманитарных и социальных наук подводят нас к выяснению вопроса: **с чем связано такое внимание к пространственным проблемам?**

На наш взгляд, основной объективной причиной становится новое состояние человеческого сообщества, получившее название «*глобализация*». Этому понятию сегодня посвящено большое количество книг, статей, публикаций в Сети. Но к этому необходимо добавить еще один элемент, образующий еще один тип пространства – **виртуальное**, связанное с появлением и проникновением в повседневную жизнь значительной части человечества «*Всемирной Паутины*» – **Интернета**, а также мобильных систем связи. Это пространство начинает оказывать все большее влияние на предшествующие типы: физическое, антропогенное, историческое. Одна из работ 80-х гг. прошлого столетия знаменитого французского социолога, философа, культуролога Ж. Бодрийера посвящена теме нового образа окружающего сегодня человека пространства, наполненного уже не реальными физическими объектами, а их образами, ощущениями, названный, как всегда, парадоксально, вошедший в научный и обыденный обиход – симулякр [5]. Современное пространство виртуальности приводит к неоднозначным процессам, на выяснение содержания которых работает весь комплекс современной гуманитарной науки.

Таким образом, «*пространственный поворот*» как выражение объективного процесса научного познания мира и человека дает возможность социологии и другим наукам не только анализировать состояние общества, но и выполнять одну из своих важнейших функций – прогностическую. Можно согласиться с выводом о том, что современные научные подходы к содержанию пространственного дискурса говорят не об отрицании традиционной структуры жизненного мира, а «*об изменении картины этого мира, спровоцированном новыми практиками*» [1, с. 109].

Литература

1. *Бедаш Ю.* Пространство как проблема постметафизической философии // *Топос.* 2009. № 1.
2. *Бек У.* Общество риска. На пути к другому модерну. М.: Прогресс-Традиция, 2000.
3. *Бжезинский З.* Великая шахматная доска: Господство Америки и её геостратегические императивы М.: Международные отношения, 1998.
4. *Белл Д.* Грядущее постиндустриальное общество. М.: Академия, 1999.
5. *Бодрийяр Ж.* Симулякры и симуляция. Тула: Тульский полиграфист, 2013.
6. *Бродель Ф.* Материальная цивилизация, экономика и капитализм XV-XVIII вв. 3 тт. М.: Весь мир, 2006.
7. *Бурдьё П.* Социальное пространство и генезис «классов» / П. Бурдьё. Социология социального пространства. СПб.: Алетейя, 2007.
8. *Валлерстайн И.* Анализ мировых систем и ситуация в современном мире. СПб.: Университетская книга, 2001.
9. *Вебер М.* Город / Вебер М. История хозяйства. Город. М.: КАНОН-пресс-Ц, Кучково поле, 2001.
10. *Вернадский Г.В.* Опыт истории Евразии. Берлин, 1934.
11. *Гаджиев К.С.* Геополитика. М.: Международные отношения, 1997.; *Дугин А.Г.* Основы геополитики. М.: Арктогея, 2000.
12. *Гумилев Л.Н.* Ритмы Евразии. Эпохи и цивилизации. М.: АСТ, 2008.
13. *Данилевский Н.Я.* Россия и Европа. М.: Книга, 1991.
14. *Дугин А.Г.* Евразийский Путь как Национальная Идея. М.: Арктогея, 2002.
15. *Дугин А.Г.* Основы геополитики. М.: Арктогея, 2000.
16. *Зюганов Г.А.* Геополитика в эпоху глобализации // *Наш современник.* 2002. № 10.
17. *Кеннеди П.* Вступая в двадцать первый век. М.: Весь мир, 1997.
18. *Кубрякова Е.С.* О понятиях места, предмета и пространства / Логический анализ языка. Языки пространств. М.: Языки русской культуры, 2000.
19. *Лефевр А.* Социальное пространство // *Неприкосновенный запас.* 2010. №2.
20. *Маккиндер М.* Географическая ось истории // *Полис.* 1995. №4.
21. *Панова Л.Г.* Пространство в поэтическом мире О. Мандельштама / Логический анализ языка. Языки пространств. М.: Языки русской культуры, 2000.

22. *Парвулеско Ж.* Геополитика третьего тысячелетия. // Завтра. 1998. № 43.
23. *Русский мир.* Геополитические заметки по русской истории. М.: ЭКСМО, 2003.
24. *Савицкий П.Н.* Континент Евразия. М.: Аграф, 1997.
25. *Семенов-Тянь-Шанский В.П.* О могущественном территориальном владении применительно к России: Очерк по политической географии. Пг., 1915.
26. *Фуко М.* Другие пространства / Фуко М. Интеллектуалы и власть. Часть 3. Статьи и интервью 1970-1984. М.: Праксис, 2006.
27. *Фукуяма Ф.* Конец истории и Последний человек. М.: АСТ, 2004.
28. *Хайдеггер М.* Время и бытие. Статьи и выступления. М.: Республика, 1993.
29. *Хантингтон С.* Столкновение цивилизаций. М.: АСТ, 2003.
30. *Шмитт К.* Земля и Море. Созерцание всемирной истории / Дугин А.Г. Основы геополитики. Геополитическое будущее России. Мыслить Пространством. М.: АРКТОГЕЯ-центр, 2000.
31. *Шюц А.* О множественности реальностей // Социологическое обозрение. Т. 3. № 2. 2003.
32. *Harvey D.* Spaces of Global Capitalism: Towards a Theory of Uneven Geographical Development. Verso, 2006.
33. *Simmel G.* Der Raum und die räumlichen Ordnungen der Gesellschaft / G. Simmel. Soziologie: Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung. Leipzig-München: Duncker & Humblot, 1908.
34. *Soya E.* Thirdspace: Journeys to Los Angeles and Other Real-and-Imagined Places. Wiley, John & Sons Incorporated, 1996.
35. *The Spatial Humanities: GIS and the Future of Humanities Scholarship.* Ed. by David J. Bodenhamer, John Corrigan and Trevor M. Harris. Indiana University Press, 2010.

Сухарова Ю.В.
студентка 5 курса
специальности «Социальная работа»
юридического факультета
Пермского государственного
национального исследовательского университета
г. Пермь, Россия

Активизация человеческого потенциала людей с инвалидностью как способ достижения социальной интеграции

Социологическое видение проблем социальной работы позволяет комплексно проанализировать важнейшие аспекты успешности социального взаимодействия с клиентом. Одним из таких аспектов и является уровень реализации человеческого (или ресурсного) потенциала клиента. При этом именно социальная интеграция является универсальной технологией социальной работы, направленной на вхождение индивида в систему социальных отношений.

Е.И. Холостова определяет социальную интеграцию как процесс установления оптимальных связей между социальными институтами, группами, эшелонами власти и управления; тенденция к сплочению, объединению, выравниванию показателей социального и экономического развития социальных групп и общностей. Процесс социальной интеграции в целом положительно сказывается на степени социальной защищенности населения [4] .

Социологическое изучение процесса социальной работы требует более углубленного использования ресурсного подхода. Данный подход позволяет анализировать степень усилий, прилагаемых клиентами для успешной социальной интеграции и адаптации. Активизация собственного ресурсного потенциала изменяет отношение клиента в том числе к процессу социальной работы с ним, делая его взаимодействие с социальной службой более партнерским и взаимоконтролирующим. Социальная работа как профессиональная деятельность предполагает взаимодействие с человеком, обладающим индивидуальным потенциалом адаптации и развития. Этот потенциал является слагаемым тех ресурсов, с помощью которых можно активизировать устремления человека к переменам в собственной деятельности и мировоззрении. Актуальными становятся вопросы: как эти ресурсы распознать, как их использовать и как привести человека к осознанию необходимости развивать эти ресурсы в дальнейшем [3].

Тема «человеческого потенциала» в научной отечественной литературе с позиции деятельностного подхода с активным включением субъекта как носителя данного потенциала и наличием необходимых условий, наиболее активно начала разрабатываться в социологической науке в 80-е гг. XX в. Целостность такого подхода означала: полноту представленности личностных свойств и качеств человека, обеспечивающих его способность осуществлять трудовую деятельность и управлять ею; способность к самоопределению и саморазвитию;

определенный уровень социальных сил и способностей личности, ее внутреннюю духовную энергию [1, с. 8].

В настоящее время тема развития человеческого потенциала различных групп населения приобрела особенную актуальность в самых разных отраслях науки: психология, философия, экономика, социология, социальная работа и др.

Предметом нашего исследования является активизация ресурсного потенциала людей с инвалидностью как технология социальной работы, способствующая успешной социальной интеграции данной категории населения. Социальная работа с инвалидами строится не только на поиске и устранении причин проблемы, но и на использовании ресурсов человека. Их бывает трудно увидеть; не всегда бывает сразу понятно, как их можно использовать. Это могут быть незаметные на первый взгляд способности и интересы, отношения с другими людьми, любовь между детьми и родителями, ресурсами могут быть и особенности характера, которые могли бы помочь человеку справиться с ситуацией принятия инвалидности [5].

Для того, чтобы выявить и изучить внутренний потенциал людей с инвалидностью, было проведено исследование, эмпирическую базу которого представляет стандартизированный письменный опрос. За основу был взят модифицированный опросник диагностики самоактуализации личности А.В. Лазукина в адаптации Н.Ф. Калиной (САМОАЛ), целью которого является определение уровня самоактуализации личности, измерение ее внутреннего потенциала. Выборка составляет 40 человек, имеющих инвалидность. Результаты опроса варьируются по шкалам, отражающим различные стороны и характеристики личности.

1. *Шкала ориентации во времени* показывает, насколько человек живет настоящим, не откладывая свою жизнь «на потом» и не пытаясь найти убежище в прошлом. Высокий результат характерен для лиц, хорошо понимающих экзистенциальную ценность жизни «здесь и теперь».

2. *Шкала ценностей*. Высокий балл по этой шкале свидетельствует о том, что человек разделяет ценности самоактуализирующейся личности, к числу которых А. Маслоу относил такие, как истина, добро, красота, целостность, отсутствие раздвоенности, жизненность, уникальность, совершенство, свершения, справедливость, порядок, простота, легкость без усилия, игра, самодостаточность. Предпочтение этих ценностей указывает на стремление к гармоничному бытию и здоровым отношениям с людьми, далекое от желания манипулировать ими в своих интересах.

3. *Взгляд на природу человека* может быть положительным (высокая оценка) или негативным (низкая). Эта шкала описывает веру в людей, в могущество человеческих возможностей.

4. *Высокая потребность в познании* характерна для самоактуализирующейся личности, всегда открытой новым впечатлениям. Эта шкала описывает способность к бытийному познанию – бескорыстную жажду нового, интерес к объектам, не связанный прямо с удовлетворением каких-либо потребностей. Такое познание, считает А. Маслоу, более точно и эффективно, поскольку его процесс не искажается желаниями и

влечениями, человек при этом не склонен судить, оценивать и сравнивать. Он просто видит то, что есть и ценит это.

5. *Стремление к творчеству или креативность* – неперенный атрибут самоактуализации, которую попросту можно назвать творческим отношением к жизни.

6. *Автономность*, по мнению большинства гуманистических психологов, является главным критерием психического здоровья личности, ее целостности и полноты. Это понятие тяготеет к таким чертам, как жизненность и самоподдержка, направляемость изнутри, зрелость. Самоактуализирующаяся личность автономна, независима и свободна, однако это не означает отчуждения и одиночества. В терминах Э.Фромма автономность – это позитивная «свобода для» в отличие от негативной «свободы от».

7. *Спонтанность* – это качество, вытекающее из уверенности в себе и доверия к окружающему миру, свойственных самоактуализировавшимся людям. Способность к спонтанному поведению фрустрируется культурными нормами, в естественном виде ее можно наблюдать разве что у маленьких детей. Спонтанность соотносится с такими ценностями, как свобода, естественность, игра, легкость без усилия.

8. *Самопонимание*. Высокий показатель по этой шкале свидетельствует о чувствительности, сензитивности человека к своим желаниям и потребностям. Такие люди свободны от психологической защиты, отделяющей личность от собственной сущности, они не склонны подменять собственные вкусы и оценки внешними социальными стандартами. Низкий балл по шкале самопонимания свойственен людям неуверенным, ориентирующимся на мнение окружающих.

9. *Аутосимпатия* – естественная основа психического здоровья и цельности личности. Низкие показатели имеют люди невротичные, тревожные, неуверенные в себе. Аутосимпатия вовсе не означает тупого самодовольства или некритичного самовосприятия, это просто хорошо осознаваемая позитивная «Я-концепция», служащая источником устойчивой адекватной самооценки.

10. *Шкала контактности* измеряет общительность личности, ее способность к установлению прочных и доброжелательных отношений с окружающими. В данном опроснике контактность понимается не как уровень коммуникативных способностей личности или навыки эффективного общения, но как общая предрасположенность к взаимно полезным и приятным контактам с другими людьми, необходимая основа синергической установки личности.

11. *Шкала гибкости в общении* соотносится с наличием или отсутствием социальных стереотипов, способностью к адекватному самовыражению в общении. Высокие показатели свидетельствуют об аутентичном взаимодействии с окружающими, способности к самораскрытию [2].

Социально-демографические особенности респондентов: всего опрошено 20 мужчин и 20 женщин. Из них в возрасте от 18 до 34 лет (младшая возрастная группа) – 28 человек, в возрасте от 35 до 60 (м), 55 (ж) лет (средняя возрастная группа) – 6 человек, в возрасте от 60 (м), 55 (ж) лет

(старшая возрастная группа) – 6 человек. Среди опрошенных 21 человек имеет I группу, 8 человек – II группу и 11 человек – III группу инвалидности, из них 21 человек с врожденной и 19 человек с приобретенной инвалидностью.

Распределение респондентов по полу в зависимости от набранных баллов по каждой из представленных шкал позволяет сделать следующие выводы.

35 % опрошенных мужчин показали наиболее высокие результаты по шкале ориентации во времени. В отличие от женщин, мужчины больше способны наслаждаться актуальным моментом жизни, не сравнивая его с прошлыми радостями и не обесценивая предвкушением грядущих успехов. Мужчины также опережают женщин и по шкале спонтанности. Высокий показатель свидетельствует о том, что самоактуализация стала образом жизни 20 % опрошенных мужчин, а не является их мечтой или стремлением. Также по результатам исследования можно сказать, что мужчины более гибки в общении. 20 % опрошенных мужчин ориентированы на личностное общение, не склонны прибегать к фальши или манипуляциям. Но в то же время среди мужчин высока доля и тех, кто набрал относительно низкие баллы, характерные для людей ригидных, не уверенных в своей привлекательности, в том, что они интересны собеседнику и общение с ними может приносить удовольствие.

Около половины опрошенных женщин (45 %) и лишь ¼ опрошенных мужчин набрали наиболее высокие баллы по шкале ценностей и шкале творчества. Также женщины значительно опережают мужчин по взгляду на природу человека. Их высокий показатель может интерпретироваться как устойчивое основание для искренних и гармоничных межличностных отношений, честность, непредвзятость, доброжелательность. Мужчины менее склонны доверять людям. Они более чем в два раза осторожны и недоверчивы в отношениях. Низкий результат по шкале времени также более свойственен мужчинам – это люди, невротически погруженные в прошлые переживания, с завышенным стремлением к достижениям, мнительные и неуверенные в себе. Возможно, на такое распределение повлияли социальные стереотипы, диктующие образ мужчины-победителя, сильного и обеспеченного, всегда добивающегося поставленных целей, что мало возможно в силу наличия инвалидности. Половина опрошенных женщин имеет высокую потребность в познании (50 %) и только 20 % мужчин показали наибольший результат по этой шкале. Женщины также более склонны к пониманию и принятию себя, а также чаще стараются идти на контакт с целью установления дружеских отношений.

В зависимости от возраста респондентов можно обозначить следующие закономерности. Чем старше человек, тем более благосклонно он относится к окружающим, больше доверяет людям и старается разглядеть в каждом лишь хорошие черты. Чем младше возраст респондента, тем выше его стремление к автономии и способность к установлению прочных отношений с окружающими. В младшей возрастной группе (18 – 34 года) наиболее высокие баллы отмечаются по шкалам креативности и потребности в познании. В средней возрастной группе высоки показатели спонтанности – честности и открытого поведения. Представители старшей возрастной группы испытывают высокую потребность в познании (50 % опрошенных) и разделяют такие

ценности как истина, добро, красота, уникальность, справедливость и т.д. (67 % опрошенных). Важно отметить, что все респонденты этой возрастной категории имеют позитивный взгляд на природу человека, испытывают естественную симпатию и доверие к людям (100% опрошенных).

Распределение респондентов по группам инвалидности позволяет говорить о следующем. Чем тяжелее инвалидность, тем выше потребность в общении и способность к адекватному самовыражению. У представителей I группы инвалидности особенно высоки показатели ценностей. Как правило, это люди, лишенные возможности самостоятельно передвигаться и полноценно себя обслуживать. Они, как никто другой, ценят добро и искренность, бескорыстность и честность, справедливость и простоту. Для представителей II группы характерны творческое отношение к жизни, позитивный взгляд на природу человека и жажда нового. Люди, имеющие III группу инвалидности, набрали наиболее высокие баллы по шкалам креативности, потребности в познании, ориентации во времени и ценностной шкале. Это характеризует их как творческих личностей, стремящихся к постоянному развитию, ценящих свою жизнь такой, какая она есть.

В зависимости от того, является ли инвалидность врожденной или приобретенной, можно сделать следующие выводы. Люди, имеющие какие-либо ограничения здоровья с рождения, являются творческими личностями, нестандартно мыслящими, любящими и принимающими себя со всеми достоинствами и недостатками. Они наиболее общительны и открыты, испытывают постоянную жажду знаний, интерес к окружающему миру. Людей с приобретенной инвалидностью отличает положительный взгляд на природу человека, вера в могущество человеческих возможностей, высокое самопонимание, стремление к независимости и свободе. В отличие от людей с врожденной инвалидностью, некогда здоровый человек, получивший статус инвалида вследствие травмы или болезни, менее склонен к позиции иждивенчества, пытается достичь наибольшей самостоятельности во всем.

Таким образом, диагностика самоактуализации личности является отличным инструментом для определения скрытых потенциальных возможностей человека. Помочь клиенту найти в себе ресурсы для развития и правильно их использовать — важная задача специалиста при организации партнерской работы, отличающейся субъект-субъектным характером отношений. При таком взаимодействии клиент сам является активным творцом своего будущего, и только от него зависит разрешение его собственных проблем.

Стоит еще раз подчеркнуть, что одной из важнейших задач социальной работы с людьми, имеющими инвалидность, является анализ и оценка их ресурсного потенциала, что необходимо для их социальной интеграции, т.е. полноправного вхождения в систему социальных отношений.

Литература

1. Барьеры и возможности реализации человеческого потенциала в Пермской городской агломерации: монография / З. Замараева, О. Лысенко,

- Н. Панкратов, А. Шишигин и др.; Перм. гос. гуманит.-пед. ун-т. – Пермь, 2013. – 222 с.
2. Диагностика самоактуализации личности (А.В. Лазукин в адаптации Н.Ф. Калиной) / Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. – М., 2002. С. 426 — 433
3. Романычев И. С. Ресурсный подход в социальной работе: к вопросу о социологическом осмыслении // Общество. Среда. Развитие (Terra Humana). 2012. №3. С. 82 — 85.
4. Холостова Е.И. Глоссарий социальной работы. Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°» - М., 2006. С. 24
5. Шульга Т.И. Работа с неблагополучной семьей / учеб. пособие. - М.: Дрофа, 2005

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ 7. МАТЕМАТИЧЕСКОЕ И КОМПЬЮТЕРНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ В СОЦИАЛЬНЫХ НАУКАХ	3
Хажеев Иван Ильич	
<i>Проблема топливообеспечения. Вероятностный подход определения объемов топлива на отопление на основе формулы условной вероятности Байеса</i>	3
Карелин Владимир Петрович	
<i>Модели и методы многокритериального выбора и принятия решений в социально-экономических системах</i>	8
РАЗДЕЛ 8. РЕГИОНАЛЬНОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ, УПРАВЛЕНИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ	14
Вилкова Татьяна Дмитриевна	
<i>Аутсорсинг и его использование для повышения эффективности деятельности исполнительных органов местного самоуправления</i>	14
Денисенко Татьяна Николаевна	
<i>Экологическое регулирование: модернизация механизма (контекст инновационного развития)</i>	20
Денисенко Татьяна Николаевна	
<i>Антропогенное воздействие на окружающую природную среду: риски, угрозы и приоритеты оптимального природопользования</i>	23
Елохов Александр Михайлович, Елохова Татьяна Александровна	
<i>Программно-целевой подход в городском управлении</i>	27
Мальцева Альфия Камильевна, Гордеева Наталья Михайловна	
<i>Управляющий совет - инновационная форма управления образовательным учреждением</i>	34
Борздова Татьяна Васильевна	
<i>Инновационные кластеры в Республике Беларусь: возможности формирования</i>	39
Воронцова Зарема Исламовна	
<i>Особенности формирования качества жизни сельского населения региона</i>	46
РАЗДЕЛ 9. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ	52

Азиева Залина Ирбековна	52
<i>Нормативное регулирование бухгалтерского учета в России</i>	
Азиева Залина Ирбековна, Шабанова Марина	55
<i>Инструменты управления кредиторской задолженностью</i>	
Асанов Александр Николаевич	59
<i>Анализ качества продукции станкостроительной отрасли России</i>	
Асанов Александр Николаевич	64
<i>Проблемы качества отечественной продукции агропромышленного комплекса</i>	
Бородинова Елена Васильевна	68
<i>Влияние демографических показателей на состояние рынка труда Тульской области</i>	
Ваганова Анна Сергеевна	72
<i>Зарубежный опыт участия регионов в управлении высшей школой</i>	
Гагина Екатерина Викторовна, Щербатова Татьяна Анатольевна	79
<i>Инструменты и институты как факторы устойчивого развития крестьянских (фермерских) хозяйств</i>	
Гладких Яна Николаевна, Русакова Елена Вадимовна	84
<i>Использование интернет-сайта как одного из способов развития компании (на примере ОАО «Акционерная компания лысьвенский металлургический завод» Пермского края)</i>	
Горлов Сергей Михайлович, Лазарева Наталья Вячеславовна, Фурсов Виктор Александрович	88
<i>Управление мотивационным развитием персонала на основе компетентностного подхода</i>	
Гридина Ольга Николаевна	95
<i>Современные проблемы, возникающие в нефтегазовой отрасли России</i>	
Дмитриева Юлия Вячеславовна	102
<i>VAR как инструмент оценки рисков в контексте российской банковской системы</i>	
Долгих Кристина Дмитриевна, Дмитриева Юлия Вячеславовна	104
<i>Мониторинг как необходимый элемент эффективной работы банковской системы</i>	
Комлева Елена	106
<i>Нефть, золото или ядерные отходы</i>	
Залилова Зария Альфировна	115
<i>Анализ производства товарного мёда по регионам России</i>	

Залилова Зария Альфировна, Маннапова Рената Альфировна <i>О ведении бухгалтерского учета в пчеловодстве</i>	119
Злотникова Лидия Михайловна, Алексеенко Татьяна Степановна <i>Социальная справедливость как отражение реформирования собственности</i>	122
Знамина Ирина Дмитриевна, Дмитриева Юлия Вячеславовна <i>Сущность, необходимость и принципы мониторинга рисков банковской системы</i>	129
Катунин Виктор Алексеевич <i>Природа эволюции частной собственности в рыночном хозяйстве</i>	131
Кельбах Екатерина Иосифовна, Будалина Ирина Сергеевна <i>Маркетинговое исследование рынка газетной бумаги на примере целлюлозно-бумажного предприятия ОАО «Соликамскбумпром»</i>	135
Керзина Евгения Александровна, Дерюшева Любовь Михайловна <i>Применение методов DATAMINING в маркетинговых исследованиях</i>	140
Клименкова Яна Борисовна, Полинская Марина Валерьевна <i>Основные аспекты взимания налога на добавленную стоимость</i>	146
Леонов Александр Иванович <i>Индивидуальный маркетинг: где ожидаемый прорыв? О социальных и психологических аспектах потребительского поведения в рамках индивидуального маркетинга</i>	149
Медведева Эвелина Александровна, Трофимова Мария Евгеньевна <i>Сравнительный анализ конгрессных и выставочных центров России</i>	155
Наврадов Юрий Азарьевич <i>К вопросу о сущности внешнеэкономической деятельности организации</i>	160
Натаова Светлана Мурадиновна <i>Управление организацией как управление противоречиями</i>	164
Неделько Олег Михайлович <i>К вопросу о принципах формирования финансовой стратегии компании</i>	168
Новикова Ксения Владимировна, Волкоморова Елена Витальевна <i>Роль цены в поведении потребителей на рынке эмалированной посуды</i>	171

Островская Елена Яковлевна	
<i>Проблемы и перспективы Дохийского раунда переговоров в рамках ВТО</i>	177
Пархоменко Наталья Анатольевна	
<i>Регламентация трудової діяльності як інструмент формування ефективної системи управління персоналом сільськогосподарських підприємств</i>	183
Родионова Елена Алексеевна	
<i>Доверие как фактор развития деловых партнерских отношений в Иркутской области</i>	186
Румачик Наталья Андреевна	
<i>Целевое назначение отчетности о движении денежных средств и ее адаптация к требованиям международных стандартов</i>	190
Рысьмятов Александр Закирович, Щербатова Татьяна Анатольевна	
<i>Институциональные основы формирования доступности крестьянских (фермерских) хозяйств к ресурсам и рынкам</i>	196
Рябов Владимир Николаевич	
<i>Технология антикризисного управления экономикой и проблемы обеспечения экономической безопасности Юга России</i>	202
Шабалова Людмила Владимировна	
<i>Экономическое обоснование дипломного проекта как основная составляющая системного подхода подготовки конкурентоспособного специалиста</i>	209
Щербатова Татьяна Анатольевна, Чайка Ирина Александровна, Гагина Екатерина Викторовна	
<i>Совершенствование институтов и инструментов в целях эффективного функционирования крестьянских (фермерских) хозяйств</i>	214
Яровых Светлана Александровна, Полинская Марина Валерьевна	
<i>Направления совершенствования налогообложения малого бизнеса</i>	218
РАЗДЕЛ 10. СЕРВИС И ТУРИЗМ, СОЦИАЛЬНАЯ, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И ПОЛИТИЧЕСКАЯ ГЕОГРАФИЯ	222
Климов Константин Игоревич	
<i>Значение ассистанских компаний в современной системе страховых услуг</i>	222

Латышева Анна Ивановна, Разумов Анатолий Иванович	
<i>Конкурентоспособность и цена туристического продукта сельских территорий</i>	225
Михеев Дмитрий Николаевич	
<i>Признаки договора об оказании туристических услуг</i>	228
Христова-Трифопова Марияна Христова	
<i>Хрелёва башня в Рильском монастыре – замечательный объект туризма</i>	235
Шленина Мария Валерьевна, Долгорукова Светлана Владимировна	
<i>Подростковый туризм: опыт и возможности</i>	237
Христофорова Наталья Ивановна	
<i>Роль школьной географии в воспитании патриотизма и гражданственности</i>	242
РАЗДЕЛ 11. СОЦИОЛОГИЯ И СОЦИАЛЬНАЯ РАБОТА	246
Мышкина Лариса Анатольевна	
<i>Дороги, которые мы выбираем...</i>	246
Невоструева Антонина Федоровна	
<i>«Пространственный поворот» (Spatial Turn) в гуманитарном дискурсе</i>	251
Сухарова Юлия Вячеславовна	
<i>Активизация человеческого потенциала людей с инвалидностью как способ достижения социальной интеграции</i>	257

Научное издание

СОВРЕМЕННЫЕ ГУМАНИТАРНЫЕ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Материалы второй международной
научно-практической конференции
(26 сентября 2013 г.)

В 3 томах

Том 3. Математическое и компьютерное моделирование в
социальных науках; региональное и муниципальное
управление, управление территориальным развитием;
экономические науки; сервис и туризм; социальная,
экономическая и политическая география; социология и
социальная работа

Издается в авторской редакции

Компьютерная верстка *К.В. Патырбаевой*

Подписано в печать 30.09.2013.
Формат 60х84/16. Усл. печ. л. 15,58.
Тираж 50 экз.

Редакционно-издательский отдел
Пермского государственного
национального исследовательского университета
614990 г. Пермь, ул. Букирева, 15

Отпечатано на ризографе ООО «Учебный центр «Информатика»»
614990 г. Пермь, ул. Букирева, 15