

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова
Новосибирский филиал

Международный институт экономики,
менеджмента и информационных систем
ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»

Министерство образования и науки Украины
Полтавская государственная аграрная академия

Экономические, экологические и социокультурные перспективы развития России, стран СНГ и ближнего зарубежья

Материалы
II Международной научно-практической конференции
15 апреля 2015 года

An International Scientific and Practical Conference
«Economic, Environmental and Socio-Cultural Perspectives
of the Development of Russia, CIS countries
and nearby foreign countries»
April 15, 2015

Новосибирск
2015

ББК 65+74.58+20.1

Э 40

Утверждено к печати Советом Новосибирского филиала
РЭУ им. Г.В. Плеханова

Рецензенты:

Т. С. Федосова, канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой
экономики и менеджмента Новосибирского
государственного педагогического университета

Л. Ю. Русалева, д-р экон. наук, доцент, зав. кафедрой
коммерции, маркетинга, сервиса и рекламы
Сибирского университета потребительской кооперации

Э 40 Экономические, экологические и социокультурные перспективы развития России, стран СНГ и ближнего зарубежья: Материалы II Международной научно-практической конференции / Отв. ред. И. Г. Воробьева. – Новосибирск: НФ РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2015. – 346 с.

ISBN 978-5-93889-277-4

В сборнике представлены статьи, посвященные актуальным социально-экономическим и правовым вопросам современного общества и перспективам развития отраслей и территорий РФ, стран СНГ и ближнего зарубежья. Рассмотрены финансово-экономические аспекты обеспечения интеграционных процессов в международном сообществе. Предложены подходы к решению проблем в области менеджмента, товарного обращения, экологии.

Издание адресовано специалистам в области экономики, менеджмента, товарного обращения и экологии, преподавателям, аспирантам, магистрантам, студентам.

Сборник включен в РИНЦ.

ББК 65+74.58+20.1

ISBN 978-5-93889-277-4

© НФ РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2014

Раздел 1

Современные технологии и направления развития торговли

УДК 338.242.4

Государство и потребительский рынок: взаимодействие в условиях турбулентности

Бакаева В. В., д-р экон. наук, профессор

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
Новосибирский филиал (Россия, г. Новосибирск),
e-mail: vbakaeva@yandex.ru

В статье рассмотрены вопросы взаимодействия субъектов государственного регулирования российского потребительского рынка в условиях экономического кризиса, определяемого понятием турбулентности. В этом контексте проанализированы конкретные действия, законодательные инициативы представителей различных государственных институтов и бизнес-структур; поведение населения. Выявлены их особенности.

Ключевые слова: государственное регулирование экономики, кризис, турбулентность, торговля, поставщики, ритейлеры, контроль цен, ФАС, Государственная Дума РФ, законодательство о торговле.

This article looks at the interaction of State regulation of the Russian consumer market during the economic crisis, defined the concept of turbulence. Specific actions, legislative initiatives of the various government institutions and business structures; the behavior of the population are analyzed in this context. Their features are identified.

Keywords: State regulation of economy, crisis, turbulence, trade, suppliers, retailers, price controls, FAS, The State Duma Of The Russian Federation, trade legislation.

Рассматривая развитие государств прежде всего как развитие их экономик, во многих случаях невозможно не заметить сложный характер отношений власти и экономических акторов, к числу которых можно отнести совокупность хозяйствующих субъектов и населения, выражающего свои экономические интересы через предъявляемый на рынке спрос на товары и услуги. Эта сложность обусловлена сущностными различиями деятельности указанных акторов и разнонаправленностью их интересов.

Государство, понимаемое как «властно-политическая организация, обладающая суверенитетом, специальным аппаратом

управления и принуждения, а также устанавливающая правовой порядок на определённой территории» или как «политическая форма организации общества, осуществляющая управление обществом, охрану его экономической и социальной структуры...» [1] воспринимается хозяйствующими субъектами с одной стороны, в качестве силы, обеспечивающей возможность экономической деятельности, а с другой стороны, в качестве органа насилия, ограничивающего возможности развития путем реализации фискальной и контролирующих функций. Что касается второго актора – населения, то здесь очевидно восприятие им государства как некоего безусловного гаранта экономической стабильности, измеряемой доступностью товаров и услуг. В свою очередь, любое государство в лице конкретного властного аппарата всегда озабочено реакцией хозяйствующих субъектов и населения на управляющее воздействие, опасаясь в случае крайнего недовольства лишиться властных полномочий. Характер взаимодействия населения (потребителей товаров и услуг) и хозяйствующих субъектов может быть определен понятием «выгодоприобретатель». Следует заметить, что стремясь к обретению выгоды и не получив ее, потребитель апеллирует к государству, у которого иногда получает поддержку в виде защиты нарушенного права или морального удовлетворения от принятых в связи этим действий, в виде грозного властного «окрика» в сторону виновника – хозяйствующего субъекта. Интересно, что последний не имеет рычагов воздействия на потребителя. В этой связке потребитель всегда остается субъектом адаптационных действий источника товаров и услуг. Всегда, когда речь идет о свободных рыночных отношениях.

Указанные «действующие лица» имеют общую глобальную цель – стремление к самосохранению и развитию. Однако подходы к ее реализации различны. Государство более склонно к самосохранению, нежели к развитию, население согласно на развитие, если это не угрожает самосохранению, а хозяйствующие субъекты ориентированы на развитие даже ценой экономического самоуничтожения, что вполне отвечает «идеологии» коммерческого риска. Не анализируя здесь причины таких различий целеполагания, заметим, что система выстраиваемых при этом отношений остается равновесной гораздо чаще, чем это можно было предположить, учитывая огромное количество постоянно изменяющихся факторов, определяющих ее состояние.

Значительное нарушение равновесия в рассматриваемой системе, точнее, равновесия между спросом и предложением на товары и услуги определяется как экономический кризис. Объяснение причин возникающих периодически кризисов вызывает споры даже среди признанных специалистов, опирающихся в том числе, на концепцию циклов Кондратьева. Однако, интересно другое. Признание экономического кризиса таковым сразу ставит два вопроса: эффективно ли государственное управление и как власть собирается решать проблемы? Отсылка к кондратьевским циклам и упрощенное понимание их концепции, по сути, оправдывает чиновников, но, безусловно, не упрощает решения возникших проблем. Именно поэтому, рассматривая логику поведения государства в отношении экономических акторов в условиях кризиса, откажемся от применения этого термина, заменив его другим: «турбулентность».

До недавнего времени понятие «турбулентность» (от лат. *turbulentus* – бурный, беспорядочный) применялось в физике для описания особых процессов движения жидкости (газа, плазмы) с целью применения этого знания в различных областях техники и связано с именами таких исследователей как П. Л. Капица, А. Н. Колмогоров, А. М. Обухов, Б. Мандельброт, М. Фейгенбаум и др.

Подобная нестабильность свойственна и другим средам (системам). Сегодня все чаще в научных дискуссиях фигурирует понятие экономической турбулентности. Так, Д. Норт в нобелевской лекции 1993 г. «Функционирование экономики во времени» отмечает, что идеальным инструментом анализа экономической эволюции была бы теория экономической динамики. «Не обладая подобной теорией, ... мы никогда по-настоящему не поймем, как эволюционируют экономические системы [2].

Отсутствие теории, о которой говорит Норт, однако, не мешает отмечать и толковать факты российской экономической действительности, указывающие на проявление турбулентности как быстро изменяющегося состояния экономики, «для которого характерны быстрая смена рыночных тенденций и сильные колебания экономических показателей» [3].

Например, к числу таких фактов относятся многочисленные неупорядоченные взаимодействия в системе отношений «государственные институты – субъекты потребительского рынка», возникшие осенью прошлого года и продолжающиеся до сих пор.

Их источником, как известно, послужила отрицательная экономическая динамика, наблюдавшаяся в России с 2012 г. и усиленная известными геополитическими событиями весны 2014 г. Последовавшие санкции и контрсанкции на фоне падения нефтяных цен, волатильность курса рубля дезориентировали производителей, торговцев и потребителей, спровоцировав в декабре прошлого года ажиотажное поведение последних на потребительском рынке. Включившаяся автоматически регуляция потребительского рынка привела к значительному подъему розничных цен в течение нескольких дней. Возник эффект панического «взаимозаражения». Регулирующее воздействие государства в этот период было направлено на стабилизацию курса рубля, борьбу со «спекулянтами» валютой, спасение госкомпаний и т.п. «макрорействия» по выходу из состояния турбулентности. Переключение внимания на розничные цены и собственно потребителя как источника неудовлетворенности развитием событий произошло чуть позже, как обычно, в поиске виновных.

Роль «малышка для битья» традиционно была отведена торговле. (Это не вызывает удивления: достаточно вспомнить кризис 2008–2009 гг. или трения участников процесса разработки и принятия Федерального закона «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ».)

Уже осенью прошлого года был принят Федеральный «закон о торговых сборах» от 29.11.2014 г. № 382-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса РФ. Согласно закону с 1 июля 2015 г. в городах федерального значения (Москва, Санкт-Петербург и Севастополь) могут вводиться торговые сборы. В соответствии с законом в Налоговом кодексе РФ появляется новая глава «Торговый сбор». Изначально планировалось распространить нормы закона на всю торговлю, однако здравый смысл взяло верх: в противном случае большая часть мелких и средних торговых предприятий была бы разорена.

Торговля как мишень удобна для чиновников, игнорирующих *абсолютно* рыночный характер розничной торговли, которая, как отмечалось выше, всегда полностью зависима от потребителя и адаптирует свою деятельность к его поведению.

Практически все претензии к торговле сводились к одной: необоснованное завышение цен. С точки зрения рыночной экономики такое «обвинение» выглядит абсурдным и может приме-

няться только с целью объяснения банкротства хозяйствующего субъекта (если, конечно, речь не идет о монопольном сговоре).

Идея о ценовом сговоре торговцев (особенно торговых сетей), в основном, продовольственных товаров начала активно распространяться через СМИ и реализовываться представителями власти различных уровней.

Начиная с января текущего года стало появляться множество сообщений следующего характера: ФАС проверит поставщиков... на ценовой сговор. Например, «Новосибирская прокуратура возбудила в отношении юридических лиц магазинов «Ленты» и «Ашан» дела о нарушении прав потребителей после проверки обоснованности повышения цен на продукты питания. Анти-монопольная служба рассмотрит вероятность ценового сговора поставщиков гречки» [4].

Факты активности государственных и муниципальных органов контроля наполнили медийное пространство в течение двух месяцев. Они встречаются и до сих пор, хотя уже не столь активно обсуждаются. Например, интернет-ресурс Тайга.инфо 13 апреля сообщил: «Новосибирские власти договорились с ритейлерами об ограничении торговых надбавок. Каждая сеть определила от 20 до 40 наименований продукции, которая будет участвовать в проекте... Ограничение торговой надбавки от 5 до 10% распространяется на одну позицию ассортиментного ряда основных продуктов питания. Каждая торговая сеть самостоятельно определила перечень товаров от 20 до 40 наименований и срок реализации проекта – от двух до трех месяцев, с дальнейшим его продлением» [5].

Касаясь в этой связи деятельности федеральной власти, отметим, что 21 января в Госдуму РФ был внесен законопроект «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ по вопросам антимонопольного регулирования и обеспечения продовольственной безопасности». Проект предполагал переписать отдельные статьи в законе «О торговле» и Кодексе об административных правонарушениях: ограничить дополнительные платежи сетям со стороны поставщиков, снизить отсрочки по оплате за поставленные товары, увеличить штрафы за нарушение законодательства с целью якобы обеспечения прозрачности ценового рынка и защиты населения, в первую очередь малообеспеченных и многодетных семей. При обсуждении законопроекта говорилось о необходимости регулярного мониторинга цен в регионах.

Несмотря на широко освещаемые в СМИ административные усилия по сдерживанию роста цен, они ожидаемо не дали результата: в соответствии с законом спроса и предложения цены всегда занимают «эшелон», который адекватен суммарному воздействию известных факторов.

Важно отметить, что наряду с возложением вины на торговлю со стороны ряда депутатов Госдумы РФ и отдельных представителей региональных и местных властей предпринимаются попытки ограничить их вмешательство в рыночный процесс.

Так, на упомянутую январскую законодательную инициативу депутатов Госдумы последовала незамедлительная реакция со стороны Межведомственного экспертного совета по развитию потребительского рынка (МЭС), созданного в 2010 г. для обсуждения проблем поставщиков и ритейлеров и включающего крупнейшие отраслевые ассоциации. Было вынесено на согласование негативное заключение на проект поправок. Они были названы «нецелесообразными и несвоевременными». Было выражено опасение, что принятие поправок «неизбежно повлияет на процессы ценообразования, усугубив тем самым и без того непростую ситуацию на продовольственном рынке» [6].

Помимо этого, в течение апреля текущего года Федеральная антимонопольная служба (ФАС) потребовала от губернаторов, которые устанавливали в период стремительного подорожания продуктов максимальный уровень наценки для поставщиков и торговых сетей, отменить соответствующие нормативные акты [7]. Таким образом, ФАС не позволила создать опасный прецедент для последующего введения госрегулирования цен.

Сторонником рынка проявил себя и губернатор Красноярского края, который поддержал уличных торговцев в конфликте с администрацией Красноярска [8].

Таким образом, особенностью нынешних усилий государственного регулятора по снижению экономической турбулентности в сравнении с его поведением в прошлых кризисных ситуациях стало смещение разнонаправленных действий – антирыночных и рыночных.

Интересно, что претензии к торговле предъявляются без учета той позиции, которую заняла федеральная исполнительная власть. Еще в декабре 2014 г. Минпромторгом РФ была принята «Стратегия развития торговли на 2015–2016 гг. и на период до 2020 г.», в которой сделан акцент на развитии «взаимодействия

саморегулирующих организаций, объединяющих ключевых представителей сфер бизнеса, связанных с производством и реализацией потребительских товаров» и постулируется следующее: «Введение институтов саморегулирования является обязательным элементом развития экономики, основанной на рыночных, а не директивных началах, на добровольном ведении и последовательном применении операторами рынка ограничений и правил надлежащей предпринимательской практики и заключении вследствие этого социального договора с государством о минимальном вмешательстве власти в такую деятельность» [9].

Позиция министерства, имеющая однозначно рыночный характер, была проигнорирована другими субъектами государственного регулирования потребительского рынка. Попытка преодолеть его турбулентность уже в который раз вылилась в набор неэффективных, а зачастую откровенно популистских антирыночных решений.

Литература

1. Государство // Википедия. – URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki>
2. Норт Д. Функционирование экономики во времени: Лекция при вручении Нобелевской премии 1993 г. – URL: <http://www.strana-oz.ru/2004/6/funkcionirovanie-ekonomiki-vo-vremeni>
3. Булачков В. О циклах, которых в экономике нет. И турбулентности, которая есть. – URL: <http://fito-center.ru/ekonomika/2185-o-ciklah-kotoryh-v-ekonomike-net-i-turbulentnosti-kotoraya-est.html#sel=44:14,44:18>
4. Гредина Н. ФАС проверит поставщиков гречки для новосибирской «Ленты» на ценовой сговор. – URL: <http://tayga.info/news/2015/01/16/~119320>
5. Новосибирские власти договорились с ритейлерами об ограничении торговых надбавок. – URL: <http://tayga.info/news/2015/04/13/~120709>
6. Ужесточающие закон «О торговле» поправки рассорили участников рынка. – URL: <http://top.rbc.ru/business/30/01/2015/54ca80d19a79479792d50601>
7. Губернаторам не дали править цены. – URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2718422>
8. Конфликт между городской и краевой властью в Красноярске становится явным. – URL: <http://www.dela.ru/articles/143078>
9. Приказ Минпромторга России от 25.12.2014 г. № 2733 «Об утверждении «Стратегии развития торговли в Российской Федерации на 2015–2016 годы и период до 2020 года». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_173113/#p12

**Повышение конкурентоспособности торговых предприятий
системы потребительской кооперации**

Васякина Е. Н., канд. экон. наук, доцент

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
Новосибирский филиал (Россия, г. Новосибирск),
ven.68@mil.ru

Предлагаются направления повышения конкурентоспособности Кочковского ПТПО на основе анализа состояния материально-технической базы и коммерческой деятельности общества и имеющихся конкурентных преимуществах системы потребительской кооперации.

Ключевые слова: конкурентоспособность, коммерческая деятельность, закупочная работа, формирование ассортимента, рынки сбыта.

The directions of improving the competitiveness of Kochkovskaya PTPO based on the analysis of the material-technical base and commercial activities of the company and have-ing competitive advantages of consumer G-perazim.

Keywords: competitiveness, commercial Dey-FAD, procurement work, the formation of the range, markets.

В условиях кризиса в российской экономике, сопровождающегося затуханием экономической активности и потребительского спроса торговым предприятиям необходимо находить новые рычаги для удержания своих конкурентных преимуществ. Данное обстоятельство имеет отношение и к торговым предприятиям системы потребительской кооперации.

Механизм управления конкурентоспособностью организации потребительской кооперации должен охватывать все основные направления его деятельности: производство, закупочную деятельность, материально-техническое обеспечение, кадры, обеспечение качества продукции, социальные вопросы и др. [2].

Кочковское производственно-торговое потребительское общество (ПТПО) входит в состав Новосибирского Облпотребсоюза и является одним из ведущих потребительских обществ Облпотребсоюза по производственным показателям. Данное предприятие осуществляет оптовую, розничную торговлю, производство и реализацию собственной продукции, заготовительную деятельность: закупает у населения мясо, картофель, овчину, шкуры КРС, шерсть, а также оказывает услуги населению в виде раскроя

тканей, шитья и ремонта одежды, оплачивает обучение и выплачивает стипендию детям своих работников.

Торговые предприятия Кочковского ПТПО обладают достаточно высокой конкурентоспособностью по сравнению с другими торговыми предприятиями, расположенными в Кочковском районе благодаря наличию необходимой материально-технической базы для осуществления торговой деятельности, которой нет у её конкурентов – частных предпринимателей.

Так, предприятие имеет два распределительных склада общей площадью 2464 кв. м с удобными подъездными путями, площадками для разгрузочно-погрузочных работ; необходимое холодильное и другое торговое оборудование для своей деятельности, 10 грузовых автомобилей позволяют перевозить товары своим транспортом.

Характеристика материально технической базы (МТБ) Кочковского ПТПО представлена в табл. 1.

Таблица 1

Материально техническая база розничной торговли Кочковского ПТПО за 2013–2014 гг.

№	Показатели	Годы		Отклонение	
		2012	2013	в сумме	в %
1	Количество магазинов, шт.	36	39	3	8,3
2	Площадь торговых залов, кв. м	2743	2876	133	4,8
3	Количество распределительных складов, шт.	2	2	–	–
4	Площадь складских помещений, кв. м	2464	2464	–	–
5	Склады при магазинах, шт.	13	13	–	–
6	Гаражи автомобильные, шт.	2	2	–	–
7	Собственный транспорт, ед.	15	15	–	–
8	Стоимость оборудования торговли, тыс. руб.	3798	3922	124	3,3
	Итого стоимость основных средств, тыс. руб.	14060	14967	907	6,5

Из табл. 1 видно, что в 2014 г. по сравнению с 2013 г. материально-техническая база предприятия укреплялась и расширялась. Одной из проблем, выявленных в ходе анализа состояния материально-технической базы Кочковского ПТПО, является отсутствие переоценки основных средств в соответствии с рыночными ценами. С одной стороны, занижение стоимости основных

средств существенно снижает издержки обращения, что позволяет снижать цены на свои товары и увеличивать прибыльность. С другой стороны, предприятие не будет иметь амортизационного фонда. Значит, у него не будет источников обновления материально-технической базы, совершенствования производственного процесса, наконец, обновления интерьеров, дизайна своих магазинов, а это существенно подрывает его конкурентоспособность.

О роли и месте предприятий торговли Кочковского ПТПО в розничной торговле района свидетельствуют данные табл. 2.

Таблица 2

**Характеристика предприятий розничной торговли
в Кочковском районе в 2013–2014 гг.**

№	Показатели	Годы		Отклонение	
		2012	2013	в сумме	в %
1	Количество коммерческих предприятий розничной торговли, ед.	130	132	2	1,5
2	Количество магазинов Кочковского ПТПО, шт.	36	39	3	8,3
3	Всего по району, шт.	166	171	5	3,0
4	Удельный вес магазинов Кочковского ПТПО, %	21,7	22,8	1,1	5,2
5	Общий размер торговых площадей коммерческих предприятий розничной торговли, кв. м	7725	7924	199	2,6
6	Размер торговых площадей магазинов Кочковского ПТПО, кв. м	2743	2876	133	4,8
7	Всего торговых площадей, кв. м	10468	10800	332	3,2
8	Удельный вес Кочковского ПТПО в размере торговых площадей, %	26,2	26,6	0,4	1,6

Розничная торговая сеть в районе расширяется с каждым годом. Число магазинов потребительской кооперации растёт даже более быстрыми темпами, чем число коммерческих магазинов. В 2014 г. по сравнению с 2013 г. их число увеличилось на 3 единицы или на 8,3%. Рост числа коммерческих магазинов за этот период составил 2 единицы или 1,5%. Следует отметить, что коммерческие магазины больше подвержены риску банкротства.

Магазины Кочковского ПТПО представляют собой хорошо организованную систему, руководимую из одного центра. Это даёт возможность грамотно организовывать коммерческую работу, использовать ранее закрытые помещения, сдавать нерентабель-

ные магазины в аренду и вновь открывать их под своей маркой, после ухода очередного арендатора и т.д. Удельный вес Кочковского ПТПО вырос за год как в структуре предприятий розничной торговли (на 1,1%), так и в структуре торговых площадей (на 0,4%).

Конкурентные преимущества магазинов Кочковского ПТПО сказываются и на показателях эффективности коммерческой деятельности общества в целом (табл. 3).

Таблица 3

**Основные показатели эффективности коммерческой деятельности
Кочковского ПТПО за 2013–2014 гг.**

№	Показатели	Ед. изм.	Годы		Отклонение	
			2013	2014	в сумме	в %
1	Оборот розничной торговли	тыс. руб.	953400	1228700	275300	28,9
2	Валовой доход	тыс. руб.	238400	307200	6880	28,9
3	Уровень валового дохода	%	25,0	25,0	–	–
4	Издержки обращения	тыс. руб.	181600	232700	5110	28,1
5	Уровень издержек обращения	%	19,0	18,9	–0,1	–0,5
6	Прибыль от реализации	тыс. руб.	56800	74500	1770	31,2
7	Рентабельность	%	5,95	6,06	0,11	1,8
8	Средние товарные запасы	тыс. руб.	54700,6	75700,9	2100,3	38,4
9	Однодневный товарооборот	тыс. руб.	2610,2	3360,6	75,4	28,9
10	Товарооборачиваемость	дни	31,5	22,5	–9	–28,6
11	Товарооборачиваемость	разы	17,4	16,2	–1,2	–6,9
12	Торговая площадь	кв. м	2743	2876	133	4,8
13	Оборот торговли на 1 кв. м торговой площади	тыс. руб.	347,6	427,2	79,6	22,9

Из табл. 3 видно, что Кочковское ПТПО является прибыльной организацией. Практически все основные показатели деятельности ПТПО за 2013–2014 гг. имеют положительную динамику. Так, оборот розничной торговли увеличился на 28,9%, прибыль от реализации на 31,2%, рентабельность в 2014 г. выросла с 5,95% до

6,06%. Уровень издержек обращения в 2014 г. снизился с 19% до 18,9%, что также говорит об эффективной работе коммерческой службы магазина.

Анализ оборачиваемости показывает, что средние товарные запасы в 2014 г. по сравнению с предыдущим увеличились на 38,4%. Вместе с тем и средний товарооборот за день увеличился на 29,1%. Значит, увеличение товарных запасов не следует рассматривать как негативный момент в деятельности Кочковского ПТПО. Однако замедление товарооборачиваемости на один оборот в 2014 г. свидетельствует о том, что организации нужно искать пути оптимизации работы с товарными запасами.

Для обеспечения работы розничных предприятий ПТПО осуществляет закупки товаров как у местных производителей, так и у посредников, расположенных в регионе. Закупка товаров у местных производителей наиболее выгодна, так как затраты на их закупку снижаются за счёт минимизации транспортных расходов. Хорошо работают предприятия ПТПО – кондитерский цех и хлебокомбинат. Благодаря им доля местных поставщиков составила в 2014 г. 17%.

При выборе поставщиков предпочтение отдаётся тем, с кем уже заключались договоры и устанавливались взаимовыгодные отношения. Кочковское ПТПО выбирает тех поставщиков, которые максимально удовлетворяют потребность в товарах по объёму и ассортименту и которые могут их отгружать нужными партиями и в нужные сроки. Однако, закупка продукции у населения всё же выгоднее, хотя и требует больших усилий.

Что касается совершенствования работы по формированию ассортимента, то необходимо более широко использовать возможности личных хозяйств жителей района и увеличивать продажи в магазинах ПТПО продуктов сельского хозяйства, в том числе, овощей и картофеля, продукции собственного производства из местного сырья. Сейчас эта продукция реализуется в основном через предприятия общественного питания.

Необходимо также расширять рынки сбыта продукции Кочковского ПТПО. Поэтому предлагается вывозить производимые товары на рынок города Новосибирска и Новосибирской области.

Для повышения своей конкурентоспособности Кочковское ПТПО должно использоваться все конкурентные преимущества системы потребительской кооперации: значительный экономический потенциал; размещение розничной торговой сети в по-

давляющем большинстве населенных пунктов; наличие рынков сбыта в лице пайщиков потребительских обществ; доверие населения, привыкшего традиционно покупать потребительские товары в магазинах потребительской кооперации; постоянные кадры, состоящие из пайщиков; тесные связи с органами местного самоуправления по вопросам торгового обслуживания населения, социальной защиты населения, участия в социальных программах Кочковского района.

В ходе анализа коммерческой деятельности торговых предприятий Кочковского ПТПО были выявлены слабые стороны их конкурентоспособности и намечены способы их устранения.

Во-первых, многие магазины потребкооперации имеют устаревшее оборудование и не обновляемое оформление торговых залов. Поэтому при опросах покупателей большинство отмечает худшую по сравнению с другими магазинами атмосферу в магазинах Кочковского ПТПО, недостаточно привлекательное оформление и т.д. Можно предложить провести переоценку основных средств, чтобы создать амортизационный фонд как источник финансирования модернизации магазинов. Однако это приведёт к росту цен на товары Кочковского ПТПО и к снижению их конкурентоспособности. Поэтому предлагается просто сделать проблему реновации магазинов приоритетными, в первую очередь направлять на эти цели финансовые средства предприятия.

Во-вторых, в магазинах Кочковского ПТПО не оказывается дополнительных услуг, которые могли бы привлечь новых покупателей. Например, в магазинах ПТПО можно установить автоматы для пополнения счетов мобильных телефонов, в больших магазинах сдавать торговые площади в аренду для торговли печатной продукцией, дисками, мобильными телефонами, цветами и т.д. Ещё одна возможность предоставления дополнительных услуг в магазинах: изготовление ксерокопий документов, изготовление фотографий на документы, зарядка картриджей, предоставление возможности выхода в Интернет. Повышению конкурентоспособности будет способствовать так же расширение продажи дорогостоящих товаров в кредит с оформлением кредита на месте.

В-третьих, для привлечения большего количества покупателей, можно ввести систему скидок не только пайщикам, но и постоянным клиентам, каковыми считаются покупатели, совершившие покупку более 10 раз на сумму 1000 руб. и выше, после чего ему вручается дисконтная карта со скидкой 10% на все товары.

В-четвертых, конкурентоспособность предприятий потребительской кооперации в значительной степени зависит от целостности системы. Одним из негативных факторов является убыточность некоторых магазинов кооперативной торговли, особенно магазинов в отдалённых сёлах. Однако закрытие убыточных магазинов Кочковского ПТПО недопустимо, так как организация, поддерживая даже неприбыльные магазины, сохраняет за собой рынок территории, которую данные магазины обслуживают, не допускают проникновение сюда конкурентов.

Потребительская кооперация всегда была и остается социально-ориентированной системой: кооператоры работают с самой малозащищенной и имеющей низкие доходы группой сельского населения, содержат убыточные магазины и предприятия, которые в значительном количестве населенных пунктов являются селообразующими [1].

В-пятых, пайщики, как социальная основа кооперации, принимают участие в повышении конкурентоспособности розничной торговли. Следует поощрять экономическое участие как производителей сельскохозяйственного продуктов и сырья, поставщиков товаров индивидуальной трудовой деятельности, обеспечивая им выгодные условия продажи: справедливые цены, своевременный расчет наличными или товарами в удобном для сдатчика месте, например, в близлежащем магазине, доставка закупленных товаров транспортом кооператива и др.

Особое внимание необходимо обратить на укрепление интеграции с производителями сельскохозяйственной продукции Кочковского района.

Это направление коммерческой деятельности лежит в русле социальных задач, выполняемых потребительской кооперацией и приносит наиболее быстрый экономический эффект. Так, доведение удельного веса местных производителей в структуре продаж молочных и мясных продуктов до 50%, что бесспорно возможно, позволит снизить розничные цены и добиться конкурентных преимуществ и в то же время получить дополнительную прибыль: 172,1 тыс. руб. по молочным продуктам и 69,6 тыс. руб. по мясопродуктам.

Таким образом, для повышения конкурентоспособности торговых предприятий системы потребительской кооперации в первую очередь необходимо использовать преимущества потребительской организации, её сильные стороны и возможности. Эти

преимущества заключаются в больших возможностях организации по сравнению с отдельными магазинами, значительном экономическом потенциале, наличии постоянных кадров, помощи местных властей, заинтересованных в деятельности ПК по социальной защите населения и т.д. При этом основными направлениями повышения конкурентного статуса Кочковского ПТПО являются: выход на новые рынки сбыта продукции; возможность открытия новых торговых точек; расширение реестра оказываемых дополнительных услуг населению, увеличение доли местных производителей в структуре закупок, введение системы скидок не только пайщикам, но и постоянным клиентам магазинов ПТПО.

Литература

1. Концепция развития кооперации на селе на период до 2020 года // Аграрная Россия. – 2013. – № 4. – С. 8–15.
2. *Ильина Л. И.* Роль конкурентоспособности в повышении эффективности социально-экономической деятельности потребительской кооперации. – URL: [http:// koet.syktsu.ru/w](http://koet.syktsu.ru/w)

УДК 339.3

Минимизация рисков возникновения угроз функционированию торговых предприятий в условиях нестабильности

Кожемякина В. А., канд. экон. наук

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
Новосибирский филиал (Россия, г. Новосибирск),
e-mail: kozhemjakina_v_a@mail.ru

Хозяйственная деятельность торгового предприятия, представляющего собой экономическую систему, осуществляется под воздействием внутренней и внешней среды. Особо важным при этом становится выявление факторов, способных в большей степени повлиять на снижение уровня угроз для функционирования торговых предприятий. В статье выявлена взаимосвязь между политической нестабильностью общества и функционированием торговых предприятий, а также предложены подходы к минимизации рисков за счет обеспечения устойчивого развития предприятий.

Ключевые слова: риск, политическая нестабильность, кризис, экономическая устойчивость, устойчивое развитие.

The economic activities of trade enterprise, which is the economic system, is under the influence of internal and external environment. Particularly

important in this case becomes the identification of factors that can largely affect the reduction of threats to the operation of commercial enterprises. The article revealed the relationship between society and the political instability of the trading companies, as well as the proposed approaches to minimize the risks by ensuring the sustainable development of enterprises.

Keywords: risk, political instability, crisis, economic stability, sustainable development.

Торговый бизнес как базисная составляющая развитых экономических отношений во многом способствует решению основной задачи общественного производства – удовлетворению широкого спектра потребностей людей. Торговля, поддерживая баланс между спросом и предложением, связывает потребление с производством. Она является источником поступления текущих денежных средств, а, следовательно, и финансовой стабильности государства в целом [5, 6].

Как известно, хозяйственная деятельность торгового предприятия, представляющего собой экономическую систему, осуществляется под воздействием внутренней и внешней среды. И в этой связи важно из всей совокупности факторов внешней среды выявить основополагающие, способные в большей степени повлиять на снижение уровня угроз для функционирования торговых предприятий.

В современных условиях политическая стабильность в обществе имеет большое значение для российского бизнеса в целом, и для торговли в частности.

В условиях глобальной экономики невозможно представить такое государство, которое бы не входило в систему мировых хозяйственных связей. Россия в этом плане не является исключением – резкий спад мировых цен на энергоресурсы и введение экономических санкций в отношении России в связи с событиями в Крыму и на востоке Украины в значительной мере способствовали ухудшению экономической обстановки в стране. Данные факторы не только вызвали резкое снижение курса рубля, увеличение инфляции и значительное ухудшение ситуации в ряде отраслей российской экономики, но и дали определенный толчок в развитии отечественного производства и сферы торговли [6].

Торговые предприятия вынуждены выходить на такие рынки сбыта, где реализация потребителям товаров и услуг осуществляется в острой конкурентной борьбе и где единственный способ для компании достичь прибыли выше средней – активно

инвестировать в достижение устойчивого конкурентного преимущества. Компании во всем мире пытаются разработать неординарные, индивидуальные для себя стратегии конкуренции, способные минимизировать риски возникновения угроз для их функционирования.

Применительно к торговым и производственно-торговым предприятиям в условиях политической и экономической нестабильности, наблюдаемой в России на современном этапе, стратегия устойчивого развития непосредственно сопряжена с достижением одной из двух основных целей: «выжить», удержав свои позиции, и повысить благосостояние собственников [3, 4].

Быстрые изменения внешней среды отечественных предприятий стимулируют появление новых методов, систем и подходов к управлению конкурентоспособностью. А это возможно, прежде всего, посредством комплексной оценки конкурентоспособности хозяйствующего субъекта и формированием на основе выявленных отклонений некоего адаптивного варианта плана по развитию рассматриваемой системы, т.е. о формировании стратегии устойчивого развития предприятия [1].

Долгосрочная стратегия развития, с одной стороны, имеет дело с широким спектром неопределенных и вероятностных факторов (потенциальных источников возмущений), с другой стороны, в значительной мере освобождена от влияния инерционных процессов и в ней открываются широкие временные возможности для проведения планового экономического маневра, включая разработку качественно новых направлений развития предприятия, их предварительную оценку и соответствующий выбор.

Обеспечение устойчивости предприятия (и, соответственно, минимизация рисков возникновения для него угроз) за счет обеспечения «подстроечных» мероприятий связано с необходимостью стратегического планирования с целью подготовки управленческих решений и устранения причин, способных поколебать жизнедеятельность предприятия в течение всего срока его существования.

В этой ситуации проблема обеспечения конкурентоспособности организации зависит от трех основных составляющих – свойств системы (организации), её возможностей и факторов внешней среды – которые оказывают влияние друг на друга и находятся во взаимосвязи и взаимозависимости. Задача органи-

зации заключается в совершенствовании этих составляющих на основе их гармоничного взаимодействия. А определение «проблемных зон» при оценке составляющих конкурентоспособности позволяет сформировать стратегию устойчивого функционирования хозяйствующего субъекта посредством построения адаптивных планов его развития.

Заключительным этапом разработки стратегии, направленной на минимизацию рисков, является определение одного из двух возможных вариантов построения подобных планов: в условиях жестких бюджетных ограничений организация использует методику выбора оптимального варианта из ряда альтернативных инвестиционных проектов (ИП), в случае наличия финансового задела – методика формирования инвестиционной программы из неальтернативных и альтернативных проектов.

При выборе наиболее рационального в каком-либо смысле ИП из множества альтернативных проектов может быть рекомендована следующая методика.

Осуществляется разработка сценариев реализации проектов (вариантов проектов) ($i = 1, \dots, m$):

$j = 1$ – наихудший;

$j = 2$ – наиболее реальный;

$j = 3$ – оптимистичный.

Для каждого проекта по каждому сценарию рассчитывается соответствующий показатель NPV . Вместе они составляют матрицу $\{NPV_j^i\}$ $i = 1, \dots, m; j = 1, 2, 3, 4$.

Специфика указанных расчётов состоит в том, что в рамках какого-либо проекта по каждому сценарию исследуются действия организационно-экономического механизма реализации инвестиционного проекта. А именно: закладываются потенциальные возможности повышения его адаптивности различными способами, например, путём создания резервов, другого рода избыточности, страхования ответственности и т.д.

Одновременно в процессе выполнения проекта реализуются соответствующие способы маневрирования в зависимости от изменений внешней среды (как «отрицательных», так и «положительных»). Сказанное должно находить конкретное отражение в инвестиционном бюджете ИП в виде дополнительных затрат, потерь и выгод.

Опираясь на процедуры опроса экспертов и обработки их результатов, на понятие субъективной вероятности, можно на множестве сценариев задать априорное распределение вероятностей, отличное от равномерного.

В этом случае простейшим критерием принятия решений по выбору оптимального ИП является максимизация математического ожидания NPV :

$$Q^i = \max_{1 \leq i \leq m} M(NPV^i), \quad (1)$$

где M – оператор математического ожидания;

NPV^i – случайная величина, принимающая с некоторыми вероятностями одно из трёх значений.

Недостатком целевого показателя Q^i , $i = 1, \dots, m$ из (1) является то, что он не учитывает рассеяния NPV . В принципе практически достаточную информацию о случайных величинах и случайных процессах, необходимую для оценки экономических показателей, содержат моментные характеристики первого и второго порядков. С учётом данного обстоятельства для показателя Q^i можно предложить следующие выражения:

$$Q^i = M(NPV^i) / \delta(NPV^i), i = 1, \dots, m, \quad (2)$$

и

$$Q^i = M(NPV^i) - k \times \delta(NPV^i), k \geq 0, i = 1, \dots, m, \quad (3)$$

где δ – оператор среднего квадратического отклонения (с.к.о.).

Правая часть в (2) представляет собой показатель, обратный коэффициенту вариации. Выражение (3) для целевого показателя Q^i является более гибким, так как с помощью коэффициента k можно регулировать участие в нём уровня вариативных изменений через среднеквадратическое отклонение (с.к.о.). Иными словами, k является параметром управления рисковой составляющей данного показателя: чем больше k , тем в большей степени при выборе оптимального ИП учитывается риск и отдаётся предпочтение ИП с меньшим значением с.к.о.

Рассмотрим теперь более общий случай, когда предприятие в рамках рассматриваемых условий сталкивается с проблемой выбора очередности внедрения как альтернативных, так и *взаимонезависимых* (неальтернативных) инвестиционных проектов. Здесь уже речь должна идти о формировании инвестиционной программы (ИПр) или даже нескольких ИПр в рамках, например, отдельных управленческих стратегий согласно установленным

приоритетам. Инвестиционная программа (стратегия) является частью системы стратегического планирования компании и сама включает различные инвестиционные проекты. При этом инвестиционную программу можно представить как план мероприятий, определяющий механизм формирования инвестиционных ресурсов и этапы достижения инвестиционных целей, подчинённых стратегическим целям развития компании.

В качестве инструмента для составления инвестиционных программ (оптимальных инвестиционных стратегий) могут быть использованы соответствующие математические модели [2].

Рассмотрим возможный вариант динамической модели формирования инвестиционной программы организации:

$$NPV(F) = \max_{z,K} \sum_{i=1}^m \sum_{t=0}^T NPV^i(t, T_r) z_t^i \quad (4)$$

$$F \rightarrow \min \quad (5)$$

$$-\sum_{i=1}^m K_0^i z_0^i + K_0 \geq 0, \text{ для } t = 0$$

$$-\sum_{i=1}^m K_1^i z_1^i + \sum_{i=1}^m D_{01}^i z_0^i + K_1 \geq 0, \quad t = 1 \quad (6)$$

$$-\sum_{i=1}^m K_t^i z_t^i + \sum_{s=0}^{(t-1)} \sum_{i=1}^m D_{st}^i z_s^i + K_t \geq 0, \quad t = 2, \dots, T$$

$$\sum_{t=0}^T z_t^i \leq 1, \quad i = 1, \dots, m \quad (7)$$

$$\sum_{t=0}^T K_t \leq F, \quad (8)$$

$$0 \leq K_t \leq K_t^{\lim}, \min_i K_0^i \leq F \leq \sum_{t=0}^T K_t^{\lim}, z_t^i = \begin{cases} 1 \\ 0 \end{cases}, \quad (9)$$

$$i = 1, \dots, m; t = 0, \dots, T.$$

Здесь:

t – номер шага периода финансирования (T) инвестиционной программы (0-й шаг – момент начала ее реализации);

T_r – расчетный период для вычисления NPV ИП;

i – индекс ИП;

m – количество проектов, из которых должна состояться ИПр;

K_t^i – инвестиции в i -й ИП, начинающийся с t -го шага;

D_{st}^i – в зависимости от знака дополнительные капиталовложения (–) или чистый доход (+) на t -м шаге по i -му ИП с началом реализации на шаге s ;

K_t^{lim} – предельные объемы денежных средств, выделяемых на финансирование ИПР на t -м шаге из бюджета компании;

K_t, F, z_t^i – переменные модели.

Приведенная модель формально относится к частично-целочисленным задачам математического программирования. При необходимости она допускает расширение в направлении учета взаимоисключающих или взаимосвязанных ИП, а также ограничений на нефинансовые ресурсы (трудовые, производственные площади).

Целевая функция в (4) есть двойная сумма чистых приведенных стоимостей по количеству рассматриваемых ИП и моментам начала их реализации. Однако варьированием параметра T , на множестве проектов можно устанавливать разные предпочтения. Так, уменьшение расчетного периода при вычислении NPV инвестиционного проекта с точки зрения критерия (4) способствует увеличению приоритета инвестиционных проектов с короткими сроками окупаемости и наоборот.

Формирование по шагам предельных объемов финансирования K_t^{lim} сопряжено для конкретной компании с наличием вполне реальных ограничений: на величину уставного капитала при размещении облигационных займов, на размер залогового обеспечения и обороты, на возможности поручителей и самого банка-кредитора. Само увеличение K_t^{lim} за счет привлечения заемных средств снижает финансовую независимость и устойчивость компании. Возможности выделения денежных средств для финансирования ИПР определяются всеми видами деятельности компании – инвестиционной, финансовой и операционной (текущей). Поэтому K_t^{lim} , вообще говоря, являются параметрами согласования модели с задачей более высокого уровня – построения финансовых бюджетов в системе бюджетирования. При этом норма дисконта зависит от соотношения собственных и заемных средств, направляемых на финансирование ИПР.

Учет факторов риска в рассматриваемой модели возможен двояко. Во-первых, введением ограничений на средневзвешенные по проектам риски для каждого шага срока финансирования программы:

$$\sum_{i=1}^m r_t^i NPV^i(t) z_t^i \leq \bar{r}_t \sum_{i=1}^m NPV^i(t) z_t^i, \quad t = 0, \dots, T,$$

где $r_t^i, \bar{r}_t$ – индексы риска.

Второй способ состоит в построении и анализе функции $NPV(F)$. С ее же помощью осуществляется параметризация совокупности эффективных (Парето-оптимальных) значений двухкритериальной задачи (4)–(9).

Наличие именно двух критериев позволяет результативно производить сравнение и отбор на основе графического отображения границы Парето в двухмерном пространстве критериев. Простое и обозримое описание паретовой границы даёт возможность выявлять окончательные решения.

В применении к рассматриваемой задаче граница Парето представляет собой набор плоских прямых отрезков и может быть построена непосредственно аппроксимацией её сетью равномерно распределённых точек.

Предлагаемая методика в принципе может стать полезным инструментарием для лиц, принимающих решения относительно отбора очередности проектов при включении их в инвестиционную программу (стратегию) в любой сфере, где возникает необходимость повышения адекватности финансового управления развитием предприятия. Особую актуальность подобный механизм обретает в случае необходимости минимизации рисков возникновения угроз для торговых предприятий в условиях политической и экономической нестабильности.

Литература

1. Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / Пер. с англ. – 12-е изд. – М.: Вильямс, 2008. – 928 с.
2. Риск – анализ инвестиционного проекта: Учебник для вузов / Под ред. М. В. Грачевой. – М.: Юнити-Дана, 2001. – 351 с.
3. Татаринова Л. Ю. Розничные банковские услуги в России // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2011. – № 5. – С. 29–38.
4. Татаринова Л. Ю. Особенности развития розничного банкинга в России // Финансы и кредит. – 2010. – № 26 (410). – С. 63–66.
5. Халтурина О. А. Потенциальные возможности расширения инвестиционного портфеля негосударственных пенсионных фондов // Сибирская финансовая школа. – 2010. – № 6. – С. 44–47.
6. Официальный сайт ИноСМИ. – URL: <http://www.inosmi.ru/world/20150322/227013170.html>

Тенденции развития международной электронной торговли на современном потребительском рынке

Котик А. В., канд. техн. наук

Плотникова Т. В., канд. техн. наук, профессор

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
Новосибирский филиал (Россия, г. Новосибирск),
e-mail: novosibirsk@rea.ru

Рассматриваются тенденции развития трансграничной электронной торговли и вопросы конкуренции российских и зарубежных компаний в Интернет-торговле. Определяются направления дальнейшего роста интернет-торговли на российском потребительском рынке.

Ключевые слова: интернет-торговля, электронная коммерция, международные интернет-магазины.

The tendencies of the development of cross-border e-commerce and competition issues Russian and foreign companies in Internet trading. Determines the direction of the further growth of e-commerce in the Russian consumer market.

Keywords: Internet trade, cross-border e-commerce, international online shopping.

Прогресс в сфере ИТ-технологий и телекоммуникаций изменяет облик интернет-торговли чуть ли не ежедневно. Однако, по-настоящему революционные инновации не так уж часты. Бизнес-модель, сформированная еще в начале 90-х годов XX века, под влиянием пионеров данной отрасли – Amazon.com, Ebay и др. – в целом успешно работает по сей день в большинстве стран мира, разумеется, с поправкой на национальные особенности.

Интернет-торговля в России также существует уже второй десяток лет – достаточно солидный по меркам ИТ-индустрии срок – и можно говорить о том, что российская модель торговли в целом сформировалась.

Объем российского рынка розничной интернет-торговли в 2014 г., по данным Data Insight, достиг 660 млрд руб., что на 27% больше, чем в 2013 г. Эта цифра включает в себя интернет-продажи физических и виртуальных товаров (440 млрд руб.), продажи авиабилетов, железнодорожных билетов и билетов на развлекательные мероприятия (220 млрд руб.). Она не учитывает бронирование гостиниц и покупки туров, корпоративные покупки и покупки за рубежом. Если включить бронирование гостиниц и

покупку туров, корпоративные покупки и покупки за рубежом, то общий объем интернет-продаж в 2014 г. составил не менее 780 млрд руб. (около 24,5 млрд долл. США), не включая покупки скидочных купонов на дискаунтных сайтах.

Объем интернет-продаж составляет около 2% от общего объема российских розничных продаж. Однако для некоторых товарных категорий доля розничных интернет-продаж уже гораздо более заметна. Так, по оценкам Data Insight, для бытовой техники и электроники, книг, компакт-дисков и авто запчастей она превысила 10%.

Однако игрокам российского рынка электронной торговли рано расслабляться, так как в настоящее время складывается ситуация с благоприятными условиями для зарубежных конкурентов, что усиливает конкуренцию на рынке интернет-торговли.

По данным исследования «Современный шёлковый путь: культурное влияние международного шопинга», подготовленного платёжной системой PayPal и компанией Nielsen, Россия входит в пятёрку наиболее быстрорастущих экспортных рынков для интернет-магазинов из США, Великобритании, Германии, Австралии, Китая и Бразилии. За прошлый год россияне стали совершать гораздо больше покупок в этих странах: рост продаж колеблется от 36% в Великобритании до 168% в Бразилии [3].

В интернет-магазинах этих шести стран совершают покупки 94 млн человек, а совокупный объём продаж составляет 105 млрд долл. Ожидается, что к 2018 г. эти показатели увеличатся вдвое.

Помимо более выгодной цены к основным причинам совершения покупок за границей российские покупатели относят желание приобрести то, что недоступно на местном рынке. Лидером по продажам являются предметы гардероба: одежда, обувь и аксессуары, на них тратят около 12,5 млрд долл. Следом идут товары для красоты и здоровья – 7,6 млрд долл. Разнообразное компьютерное оборудование обходится покупателям в 6 млрд долл., а бытовая техника – в 5,4 млрд долл. Кроме того, продажи растут и за счёт ювелирных украшений и часов – на их долю приходится 5,8 млрд долл. [1]

Среди крупнейших в России операторов электронной коммерции присутствуют несколько иностранных компаний (Groupon, Otto Group, La Redoute, Yves Rocher), а также компаний с иностранными акционерами и руководством (KupiVIP, Lamoda, Ozon). Это говорит о том, что иностранные розничные компании

могут работать на российском рынке в значительном масштабе, но опираясь на сильную местную команду, а также в полной мере учитывая местную специфику, от маркетинга до оплаты и выполнения заказов. Вместе с тем, в определенных условиях, данным компаниям может понадобиться расходувать значительные суммы на развитие собственных логистических мощностей.

Некоторые иностранные компании полагают, что они могут начать осуществлять значительные объемы продаж российским потребителям из-за рубежа, всего лишь расширяя свой существующий бизнес. Это возможно, как показывает опыт AliExpress, eBay, Amazon, Asos и ряд других сайтов. Трансграничные онлайн продажи в Россию бурно растут; их объём достиг около 5 млрд долл. США в 2014 г.

Популярностью у россиян пользуются не только крупные международные интернет-магазины, но и небольшие сайты, продающие малые объемы товара в нишевых сегментах. Некоторые из них сообщают, что объемы продаж российским клиентам, а также их суммы заказов намного больше, чем для любой другой страны, и, недавний рост этих пунктов, превзошел их ожидания.

Почему же это происходит? Даже с учетом расходов на доставку, многие товары – но не все – дешевле покупать за рубежом, чем на внутреннем рынке. Разница в ценах может быть еще более значительной в случае продажи некоторых редких предметов.

Одной из причин такого ценового преимущества является то, что посылки, полученные гражданами стран таможенного союза (в том числе России) не подлежат таможенному налогообложению, если их вес не превышает 31 кг, а цена – 1000 евро таможенной стоимости в месяц на одного получателя. Некоторые товары просто отсутствуют на внутреннем рынке, или же их трудно найти. Это касается не только таких предметов, как коллекционные фигурки из «Звездных войн». Другие товары, такие как некоторые автомобильные запчасти и комплектующие для редких или малоизвестных марок автомобилей, практически не доступны в России, особенно в регионах. Онлайн каталог американских товаров Dostami.ru (BuyRu) выстроил свой ассортимент автомобильных запчастей, выяснив, какие из товарных категорий в наибольшем дефиците на существующих интернет-ресурсах и в оффлайн магазинах России [1].

Российские онлайн-покупатели ценят широкий ассортимент иностранных ритейлеров и наслаждаются практически беспоп-

лиными покупателями. Хотя этот рынок остается непрозрачным, можно выделить следующие факты и тенденции:

- к категориям наиболее высокого спроса в онлайн-продажах относятся одежда и аксессуары, бытовая электроника и гаджеты, а также автомобильные запчасти;
- международные гиганты eBay и Amazon, а также ряд модных западных брендов в области одежды, пользуются высоким доверием и популярностью среди российских клиентов, но за последние два года продажи китайских ритейлеров стали расти ударными темпами – правда, по другим категориям товаров;
- помимо вопросов локализации и адаптации, маркетинга и обслуживания клиентов, перед иностранными интернет-магазинами возникают две трудности: прохождение таможенного оформления и доставка до клиента, а также, для некоторых из них, вопрос оплаты.

В кратко- и среднесрочной перспективе можно ожидать следующих тенденций развития процессов оплаты покупок в интернет-торговле:

- оплата наличными в момент доставки (а также при заказе, в меньшей степени) останется основным способом оплаты физических товаров для российских предпринимателей. Для зарубежных компаний этот способ оплаты остается перспективным, но очень заманчивым, так как позволяет охватить большую долю потенциальных потребителей;
- терминалы оплаты останутся популярными для отдельных видов услуг;
- банковские карты будут использоваться все чаще для оплаты услуг, виртуальных товаров и цифрового контента, в дальнейшем интегрируясь с другими системами (например, Qiwi+Visa, Яндекс.Деньги+MasterCard);
- электронные деньги (Яндекс.Деньги, VISA Qiwi Кошелек, Webmoney и PayPal), скорее всего, в дальнейшем будут развиваться, в основном, для оплаты товаров и услуг по более низкой цене;
- мобильные платежные системы (например, RURU от компании «Вымпелком» и «Лёгкий Платеж» от компании «МТС») могут развиваться для оплаты услуг и отдельных видов товаров по более низким или же средним ценам;

- новые виды платежей (например, recurring, one-click и мобильный эквайринг), которые в настоящее время только появляются, могут стать актуальными для существующих игроков и, в свою очередь, стать инструментом для развития новых видов бизнеса.

Неудовлетворительное состояние автомобильной и железнодорожной инфраструктуры и низкое качество работы «Почты России» в сочетании с размером территории страны до недавних пор создавали сложности тем, кто желает заниматься доставкой товара по России. Интернет-магазины, работающие с «Почтой России», часто жалуются на длительные сроки поставки или потерю и кражу посылок. Однако за последние два года произошло значительное улучшение ситуации с доставкой, в связи с появлением и укреплением на рынке альтернативных поставщиков услуг, предлагающих более высокое качество обслуживания и короткие сроки поставки в крупные и средние города по всей стране. Их тарифы, которые раньше были значительно выше, чем у «Почты России», стали более конкурентоспособными. Тем временем, крупные онлайн-игроки создают свои собственные склады, центры обработки заказов и службы доставки по всей стране. Другие многоканальные (онлайн + офлайн) ритейлеры развивают и адаптируют существующие системы логистики с учетом растущих потребностей своих отделений электронной коммерции. Некоторые аспекты работы самой Почты тоже медленно, но улучшаются.

Рынок развивается быстро, испытывая транспортную систему и таможенную инфраструктуру страны. Весной 2013 г. московские аэропорты были заблокированы 500 тонн посылок, отправляемых в пункты таможенного контроля. Однако в 2013–2014 гг. российские почтовые и таможенные службы предприняли ряд важных шагов для развития инфраструктуры и улучшения процедур. В рамках официального визита в Красноярск делегации из города Чанчунь (КНР) подписан меморандум о сотрудничестве между Красноярском и Чанчуном в проекте по созданию международного почтового центра для развития торговли по интернету. Меморандум подразумевает развитие трансграничной торговли, создание прямого авиасообщения между городами, новых грузовых терминалов для обработки почтовых сообщений.

Не отрицая негативных последствий от девальвации рубля и возможного снижения порога беспощинной торговли, эксперты

пока не расценивают перспективы в 2015 г. чересчур негативно. В условиях кризиса и спада доходов населения поток дешевых товаров из Китая имеет все шансы развиваться и дальше. Западным сайтам труднее адаптироваться к новым условиям, но покупки на некоторых из них могут стать выгоднее в связи со значительным удорожанием импортных товаров в России [2].

Таким образом, рынок электронной торговли остается одним из наименее подверженных надвигающемуся экономическому кризису, о чем свидетельствует возобновленный интерес к нему со стороны ряда игроков оффлайн ритейла и отечественных инвесторов из традиционных отраслей. В среднесрочной и долгосрочной перспективе потенциал развития этого рынка еще далеко не исчерпан.

Дальнейший рост интернет-торговли будет обусловлен рядом структурных факторов, в том числе следующие:

- будет продолжаться проникновение Интернета и онлайн-торговли в регионы;
- электронная подпись и онлайн-платежи, становясь все более популярными, порождают массовый онлайн спрос на такие услуги, как страхование и турпакеты;
- инфраструктура доставки достигнет своей зрелости: с уменьшением стоимости доставки электронные формы торговли будут распространяться на более дешевые категории товаров, доступные даже в малых городах и отдаленных районах.

Литература

1. Интернет-торговля в России. Руководство к успешным инвестициям и проектам, январь 2015 г. – URL: http://www.ewdn.com/files/e-commerce_resume_vk_part1_v1.pdf
2. Овчинников Б., Хенни А. Интернет-торговля в контексте экономического кризиса. – URL: http://www.ewdn.com/files/e-commerce_resume_vk_part1_v1.pdf
3. Россия вошла в пятёрку самых активных рынков по покупкам в Интернете. – URL: http://jewellernet.ru/news/rossiya_voshla_v_pyatyerku_samykh_aktivnykh_rynkov_po_pokupkam_v_internete

Коммерция в торговой деятельности

Маклаков Г. В., канд. экон. наук, профессор

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
Новосибирский филиал (Россия, г. Новосибирск),
e-mail: novosibirsk@rea.ru

Обосновывается правомерность названия статьи, даются авторские формулировки понятий коммерческой и торговой деятельности, устанавливается связь между коммерцией и маркетингом.

Ключевые слова: коммерция, торговля, маркетинг, понятия, экономические отношения, предприятия, организации.

The article substantiates the validity of the article title, author's definition of the concept are the commercial and trade activities, establishes a connection between commerce and marketing.

Keywords: commerce, trade, marketing, concepts, economic relations, enterprise, organization.

Название статьи парадоксальное, но принято осознанно, чтобы привлечь внимание научных и педагогических работников к разграничению понятий коммерция и торговля. Они с давних времен до сегодняшних дней ассоциируются как синонимы. В. И. Даль в «Толковом словаре живого великорусского языка», изданного в 1881 г., трактовал коммерцию как торг, торговля, торговые обороты, купеческие промыслы [1].

В универсальном словаре по русскому языку в разделе толковый словарь коммерция представлена торговлей, торговыми операциями [2]. Если следовать этим формулировкам, то название статьи тавтологично, т.е. напоминает словосочетание «масло масляное». Однако на взгляд автора оно приемлемо в современных условиях и вполне правомерно.

Коммерческая деятельность в России возникла на обмене, который существовал в начале зарождения товарного производства, когда излишне произведенная продукция обменивалась на потребную в хозяйстве. С развитием общества и увеличением разнообразия потребностей натуральный обмен эволюционировал в товарно-денежные отношения, которые стали основой коммерческой деятельности.

Коммерческая деятельность, как профессиональное понятие появилось в России в 1804 г. С созданием коммерческого училища в Санкт-Петербурге и получившее развитие в 1907 г. с от-

крытием Московского коммерческого института, ныне Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова. Однако с произошедшими политическими изменениями в ноябре 1917 г., коммерческая деятельность выпала из профессионального обучения и практического использования.

Понятие коммерция в советское время считалось уничижительным, неприемлемым властной идеологии, привнося в себе оттенок осуждения и занятия неблагоприятным делом. Оно заменялось словом торговля.

В социалистической экономике принижалась роль товарно-денежных отношения. Возобладало мнение, будто бы они не связаны с социализмом и исчезнут в коммунистическом обществе.

Однако с экономической оттепелью 60-х годов XX века коммерческие функции, выполняемые в сфере товарного обращения стали называть своим именем. С переходом на рыночную экономику они приобрели ведущую роль во взаимоотношениях хозяйствующих субъектов, став необходимым атрибутом рыночного механизма.

Коммерческая деятельность становится вездесущей, так как без товарно-денежных отношения невозможна общественно-экономическая жизнь в современной действительности. Все хозяйствующие субъекты осуществляют обменные операции, приобретая товары для нормального своего функционирования, либо для продажи с целью возврата вложенных средств и получения прибыли.

В производственных предприятиях функции коммерческой деятельности выполняют отделы снабжения и сбыта, на транспорте – службы коммерческой и грузовой работы, в армии – службы обеспечения продовольствием и обмундированием, в учреждениях – хозяйственные отделы по материально-техническому снабжению.

Коммерческие функции выполняют многие некоммерческие организации и учреждения, которые приобретают товары для своей деятельности или выполняют социальную миссию: бюджетные учреждения (больницы, пансионаты, воинские части, исправительно-трудовые учреждения и т.п.).

Многие организации приобретают оборудование, оргтехнику, канцелярские принадлежности. Но все они не относятся к торговой деятельности. Поэтому неправомерно ставить знак равенства между понятиями коммерция и торговля. Каждое из них имеет

право на самостоятельное существование, а не на взаимозаменяемость. Неудачная формулировка торговой деятельности дана в ст. 2 Федерального закона «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации»: торговая деятельность (далее также «торговля») – вид предпринимательской деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров [3], т.е. на 100% соответствует понятию коммерческой деятельности и игнорируются другие ее функции.

Коммерция это экономические отношения между субъектами рынка в сфере товарного обращения и услуг с целью наиболее полного удовлетворения платежеспособного спроса населения и общественных потребностей.

Торговля представляет совокупность функций, выполняемых в процессе доведения товаров до потребителей. Они дифференцируются на специфические (профессионально-ориентированные) и общие, свойственные организациям и предприятиям всех отраслей.

Таблица 1

Характеристика функций, выполняемых в торговле

Специфические	Общей направленности
1. Коммерческая. 2. Маркетинговая. 3. Рекламная. 4. Технологическая, включая торговое обслуживание. 5. Мерчандайзинг. 6. Техническая (оборудование и инвентарь).	1. Административно-управленческая. 2. Финансово-экономическая. 3. Юридическая. 4. Охрана и безопасность. 5. Инфраструктурная (связи с налоговой инспекцией и местной администрацией, страхование, транспортное обеспечение).

Наиболее тесно коммерческая деятельность связана с маркетингом. В малых и средних по объему товарооборота предприятиях функции маркетинга и коммерции объединены в обязанностях руководителей и товароведов. В крупных предприятиях и торговых сетях созданы специализированные службы по маркетинговой и коммерческой деятельности. Целевая направленность у них единая, а исполнительные функции отличительны.

Коммерческая работа базируется на маркетинговых исследованиях. С помощью методов маркетинга, коммерческие агенты получают необходимую информацию о том, какие изделия и почему хотят покупать потребители, о ценах, которые потребители готовы заплатить, в каких регионах спрос на данные изделия наиболее высокий.

Таблица 2

Характеристика маркетинговых и коммерческих функций в торговле

Перевод терминов	
Маркетинг – рынок.	Коммерция – торговля.
Направления деятельности	
Маркетинг – исследование рынка.	Коммерция – практическое достижение цели, материальное обеспечение жизнедеятельности потребителей.
Участие в воспроизводственном процессе	
Маркетинг – создание товара и вывод его на рынок, сопоставление возможности с потребностями.	Коммерция – реализация, смена форм стоимости, обеспечение удовлетворенности потребителей.
Время и характер применения	
Маркетинг – перспективность развития, взгляд в будущее, творческий поиск, разработка стратегий.	Коммерция – решение текущих проблем, оперативное управление товарообеспечением, квалификационное обслуживание покупателей.
Рекламная деятельность	
Маркетинг – всестороннее исследование рекламных средств, сопровождающих товар к потребителю и влияния на него с целью приобретения (товара или услуги).	Коммерция – внедрение рекомендаций маркетологов, проведение рекламных акций, дизайн и специфика оформления предприятия.
Масштабность	
Маркетинг – многонаправленность исследований, широта и территориальный охват объекта изучения.	Коммерция – ограниченность в рамках своего предприятия и исследования конкурентоспособности ближайшего окружения, конъюнктурные справки.
Результативность	
Маркетинг – рекомендации, предложения, оценка ситуации, предвидение, конъюнктурные обзоры, потенциальная эффективность.	Коммерция – оценка покупателей, степень удовлетворения потребности, рейтинг конкурентоспособности, реальная эффективность.
Очередность выполнения	
Маркетинг – первично.	Коммерция – вторично.

Маркетинговая наука выработала целый арсенал средств и способов изучения и прогнозирования покупательского спроса, которые необходимо использовать при принятии коммерческих решений. Гибкость коммерции должна проявляться, прежде всего, в современном учете требований рынка, для чего необходимо изучать и прогнозировать товарные рынки, развивать и совершенствовать сбытовую рекламу, а также внедрять в коммерческую деятельность инновации, при необходимости – изменять

профиль деятельности, вносить изменения в организационные структуры коммерции.

Успешно осуществлять коммерческую деятельность в сложных и многообразных условиях рыночных отношений смогут лишь хорошо подготовленные высококвалифицированные кадры коммерческих работников, прошедшие глубокую подготовку или повышение квалификации в области маркетинга, менеджмента, организации и технологии коммерческой работы на предприятии.

Не овладев передовыми методами маркетинга предприятие обречено на неудачу в конкурентной борьбе. Знания маркетинга позволяют правильно выбрать сегмент или нишу рынка, сферу хозяйственной деятельности, объективно оценить своих конкурентов, их силу и слабость, определить сравнительные преимущества в конкурентной борьбе.

Маркетинг и коммерция – родственные понятия, имеющие одни и те же цели, и отличаются методами их достижения. Маркетинговые исследования предшествуют принятию коммерческих решений.

Таким образом, коммерческая деятельность является многофункциональной в сфере товарного обращения с социально-ориентированной направленностью, способствующей улучшению жизни населения. Результат ее деятельности характеризует наиболее полное удовлетворение платежеспособных потребностей, а эффективность достигается степенью выполнения цели с меньшими общественно-необходимыми затратами и получаемой прибыли субъектами коммерческой деятельности.

Литература

1. *Даль В. И.* Толковый словарь живого великорусского языка. – М.: Издание книгопродавца-типографа М. О. Вольера, 1881. – Т. 2. – 779 с.
2. *Универсальный словарь по русскому языку.* – СПб.: Весь, 2010. – 1184 с.
3. *Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности Российской Федерации.* – Новосибирск: Сиб. унив. изд-во. 2010 – 48 с.
4. *Маклаков Г. В.* Эволюция понятия «коммерческая деятельность» в образовании // Бизнес и образование: интеграционная модель развития: Материалы Международной научно-практической конференции. – Новосибирск: НФ РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2014. – 370 с.

Сравнительная оценка уровня качества некоторых видов пушного полуфабриката

Оболкина В. А., канд. техн. наук, доцент

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
Новосибирский филиал (Россия, г. Новосибирск),
e-mail: obolkina.va@gmail.com

Основными показателями конкурентоспособности меховых изделий являются эстетические показатели. Оценка уровня качества изделия определяет его розничную цену. В работе сделана попытка проведения сравнительная оценка уровня качества некоторых видов пушного полуфабриката различных видов колористической отделки.

Ключевые слова: уровень качества пушного полуфабриката.

The main indicators of competitiveness of fur products are aesthetic parameters. Assessing the level of quality of the product determines its retail price. In this paper we attempt to conduct a comparative assessment of the level of quality of certain types of semi-finished products of various kinds of fur trim a color

Keywords: the level of quality of fur semifinished.

Сырьем для производства пушного полуфабриката являются шкурки пушных зверей. После проверки качества пушного сырья на соответствие требованиям стандарта из него вырабатывают полуфабрикаты.

Цель данной работы – проведение сравнительной оценки уровня качества некоторых видов пушного полуфабриката различных видов отделки.

Перед проведением экспертной оценки уровня качества пушного полуфабриката определяли соответствие полуфабрикатов показателям ГОСТов.

Оценку эстетических свойств пушно-меховых полуфабрикатов проводили экспертным методом.

Определяли визуально блеск волосяного покрова, цвет и оттенок, мягкость, густоту, «потяжку» кожаной ткани.

Известно, что меховые шкурки – это товар природного происхождения, их свойства определены биологическим видом зверей и животных, поэтому свойства волосяного покрова и кожаной ткани называют товарными свойствами. Определением показателей этих свойств занимались многие исследователи – Б. Ф. Церевитинов, Б. А. Кузнецов, А. Н. Беседин и др. Ранее установлено,

что товарные (биологические) свойства сырья в процессе выделки (превращения) сырья в пушно-меховой полуфабрикат должны сохраняться в пределах 65–95%, а остальная доля должна приходиться на влияние технологических факторов. После выделки сырья и придания пушно-меховому фабрикату способности для дальнейшей переработки у некоторых видов пушнины несколько уменьшается густота волос, увеличивается жесткость кожаной ткани, ослабляется упругость и прочность крашенных волос, особенно прошедших стадию отбеливания; изменяется стойкость к намоканию эпилированных шкурок, но при этом все показатели качества должны соответствовать нормативным документам.

Свойства пушно-мехового полуфабриката и изделий из него можно классифицировать по разным признакам. Наиболее важные из них: номенклатура потребительских свойств, происхождение и природа свойств. По происхождению выделяют свойства естественные, технологические (полученные в процессе выделки, отделки меха и др.). По природе различают свойства структурные (связанные со строением волосного покрова и кожаной ткани шкурки), механические, физические, химические и т.д.

При определении качества полуфабрикатов, а также цифровых значений единичных показателей названных выше свойств различной природы (физических, химических, структурных) необходимо исходить из потребительских свойств, так как они определяют целевое назначение полуфабриката.

Исходя из основных положений стандартов – ГОСТ 22851-77 «Выбор номенклатуры показателей качества промышленной продукции. Основные положения», ГОСТ 24886-81 «Промышленные товары народного потребления. Выбор номенклатуры потребительских свойств и показателей качества» и 4.420-86 СПКП «Шкурки меховые выделанные. Номенклатура показателей» ниже приводится сокращенная иерархическая структура потребительских свойств пушно-мехового полуфабриката (табл. 1).

Из данных табл. 1 видно, что потребительские свойства пушных полуфабрикатов характеризуются единичными показателями, получаемыми органолептическими и лабораторными методами, посредством которых эксперты могут оценить уровень качества.

Для этого исследования объектами определили следующие пушно-меховые полуфабрикаты – образец № 1. Шкурка енота натуральная, образец № 2. Шкурка серебристо-черной лисicy

Таблица 1

**Иерархическая структура потребительских свойств
длинноволосого пушного полуфабриката**

Групповые свойства	Комплексные свойства	Единичные свойства	Показатели единичных свойств: прямые и косвенные
Функциональное назначение	Совершенство выполнения основной функции	Теплозащитные свойства меха и изделия. Ветрозащитные свойства меха (ветростойкость)	Суммарное тепловое сопротивление, длина, толщина, структура волос. Толщина, плотность кожаной ткани, густота волоса
	Совершенство выполнения вспомогательной функции		Пушистость, цвет, блеск, длина волоса,
Надежность	Долговечность физическая	Продолжительность носки. Прочность волосяного покрова. Прочность кожаной ткани	Нагрузка при разрыве волоса, толщина волоса. Строение волоса, наличие категории волос. Предел прочности кожаной ткани (мездры) при растяжении, температура сваривания кожаной ткани
	Сохраняемость	Формоустойчивость, светостойкость	Относительное удлинение кожаной ткани, упругость, сминаемость, свойлачиваемость (длина, толщина, строение волос), прочность окраски к трению
Эргономические свойства	Физические и психофизические свойства	Пластичность меха. Туше меха.	Масса волос, масса полуфабриката. Растяжимость кожаной ткани. Ощущение мягкого теплого, пушистого меха
	Гигиенические свойства	Сорбционные свойства	Гигроскопичность, паропроницаемость
Эстетические свойства	Целостность композиции	Декоративное решение	Цвет, окраска меха (колорит), пушистость (фактура меха), Длина, густота, наличие и мягкость ости полуфабриката
	Стабильность товарного вида	Маркость меха	Светостойкость, стойкость к сухому и мокрому трению. Маркость меха
		Восстанавливаемость волосяного покрова	Упругость волос. Свойлачиваемость волос

натуральная, образец № 3, шкурка серебристо-черной лисицы крашенная резервным способом, образец № 4. Шкурка лисицы-крестовки крашенная, образец № 5. Шкурка лисицы-крестовки крашенная резервным и окуночным способом с верховой наводкой ости, образец № 6. Шкурка лисицы-крестовки обесцвеченная и окрашенная резервным способом остевого и кроющего волоса.

В процессе экспертизы качества пушно-мехового полуфабриката были проведены все стандартные испытания согласно ГОСТов на конкретный вид.

В процессе исследования использованы следующие приборы: разрывная машина РМ-250 (для получения разрывных и деформационных характеристик); толщиномер для определения толщины кожаной ткани, микроскоп с цифровым анализатором (для получения характеристики волосяного покрова – длины, толщины и строения волос), прибор для определения прочности окраски к сухому и мокрому трению, муфельная печь (для определения золы и вида дубления); прибор для определения «рН» среды (для определения «рН» водной вытяжки), прибор для определения температуры сваривания кожаной ткани, химические реактивы.

При исследовании образцов перед закладкой на хранение установлено, что они соответствовали требованиям соответствующих ГОСТов.

Установлено, что изделия подвергались обесцвечиванию (образец № 6), крашению (образец № 2), неоднократному крашению образцы № 3–6). Установлено, что чем больше операций «претерпел» образец, тем меньшую разрывную нагрузку он выдерживает, тем меньшую густоту волосяного покрова он имеет, а также меньшую толщину остевого, кроющего и пухового волоса на однотипных топографических участках.

В табл. 2 представлены результаты экспертизы качества волосяного покрова на устойчивость окраски к трению. Из результатов табл. 2 видно, что все образцы соответствуют ГОСТу по устойчивости окраски к сухому и мокрому трению.

Однако при получении водной вытяжки мездры полуфабрикатов получены окрашенные растворы, что, возможно, в дальнейшем могло привести к окрашиванию волосяного покрова.

В результате хранения полуфабрикатов в течение одного года их свойства несколько изменились в худшую сторону [1].

Таблица 2

**Результаты экспертизы качества волосяного покрова
на устойчивость к трению**

№	Наименование показателя	Требования ГОСТ	Характеристика образцов
1	Устойчивость окраски волосяного покрова к сухому трению, баллы, не менее	4	Образец № 1 – 5 Образец № 2 – 5 Образец № 3 – 4 Образец № 4 – 4 Образец № 5 – 4 Образец № 6 – 4
2	Устойчивость окраски волосяного покрова к мокрому трению, баллы, не менее	4	Образец № 1 – 5 Образец № 2 – 5 Образец № 3 – 4 Образец № 4 – 4 Образец № 5 – 4 Образец № 6 – 4

Эстетические показатели полуфабрикатов определяли согласно ГОСТ 14781-69 экспертным методом.

Результаты оценки эстетических показателей представлены в табл. 3 и 4.

В табл. 3 представлены результаты оценки качества полуфабрикатов по эстетическим показателям (до закладки на хранение). В табл. 4 представлены результаты изменения эстетических показателей полуфабрикатов после хранения в течение двух лет.

Таблица 3

**Оценка качества полуфабрикатов по эстетическим показателям
(до закладки на хранение)**

Показатель	Единичные показатели	Баллы	Обр. № 1	Обр. № 2	Обр. № 3	Обр. № 4	Обр. № 5	Обр. № 6
Качество отделки волосяного покрова	Блеск	5	5	5	4	5	4	4
	Пышность	6	6	6	6	6	6	6
	Шелковистость	5	5	5	5	5	4	4
		16–14						
Колори- стическое оформ- ление волосяного покрова	Цвет: пуха кроющего волоса остевого волоса	3	3	3	3	3	3	3
		4	4	4	4	4	4	4
		3	3	3	3	3	3	3
		10						

Качество отделки кожной ткани	Цвет	4	4	4	4	4	4	4
	Равномерность	6	5	5	5	5	5	5
	толщины	4	4	4	4	4	4	4
	Тягучесть	14–12						
	Итого	40–38	39	39	39	39	39	39

Таблица 4

**Оценка качества полуфабрикатов по эстетическим показателям
(после двух лет хранения)**

Показатель	Единичные показатели	Баллы	Обр. № 1	Обр. № 2	Обр. № 3	Обр. № 4	Обр. № 5	Обр. № 6
Качество отделки волосяного покрова	Блеск	5	4	4	4	4	3	3
	Пышность	6	4	4	4	4	3	3
	Шелковистость	5	4	4	4	4	4	3
		16–14						
Колористическое оформление волосяного покрова	Цвет: пуха	3	3	3	3	3	3	3
	кроющего волоса	4	4	4	4	4	4	4
	остевого волоса	3	3	3	3	3	3	3
		10						
Качество отделки кожной ткани	Цвет	4	4	4	4	4	4	4
	Равномерность	6	5	5	5	5	5	5
	толщины	4	4	4	4	4	4	4
	Тягучесть	14–12						
	Итого	40–38	36	36	36	36	36	35

После двух лет хранения показатели качества еще ухудшились – во всех образцах полуфабриката без исключений уменьшилась густота волосяного покрова, хотя находится в пределах ГОСТа.

При помощи электронного микроскопа изучили строение направляющих, остевых и пуховых волос образцов. На рис. 1 и 2 представлены направляющий волос натуральной серебристо-черной лисицы и направляющий волос лисицы-крестовки выделанной крашенной резервным и окуночным способом с верховой наводкой ости. Анализ строения волос показал, что волос натурального полуфабриката имеет значительно меньше повреждений, чем окрашенные образцы. Волос подвергшихся дополнительной отделки и обработки образцов имеет множество трещин,

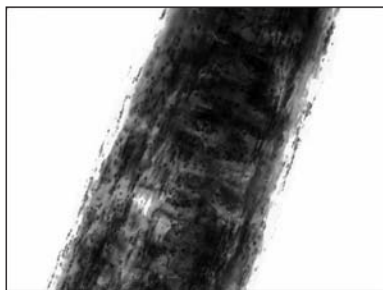


Рис. 1. Направляющий волос натуральной серебристо-черной лисицы



Рис. 2. Направляющий волос лисицы-крестовки, выделанной крашенной резервным и окуночным способом с верховой наводкой ости

изломов, что в значительной мере влияет на износостойкость и прочность изделий из данного полуфабриката.

Таким образом, товарные свойства полуфабрикатов в течение срока хранения изменились. Полуфабрикаты из высшей категории качества (40–38 баллов), перешли в первую категорию качества (37–32 балла). Установлено, что степень их изменения зависит от качества технологической обработки и количества операций отделки.

Литература

1. Оболкина В. А. Влияние временного фактора старения на качество пушного длинноволосого полфабриката // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2013. – № 2 (18). – С. 88–93.
2. ГОСТ 22851-77 «Выбор номенклатуры показателей качества промышленной продукции. Основные положения», Введ. 1977-01-01. – Дата актуализации 01.11.2014. – М.: Издательство стандартов, 1978. – 10 с.
3. ГОСТ 24886-81 «Промышленные товары народного потребления. Выбор номенклатуры потребительских свойств и показателей качества» Введ. 1981-01-01. – М.: Издательство стандартов, 1981. – 20 с.

Структурные преобразования оптовой торговли потребительской кооперации

Пономарев Н. Н., канд. экон. наук, доцент

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
Новосибирский филиал (Россия, г. Новосибирск),
e-mail: ponomarevnn2010@mail.ru

Исследованы проблемы разрыва хозяйственных связей организаций оптовой и розничной торговли потребительской кооперации. Рассмотрены предпосылки структурных преобразований в оптовой торговле. Предложены варианты реструктуризации оптовой торговли потребительской кооперации.

Ключевые слова: оптовая торговля, розничная торговля, потребительская кооперация, структурные преобразования, интеграция в торговле, оптово-розничное объединение.

The problems of break of economic connections of organizations of wholesale and retail trade of consumer cooperation are Investigational. Preconditions of structural transformations are considered to the wholesale. The variants of restructuring of wholesale of consumer cooperation are offered.

Keywords: wholesale, retail business, consumer cooperation, structural transformations, integration in trade, wholesale-retail association.

Внутренний рынок страны опирается на многочисленные межотраслевые, региональные, межрегиональные и мирохозяйственные связи. Мировой опыт и отечественная практика показывают, что функционирование всей системы таких связей немыслимо без участия коммерческого посредника. Он обеспечивает необходимую интенсивность и ускорение процесса товародвижения, снижающего общие объемы требуемых для его осуществления капитальных вложений и других финансовых затрат, сокращает совокупные издержки обращения.

Оптовая торговля играет роль активного коммерческого посредника. Она стремится разрешить объективную рыночную ситуацию по «примирению» противоположных интересов и устремлений товаропроизводителя и розничного торговца. Первый стремится сбывать крупные партии товаров, используя возможности массового производства. Второй же, ориентируется лишь на относительно небольшие партии товаров, которые легче найдут сбыт. Организует движение товаров по каналам распреде-

ления, оптовая торговля фактически синхронизирует производство и потребление товаров.

Оптовая торговля в России отличается в настоящее время многообразием типов, многочисленностью звеньев, масштабами деятельности, ассортиментом товаров, разнообразием форм собственности.

Основная масса оптовых структур концентрируется на межрегиональном и региональном уровне. Это, главным образом, автономные оптовые организации, а также подразделения в составе производственных объединений. Число таких образований за время формирования рынка увеличилось в несколько раз. Динамика их развития складывалась по-разному в отдельных регионах страны. Важно здесь выделить высокую активность оптовых организаций на рынке, постоянный поиск путей выживания и развития, направленность на специализацию отдельных групп товаров: сахар, мука, соль, кондитерские, напитки, овощи, фрукты и т.д.

Имеются предпосылки формирования в ближайшие годы оптовых объединений. К ним можно отнести такие факторы:

- структурные преобразования в розничной торговле. Там начинают создаваться «торговые цепи», формируясь либо вокруг крупного универсама, либо на основе общности интересов. Для обслуживания таких «торговых цепей» требуется группа оптовых организаций для обеспечения разнообразия ассортимента;
- объединения в рознице ведут к вытеснению части оптовиков с рынка в связи с образованием собственных оптовых организаций;
- усиление конкуренции среди оптовых организаций, особенно на межрегиональном уровне, создание оптовых группировок в регионах для «подавления» засилья на российском рынке московских и Санкт-Петербургских оптовых организаций. Сейчас большая часть товаров импортного производства поступает в регионы через столичные оптовые организации;
- объединение оптовых организаций в рамках активно формируемых в регионах финансово-промышленных групп;
- интеграция оптового и розничного звеньев на базе специализированных оптовых организаций, а также в процессе восстановления ранее утраченных связей розничных тор-

говых организаций с ранее действующими оптовыми базами;

- формирование «цепей оптовых организаций»: специализированная оптовая база плюс сеть мелкооптовых фирм. Основой такого объединения может стать общность интересов. Мелкооптовые фирмы в рамках объединения получают определенные гарантии стабильности работы при ощущении независимости и самостоятельности.

Одновременно с интеграцией в сфере оптовой торговли происходит процесс расширения видового разнообразия оптовых структур.

Можно выделить следующие виды оптовых организаций:

- специализированные;
- посреднические оптовые структуры;
- организаторы оптового оборота.

Основную массу оптовых структур на российском потребительском рынке составляют специализированные на оптовой торговле организации. Они имеют хорошие контакты с товаропроизводителями и с розничной торговлей, отличаются друг от друга широтой ассортимента товаров и услуг (от универсального до узкого), наличием материально-технической базы. Районы их деятельности распространяются от межрегионального до внутрирегионального уровня.

Две другие разновидности оптовых структур представлены оптовыми посредниками и организаторами оптового оборота. Они действуют по поручению клиента и в основном, за его счет. Собственностью оптовых посредников выступает информация о товаре, его продвижении на рынке.

У организаторов оптового оборота нет в собственности ни информации, ни товаров. Они – производители посреднических услуг.

Большого удельного веса в оптовом товарообороте биржи, аукционы, ярмарки нигде в мире и в России не имеют. Однако они оказывают большое влияние на уровень цен.

Совершенно новым явлением для российского рынка являются оптовые рынки, особенно специализирующиеся на продовольственных товарах. В каждом регионе России их насчитывается от 3 до 10. Как правило, они располагаются в крупных административных центрах. Деятельность оптовых продовольственных рынков концентрируется на мелкооптовой, круглогодичной реа-

лизации продовольственных товаров магазинам, предприятиям массового питания, населению. В настоящее время принимаются меры по целенаправленному формированию оптовых продовольственных рынков в России. В странах с развитой экономикой такие рынки играют важную роль в развитии сельскохозяйственного производства и в стабильном обеспечении населения продуктами питания (Япония, Франция, США и др.).

Существенное развитие на российском рынке получили транспортно-экспедиционные предприятия, склады гарантированного хранения товаров. Они обеспечивают физическое продвижение товара от производства до потребителей. Организованы такие предприятия на базе ранее действующих оптовых складов при железнодорожных и автомобильных магистралях. Определенная часть их образована за счет нового строительства.

Кроме того, на российском рынке действуют мощные оптово-розничные предприятия иностранных фирм. Они конкурируют с отечественными оптовыми предприятиями за сферы влияния. Имея богатый опыт проникновения на зарубежные рынки, иностранные фирмы благодаря этому, переигрывают в конкуренции отечественных предпринимателей от опта. Доминирующее положение на рынке они заняли в оптовой реализации персональных компьютеров, копировальной техники, некоторых видов посудодомовых машин, изделий из пластика, мебели, строительных материалов.

Одним из основных направлений структурного преобразования кооперативной оптовой торговли представляется формирование в сфере распределения новых организационных структур и, в частности, оптово-розничных объединений и ассоциаций. Следует отметить, что сегодня в потребительской кооперации большинство торговых организаций, по сути, являются подобного рода объединениями. Так, после отказа сотрудничества с райпо и райпотребсоюзами, межрайонные и областные оптовые базы были вынуждены сформировать собственную розничную торговую сеть, так как значительно сократившийся объем оптовых операций не обеспечивал им безубыточности.

В свою очередь, лишившись источника поступления товаров, райпо и райпотребсоюзы стали самостоятельно осуществлять оптовые закупки крупных партий товаров, их хранение, подсортировку, доставку и другие операции, свойственные ранее в большей степени оптовым организациям. Однако полного решения проблемы ни в том, ни в другом случае достигнуто не было.

Имевшаяся в распоряжении каждой из оптовых баз немногочисленная розничная сеть (3–5 магазинов) не в состоянии обеспечить розничную продажу даже значительно сократившихся за последние годы запасов товаров и, тем более, не может решить проблем обеспечения финансовой устойчивости. Не в лучшем положении оказались райпо и райпотребсоюзы, вынужденные нести дополнительные издержки, неизбежно связанные с выполнением новых для себя функций оптовика.

Наилучшим решением проблемы согласования интересов всех участников кооперативной торговли, могло бы, на наш взгляд, стать создание оптово-розничных объединений потребительской кооперации. Это подтверждается и результатами проведенного нами анкетного опроса руководителей кооперативных организаций Сибири, 88,4% которых посчитало эту форму одной из самых перспективных, позволяющих выжить торговым организациям в сегодняшней экономической ситуации.

Оптово-розничное объединение представляет собой единую коммерческую организацию, способную обеспечить эффективное выполнение полного комплекса торгово-технологических операций с товаром, начиная от закупки его у производителя и кончая реализацией конечному потребителю. Оптово-розничные объединения включают в себя оптовые и розничные предприятия, а также транспортно-экспедиционные и другие сервисные структуры.

Они обладают рядом преимуществ, к числу которых можно отнести следующие:

- наличие складских площадей в количестве, достаточном для хранения и складской переработки больших партий товаров;
- достаточно высокая квалификация работников коммерческой службы;
- наработанные и проверенные связи с поставщиками товаров, транспортными организациями и другими субъектами сферы обращения товаров;
- относительно высокая технологичность складских операций, а значит более низкий уровень издержек, связанный с их выполнением;
- возможность закупки и ускоренной реализации через многофилиальную торговую сеть больших партий товаров, по-

звolyающих иметь конкурентоспособные цены предложения потребителям;

- близкие к оптимальным расстояния от оптовых баз до магазинов (60–120 км), позволяющие с наименьшими удельными затратами организовать централизованную доставку товаров;
- наличие железнодорожных подъездных путей, определяющих возможность получения крупных партий товаров.

Единственным серьезным препятствием для создания межрайонных оптово-розничных объединений могут стать амбиции руководителей межрайонных баз и райпо, не желающих поступиться частью своих полномочий. Однако сегодняшнее положение обоих субъектов кооперативной торговли (и в первую очередь розницы) в большинстве случаев столь плачевно, что это может стать самым сильным аргументом в пользу объединения. Существует также менее болезненный для руководителей вариант ассоциированного членства. В этом случае создается оптово-розничная ассоциация, не имеющая право непосредственного управления каждым из входящих в нее членов, но определяющая единые подходы к формированию ассортимента товаров, ценовой политики, системы доставки и обслуживания и т.п. Разумеется, в этом случае, влияние каждого субъекта ассоциации на процессы закупки и реализации товаров опосредуется, что несколько снижает эффективность всей структуры.

На уровне облпотребсоюза возможна организация областного оптово-розничного объединения или ассоциации. Несомненным преимуществом такого объединения следует признать наличие самой мощной материально-технической базы оптового субъекта объединения, так как именно в областных центрах построены наиболее крупные и хорошо оснащенные оптовые предприятия потребительской кооперации. Кроме того, областные оптовые базы пока сохраняют наиболее квалифицированных работников коммерческой службы, которые частично утрачены оптовиками межрайонного и районного уровня. Близость к производителям товаров, давно наработанные связи с поставщиками и оптовыми посредниками, большие объемы закупок товаров способны обеспечить конкурентоспособность подобных объединений не только в сравнении с другими оптово-розничными объединениями потребительской кооперации, но и с внесистемными коммерческими структурами, конкурирующими на городском и сельском

рынке. Именно областные объединения в наибольшей степени готовы, в случае необходимости, к выходу на новые для себя рынки, т.е. к реализации стратегии расширения рынка.

В современной экономической ситуации создание оптово-розничных объединений потребительской кооперации на всех уровнях – это важнейшая стратегическая задача всех без исключения областных, краевых и республиканских потребсоюзов. Без ее решения трудно рассчитывать не только на успех торговой деятельности, но даже и на самую возможность сохранения оптовых и розничных организаций как таковых. Изменение организационной структуры оптового звена в направлении объединения разрозненных оптовых и розничных организаций потребсоюзов позволит централизовать финансовые, материально-технические и кадровые ресурсы для более эффективного их использования.

Структурное преобразование традиционно самостоятельных оптового и розничного звеньев потребительской кооперации путем их объединения дает потребсоюзу один из немногих шансов на сохранение торговой отрасли. Создание оптово-розничных объединений важно для потребительской кооперации не только для улучшения экономического положения торговых организаций, но и чрезвычайно важно с психологической точки зрения, так как может лечь в основу стабилизации и начала роста не только торговой отрасли, но и всей экономики потребительской кооперации.

Литература

1. Бейдель Т. В., Пономарев Н. Н. К вопросу создания оптово-розничных объединений потребительской кооперации // Новый век – новые горизонты науки: Материалы региональной научно-практической конференции: В 2 ч. Ч. 2. – Новосибирск: СибУПК, 2004.
2. Парамонова Т. Н., Красюк И. Н., Лукашевич В. В. Маркетинг торгового предприятия: Учебник. – М.: Дашков и К°, 2013. – 284 с.
3. Куц С. П., Афанасьев А. А. Маркетинговые аспекты развития межфирменных сетей: российский опыт // Российский журнал менеджмента. – 2010. – Т. 2. – № 1. – С. 33–52.

**Исследование маркетинговой стратегии
по производству молока в Новосибирской области**

Чистякова В. И., канд. экон. наук, доцент

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
Новосибирский филиал (Россия, г. Новосибирск),
e-mail:tulasi@ngs.ru

Рынок молока в Новосибирской области является нестабильным. Маркетинговая деятельность целесообразна при любой степени насыщения рынка и не только в чисто рыночной экономической системе. Среди функциональных стратегий наиболее важное место занимает стратегия маркетинга.

Ключевые слова: рынок молока, потребности, спрос, предложение, маркетинг, стратегия, маркетинговая стратегия.

The milk market in the Novosibirsk region is unstable. Marketing activity is appropriate at any degree of saturation of the market and not only in a pure market economic system. Among the most functional strategies is important marketing strategy.

Keywords: the milk market, demand, demand, supply, marketing, strategy, marketing strategy.

Производство молока и молочной продукции традиционно является одной из наиболее значимых для народного хозяйства отраслей. Молочное животноводство в полной мере ощутило на себе трудности переходного периода – состояние молочного стада является самой насущной проблемой, для решения которой требуются значительные инвестиции. Но дефицит качественного сырья – не единственная проблема для предприятий по переработке молока Новосибирска и Новосибирской области. Одновременно с интенсификацией производства, снижением издержек и повышением качества производимой продукции необходимо прилагать дополнительные усилия для того, чтобы выпущенный товар отвечал потребностям рынка.

Маркетинговая деятельность целесообразна при любой степени насыщения рынка и не только в чисто рыночной экономической системе. Маркетингориентированная экономика способна корректировать поведение экономических субъектов рынка, потребителей и производителей к их взаимной выгоде. В настоящее время польза, приносимая стратегическим маркетингом, уже никем не оспаривается, однако его практическое применение в большинстве предприятий по производству молока и молочной

продукции Новосибирской области либо отсутствует полностью, либо является придатком службы сбыта. Незрелость самой системы организации и функционирования стратегического маркетинга на предприятиях отрасли, недостаток квалифицированных кадров свидетельствуют об актуальности проблемы исследования стратегии маркетинга в сельскохозяйственных организациях Новосибирской области.

Уровень самообеспечения молочной продукцией населения России снизилось с 88,3% в 2000 г. до 80, 2 % в 2012 г. При этом в структуре энергетической ценности основных продуктов питания, потребленных населением, доля молока и молочных продуктов увеличилась с 9,8% в 2000 г. до 12,0% в 2012 г. Стабильно росло потребление молока и молочных продуктов на душу населения соответственно с 215 кг до 249 кг [2].

Рынок молока Новосибирской области как и в целом по России является нестабильным. За период с 2008 по 2013 г. производство молока в хозяйствах всех категорий области снизилось с 800,9 тыс. тонн до 654,2 тыс. тонн (табл. 1).

Таблица 1

**Производство молока в хозяйствах всех категорий
Новосибирской области за 2008–2013 гг. [1]**

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Производство						
Молоко, тыс. тонн	800,9	783,7	757,1	775,3	713,1	654,2
в том числе ОАО племзавод «Учхоз Тулинское»	4,4	4,5	4,5	4,7	4,7	4,9
Продуктивность скота в сельскохозяйственных организациях						
Средний удой молока от одной коровы, кг	3417	3656	3725	3905	3932	3759
Средний удой молока от одной коровы ОАО племзавод «Учхоз Тулинское», кг	8721	9049	9071	9211	9003	9000

ОАО племзавод «Учхоз Тулинское» в областном объеме производства молока занимает 0,7% по итогам 2013 г. поголовье крупного рогатого скота - 1490 голов, из них 510 коров. Средний удой молока от одной коровы в учхозе более чем в два раза превышает продуктивность коров по области.

ОАО племзавод «Учхоз Тулинское» – это многоотраслевое предприятие с развитым животноводством. В общей структуре выручки продукция животноводства занимает 86,15%, в том

числе молоко цельное – 54,6%, растениеводческая продукция – 8,82% (табл. 2). Рентабельность производства молока на предприятии – 8,11%.

Таблица 2

**Состав и структура выручки от реализации
ОАО племзавод «Учхоз Тулинское» за 2008–2013 гг.**

Вид продукции	2008 г.		2013 г.	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
Зерновые и зернобобовые	19533	20,07	7004	6,260
Прочая продукция растениеводства	3277	3,37	5	0,004
Продукция растениеводства собственного производства, реализованная в переработанном виде	4635	4,76	2860	2,556
Итого по растениеводству	27445	28,20	9869	8,82
Молоко цельное	42730	43,91	61087	54,599
Скот и птица в живой массе – всего	18837	19,36	27635	24,700
В том числе крупный рогатый скот	11526	11,84	17105	15,288
Прочая продукция животноводства	179	0,18	476	0,425
Продукция животноводства собственного производства, реализованная в переработанном виде	5488	5,64	7189	6,425
Мясо и мясопродукты (в перерасчете на живую массу)	5488	5,64	7189	6,425
Итого по животноводству	67234	69,09	96387	86,15
Прочая продукция, товары, работы, услуги	2631	2,70	5627	5,029
Всего	97310	100	111883	100

У многоотраслевого предприятия пирамида стратегий включает следующие уровни: общую корпоративную стратегию, деловые бизнес-стратегии, функциональные, операционные. Стратегия по производству молока является одной из деловых стратегий в бизнес-портфеле учхоза.

Общая корпоративная стратегия направлена на достижение определенной доли на отраслевом рынке. Как отмечено выше, рыночная доля ОАО племзавода «Учхоз Тулинское» не достигла и одного процента.

Деловые бизнес-стратегии разрабатываются на основе общей корпоративной стратегии по каждому виду продукта: производству зерна и зернобобовых культур, молока, выращиванию скота в живой массе. Деловые бизнес-стратегии можно назвать также продуктово-маркетинговыми стратегиями. Продуктово-маркетинговые стратегии являются основными в общей корпоративной стратегии. Эти стратегии дают ответ на основополагающие вопросы фирмы: что производить? по каким ценам и на каких рынках продавать? по каким каналам распространять товар? какие способы продвижения товара?

Среди функциональных стратегий наиболее важное место занимает стратегия маркетинга. В настоящее время маркетинг выступает системой организации всей деятельности фирмы по разработке, производству и сбыту товаров на основе комплексного изучения рынка и реальных запросов покупателей с целью получения высокой прибыли.

Маркетинг – это единый комплекс организации производства и сбыта товара (услуги), направленный на выявление и удовлетворение потребностей конкретной группы потребителей с целью получения прибыли.

Маркетинг как наука и практика начинает свое развитие в 1960–1970-е годы, влияние на это оказывают как внешние, так и внутренние факторы:

- а) возросший уровень жизни;
- б) увеличение части располагаемого дохода;
- в) повышение качества предоставляемых услуг социальной сферы;
- г) развитие систем сообщения (люди активно начинают путешествовать, привозя с собой не только новые товары, но и новые потребности);
- д) желание с пользой для себя проводить свое свободное время.

Одной из основ деятельности любого предприятия, работающего на принципах маркетинга, является девиз: «производить только то, что нужно рынку, что будет востребовано покупателем». Главной идеей маркетинга является идея человеческих потребностей, что является сущностью данной науки. Отсюда вытекают основные принципы маркетинга, которые включают:

- 1) достижение конечного оправданного результата деятельности фирмы;

- 2) завладение в долговременном периоде определенной долей рынка;
- 3) эффективная реализация товара;
- 4) выбор эффективной маркетинговой стратегии и политики ценообразования;
- 5) создание товаров рыночной новизны, позволяющих фирме быть рентабельной;
- 6) постоянно проводить исследования рынка с целью изучения спроса для дальнейшего активного приспособления к требованиям потенциальных покупателей;
- 7) использовать комплексный подход к увязке поставленных целей с имеющимися ресурсами и возможностями фирмы;
- 8) поиск новых путей фирмы для повышения эффективности производственной линии, творческой инициативности персонала по внедрению нововведений;
- 9) повышение качества продукции;
- 10) сокращение издержек;
- 11) организовать поставку продукции фирмы в таком объеме, в такое место и время, которое более всего устраивало бы конечного потребителя;
- 12) отслеживать научно-технический прогресс общества;
- 13) добиваться преимуществ в борьбе с конкурентами.

Опыт и практика маркетинга четко обозначили, что применение только каких-то составляющих (изучение товара или изучение потребителей) не дает нужного результата. Лишь комплексный подход дает результат предприятию – позволяет выйти на рынок со своим товаром и быть прибыльным.

Многие считают, что главной целью маркетинга является сбыт и его стимулирование. Исследователь в области управления П. Друккер утверждает, что «цель маркетинга – сделать усилия по сбыту ненужными. Его цель – так хорошо познать и понять клиента, что товар или услуга будут точно подходить последнему и продавать себя сами».

Из этого следует, что усилия по сбыту и стимулированию становятся частью маркетинговой деятельности предприятия по достижению главной цели – максимизации продаж и прибыли.

Агромаркетинг отличается от промышленного, коммерческого, банковского и др. Это определяется:

- 1) особенностями сельского хозяйства;
- 2) многообразием форм хозяйствования;

- 3) сельскохозяйственная продукция – товар первой жизненной необходимости;
- 4) товар скоропортящийся.

Маркетинговая деятельность в сельскохозяйственных предприятиях состоит из следующих элементов [6]:

- выявление существующего потенциального спроса покупателей на предлагаемую сельскохозяйственную продукцию и услуги путем комплексного изучения состояния рынка и перспектив развития;
- разработка тары, выбор методов рекламы и стимулирования сбыта;
- организация и совершенствование форм и методов реализации продукции;
- разработка системы цен, проверка эффективности и совершенствование;
- организация научно-исследовательской деятельности по освоению производства и сбыта новых видов продукции, удовлетворение запросов потребителей;
- анализ экономической эффективности использования сырья и материалов;
- организация взаимоотношений с поставщиками и оценка их надежности;
- формирование плана маркетинга;
- обеспечение контроля и управление маркетингом на предприятии.

Профессор маркетинга Северо-Западного университета США Ф. Котлер дал понятие «концепции маркетинга», определив ее «как сравнительно новый подход в предпринимательской деятельности, где залогом достижения целей организации являются определение нужд и потребностей целевых рынков и обеспечение желаемой удовлетворенности более эффективными и более продуктивными, чем у конкурентов, способами» [4].

Иными словами, Ф. Котлер определяет сущность концепции маркетинга с помощью выражений типа: «Отыщите потребности и удовлетворите их», «Любите клиента, а не товар», «Производите то, что можете продать вместо того, чтобы пытаться продать то, что сможете произвести», «Делать все, что в наших силах, чтобы максимально возместить каждый затраченный клиентом доллар ценностей значимостью, качеством и удовлетворенностью». Иными словами, главным объектом концепции маркетинга яв-

ляется всестороннее изучение клиентов фирмы с их запросами, потребностями и нуждами. Фирма должна строить всю свою деятельность с расчетом максимальной удовлетворенности покупателей, взамен получая соответствующую прибыль.

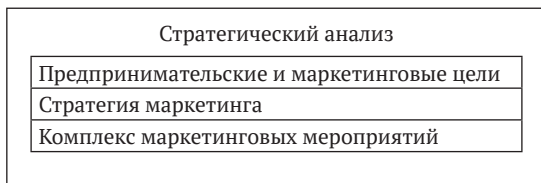
По представлениям Ф. Котлера, строжим концепции маркетинга является ориентация на нужды, запросы и потребности клиентов, максимизация потребительской удовлетворенности для достижения главной цели фирмы.

Главные цели фирмы с позиций стратегического менеджмента направлены на достижение определенной рыночной доли (конкурентной позиции) и финансовые цели (получение запланированного объема прибыли).

Стратегия организации – комплексный план действий по достижению ее целей на долгосрочную перспективу в условиях изменяющейся внешней и внутренней среды. Стратегическое управление как современный инструмент управления основано на человеческом потенциале, ориентирует производственную деятельность на запросы потребителей, осуществляет своевременные изменения в организации и направлено на достижение долгосрочных целей организации.

Маркетинговая концепция является результатом детальных стратегических исследований и включает в себя установки в трех концептуальных плоскостях:

- 1) целевой – предпринимательские и маркетинговые цели;
- 2) стратегической – стратегия маркетинга;
- 3) инструментальной – комплекс маркетинговых мероприятий (рис.).



Структура и содержание концепции маркетинга [3]

В то время как предпринимательские и маркетинговые цели могут рассматриваться для предприятия в качестве установок на будущее, маркетинговые стратегии представляют собой структурирующие мероприятия («каналы»), в рамках которых формируется комплекс маркетинговых мероприятий как оперативный

процесс планирования. Оперативные мероприятия составляют в тоже время и тактическую плоскость маркетинга и определяют текущие действия в течение коротких плановых периодов (месяц, квартал, год), которые направлены на решение текущих проблем фирмы (например, защита от действий конкурентов).

В рамках концепции маркетинга предпринимательская и маркетинговая стратегии составляют центральное связующее звено между целями и оперативными мероприятиями по маркетингу.

Таким образом, маркетинговую стратегию можно охарактеризовать как обусловленный, долгосрочный, глобальный план действий по достижению предпринимательских и маркетинговых целей. Обусловленный характер маркетинговой стратегии означает то, что она формулируется, исходя из специфической, внутренней ситуации при наличии определенного уровня информированности. Признаком глобальности обозначен тот факт, что предмет маркетинговых стратегий часто отличается высокой степенью агрегации. Понятие действия указывает на направленность деятельности, в то время как слово «план» отражает обязательность маркетинговой стратегии для всех управленческих уровней [3].

Маркетинговая стратегия относится к функциональным стратегиям фирмы. Однако проблема выбора решений в маркетинге отличается от большинства решений в иных функциональных подразделениях предприятия тем, что содержит в себе два компонента:

- 1) решение должно учитывать условия функционирования предприятия;
- 2) оно должно быть ориентировано на рынок.

Всякое решение по маркетингу принципиально зависит от:

- собственного положения дел;
- оценки положения противника;
- собственных средств, которыми располагает предприятие.

Условия функционирования предприятия можно описать с помощью множества внешних и внутренних переменных факторов. Конкретная маркетинговая ситуация, в которой находится предприятие и его продукция, у разных предприятий всегда различна по их природе.

Ответственные лица, принимающие решения по маркетингу в сфере производства молока, должны наряду с учетом поведения покупателей и конкуренции вносить в свои расчеты и воз-

можное поведение промежуточных продавцов и сбытовых агентов. Среда функционирования предприятия осложняет принятие решений в области маркетинга.

Литература

1. Новосибирская область. 2014: Статистический ежегодник / Территориальный орган ФСГС по Новосибирской области. – Новосибирск, 2014.
2. Сельское хозяйство, охота и охотничье хозяйство, лесоводство в России. 2013: Статистический сборник / Росстат. – М., 2013. – 462 с.
3. Журавлева Л. А. Стратегический менеджмент: Учебное пособие по разработке и реализации стратегии. – Новосибирск: НГАЭиУ, 1999. – 268 с.
4. Котлер Ф. Основы маркетинга / Пер с англ. – М.: Ростинтэр, 1996. – 704 с.
5. Милосердов В., Борхунов Н. Импортзамещение, продовольственная независимость и аграрная политика // АПК: экономика и управление. – 2015. – № 3. – С. 3–10.
6. Саакян М. К. Особенности разработки маркетинговой стратегии в сельскохозяйственных предприятиях Среднего Урала // Аграрный вестник Урала. – 2010. – № 5 (71). – С. 33–35.

Раздел 2

Менеджмент XXI века:

актуальные проблемы и пути их решения

УДК 336.221

Основы успешного бизнеса в кризис

Бугланова Э. П., канд. экон. наук

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
Новосибирский филиал (Россия, г. Новосибирск), e-mail: er.gals@mail.ru

Васенев А. В., бизнес-консультант

e-mail: oktet@yandex.ru

В статье обозначена роль малого предпринимательства в экономике России. Проанализированы тенденции развития малого бизнеса в 1990–2015 гг. Выявлены проблемы и возможности введения успешного бизнеса в условиях кризиса.

Ключевые слова: малый бизнес, малые предприятия, кризис, бизнес-консультант, идеи бизнеса

The article defines the role of small business in the Russian economy. Analyzed trends in small business development in 1990–2015 years. The problems and the possibility of introducing a successful business in a crisis.

Keywords: small business, small businesses, crisis, business consultant, business ideas.

Как показывает опыт зарубежных стран, малый бизнес является важнейшим двигателем экономики. По статистическим данным в Европе на 1000 человек приходится около 30 предприятий малого бизнеса, в России всего 6.

В связи с переходом России на рыночные условия, и разрешении частной собственности 1990-е годы произошел резкий всплеск роста предпринимательской деятельности. К 1995 г. число отечественных малых предприятий составляло около 60%. Однако после кризиса 1998 г. многие предприятия были вынуждены признать себя банкротами. Уровень развития малого бизнеса к 2000 г. по показателям приравнивался к 1994 г.

В 2006–2008 гг. была активизирована государственная политика по созданию благоприятных условий для развития предпринимательских инициатив как на федеральном, так и региональном уровнях. Были приняты законодательство о развитии малого и среднего предпринимательства, одобрен ряд нормативных ак-

тов, направленных на упрощение доступа малых предприятий к финансовой и имущественной поддержке. Однако указанные положительные тенденции развития сектора малого предпринимательства не привели к росту в виду кризисных явлений в мировой экономике в 2008 г.

Также негативно на развитие малого и среднего бизнеса сказалось увеличение взносов в Пенсионный фонд в 2014 г. Многие ИП решились на ликвидацию своей деятельности. Оплата в ПФР увеличилась до 32 479 руб. с 14 386 руб. в 2013 г.

В 2014 г. в России действовало 2,1 млн малых предприятий, в том числе в Новосибирской 76 тыс. малых предприятий с численностью работников 309,8 тыс. чел. В круговороте финансового кризиса многие прежде благополучные предприятия останавливают производство, сокращают работников и распродают активы. Согласно исследованию базы фирм «БИС 077» с начала 2015 г. в Новосибирске закрылось 2234 фирмы. Уменьшилось число малых предприятий, работающих в отраслях: строительства и ремонта, авто- и грузоперевозок, оборудования и инструментов, а также индустрии красоты и здоровья, рынка одежды и обуви, ювелирных изделий, недвижимости, мебельных компаний, книжных и канцелярских магазинов.

К общим негативным факторам, оказывающим влияние на деятельность малых предприятий, можно отнести снижение ликвидности, неплатежи, низкая инвестиционная активность, и усложнение законодательства в порядке расчета НДС и отчетности по нему. Теперь предпринимателям необходимо вести и сдавать в налоговые органы журнал учета счетов-фактур, что увеличивает операционные издержки и снижает и так низкую производительность труда.

По некоторым подсчетам, теперь индивидуальные предприниматели, малый и средний бизнес примерно 100 дней в году работают на то, чтобы заплатить налоги и сборы.

Финансовый кризис имеет и положительные стороны, так как дает новые возможности для переоценки приоритетов, пересмотреть и скоординировать бизнес, наладить все бизнес-процессы; выстроить правильное управление финансами; провести работу с персоналом; изучить рынок.

К плюсам открытия своего дела в кризис можно отнести большое количество свободных площадей для аренды в выгодных местах и снижение платы за аренду. Идея бизнеса, в сочетании

с кризисными обстоятельствами, может потребовать гораздо меньшего стартового капитала, можно сэкономить на закупке оборудования или расходных материалов.

Ещё одной положительной стороной кризиса является уменьшение числа конкурентов, и даже полное освобождение ранее занятых рыночных ниш. Разрушаются старые, невыгодные формы ведения деятельности. И появляются огромные поля деятельности для новых предприятий малого и среднего бизнеса.

Следующим положительным фактором кризиса, является насыщение рынка труда квалифицированными кадрами в виду сокращения штатов и падения уровня заработной платы. Как показывает статистика крупных интернет-порталов Новосибирска по поиску работы, количество просматриваемых вакансий соискателями увеличилась в 2015 г. на 40%, а база резюме выросла на 53% в сравнении с 2014 г. Такое увеличение числа свободных квалифицированных кадров дает возможность бизнесу на выгодных условиях усилить свою команду.

Некоторые бизнесмены верят, что сами смогут справиться с кризисом, руководство начинает сокращать расходы на обучение персонала, бизнес-консультирование, что является ошибкой, так как именно взгляд на бизнес со стороны бизнес-консультанта способен вывести бизнес из кризиса и придать новые силы, новый толчок развитию.

Ведь ещё А. Эйнштейн говорил: «Невозможно решить проблему на том же уровне, на котором она возникла. Нужно стать выше этой проблемы, поднявшись на следующий уровень». Поэтому, конечно, стоит попытаться решить проблему самим. Но лучше не затягивать, если решение не приходит, то быстрее обратиться за помощью к бизнес-консультантам.

И здесь нужно делать правильный выбор. Нужен консультант, который имеет большой опыт и инструменты для решения проблем бизнеса. Нужен бизнес-консультант, который действительно сможет оперативно разобраться в проблемах и предложить несколько решений.

А какие решения наиболее востребованы в кризис, становится понятно из основных проблем, приведших бизнес к состоянию «нестояния».

Бизнесы, которые пришли сейчас к состоянию кризиса, были сформированы после предыдущего крупного кризиса российской экономики – дефолта 1998 г. То есть средний возраст таких

бизнесов – 15–17 лет, и это соответствует жизненному циклу. Бизнесы за это время проходят все стадии: от зарождения и бурного роста до стагнации.

Что необходимо делать бизнесу, прошедшему все стадии развития? Вариантов не так и много. А точнее всего два: искать новые идеи для запуска новых бизнес-проектов, или оптимизировать затраты...

Соответственно, бизнес-консультанты, которые умеют лишь «увеличивать продажи», в данном случае бизнесу не помогут. Вообще. Никак. Во-первых, не в продажах проблемы, а гораздо глубже, – в организации бизнеса. А, во-вторых, область торговли в России – очень конкурентная область. У нас каждый второй занят в торговле.



Поэтому акцент на улучшение параметров торговли, не даст сильного конкурентного преимуществ в долгосрочной перспективе. Лишь краткосрочные улучшения параметров, так как вы все равно останетесь в области высокой конкуренции, и конкуренты, видя Ваш успех, очень быстро начнут повторять Ваши новые приемы продаж. Конкурентное преимущество будет быстро потеряно.

Конкурентные преимущества нужно создавать в других областях деятельности. Очень хорошо помогает описание бизнес-процессов, и их оптимизация. Это позволяет уменьшить внутри-

фирменные транзакционные издержки, и переложить часть внешних транзакционных издержек на контрагентов. В результате вы получите хорошее увеличение прибыли.

После того, как бизнес стабилизирован (не «жрет» денег) и не приносит убытков, необходимо переходить к поиску новых идей бизнеса, новых технологий, и начинать запускать новые бизнес-проекты.

Здесь вам, скорее всего, понадобится не один, а несколько бизнес-консультантов, так как очень редко можно найти бизнес-консультанта, в котором сочетались бы умения:

- генерации идей;
- непредвзятой оценки идей;
- создания из идеи бизнес-проекта;
- описания технологических процессов.

Итак, если грамотно подойти к выбору консультантов, то с их помощью за время кризиса можно значительно улучшить такой актив компании как система управления. Понятно, что с помощью консультантов можно решать и менее долгосрочные задачи, например, такие как разработка антикризисной стратегии и программы антикризисных мер.

Также для успешного ведения бизнеса необходимо уметь ставить чёткие амбициозные цели на многие годы вперед, как это делал Коносуке Мацусита – основатель компании Panasonic, который заявил о том, что миссия должна быть выполнена в течение следующих двух с половиной столетий, а затем разделил этот 250-летний период на десять этапов, продолжительностью по 25 лет.

Это произошло 5 мая 1932 г. И компания Panasonic прошла не только через войну, череду кризисов и других потрясений, но и до сих пор продолжает развиваться по плану, разработанному основателем. Если и вы хотите разработать такой план, то простым стратегическим планированием здесь не обойтись. Необходимо применение форсайт-технологий прогнозирования будущего и составление на их основе таких долгосрочных планов.

Литература

1. Карпов А. Плюсы и минусы кризиса. – URL: http://www.rik-company.ru/pros_and_cons_of_crisis.html
2. Литвак Е. Г., Мугин С. В., Нехаев А. А., Шестоперов А. М. Кризис и малый бизнес. – URL: <http://www.vechnayamolodost.ru/pages/krizimalbiz64.html>

3. Филимонов А. Малый и средний бизнес: основные изменения и перспективы на 2015 год. – URL: <http://www.garant.ru/article/602378>
4. Федеральный закон от 25.06.2012 г. № 94-ФЗ, Федеральный закон от 03.12.2012 г. № 243-ФЗ // КонсультантПлюс. – URL: <http://www.consultant.ru>
5. Методы и технологии прогнозирования и конструирования будущего. – URL: <http://business-foresight.ru>
6. Мацусита К. Миссия бизнеса. – М.: Альпина Паблишерз, 2010. – 194 с.
7. Малый бизнес загоняют в тень. – URL: <http://subscribe.ru/digest/business/law/n1006101896.html>
8. Васенёв А. В. 4 причины кризиса предприятия. Почему это происходит и что делать? – URL: <http://vasenev.info/articles/54452>
9. Васенёв А. В. Каким должен быть руководитель на разных этапах развития для стратегического управления компанией согласно Матрицы БКГ. – URL: <http://vasenev.info/articles/69012>

УДК 65.011

Сущность и функциональное назначение стратегического управления социально-экономическим развитием локальных и отраслевых составляющих национальной экономики

Кочина А. И., канд. экон. наук

ЗАО «Региональный центр защиты информации «ФОРТ»
(Россия, г. Санкт-Петербург), e-mail: anna_kotchina1987@mail.ru

Рассматриваются теоретические подходы к определению понятия «стратегическое управление» социально-экономическим развитием локальных и отраслевых составляющих национальной экономики. Определена роль текущего, перспективного и стратегического видов управления в деятельности субъектов хозяйствования, экономических видов деятельности.

Ключевые слова: стратегия, стратегическое управление, текущее управление, перспективное управление.

We consider theoretical approaches to defining the concept of «strategic management» of socio-economic development of local and sectoral components of the national economy. The role of current management, perspective management and strategic management in business are revealed.

Keywords: strategy, strategic management, current management, perspective management.

В современных условиях хозяйствования, характеризующихся высокой динамичностью изменения состояния внешней среды, увеличением уровня конкуренции на отраслевых рынках, глоба-

лизацией, стратегическое управление выступает инструментом противодействия влиянию негативных факторов на достижение поставленных экономических результатов и эффективность долгосрочного развития субъектов хозяйствования, отраслевых составляющих национальной экономики.

Первые научные исследования в области стратегического управления следует датировать 1960-ми годами, когда были опубликованы труды основоположников данного раздела теории менеджмента: А. Чандлера «Стратегия и структура» (1962), коллективный учебник Гарвардской школы предпринимательства «Политика бизнеса» (1965) и И. Ансоффа «Корпоративная стратегия» (1965).

В работе «Стратегия и структура» А. Чандлер, исследовав процессы функционирования крупных предприятий (General Motors, Sears, Standard Oil of New Jersey, DuPont) в период с 1850 по 1920 г., пришел к выводу, что формирование стратегии субъекта хозяйствования предшествует созданию адекватной ей организационной структуры.

По его представлению, стратегия есть установление основных долгосрочных целей и задач предприятия и разработка программы действий и распределения ресурсов, необходимых для достижения этих целей [5, с. 167].

Модель Гарвардской школы предпринимательства представляет собой многоэтапный подход, включающий в себя такой ряд логически упорядоченных, последовательно выполняемых этапов, как: комплексный анализ внешней и внутренней среды предприятия; определение свойственных субъекту хозяйствования компетенций и ключевых факторов успеха; формулирования возможных стратегий хозяйствующего субъекта; оценка и выбор стратегии.

Общими достоинствами работ А. Чандлера и Гарвардской школы предпринимательства, на наш взгляд, явились первые исследования проблем организационного соответствия субъекта хозяйствования его стратегическому развитию, разработки концепций и инструментов достижения такого соответствия.

И. Ансофф охарактеризовал понятие «стратегия» как набор правил для принятия решений, которыми организация руководствуется в своей деятельности [1, с. 27]. Стратегическое управление, по его представлению, – процесс принятия и выполнения стратегических решений, центральным звеном которого явля-

ется стратегический выбор, базирующийся на сопоставлении собственного ресурсного потенциала предприятия с возможностями и рисками внешнего окружения, в котором оно действует. Стратегическое управление состоит из взаимосвязанных процессов: формирования стратегий; развития деловой активности предприятия; управления внедрениями стратегий [6, с. 15].

Дальнейшее развитие теоретических подходов к определению понятия «стратегическое управление» социально-экономическим развитием субъектов хозяйствования, экономических видов деятельности было сопряжено не столько с изменениями экономического и социального характера внешней и внутренней сред, сколько с развитием теоретических положений об определении понятия «конкурентное преимущество».

Для понимания содержания стратегического управления, на наш взгляд, необходимо рассмотреть различные подходы к его определению, существующие в зарубежной и отечественной экономической литературе (табл.).

**Теоретические подходы к определению понятия
«стратегическое управление»**

Автор	Теоретические подходы к определению понятия «стратегическое управление»
Д. Шендел, К. Хаттен	Процесс определения и установления связи организации с ее окружением, состоящий в реализации выбранных целей и в попытках достичь желаемого состояния взаимоотношений с окружением посредством распределения ресурсов, позволяющего эффективно и результативно действовать организации и ее подразделениям
А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд	Деятельность, связанная с постановкой целей и задач предприятия и с поддержкой взаимоотношений между предприятием и окружением, позволяющая достигать своих целей, которые соответствуют его внутренним возможностям и разрешают оставаться чувствительными к внешним требованиям
А. Т. Зуб	Структурированный определенным образом процесс действий для достижения некоторых, заранее определенных целей и опирающийся на известные методологические принципы
П. В. Забелин, Н. К. Моисеева	Технология управления в условиях повышенной нестабильности факторов внешней среды и их неопределенности во времени

Источник: составлено автором [2, с. 29], [6, с. 15], [4, с. 6], [3, с. 10–11].

Ряд теоретических подходов к определению понятия «стратегическое управление» (А. Т. Зуб; П. В. Забелин, Н. К. Моисеева), представленных в таблице, не отражает в полной мере его особенностей, стимулирующих достижение планируемых экономических, финансовых и социальных результатов и эффективность использования ресурсов в долгосрочном периоде. Кроме того, данные авторами трактовки не раскрывают соответствующего вида управления, его направленности, целевой ориентации и функционального назначения. Данные определения стратегического управления содержательные и функциональные направленности которых являются идентичными для всех видов управления, на наш взгляд, не могут содействовать его выбору для достижения максимально возможных экономических, финансовых и социальных результатов в перспективном периоде времени в условиях нестабильного состояния внешней среды.

В своем логико-вербальном выражении более конкретными и обоснованными являются определения понятия «стратегическое управление», представленные другими учеными-экономистами (Д. Шенделл, К. Хаттен; А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд). Однако данные трактовки понятия необходимо уточнить и конкретизировать, так как любая управленческая деятельность предполагает определение и реализацию целей, решение задач, взаимодействие ее с внешней и внутренними средами. Неясным остается и то, каким образом внешняя среда субъекта хозяйствования способствует достижению поставленных экономических результатов и собственных целей, так как неустойчивость ближней и дальней сред оказывает негативное воздействие как на текущую деятельность, так и на социально-экономическое развитие локальных и отраслевых составляющих национальной экономики.

В соответствии с нашими представлениями, определение стратегического управления социально-экономическим развитием субъектов хозяйствования, отраслевых составляющих национальной экономики может быть выражено в такой логико-вербальной форме, как формирование и реализация комплекса мер, сбалансированного с располагаемым ресурсным потенциалом, направленного на достижение максимально возможных экономических, финансовых и социальных результатов, посредством процедурно-технологических составляющих стратегического управления, противодействующих негативному воздействию

факторов внешней среды, расширяющих состав конкурентных преимуществ хозяйствующего субъекта.

Следует отметить, что стратегическое управление направлено не только на нейтрализацию, нивелирование и локализацию возникающих внешних и внутренних негативных тенденций, влияющих на достижение поставленных экономических, финансовых и социальных результатов социально-экономической системы, но и на взаимодействие с текущим и долгосрочным (перспективным) управлением. При этом взаимодействие текущего, перспективного и стратегического управления способствует социально-экономическому развитию как в целом народного хозяйства, так и его отдельных составляющих, повышению конкурентоспособности производимых товаров / оказываемых услуг.

Текущему, перспективному и стратегическому видам управления развитием разноуровневой социально-экономической системы присуща своя специфическая роль в достижении экономической, финансовой и социальной результативности, поставленных целей в соответствии со своим функциональным предназначением. Так, текущее управление в своем воздействии на функционирование субъекта хозяйствования, отраслевой составляющей выступает инструментом поэтапного достижения экономических, финансовых и иных видов результатов посредством принятия традиционных мер управленческих воздействий на объект управления, исходя из предположения о неизменности поступательного социально-экономического развития.

В свою очередь, основная роль перспективного управления состоит в достижении разноуровневыми социально-экономическими системами планируемых показателей экономической и финансовой результативности, учитывая при этом действие экстраполяционных тенденций развития национальной экономики в перспективном периоде времени.

В условиях существенных изменений политических и правовых, экономических, социальных и культурных (социо-культурных), технологических факторов внешней среды, перспективное управление развитием хозяйствующих субъектов, экономических видов деятельности также может играть значительную роль в достижении экономических, финансовых и иных видов результатов, определяемых на экстраполяционной основе. Таким образом, перспективное управление выступает инструментарием, позволяющим определить результативность и эффективность

процесса производства товаров / оказания услуг, служащих основой для стратегического управления.

Роль стратегического управления социально-экономическим развитием локальных и отраслевых составляющих народного хозяйства заключается в достижении максимально возможных экономических, финансовых и социальных результатов посредством взаимодействия технологических элементов системы стратегического управления, противодействующих негативному воздействию факторов внешней среды, сбалансированных с располагаемым ресурсным потенциалом субъектов хозяйствования, экономических видов деятельности.

Литература

1. *Ансофф И.* Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989. – 358 с.
2. *Виханский О. С.* Стратегическое управление: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Гардарики, 1998. – 293 с.
3. *Забелин П. В., Моисеева Н. К.* Основы стратегического управления: Учебное пособие. – М.: Маркетинг, 1997. – 195 с.
4. *Зуб А. Т.* Стратегический менеджмент: Теория и практика: Учебное пособие для вузов. – М.: Аспект Пресс, 2002. – 415 с.
5. *Катькало В. С.* Эволюция теории стратегического управления. – 2-е изд. – СПб.: Высшая школа менеджмента СПбГУ, 2008. – 548 с.
6. *Сердюк В. Н.* Теоретические основы управления стратегическим развитием субъектов реального сектора экономики // *Економіка і організація управління*. – 2008 – № 2. – С. 13–27.

УДК: 65.015

Формирование системы мотивации персонала: практический аспект

Литвинова Н. П., канд. экон. наук, доцент,

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
Новосибирский филиал (Россия, г. Новосибирск),
e-mail: uvr09@yandex.ru

В статье рассматривается мотивация персонала организации как основа повышения эффективности работы наиболее важного ресурса компании – её сотрудников. Особое внимание уделено формированию системы мотивации определённого работника, которая лучше всего будет работать в каждой конкретной организации.

Ключевые слова: мотивация, индивидуальные мотиваторы, проективные вопросы, карта мотиваторов, корректировка мотиваторов.

The article describes the motivation of the staff of the organization, as a basis for increasing the efficiency of the most important resource of the company – its employees. Special attention is paid to the formation of the system of personnel motivation, which would be best to work in each specific organization.

Keywords: motivation, individual motivators, projective questions, a map of motivators, correction, card changes.

Как известно, эффективность компании определяется наличием квалифицированных кадров и искусством управления ими. Мы понимаем мотивацию как комплекс потребностей человека, определяемый его системой ценностей. Отсюда мотиватор – это тот фактор, который повышает эффективность работы человека и его удовлетворенность. Оценить основные мотиваторы человека можно используя различные методики интервью, анкетирования, а также в ходе управленческого общения.

Для правильного понимания дальнейшего исследования необходимо оговорить несколько важных отправных моментов. Мы говорим об индивидуальных мотивах и ценностях человека; рассматриваем комплекс мотиваторов, а не останавливаемся только на материальных стимулах; осознаём, что в реальной жизни один и тот же фактор может быть использован для удовлетворения различных потребностей человека в зависимости от того, как именно он будет преподнесен; руководители склонны приписывать своим сотрудникам свою собственную мотивацию, что ведет к большому количеству ошибок в управлении, поэтому надо правильно оценивать сотрудника и его мотивации в ходе интервью; мотивы могут меняться с течением жизни и развитием карьеры человека как под влиянием внешних, объективных, факторов, так и в связи с развитием и изменением личности, поэтому диагностику мотивации необходимо периодически проводить снова; мотиваторы это факторы, которые повышают эффективность работы человека и его удовлетворенность за счет того, что соответствуют его внутренним потребностям, которые в настоящий момент частично или полностью не удовлетворены и требуют удовлетворения.

При проведении анализа карты мотиваторов, необходимо принимать в расчет не один из факторов, а их последовательность и приоритетность [1].

Оценить основные мотиваторы можно, используя различные подходы в интервьюировании и управленческом общении. Одним из этих способов являются проективные вопросы.

В этом отношении интересна адаптация на практике методики Светланы Ивановой, новатора в области системного подхода к формированию системы мотивации персонала, которая основана на особом построении вопросов которые предлагают кандидату оценить не себя, а людей вообще или какого-то персонажа. Такие вопросы можно назвать проективные.

Проективные вопросы основаны на том, что человек склонен проецировать, т.е. переносить свой жизненный опыт и представления на интерпретацию действий других людей, а также на вымышленные ситуации, персонажей и т.п.

Принцип проективных вопросов очень хорошо подходит к ситуации интервью, благодаря меньшей вероятности социально-желательных ответов.

Необходима адаптация проективных методик по двум параметрам: скорость тестирования и обработки результатов и направленность на диагностику компетенций, характерных для профиля должности сотрудника современной коммерческой организации.

Однако важно не только то, как составлены проективные вопросы, но и то, каким образом мы их используем в ходе интервью, что может весьма существенно влиять на валидность метода. Есть несколько правил, соблюдение которых дает возможность получить высоко валидный результат оценки.

Вопрос должен быть направлен на оценку других людей или их действий, что делает человека более раскованным и позволяет избежать социально-желательных или заведомо ложных ответов, которые кандидат дает, исходя из желания понравиться.

Форма вопроса должна быть открытой (то есть вопрос начинается с вопросительного слова и предполагает развернутый ответ или объяснение).

Желательно наличие смысловой связи проективных вопросов с предшествующим контекстом, так как в этом случае они звучат более естественно и не привлекают особого внимания кандидата (привлечение особого внимания к какому-то вопросу всегда снижает достоверность информации и повышает вероятность получения социально-желательного ответа).

Приведем примеры нескольких проективных вопросов и рассмотрим, как они работают на практике, какую информацию о мотиваторах сотрудника мы можем получить, используя такой метод.

Проективные вопросы:

1. Что стимулируют людей работать наиболее эффективно?
2. Что нравится людям в работе?
3. Почему человек выбирает ту или иную профессию?
4. Что может побудить человека уволиться?
5. Какой коллектив работает наиболее продуктивно?
6. Какой коллектив является наиболее комфортным для людей?
7. Какие качества характера наиболее значимы для успешного общения с людьми?
8. Зачем люди стремятся сделать карьеру? [1]

Далее составляется карта мотиваторов определённого сотрудника с интерпретацией этих индивидуальных мотиваторов. Например, если мотиваторы «Деньги, материальные стимулы и заработная плата» встречаются у работника один раз, то это вообще не интерпретируется, а если они повторяются два и более раза, то это интерпретируется как слишком большой интерес этого человека к материальному вопросу. Такой человек мотивируется только деньгами, поэтому желательно сформировать у него дополнительно какие-то моральные мотиваторы. В противном случае, исходя только из материальных соображений, этот человек легко поменяет свою работу на работу более высокооплачиваемую.

Мотиваторы «Соответствие оплаты результатам труда, справедливость оплаты, оплата в соответствии с вкладом», показывают, что большое значение имеет не столько сумма вознаграждения, сколько восприятие сотрудником ее справедливости или несправедливости в соотношении с результатами труда. В этом случае необходимо объяснять таким сотрудникам причины, по которым могло произойти какое-либо изменение в подходе к такого рода вознаграждению и добиваться взаимности в восприятии данного подхода.

Мотиваторы «Совпадение целей, понимание целей» означают, что человек наиболее эффективен только в тех ситуациях, когда он понимает и разделяет цели более высокого уровня. С такими работниками целесообразно проводить разъяснительную работу, касающуюся постановки целей и необходимости её достижения, связанную с её значимостью для компании. И если сотрудник не разделяет с руководством общих целей, то он может быть в целом малоэффективен для этой компании.

Мотиваторы «Азарт, соревнование, желание быть лучше» говорят о том, что человеку для эффективной работы необходимо постоянно иметь возможность сравнивать свой результат с результатом других людей или своими собственными. В этом случае будут эффективны конкурсы, соревнования и другие мероприятия, построенные на диаграмме успеха. Мотиваторы «Отношения, коллектив, хороший коллектив, микроклимат и т.п.» означают, что очень важным фактором для такого человека является ориентация, в значительной степени, на отношения с людьми. Такой человек непременно должен удачно вписываться в коллектив и корпоративную культуру и для него в работе важно чувство локтя. Кроме этого он мотивируется ещё и пользой для своего коллектива, а также своей репутацией в коллективе.

Мотиватор «Четкая цель» означает необходимость четких формулировок либо отрицательный опыт в данной сфере деятельности, что необходимо выяснять при дальнейших беседах с человеком. Этот сотрудник не захочет работать в условиях размытой зоны ответственности, и, при нечёткой формулировки целей, не будет стремиться их достичь. Мотиватор «Интерес» означает ориентацию на интересную работу. Но в этом случае необходимо понять, что подразумевается под этим интересом. Этому сотруднику необходимо постоянно показывать что-то новое и интересное в его работе. Это может быть повышение квалификации, возможность открыть для себя новые грани в работе. Надо помнить, что при потере интереса такой человек будет работать малоэффективно, особенно его угнетает рутинная работа.

Мотиваторы «Полномочия, ответственность, самостоятельность» показывают заинтересованность сотрудника в высоком уровне самостоятельности. Такому человеку необходимо давать достаточно большую свободу в принятии решений, показывать реальные достижения и полномочия в том круге задач, за который человек отвечает. При его общей успешности имеет смысл расширять этот круг, что может быть оправдано его будущими успехами в работе.

А вот мотиваторы «Хороший руководитель, личность руководителя» ориентированы в значительной степени на личность руководителя, именно это будет оказывать значительное влияние на мотивированность сотрудника. В этом случае стоит использовать харизматическое влияние, надо помнить о том, что при отсутствии личного взаимопонимания с руководителем эффек-

тивность сотрудника может значительно снижаться. И, наконец, высший уровень мотивации показывает мотиватор «Самореализация». Но необходимо помнить, что этот человек эффективно будет выполнять творческую работу, а для рутинных работ такой вариант мотивации неприемлем. Для эффективного управления таким сотрудником нужно определить потребности какого уровня им уже удовлетворены и только после этого начинать работать с ним в русле формирования у него потребностей высшего плана [2].

Пример формирования системы мотиваторов работников организации можно привести из опроса потенциальных сотрудников одного из подразделений ОАО «МТС» (отдел ОИО).

Мотиваторы первого кандидата из числа опрошенных: комфортный коллектив; карьерный рост; стабильный доход; уважение, понимание, отсутствие давления. Данный кандидат имеет ярко выраженную внешнюю референцию, для него очень важны внешние атрибуты успешности и признания, при этом внешнее подкрепление должно быть как положительное, так и отрицательное. Интересно, что оплата, скорее всего, будет восприниматься не как сумма денежных знаков, а как оценка работы по сравнению с его же собственными результатами и результатами окружающих. Возможно возникновение проблем, если такой сотрудник узнает о том, что чей-то труд оплачивается выше. Большую роль будет играть личность руководителя, важно правильно понять баланс признания и критики. Для такого сотрудника будут значимы конкурсы, публичные поощрения и тому подобное. В ситуации, когда работа не имеет четких результатов или критериев оценки, сотрудник может быть демотивирован. Карьерный рост на данный момент воспринимается как рост статуса и признание (хотя стоит проверить дополнительно). Для такого сотрудника любое улучшение (рост зарплаты, новый компьютер, машина, более «продвинутое» название должности, даже без реального роста) стоит преподносить как признание его заслуг, некое выделение из общего ряда. Кандидат подходит на вакансии, предполагающие амбициозность, дающие возможность получать признание, например, на позиции в продажах или маркетинге. Стоит говорить о том, что кандидату больше подходят рядовые позиции, так как для руководящих должностей он слишком зависим от внешнего мнения. Кандидат не очень хорошо подходит на вакансии, предполагающие значительную самостоятельность

или территориально удаленные от офиса и руководителя. От руководителя требуется большое мастерство в управлении и довольно значительное время, которое необходимо будет уделять управлению данным сотрудником.

Мотиваторы второго кандидата значительно отличаются от первого. Это: дружный коллектив; стабильный доход; уважение, понимание, отзывчивость. Для данного кандидата характерно преобладание нематериальной мотивации. Важно выяснить, какой именно должна быть работа, чтобы ему нравиться, в ходе работы ему надо периодически предлагать именно те задачи, которые вызывают максимальный интерес, причем подчеркивать это. Требуется постоянное отслеживание того, насколько работа удовлетворяет сотрудника. При этом стоит отметить, что присутствует ориентация на результат, т.е. обязательно стоит использовать управление по целям и регулярно оценивать результат. Для кандидата важна определенная прогнозируемость и «соответствие ожиданий», поэтому всегда стоит оговаривать, что ожидается от него другими людьми и что он может, в свою очередь, ожидать от коллектива и организации.

А третий сотрудник обладает следующими мотиваторами: стабильный доход, высокая заработная плата; дружный и сплоченный коллектив; уважение, личные интересы. Очень интересное и редко встречающееся сочетание мотиваторов. Мы можем высказать гипотезу о том, что данный кандидат является лицом, участвующим в прибыли предприятия или собственником. Об этом свидетельствуют формулировки мотиваторов сотрудника. Такой человек будет эффективен только в благоприятной для него корпоративной культуре и микроклимате («человеческие отношения»), при условии разделения общих стратегий организации, еще лучше, если он будет принимать участие в их создании и внедрении. Такой сотрудник на рядовой позиции потребует слишком внимания и весьма вероятна его демотивация, также ему не подходит авторитарный стиль менеджмента или бюрократическая корпоративная культура (так как в этом случае вряд ли будет хорошее понимание общих целей и необходимости). При соблюдении всех перечисленных факторов, это будет, скорее всего, хороший руководитель высокого уровня, лояльный к организации, не придающий большого значения своему статусу, воспринимаящий карьеру и деньги скорее как достигнутый результат, нежели как то, что организация должна ему предоставить.

Таким образом, мы убедились в том, что адаптация на практике методики определения индивидуальных мотиваторов сотрудников организации и грамотное использование их в последующей работе через корректировку этих мотиваторов и создание индивидуальной системы мотивации каждого сотрудника помогает управленцам раскрыть потенциал своих работников и одновременно переосмыслить ими смысл своего существования.

А также неоспорим тот факт, что умение руководителя аккумулировать человеческую энергию для направления её в русло достижения целей организации определяет его профессионализм и компетентность, от которых зависит эффективность работы всей организации.

Литература

1. *Иванова С.* Мотивация на 100%: А где же у него кнопка? – М.: Альбина Бизнес Букс, 2005. – 288 с.
2. *Балашов А. П.* Теория организации и организационное поведение. – М.: Вузовский учебник; Инфра-М, 2014. – 304 с.

УДК 631.145

Управление формированием регионального научного потенциала

Лозинский С. Р., канд. экон. наук, доцент

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
Новосибирский филиал (Россия, г. Новосибирск),
e-mail: novosibirsk@rea.ru

Проведен анализ системы управления научным потенциалом. Определены направления структурного регулирования формирования инновационного потенциала региона.

Ключевые слова: инновационный потенциал, система, формирование кадрового потенциала.

The analysis of system management innovative potential. The ways of regulation creation innovative regional potential.

Keywords: innovative potential, system, creation staff potential.

В региональном научном потенциале агропромышленного комплекса кадровый потенциал научно-исследовательских учреждений является наиболее значимым элементом системы [1, 2].

Как видно из табл. 1, за последние годы в аграрных НИУ Сибири уменьшилась общая численность работников, также сохраняется тенденция к уменьшению числа научных сотрудников, но

Таблица 1

**Динамика численности научных работников аграрных НИУ Сибири
за 2008–2013 гг.**

Категории научных работников	Год						2013 в % к 2008
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Кандидаты наук	581	565	563	563	485	479	82
Доктора наук	159	161	161	157	137	134	84
Члены-корреспонденты	12	11	11	11	12	12	100
Академики	14	15	16	16	15	15	107
Итого научных сотрудников	1428	1383	1327	1303	1135	1107	78
Всего сотрудников	3417	3299	3183	3037	2638	2535	74

при этом число докторов, кандидатов наук сократилось на 16 и 18% соответственно, а всех научных сотрудников более чем на 22%, т.е. в условиях сокращения численности работников продолжается положительное качественное изменение научного потенциала. На конец 2013 г. численность работников, выполняющих исследования и разработки, составила 2535 человек, из них докторов наук – 134, кандидатов наук – 479 [3].

В структуре кадрового потенциала аграрных НИУ Сибири возрастает удельный вес кандидатов и докторов наук. В 2013 г. удельный вес данных категорий научных сотрудников составил 24,2%, что выше уровня 2008 г. на 2,7% (табл. 2).

Таблица 2

**Структурные характеристики кадрового потенциала
аграрных НИУ Сибири**

Категории работников	Год							
	2008		2010		2012		2013	
	Численность	%	Численность	%	Численность	%	Численность	%
Кандидаты наук	581	17	563	17,7	485	18,4	479	18,9
Доктора наук	159	4,6	161	5,1	137	5,2	134	5,3
Члены-корреспонденты	12	0,4	11	0,4	12	0,5	12	0,5
Академики	14	0,4	16	0,5	15	0,6	15	0,6
Итого научных сотрудников	1428	41,9	1327	41,7	1135	43,0	1107	43,7
Всего сотрудников	3417	100	3183	100	2638	100	2535	100

Сравнение аналогичной структуры в целом по Россельхозакадемии показывает, что доля кандидатов наук здесь почти совпадает, но удельный вес докторов наук в среднем по Россельхозакадемии выше (табл. 3).

Таблица 3

**Структурные характеристики кадрового потенциала
НИУ Россельхозакадемии**

Категории работников	Год						2012 к 2008, %
	2008		2010		2012		
	Численность	%	Численность	%	Численность	%	
Кандидаты наук	5183	17,9	4979	17,9	4736	18,5	91,3
Доктора наук	1552	5,4	1567	5,6	1577	6,1	101,6
Итого научных сотрудников	13572	46,8	12605	45,4	11641	45,4	85,8
Всего сотрудников	28996	100	27768	100	25671	100	88,5

Инновации открытого типа разрабатываются в значительной степени в сфере экономики и управления. НИУ экономического профиля имеют потенциал выше, чем в среднем Россельхозакадемия (табл. 4).

Таблица 4

**Структурные характеристики кадрового потенциала
экономических НИУ, 2012 г.**

Категории работников	НИУ						В среднем	
	ВНИОП ТУСХ		ВИАПИ		ИЭОПП СО РАН			
	Численность	%	Численность	%	Численность	%	Численность	%
Кандидаты наук	29	31	17	20	91	31	46	29
Доктора наук	18	19	13	16	32	11	21	13
Итого научных сотрудников	62	65	63	75	172	58	99	63
Всего сотрудников	95	100	84	100	296	100	158	100

Сравнивая структуру кадрового потенциала двух государственных научных учреждений, специализирующихся в сфере экономики АПК (ВНИОПТУСХ и ВИАПИ) и ИЭОПП СО РАН, необходимо отметить, что доля докторов наук в сельскохозяйственных экономических НИУ значительно выше, чем в среднем по Россельхозакадемии и выше, чем в ИЭОПП СО РАН. Частично

это можно объяснить месторасположением научных учреждений (г. Москва). Удельный вес докторов наук по трем анализируемым экономическим НИУ выше, чем по Россельхозакадемии, более чем в 2 раза.

Оценивая уровень образования работников, ведущих исследования, по основным категориям участников научного процесса, необходимо отметить, что значительная доля не только исследователей, но и техников, а также вспомогательного персонала имеют высшее образование (табл. 5).

Таблица 5

Уровень образования работников аграрных НИУ Сибири, ведущих исследования и разработки, в 2013 г.

Уровень образования	Категории работников								Всего	
	Исследователи		Техники		Вспомогательный персонал		Прочие			
	чел.	%	чел.	%	чел.	%	чел.	%	чел.	%
Высшее	1107	100	78	27	177	40	213	31	1575	62
в том числе доктора наук	134	12	–	–	–	–	–	–	134	5
кандидаты наук	479	43	–	–	–	–	–	–	479	19
Среднее специальное	–	–	101	35	89	20	144	21	334	13
Всего	1107	100	286	100	447	100	695	100	2535	100

В 2013 г. доля докторов и кандидатов наук возросла как в группе исследователей – до 55%, так и в общей численности работников – до 23%. Удельный вес работников, ведущих исследования и разработки и имеющих высшее образование, увеличился до 62%.

Важной характеристикой кадрового научного потенциала является возраст исследователей (табл. 6).

Анализ показывает, что наблюдаются некоторые положительные тенденции к снижению возраста исследователей; так, доля исследователей в возрасте 30–39 лет возросла с 14,3 до 20,1%, но доля исследователей от 40 до 49 лет снизилась почти в 2 раза и в целом преобладает тенденция к увеличению среднего возраста исследователей.

Возрастной состав докторов наук изменяется в сторону увеличения доли исследователей старше 60 лет (табл. 7).

Таблица 6

Возрастной состав исследователей научных учреждений

Возраст группы исследователей, лет	Всего исследователей							
	СО Россельхозакадемии						Россельхозакадемия	
	2003 г.		2008 г.		2013 г.		2012 г.	
	чел.	%	чел.	%	чел.	%	чел.	%
До 29	274	17,4	217	15,2	143	13,0	1787	15,3
30–39	226	14,3	226	15,8	223	20,1	2048	17,6
40–49	354	22,4	218	15,3	131	11,8	1477	12,7
50–59	392	24,9	399	27,9	271	24,5	2689	23,1
60–69	269	17,1	238	16,7	220	19,9	2086	17,9
70 и более	61	3,9	130	9,1	119	10,7	1560	13,4
Всего	1576	100	1428	100	1135	100	11647	100

Таблица 7

Возрастной состав докторов наук научных учреждений

Возраст группы исследователей, лет	СО Россельхозакадемии						Россельхозакадемия	
	2003 г.		2008 г.		2013 г.		2012 г.	
	чел.	%	чел.	%	чел.	%	чел.	%
	чел.	%	чел.	%	чел.	%	чел.	%
До 29	–	–	–	–	–	–	–	–
30–39	–	–	–	–	3	2,2	46	2,9
40–49	21	14,7	12	7,5	7	5,2	104	6,6
50–59	38	26,5	57	35,8	40	30	408	25,9
60–69	55	38,5	40	25,2	42	31,3	437	27,7
70 и более	29	20,3	50	31,4	42	31,3	582	36,9
Всего	143	100	159	100	137	100	1577	100

Как видно из табл. 7, по данной группе исследователей есть и положительные тенденции, увеличилась группа докторов наук в возрасте до 40 лет, но сократилась почти в 3 раза доля наиболее активных исследователей в возрасте от 40 до 49 лет. По Россельхозакадемии в целом структура возрастного состава аналогична, но несколько выше удельный вес докторов наук в возрасте 70 и более лет.

Удельный вес кандидатов наук в возрасте до 40 лет в 2013 г. возрос до 31,5% (табл. 8).

Таблица 8

Возрастной состав кандидатов наук научных учреждений

Возраст группы исследо- вателей, лет	СО Россельхозакадемии						Россельхоз- академия	
	2003 г.		2008 г.		2013 г.		2012 г.	
	чел.	%	чел.	%	чел.	%	чел.	%
До 29	44	8,1	34	5,9	24	5,0	311	6,6
30–39	50	9,2	116	20,0	127	26,5	1029	21,7
40–49	128	23,7	93	16,0	76	15,9	668	14,1
50–59	160	29,6	161	27,7	103	21,5	1094	23,1
60–69	130	24	111	19,1	91	19,0	901	19,0
70 и более	29	5,4	66	11,4	58	12,1	733	15,5
Всего	541	100	581	100	485	100	4736	100

Удельный вес кандидатов наук в наиболее активном возрасте 40–49 лет снизился до 15,9%, что несколько выше, чем в среднем по Россельхозакадемии.

Новые молодые научные кадры проходят подготовку в аспирантуре с отрывом и без отрыва от производства (табл. 9).

Таблица 9

Динамика численности аспирантов аграрных НИУ Сибири за 2008–2013 гг., чел.

Показатели	Год					2013 в % к 2008
	2008	2009	2011	2012	2013	
Принято в аспирантуру, в том числе с отрывом от производства	51 39	40 30	34 30	26 16	12 5	23,5 12,8
Фактический выпуск аспи- рантов, в том числе с защитой дис- сертации	61 2	45 2	29 4	32 3	25 2	41,0 100
Численность аспирантов, всего, в том числе обучавшихся с отрывом от производства	157 105	144 103	121 88	104 64	79 41	50,3 39,0

В 2013 г. аспирантскую подготовку проходили 79 человек, в том числе с отрывом от производства 64 человека, произошло почти двухкратное сокращение численности аспирантов, прием в аспирантуру сократился более чем в 4 раза.

Таблица 10

Динамика количества защищенных диссертаций за 2008–2013 гг.

Диссертации на соискание ученой степени	Год						2013 в % к 2008
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Кандидата наук	23	35	30	34	29	17	74
Доктора наук	5	9	7	4	7	3	60
Всего	28	44	37	38	36	20	56

Количество защищенных и утвержденных ВАК кандидатских диссертаций за 2008–2012 гг. возросло на 28,6%, а по диссертациям на соискание ученой степени доктора наук – на 40%, но в 2013 г. произошло снижение этого показателя.

Важную роль в формировании и реализации научного потенциала играет финансирование научно – инновационного процесса. Как видно из табл. 11, общий объём финансирования по Россельхозакадемии возрос по сравнению с 2008 г. на 25% и по сравнению с 2006 г. более чем в 2 раза, при этом наиболее значительно увеличилось финансирование за счет средств федерального бюджета.

Таблица 11

Объёмы финансирования Россельхозакадемии, млн руб.

Финансирование	Год				2012 в % к	
	2006	2008	2010	2012	2006	2008
Общий объём	6567	10613	11861	13265	202,0	125,0
В том числе средства федерального бюджета	3227	5137	6470	7337	227,4	142,8
от предприниматель- ской деятельности	2785	4492	4406	4855	174,3	108,1
от сдачи имущества в аренду	555	983	985	1073	193,3	109,2

В 2012 г. сумма доходов от предпринимательской деятельности и от сдачи имущества в аренду почти сравнялась с общим объёмом финансирования в 2006 г. Учитывая инфляцию, реальная величина возрастания финансирования значительно меньше.

Структура финансирования Россельхозакадемии (табл. 12) за анализируемый период значительно не изменилась, сократилась доля финансирования за счёт договорной работы при относительно стабильной доле финансирования от сдачи имущества, увеличилась доля средств федерального бюджета, что свидетельствует о более активном участии государства в развитии инновационного потенциала.

Таблица 12

Структура финансирования Россельхозакадемии, %

Финансирование	Год				Отклонение 2012 от	
	2006	2008	2010	2012	2006	2008
Общий объём	100	100	100	100	–	–
В том числе средства федерального бюджета	49,1	48,4	54,6	55,3	6,2	6,9
от предприниматель- ской деятельности	42,4	42,3	37,1	36,6	–5,8	–5,7
от сдачи имущества в аренду	8,5	9,3	8,3	8,1	–0,4	–1,2

Литература

1. Лозинский С. Р., Лозинский В. С. Оценка процесса создания и освоения научных разработок // Сибирский вестник с.-х. науки. – 2007. – № 10. – С. 98–102.
2. Лозинский С. Р. Управление интеллектуальной собственностью в процессе коммерциализации научных разработок // Вестник НГАУ. – 2011. – № 1 (17) – С. 159–164.
3. Основные итоги работы Сибирского регионального отделения Россельхозакадемии за 2013 год / Рос. акад. с.-х. наук; Сиб. регион. отделение. – Новосибирск, 2014. – 231 с.

УДК 631.145

Регулирование отношений интеллектуальной собственности**Лозинский С. Р., канд. экон. наук, доцент****Лозинский С. С., аспирант****Лозинский В. С., соискатель**

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
Новосибирский филиал (Россия, г. Новосибирск),
e-mail: novosibirsk@rea.ru

Проведен анализ формирования системы отношений интеллектуальной собственности. Определены направления регулирования отношений интеллектуальной собственности региона.

Ключевые слова: регулирование, интеллектуальная собственность, научные разработки.

The analysis of system intellectual property. The ways of regulation relations of regional intellectual property.

Keywords: regulation, intellectual property, scientific elaborate.

Проблемы регулирования отношений интеллектуальной собственностью представляют особую сложность в сфере агропромышленного производства, учитывая, что основное отличие объектов интеллектуальной собственности от обычных материальных объектов заключается в том, что на их использование имеют право патентообладатели или лица, получившие специальное разрешение.

Кооперация усилий ученых-исследователей при формировании отношений интеллектуальной собственности в процессе создания готовой научной разработки обычно ограничивается пределами одного научного учреждения (табл. 1). Около 90% научных разработок выполнялись в 1999 г. в основном усилиями работников одного научного учреждения, в 2006 г. по сравнению с 1999 г. возросла до 16% доля разработок, выполненных совместно несколькими научными учреждениями, но в 2013г. значительно увеличилась доля разработок одного научного учреждения.

Таблица 1

Динамика взаимосвязей аграрных НИУ Сибири

Интеграция НИУ	Научные разработки					
	1999 г.		2006 г.		2013 г.	
	кол-во	%	кол-во	%	кол-во	%
1	186	90	330	84	104	95,5
2	18	9	51	13	5	4,5
3 и более	3	1	11	3	–	–
Всего	207	100	392	100	109	100

Более детальный анализ показывает, что наиболее активно к созданию коллективных научных разработок, готовых к применению, привлекаются научные учреждения в сфере ветеринарной медицины и растениеводства, что в определенной степени отражает особенности проведения научных исследований.

Промышленная интеллектуальная собственность в сельскохозяйственных организациях представлена исключительными правами на изобретения, модели, промышленные образцы, селекционные достижения, товарные знаки, знаки обслуживания, наименования мест происхождения товара, фирменные наименования, коммерческие обозначения и т.д. Авторские права в сельхозпредприятиях предполагают в первую очередь формирование и использование у организаций патентов на новые сорта растений, племенной материал, программы для ЭВМ[1,2].

Согласно целевым индикаторам реализации «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года», внутренние затраты на исследования и разработки по источникам финансирования должны составить за счет внебюджетных средств в 2020 г. более 57%. Одним из направлений формирования внебюджетных средств является более широкое использование прав интеллектуальной собственности в процессе коммерциализации научных разработок. За время своей деятельности Сибирским региональным отделением Россельхозакадемии было создано в области растениеводства 1560 сортов; в области животноводства – 23 породы, 31 тип и 15 линий сельскохозяйственных животных; в сфере ветеринарной медицины завершено 1386, а в сфере переработки сельскохозяйственной продукции – 87 научных разработок; в области механизации создано 518 экспериментальных образцов техники и 102 прибора и устройства; получено 2483 патента и авторских свидетельства на изобретения [3].

Это значительный вклад в науку, учитывая, что за 2012–2013 гг. всеми научными учреждениями Россельхозакадемии создано 613 сортов и гибридов сельскохозяйственных культур, 1 порода, 4 типа животных и птицы, разработано 596 новых и усовершенствованных технологий, 584 технологических способа и приема, 317 единиц машин, рабочих органов, приборов, оборудования; 120 новых вакцин и препаратов, 764 новых продуктов питания и пищевых добавок.

Число сортов основных культур растений, включая зерновые, кормовые и овощные, зарегистрированных аграрными НИУ Сибири в Государственном реестре охраняемых селекционных достижений, увеличилось в 2013 г. по сравнению с 2012 г. в 1,5 раза (табл. 2).

Таблица 2

Патенты на основные сорта культур аграрных НИУ Сибири

Культуры	Год					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Овес яровой	2	4	2	5	2	1
Пшеница яровая	1	9	8	10	4	5
Пшеница озимая	–	–	3	–	–	–
Рожь озимая	–	1	–	1	1	1
Ячмень яровой	2	1	–	4	1	1
Вика посевная яровая	–	1	–	2	–	2

Бобы кормовые	–	–	2	–	–	–
Рапс яровой	–	–	–	–	2	1
Люцерна	1	1	–	–	–	1
Картофель	–	3	1	4	–	1
Соя	–	1	2	–	–	1
Тритикале озимая	–	1	1	–	–	–
Горох посевной	2	–	–	6	2	2
Клевер	–	–	4	1	–	2
Всего	8	22	23	33	12	18

Среди патентов на сорта растений, зарегистрированные в Государственном реестре охраняемых селекционных достижений за последние годы, преобладают такие культуры, как пшеница мягкая и твердая яровая, горох посевной, картофель, яровые овес и ячмень.

В основе коммерциализации научных разработок лежит их защита, формирование прав на интеллектуальную собственность. Оценивая уровень защищенности научных разработок Сибирского регионального отделения Россельхозакадемии в 2008 г. (табл. 3), необходимо отметить относительно высокую защищенность продуктовых разработок (61 из 87) и слабую защищенность технологических (40 из 53 не имеют защиты). Недостаточна защита таких направлений научных исследований, как земледелие, мелиорация и защита растений, экономика и земельные отношения, что обусловлено преобладанием технологических разработок, интеллектуальную собственность на которые защитить сложнее.

Таблица 3

Оценка защищенности научных разработок аграрных НИУ Сибири, 2008 г.

Направления научных исследований	Научные разработки							
	Продуктовые				Технологические			
	Патенты	Заявки на патенты	Нет защиты	Всего	Патенты	Заявки на патенты	Нет защиты	Всего
Экономика и земельные отношения	–	–	–	–	–	–	14	14
Земледелие, мелиорация, защита растений	–	–	2	2	2	–	13	15
Сорта зерновых и кормовых культур	16	–	6	22	–	–	–	–

Сорта овощных культур	10	–	–	10	–	–	–	–
Сорта плодовых, ягодных и цветочных культур	32	–	3	35	–	–	–	–
Зоотехния	4	–	2	6	1	–	6	7
Ветеринарная медицина	1	–	2	3	5	–	5	10
Механизация, электрификация и автоматизация	1	1	1	3	1	1	–	2
Хранение и переработка сельскохозяйственной продукции	2	–	4	6	–	3	2	5
Всего	66	1	20	87	9	4	40	53

Защищенность технологических разработок может быть повышена путем формирования комплексной защиты технологии в системе ведения, когда, включая в новую технологию продуктовые разработки, имеющие патентную защиту, можно обеспечить сохранение авторских прав на разработки, которые сложно запатентовать, например, экономические. В качестве успешного примера реализации данного подхода можно привести сортовую технологию возделывания клевера, где имеется патент на сорт клевера Метеор.

Таблица 4

Оценка защищенности научных разработок аграрных НИУ Сибири, 2013 г.

Направления научных исследований	Научные разработки							
	Продуктовые				Технологические			
	Патенты	Заявки на патенты	Нет защиты	Всего	Патенты	Заявки на патенты	Нет защиты	Всего
Экономика и земельные отношения	2	–	6	8	–	–	–	–
Земледелие, мелиорация, защита растений	–	–	2	2	–	–	11	11
Сорта зерновых и кормовых культур	16	–	–	16	–	–	–	–
Сорта овощных культур	3	–	–	3	–	–	–	–
Сорта плодовых, ягодных и цветочных культур	7	–	–	7	–	–	–	–

Зоотехния	–	2	6	8	2	1	2	5
Ветеринарная медицина	4	1	6	11	6	1	8	15
Механизация, электрификация и автоматизация	2	–	1	3	–	–	1	1
Хранение и переработка сельскохозяйственной продукции	5	–	8	13	4	1	1	6
Всего	39	3	29	71	12	3	23	38

По направлениям экономика и земельные отношения преобладают в основном незащищенные разработки, но некоторые научные достижения имеют необходимую защиту, например, формирование базы данных или информационно-поисковой системы.

Количество разработок в сфере создания новых сортов зерновых и кормовых культур стабильно за анализируемый период, но несколько снизилось по овощным, плодовым, ягодным культурам.

В сфере зоотехнии количество разработок стабильное, но больше стало продуктовых, а в ветеринарной медицине формируется больше технологических разработок, чем продуктовых, при этом общее количество научных достижений возросло в 2 раза.

Оценка системы защищенности научных разработок аграрных НИУ Сибири в 2013 г. (табл. 4) показывает сохранение тенденции более высокой защищенности продуктовых разработок при возрастании уровня защищенности технологических. Недостаточно защищены такие направления научных исследований, как земледелие, мелиорация и защита растений, где преобладают технологические разработки. Общее число защищенных технологических разработок за анализируемый период возросло с 9 до 12, при этом половину из них составили запатентованные разработки в ветеринарной медицине.

Одним из наиболее значимых направлений регулирования и развития отношений интеллектуальной собственности является их реализация в процессе производства и продажи наукоемкой продукции (табл. 5, 6).

За последние годы возросли объемы реализации научной продукции, однако это составляет малую часть ее возможного производства и продажи. В структуре наукоемкой продукции в 2008 г. преобладает доля семян, посадочного материала и саженцев.

Таблица 5

**Производство и реализация наукоемкой продукции аграрными
НИУ Сибири в 2008 г.**

Виды продукции	Заключенные и законченные договоры		Выполненные и оплаченные договоры	
	сумма, тыс. руб.	%	сумма, тыс. руб.	%
Семена, посадочный материал, саженцы	80469	92,8	70888,1	92,9
Ветеринарные препараты	1586,3	1,9	1523,3	2,0
Машины, приборы, оборудование	300	0,3	–	–
Другая продукция	4310,2	5,0	3861,2	5,1
Всего	86665,5	100	76272,6	100,0

Таблица 6

**Производство и реализация наукоемкой продукции аграрными
НИУ Сибири в 2013 г.**

Виды продукции	Заклученные и законченные договоры		Выполненные и оплаченные договоры	
	сумма, тыс. руб.	%	сумма, тыс. руб.	%
Семена, посадочный материал, саженцы	104707	84,6	96500	84,0
Ветеринарные препараты	1236	1,0	1236	1,1
Машины, приборы, оборудование	29	0,02	29	0,03
Ветеринарные услуги	4793	3,9	4793	4,2
Другая продукция	13031	10,5	12326	10,7
Всего	123796	100	114884	100,0

Развитие отношений интеллектуальной собственности предполагает более активное участие государства в финансовой поддержке регулирования данных отношений. Одной из ключевых проблем замедления совершенствования процесса регулирования является нежелание многих сельскохозяйственных организаций оформлять права на объекты интеллектуальной собственности, хотя от постановки объектов интеллектуальной собственности на учет предприятие может иметь значительные конкурентные преимущества, включая оптимизацию прибыли и активизацию кредитования.

Литература

1. Лозинский С. Р., Лозинский В. С. Направления совершенствования механизма освоения нововведений в сельском хозяйстве // Вестник НГАУ. – 2007. – № 6.
2. Лозинский С. Р., Лозинский В. С. Оценка процесса создания и освоения научных разработок // Сибирский вестник с.-х. науки. – 2007. – № 10. – С. 98–102.
3. Основные итоги работы Сибирского регионального отделения Россельхозакадемии за 2013 год / Рос. акад. с.-х. наук; Сиб. регион. отделение. – Новосибирск, 2014. – 231 с.

УДК 65.014

Поддержание экономических преимуществ предприятия на основе организационных инноваций

Сенчукова Г. В., канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный университет экономики и управления
(Россия, г. Новосибирск), e-mail: galas1@mail.ru

Современные экономические условия определяют необходимость применения инновационных методов управления предприятием. Организационные инновации при этом являются способом поддержания экономических преимуществ предприятия и его конкурентоспособности.

Ключевые слова: экономические преимущества, конкурентоспособность, организационные инновации.

Current business environment requires the use of innovative methods of business management. In this case organizational innovations become a mean to maintain economic advantages and competitiveness of a company.

Keywords: economic advantages, competitiveness, organizational innovations.

Инновационная направленность экономики России обуславливает активизацию деятельности предприятия в целях поддержания экономических преимуществ и усиления конкурентоспособности на рынке. Поддержанию экономических преимуществ способствует внедрение различного рода инноваций, как в организационную, так и технологическую составляющую деятельности предприятия. При этом результативное функционирование предприятия во многом обеспечивается эффективным взаимодействием его структурных подразделений при решении задач и достижении поставленных целей. Предприятия сталкиваются с необходимостью применения организационных механизмов, в

основе которых ориентация на нововведения и реализуют организационные инновации в своей деятельности.

Под организационными инновациями принято понимать инновационные изменения в структуре предприятия.

Организационные инновации – это реализация нового метода в ведении бизнеса, организации рабочих мест или организации внешних связей. Данные инновации направлены на повышение эффективности деятельности организации путем снижения административных и транзакционных издержек, путем повышения удовлетворенности работников организацией рабочих мест (рабочего времени) и тем самым повышения производительности труда, путем получения доступа к отсутствующим на рынке активам или снижения стоимости поставок [2].

Внедрение организационных инноваций предполагает изменение структуры управления в соответствии с общей стратегией предприятия и применяемых технологий. Для приведения структуры в соответствие со стратегией рекомендуется учесть следующие моменты:

1. Четко определить основные виды деятельности и ключевые звенья в цепочке ценностей, которые имеют кардинальное значение для успешной реализации стратегии, и сделать их основными элементами организационной структуры.
2. Установить связи между подразделениями и обеспечить необходимую координацию.
3. Определить объем власти (круг полномочий), необходимой для руководства каждым подразделением (организационной единицей), стремясь при этом обеспечить эффективный баланс между преимуществами централизации и децентрализации.
4. Определить, могут ли не основные виды деятельности осуществляться вне предприятия более успешно и эффективно, чем самим предприятием [3].

Влияние применяемых на предприятии технологий на организационную структуру проявляется, во-первых, в том, что сама организационная структура, число структурных единиц и их взаимное расположение привязаны и сильно зависят от того, какая технология используется в организации. Во-вторых, организационная структура должна быть построена таким образом, чтобы она позволяла проводить технологическое обновление, в частности, организационная структура должна способствовать

возникновению и распространению идей технологического развития и проведению процессов технологического обновления. На наш взгляд, это реализуется в адхократических организационных структурах.

Структура адхократической организации ассоциируется со схемой концентрической формы, отображенной на рис. 1 [3].

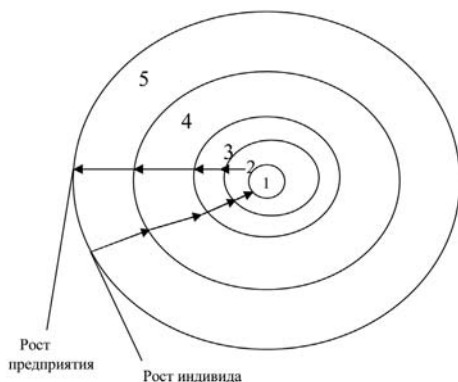


Рис. 1. Адхократическая организационная структура:

1. Высшее руководство. 2. Штаб-квартира.
3. Менеджеры. 4. Специалисты. 5. Рабочие

Ключевым ядром адхократической организации являются специалисты, обеспечивающие новации и нововведения. Адхократия группирует своих высококвалифицированных специалистов на временной основе в команды для разработки новых идей. Координация действий здесь идет преимущественно по горизонтали, а не по вертикали. Адхократической организации присуща высокая степень свободы в действиях работников, но ее вершиной являются качественное выполнение работы и умение решать возникающие проблемы.

В адхократической организации есть точка отсчета, от которой структура как бы расходится кругами по радиальным направлениям. Круг является символом того, что все усилия ее работников ведут к одному – к успеху организации.

На наш взгляд, именно о такой структуре идет речь при внедрении организационных инноваций (рис. 2) [3].

Как видно из рис. 2, предприятие представляет собой совокупность четырех взаимосвязанных блоков его деятельности: менеджмент, производство, маркетинг, внутренняя инфраструктура. Каждый блок – это система действий, направленных на ре-

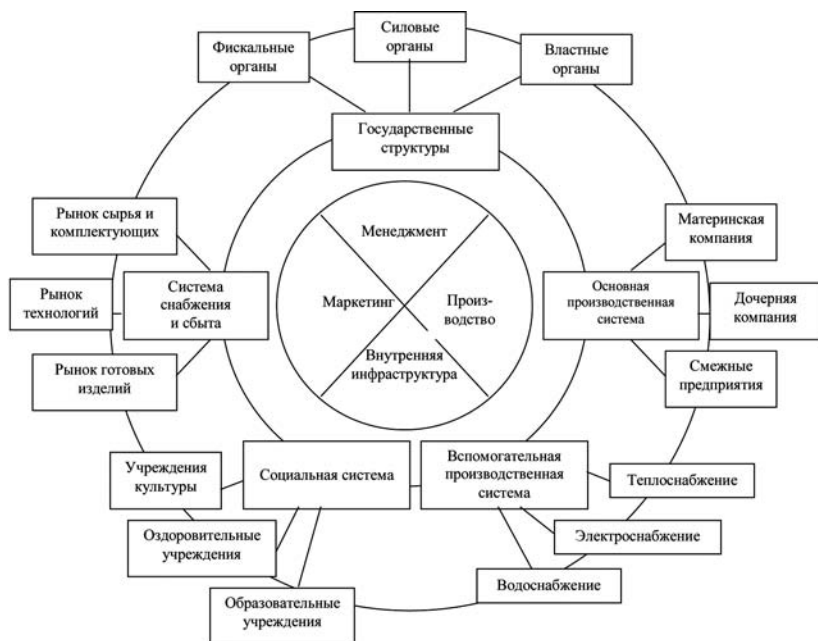


Рис. 2. Системное представление предприятия с позиций его технологической связанности

шение определенных задач и достижение поставленных целей. Следовательно, сферу функционирования предприятия обеспечивают технологии менеджмента, технологии производства, технологии маркетинга и т.д. В свою очередь каждая из названных технологий состоит из единичных технологий. Так, например, технология менеджмента включает в себя технологии планирования, подготовки и принятия управленческих решений; технологии мотивации персонала; технологии контроля выполнения управленческих решений и др.

Литература

1. Кашин А. В., Сенчукова Г. В., Губкина Н. А. Жизненный цикл экономических преимуществ социально-ориентированного предприятия в современных условиях хозяйствования // Российское предпринимательство. – 2009. – № 2. – Вып. 2 (129). – С. 34–39. – URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/6561>
2. Приказ Росстата от 06.09.2012 г. № 481 (с изм. от 29.08.2013 г.) «Об утверждении статистического инструментария для организации федерального статистического наблюдения за деятельностью в сфере

дошкольного образования, научной и инновационной деятельностью, занятостью населения». – URL: http://www.consultant.ru/law/ref/ju_dict/word/organizacionnye_innovacii

3. Сенчукова Г. В. Экономические преимущества крупных хозяйственных образований сферы услуг: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Новосибирск: НГУЭУ, 2005. – 22 с.

УДК 330.8

Проблемы интегрирования системы управления эффективностью в корпоративную систему управления организаций розничной торговли на современном этапе развития

Трофимова Л. Н., канд. экон. наук, доцент

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
Новосибирский филиал (Россия, г. Новосибирск),
e-mail: ln-trofimova@yandex.ru

Вектор развития современной бизнес-аналитики направлен в сторону корпоративного управления эффективностью (Corporate Performance Management – CPM) как итога эволюции управленческой теории и информационных технологий. Системное повышение эффективности функционирования организаций сферы торговли, необходимость рационального использования ресурсов и ситуативная адекватность в условиях неопределенности актуализировали формирование основных проблем интегрирования CPM-систем в корпоративную систему управления организаций розничной торговли на современном этапе развития.

Ключевые слова: эффективность, бизнес-аналитика, система, методика, проблема, информация, адаптация, интегрирование, коллаборативность, управление, бизнес-моделирование.

The vector of development of modern business analytics is directed towards corporate management by efficiency (Corporate Performance Management – CPM) as result of evolution of the administrative theory and information technologies. System increase of efficiency of functioning of the organizations of the sphere of trade, need of rational use of resources and situational adequacy in the conditions of uncertainty staticized formation of the main problems of integration of CPM systems in a corporate control system of the organizations of retail trade at the present stage of development.

Keywords: efficiency, business analytics, system, technique, problem, information, adaptation, integration, kollaboration, management, business simulation.

Мировые системные кризисы последних лет выявили ряд проблем формирования и реализации систем управления корпо-

ративной эффективностью в сфере торговли. Решение проблем, на наш взгляд, – в разработке адаптационного механизма интегрирования диагностического направления бизнес-аналитики в CRM-систему.

Анализ специализированной отечественной и зарубежной литературы по рассматриваемой тематике позволил выделить и обосновать следующие направления проблем [4].

Учитывая специфику изучаемой области, основные направления методологии системных исследований, сформулируем и охарактеризуем проблемы системного диагностирования эффективности деятельности торговых организаций.

Использование методик системных исследований происходит, как правило, в полярных сферах знаний: в прикладных либо в общеполитических науках с соответствующим категориальным аппаратом. Поэтому необходима разработка адаптационного механизма системного диагностирования в контексте управления эффективностью деятельности торговой организации.

Выделяется несколько основополагающих уровней (типов) системной методологии. Критерием первого уровня (типа) выступает формирование характеристики изучаемого объекта; второго уровня (типа) становится внутренне взаимосвязанный и взаимообусловленный механизм автономии подсистем. Существенные характеристики третьего уровня – саморазвитие, самоорганизация ее многообразных типов и связей. При этом переход от одного уровня системности к другому предполагает самообогащение средств познания объективной реальности.

Системность исследования любого объекта должна быть неразрывно связана с *эволюцией его развития*.

С позиции аналитического наполнения управления эффективностью сформулируем основные направления методических проблем.

Специфика «экономики знаний» порождает новые для российской аналитической практики методические проблемы формализации оценочных показателей, учитывающих такие аспекты как аналитическая оценка эффективности интеллектуального капитала торговой организации, информативности, инноваций и др.

Отсутствует единая нормативная база для сравнения результатов эффективности деятельности торговых организаций. В условиях многообразия видов хозяйственной деятельности уни-

версальность и априорное допущение единообразия системы критериев методически не обоснованы. В странах с развитыми рыночными отношениями такие критерии дифференцированы по отраслевому признаку.

Экстраполяция критериальных показателей эффективности деятельности. При этом происходит отображение тенденций их изменений в отчетном периоде на будущее, что приводит к усилению искажения оценки в целом. Не учитывается возможность осуществления организацией разнообразных мер по стабилизации эффективности своего положения.

Нерешенным на практическом уровне остается вопрос о процедурах формирования системы нормативной динамики эталонных показателей эффективности деятельности торговых организаций. Результаты измерения сводятся к необходимости сравнения полученных данных в динамике во временном аспекте или с эталонным показателем, построение которого также требует методического обоснования.

Необоснованное завышение количества показателей эффективности деятельности на современном этапе развития бизнес-аналитики усложняет проведение аналитических процедур, а, следовательно, тормозит принятие управленческих решений по эффективности деятельности.

Основной проблемой становится качество предоставляемых аналитикам данных бухгалтерской (финансовой) отчетности. В России вследствие различных причин объективного и субъективного характера такие данные не всегда корректны и прозрачны. Это, с одной стороны, безусловно, влияет на объективность расчетных данных и выводы по результатам расчетов. С другой стороны, «бухгалтерская отчетность не в полной мере отвечает современным запросам анализа и в большей степени ориентирована на контрольные, чем на аналитические функции» [2]. Аргументом в пользу такого мнения становится и соблюдение Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), адаптация зарубежного и корректное использование отечественного аналитического опыта.

Сложность информационных проблем связана с вопросами интеграции информационных потоков в систему управления эффективностью. Все это позволяет говорить о необходимости конструирования технологий переработки информационных данных в информационно-аналитическую систему с позиции

поддержки управленческих решений по эффективности деятельности торговой организации.

Направленность проблем информационного характера представим в виде системы:

- а) «вход» – исходная информация (количественный и качественный аспект: доступ к необходимой информации, направления получения информации, способы и методы извлечения информации, время необходимое для получения информации, адекватность полученной информации обозначенным направлениям управления эффективностью деятельности и т.д.);
- б) «процесс» – промежуточная информация (обработка полученной информации);
- в) «выход» (накопление, распределение, использование и сохранение (архивирование) информации).

Основываясь на цикличности процесса информационной системы данных, обоснуем некоторые основные проблемы информационного характера, связанные с управлением эффективностью деятельности торговых организаций.

Проблемы разработки и внедрения более корректных подходов к структуре, безопасности, прозрачности, целостности и релевантности корпоративной информации, ее оптимальному применению для систематизации сведений об эффективности деятельности организации.

Отсутствие достаточной количественной информации о динамике процессов вынуждает переходить к качественному анализу таких процессов. Проблемы средств обработки информации связаны, в первую очередь, с внедрением систем бизнес-интеллекта (*business intelligence – BI*), информационно-аналитических, интеллектуально-аналитических систем. В связи с чем логически возникают проблемы, связанные:

- с необходимостью ограничения информации, т.е. той ее части, которая в статистической теории получила название избыточной, поскольку такая информация может привести к принятию ошибочных управленческих решений, например, если такой информацией воспользуются некомпетентные менеджеры;
- с менеджментом знаний организации, когда под информацией понимается «не любые данные или сведения, но только те, которые могут быть интерпретированы челове-

ком» [1]. Следовательно, возникает проблема когнитивной обработки данных (компетенции пользователей, необходимости проведения системного и оперативного мониторинга данных с целью извлечения необходимой в данный момент и для данного пользователя информации, что на практике проблематично и др.).

Проблемы обработки полученных на «входе» информационной системы данных обусловлены приоритетом управления документооборотом (*document management*) и подразумевают хранение, архивирование, разметку и публикацию документов.

Здесь необходимо, на наш взгляд, сосредоточиться на нескольких, основных направлениях информационных проблем.

Аналитическая обработка исходной информации подразумевает доступ персонала, менеджеров к средствам самостоятельного анализа различных информационных данных. В связи с этим необходима разработка новых концепций информационно-аналитических систем, прежде всего, актуальным становится внедрение следующих средств BI.

Проблемы организации совместной работы (*collaboration*) – сети интранет, технологии групповой работы экспертов, бизнес-аналитиков совместно с менеджерами, синхронные и асинхронные конференции, внутренние форумы и обсуждения, вебинары и т.д.

При всех очевидных недостатках мультиплатформенной автоматизации (*Excel*) переход на единое решение возможен, но не всегда оправдан, если установленная в организации информационная система отлажена и действует на достаточно приемлемом уровне, то внедрение новой информационной системы теряет смысл, вследствие повышения различного рода рисков; установка нового CRM-решения, как правило, ведет к сопротивлению пользователей. Инерционность к привычному интерфейсу и отработанным методам работы «перевешивают» адаптацию к новому восприятию [1]. Это сопряжено с нарушением «зоны комфорта» пользователя и первое время будет являться причиной снижения производительности сотрудника.

Основные проблемы **адаптационного характера** управления эффективностью объединим в следующие направления.

Адаптация отечественных аналитических методик к зарубежным аналогам не всегда методически корректна.

Обращение к опыту экономически развитых стран кардинально не решает проблемы методики построения оценочных и эталонных показателей эффективности деятельности российских торговых организаций. Рекомендуемые значения показателей эффективности деятельности торговых организаций ориентированы на мировые стандарты. Поэтому необходима адаптация к специфике российской торговой и аналитической практикам [4]. Для многих отечественных торговых организаций это скорее направляющий вектор разработки (адаптации) методики системы аналитических показателей на будущее (исключение составляют «продвинутые» торговые сети).

Результат обобщения аналитического опыта торговых корпораций и фирм США, Канады, Японии, Великобритании позволил автору сформировать мнение о специфике зарубежных методик, адаптируемых к отечественным исследованиям эффективности деятельности организаций торговли.

Во-первых, стратегической целью деятельности торговых организаций в условиях рыночной экономики становится повышение ценности компании во временном аспекте. Достижение такой цели происходит путем изучения динамики уровня, величины, оценки влияния факторов на эффективность деятельности. Социальная миссия может быть проанализирована с использованием показателей социально-экономической эффективности.

Во-вторых, зарубежные фирмы и корпорации самостоятельно разрабатывают и формируют методики исследования эффективности деятельности, исходя из различных параметров (отраслевой специфики миссии организации, глобальной цели, внедрение инновационных достижений и др.).

В-третьих, критерий эффективности деятельности торговых организаций дифференцирован. Так, у специализированных компаний – показатели роста и увеличение их доли на рынке, для диверсифицированных компаний – получение прибыли. Связано это с тем, что специализированные компании «работают» с монопродуктами, тогда как диверсифицированные являются полипродуктовыми и нуждаются в едином критерии – прибыли.

Использование в управлении эффективностью деятельности торговых организаций аналитических инструментов, привлекаемых из других бизнес-сфер, также сводится к решению проблемы корректности их использования.

Проблема интегрирования СРМ-системы в корпоративную систему управления организаций торговли связана с отсутствием:

- согласованности стратегии и целей текущей деятельности бизнес-единиц и подразделений торговой организации (стратегическое фокусирование (*strategic focus*)). В результате снижается эффективность привлечения и использования ресурсов, эффективность внутренних бизнес-процессов и производительности сотрудников торговой организации;

- коллаборативного управления (*collaborative management*), что приводит к разнонаправленности эффективности в подразделениях и структурах организации, к повышению управленческих расходов. Итог – снижение синергетического эффекта деятельности организации торговли;

- оперативного реагирования на изменение ситуации (*business agility*), достигаемого за счет: децентрализации управления, делегирования полномочий, повышения ответственности сотрудников и менеджмента, быстроты реакции принятия управленческих решений;

- обоснованности принятия оперативных управленческих решений (*fact-based decisions*). При этом возникает необходимость расширения знаний, определяющих нужную информацию. Критериями качества управленческой информации становятся своевременность, точность, контролируемость, объективность;

- поддержки инновационного процесса, что обуславливает замедление наступления позитивных изменений в организации и, как следствие, к низким темпам улучшений;

- системности бизнес-моделирования, применение принципов ситуационного анализа, что инициирует снижение уровня управления эффективностью;

- достижимости поставленных целей, что связано с неоправданными задержками обратной связи в управлении эффективностью;

- результата, который достигается при переходе стратегий в цели, трансформирующихся в конкретные действия;

- интеграции управления, предусматривающей взаимодействие СРМ-системы с операционными системами управления (Планирование потребностей в ресурсах (MRP), Планирование ресурсов (MRP II), Управление ресурсами организации (ERP), Управление взаимоотношениями с клиентами (CRM), Управле-

ние цепочками поставок (SCM), управление эффективностью маркетинга (MPM); Управление эффективностью продуктов (PPM)).

Таким образом, проблемы формирования и внедрения системы управления эффективностью на современном этапе развития торговых организаций должны решаться с позиции преемственности стратегической направленности, корпоративных ценностей, сбалансированности интересов стейкхолдеров и с учетом корпоративной концепции эффективности, принятой в торговой организации, что позволит нивелировать обозначенные проблемы и инициировать их системное решение.

Литература

1. Абдикеев Н. М., Киселев А. Д. Управление знаниями корпорации и реинжиниринг бизнеса: Учебник / Под науч. ред. проф. Н. М. Абдикеева. – М.: Инфра-М, 2013. – 382 с.
2. Кузнецов А. Возможности и преимущества CPM-системы // Консультант. – 2010. – № 13. – URL: <http://www.cfin.ru/software/kis/cpm.shtml>CPM
3. Савицкая Г. В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности: методологические аспекты. – М.: Инфра-М. – 2014. – 272 с.
4. Трофимова Л. Н. Методологические подходы системного исследования эффективности деятельности организаций розничной торговли // Экономическая наука современной России. – 2013. – № 2 (61).

УДК 33

Новые направления перевозки грузов в Узбекистане

Шермухамедов А. Т., профессор

Абирова Г. Р., ст. преподаватель

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
Ташкентский филиал (Узбекистан, г. Ташкент),
e-mail: nauka.rea.uz@mail.ru

В статье рассматриваются вопросы развития пассажирского транспорта через горный перевал Узбекистана. Планируется осуществить в недалеком будущем перевозку пассажиров в Ферганскую долину через горный перевал Камчи.

Ключевые слова: пассажирский транспорт, логистика, автомобильный транспорт.

In the article there considered issues of development of passenger transport through mountain pass of Uzbekistan. It is planned to carry out transportation of passengers to Fergana valley through mountain pass Kamchi in the nearest future.

Keywords: passenger transport, logistics, automobile transport.

В течение длительного времени участие автомобильного транспорта в международных перевозках сводилось к подвозу груза к железным дорогам и доставке его с железнодорожных станций получателям. Автомобильный транспорт в Узбекистане начал участвовать в международных перевозках и занял ведущее положение в торговле со странами СНГ и Юго-Восточной Азии. Особенно это касается завоза в Узбекистан и вывоза импортных/экспортных товаров. В хозяйстве страны автомобильный транспорт приобретает все большее значение, начиная в открытую конкурировать с железнодорожным, особенно когда речь идет о перевозках готовой продукции. Если в 2011 г. в Узбекистане автомобильным транспортом было перевезено более 5 млн т грузов, а его грузооборот составил более 14 млрд ткм, то в 2013 г. эти показатели возросли на 30%.

Во внешнеторговых перевозках автотранспортом Узбекистана в 2011 г. было перевезено 2–3% грузов внешней торговли, то в 2013 г. эти цифры также возросли на 20%. Столь небольшой процент объясняется тем, что данный вид транспорта используется почти исключительно для перевозки готовой продукции. При рассмотрении стоимостного показателя работы автомобильного транспорта в международных сообщениях его доля окажется выше.

В Узбекистане международные перевозки грузов осуществляются в основном специализированными автотранспортными предприятиями, крупнейшим из которых является «Узбекинтранс». Международные перевозки осуществляется также и частными экспедиторскими и транспортными компаниями, которые зафиксировали в своих уставах подобную деятельность. При этом подвижной состав автотранспорта должен отвечать установленным европейским стандартам, а сама перевозка быть организована в соответствии с положениями международных конвенций. В организации и осуществлении международных автомобильных перевозок грузов внешней торговли Узбекистана активно участвуют и иностранные автотранспортные и экспедиторские предприятия, а также автотранспорт иностранных компаний.

Процесс доставки товара от места его изготовления до места потребления включает в себя выполнение широкого спектра операций в рамках системы товародвижения, которая определяется как «технические средства, коммуникации и обустройство всех видов транспорта, складское хозяйство промышленных фирм, их филиалов, торгово-посреднических и других компаний, материально-техническая база стивидорных, брокерских и агентских фирм, обустройство транспортно-экспедиторских компаний для осуществления операций по группировке, комплектации отправок и т.п.; материально-техническая база лизинговых компаний, сдающих в аренду контейнеры; технические средства информационно-управленческих систем».

Перевозке пассажиров в другие регионы Узбекистана уделяется большое внимание и в основном эти перевозки осуществляются междугородними автотранспортными предприятиями. Перевозка пассажиров в Кашкадарьинскую, Сурхандарьинскую, Самаркандскую области осуществляется автотранспортными компаниями по хорошо оснащенным автомобильным трассам, но перевозка пассажиров в Ферганскую долину затруднена. Для сектора пассажирских перевозок свойственны свои специфические особенности: на большинстве предприятиях пассажирского транспорта ограничены возможности расширения коммерческой деятельности; по мере роста благосостояния общества, усиливается влияние пассажирского транспорта на социально-экономическое развитие общества, в частности, при решении проблем занятости, охраны здоровья, спорта, отдыха, туризма и т.п. Учитывая, что более 59,6% объема пассажирских перевозок приходится на автобусные перевозки, повышение качества обслуживания населения различными видами транспорта является актуальной. Как отмечено в докладе Президента Республики Узбекистан И. А. Каримова «...в Республике создана широкая сеть транспортной системы, которая, обеспечивает внутренние и внешние грузовые и пассажирские перевозки. В настоящее время, в Республике находится в эксплуатации свыше 80 тыс. км автомобильных дорог, из них более 86% с твердым покрытием». Основной задачей транспорта является полное и своевременное удовлетворение потребностей народного хозяйства и населения в перевозках, повышение эффективности и качества работы транспортной системы, повышение безопасности и регулярно-

сти движения и уменьшение вредного воздействия транспорта на окружающую среду.

Великий Шелковый путь, связывающий Ташкентскую и Наманганскую области, расположен на обоих склонах горной системы Чаткал, связан прямой дорогой через перевал Камчи. До 2000 г. эта дорога была крайне запущена. От Ташкента до городов Ферганской долины – Коканда, Ферганы, Намангана и Андижана нужно было добираться поездом двое суток через Таджикистан, но при восстановлении горной дороги на это потребуется на автомобиле не более суток. Через Ферганскую долину легко добраться в КНР и страны Азиатско-Тихоокеанского региона. Исследования различных маршрутов показывают, что перевозки грузов из Европы в Азию или обратно транзитом по скоростной автомагистрали через территорию Узбекистана осуществляются почти в 2 раза быстрее и экономичнее. Ввод этой скоростной магистрали позволит войти Узбекистану в систему Евроазиатского транспортного коридора и стать активным участником международного транспортного рынка.

Перед странами Центрально-Азиатского региона встает задача – упростить и снизить затраты на перевозку грузов через эти страны, ускорить процесс прохождения транспортных средств. Это позволит операторам перевозки интегрированно использовать все преимущества каждого вида транспорта и предложить потребителям продукцию высокого качества и приемлемые цены. В развитых странах данное направление развития транспортных систем является приоритетным, благодаря чему ежегодный рост таких перевозок составляет 3–5%.

В Узбекистане движение в горных условиях быстрее изменяет технико-эксплуатационные показатели подвижного состава. Это приведет к повышенным требованиям к специалистам, чем на ровных участках дорог. Особенно движение по горным спускам, имеющим большое протяжение, сильно перегружает тормозные механизмы автомобиля. При движении в горной местности, например через горный перевал «Камчик», целесообразно использовать автобусы малой вместимости, но с хорошими маневренными свойствами. В Узбекистане международные перевозки грузов осуществляются в основном специализированными автотранспортными предприятиями, крупнейшим из которых является «Узбекинтранс». Международные автомобильные перевозки осуществляются также многими экспедиторскими компаниями.

В этом случае необходимо, чтобы подвижной состав отвечал установленным европейским стандартам, а сама перевозка была организована в соответствии с положениями международных конвенций.

Литература

1. *Мирзаев Р.* Автомобильные дороги Великого шелкового пути // Международные автомобильные перевозки. – 2003. – № 5. – С. 30–36.
2. *Эшонкулов А.* Первая скоростная автомагистраль Республики Узбекистан Андижан – Ташкент – Нукус – Кунград – основа Узбекской национальной системы скоростных магистралей // Архитектура и строительство. – Ташкент, 2004. – № 1. – С. 26–36.

Раздел 3

Социально-экономические и правовые проблемы современного общества

УДК: 330.342.1

Временные параметры переходной экономики России

Баликов В. З., д-р экон. наук, профессор

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
Новосибирский филиал (Россия, г. Новосибирск),
e-mail: balikoev1941@yandex.ru

Анализируются причины и факторы развития российской экономики, определяющие продолжительность её переходности. Делается вывод о невозможности точно зафиксировать временные рамки переходной экономики.

Ключевые слова: переходность, целостность, приватизация, преемственность, продолжительность.

The causes and factors of development of the Russian economy, determining the duration of transitivity are analyzed. The conclusion about the impossibility of accurately record the time frame of the transitive economy is made.

Keywords: transitivity, integrity, privatization, continuity, duration.

Мы констатируем безусловность переходности нашей российской экономики. Такую возможность автору данной работы дают её специфические особенности: господство в обществе переходных экономических форм, её неустойчивость, историческая самобытность и национальная специфичность, альтернативность развития, инерционность и преемственность воспроизводственного процесса и т.д. Однако, целью данной работы является определение продолжительности переходных процессов, их временных параметров. Ведь очень важно знать, когда социально-экономические процессы обретут устойчивые формы, а механизм рынка начнет «работать» автоматически, без фантомных болей плановой экономики. Проблема острая, актуальная и далеко не простая. Ей посвящено много работ [1].

В переходном периоде от капитализма к социализму, в период тотального отрицания всего опыта предыдущего развития и строительства новой социальной системы с чистого листа, в условиях диктатуры пролетариата, только через 19 лет сделали вы-

вод о том, что «...в СССР социализм в основном построен». При этом постоянно и на разных уровнях разъясняли, что это надо понимать таким образом, что условия для возвращения к капитализму ликвидированы: частная собственность и буржуазия как класс. Несмотря на огромное желание показать успехи, опередить время, только на XXII съезде КПСС в 1962 г. был сделан вывод о том, что «социализм в СССР победил полностью и окончательно». Через 45 лет после революции. И то только – к первой фазе коммунизма – социализму. Во всех предыдущих случаях – переходе от первобытного общества к рабовладению, от него к феодализму, а от последнего к капитализму – гены последующего общественного строя зарождались в недрах предыдущего. Вызревали в нем, развивались как в утробе матери и когда вырастали до состояния противоречия с предыдущим строем, в результате революции или глубокой реформаторской деятельности приходили ему на смену. Несмотря на исключительно острые противоречия, революционные бури, все социально-экономическое развитие ложилось в русло исторического тренда. Согласно диалектике, предыдущий общественный строй, как бы, вынашивал в себе систему, которая должна была его сменить. В нашем случае, такого вынашивания последующего общественного строя не было. Все значительно сложнее. Двигаясь по исторической лестнице назад к рынку, мы, по-существу, реализуем возвратно-поступательное развитие. Действительно, все опять необходимо начинать с чистого листа. Почему?

Рассмотрим для примера трансформацию отношений собственности. Вряд ли кому-нибудь необходимо доказывать, что отношения собственности в любом обществе являются фундаментальными, системообразующими. Отношения собственности постоянно эволюционируют и совершенствуются и не только в переходный период. Во всех странах, с экономикой на любом уровне развития. В странах с развитой рыночной системой, отношения собственности эволюционируют в направлении их обобществления. Например, в США – цитадели рыночной системы – около 10 млн человек работают на предприятиях, полностью или частично принадлежащих им. Не говоря уже о процессах обобществления в форме развития акционерного капитала и различных видах социального партнерства. У нас же в России, они развиваются «назад к рынку», в форме приватизации, т.е. к исходной точке. Процесс эволюции наоборот. В России эволюция

отношений собственности идет в направлении отчуждения объекта собственности от субъекта. Под субъектом собственности здесь понимаются трудящиеся, коллективы предприятий и частные собственники.

В результате приватизации монополия общественной (государственной) собственности была подорвана, что, собственно, и было главной её целью. Но непродуманность реформ, их спонтанное начало в самый неподходящий экономически момент, дал совершенно неожиданный результат. Значительная часть наиболее эффективных и, в этом смысле, самых привлекательных предприятий, оказались в руках частных лиц, не имевших никакого отношения к ним, – высшая и самая абстрактная форма отчуждения. Например, Красноярский алюминиевый завод, Находкинский морской порт, головное предприятие будущего ЮКОСа и т.д. Другая – значительная часть предприятий оказалась в руках так называемых «красных директоров» и управляющих, обеспечивших себе контрольные пакеты акций акционируемых предприятий. И не мудрено. Ведь они сами готовили подведомственные предприятия к приватизации, разрабатывали её условия и правила. В рамках закона о приватизации, конечно. Обвальная и огульная приватизация не привела к созданию экономически эффективного собственника. Развитие отношений собственности и формирование собственника – параллельные процессы. Процессы, заметим, во времени очень длительные.

Сравните! В 1978 г. М. Тэтчер стала премьер-министром Великобритании под лозунгом приватизации государственной собственности, доля которой зашкаливала за всякие разумные рамки в стране – законодательнице мод рыночной экономики – 49%. Она все 12 лет своего правления выполняла предвыборные обещания и свела долю государственной собственности до 38%. За 12 лет! И это в стране с самой развитой рыночной системой. Где рыночный механизм функционирует лучше, чем где бы то ни было. В России основной этап приватизации прошел за 4 года – в условиях полного отсутствия каких бы то ни было рыночных механизмов. Немыслимые сроки социально-экономических преобразований. Закономерен и результат: приватизация очень быстро перешла в открытое расхищение государственной собственности. Естественно, новые собственники так и не стали ими в экономическом смысле слова. Они не проявили особой заинтересованности в расширении и техническом и технологическом

совершенствовании производства. Если собственник на Западе вырастал параллельно развитию рыночных отношений, при этом ему противостоял частный же собственник в другой (феодалной) экономической форме, то у нас в России частный собственник не вызревал, стало быть, не вызрел, в недрах предыдущего общественного строя. Но все-таки, скоропалительно возникнув, он развивался и развивается очень медленно, слишком медленно для успеха проводимых реформ, ибо его эволюция происходит в антагонистически враждебной ему социальной среде. Все усилия в развитии предпринимательства, демонополизации экономики, формировании инфраструктуры рыночной экономики, по-существу, направлены на создание эффективного собственника. Но, по большому счету, это субъективистский процесс. Волюнтаризм с большой буквы. Собственник создается в процессе объективного экономического развития, как результат длительной экономической эволюции. Он не создается кем-то, тем более, в определенные конкретно сроки. Он вызревает как таковой. Как тут не вспомнить известного киногероя из «Покровских ворот» – «человека насильно осчастливить нельзя». Иначе говоря – эффективный собственник искусственно не создается. В итоге, этот собственник остается пока что несбыточной экономической мечтой социума. Отсюда вопрос – когда в описанных социально-экономических условиях в России появится эффективный собственник? Ответив на этот вопрос, мы ответим одновременно и на вопрос о продолжительности переходной экономики во времени.

Вывод очевиден: сформировавшейся окончательно частной собственности ещё нет, а общественной собственности – уже нет. Другие, промежуточные формы собственности развиты еще хуже. Следовательно, в России, в условиях переходной экономики, нет какой-либо господствующей формы собственности, задающей «правила игры». Можно предположить, что это частная собственность. Однако «правила игры» в России задаются не самой частной собственностью, не её субъектами, а государством и то, в значительно большей части, не экономическими рычагами, а своим законодательством – правовым механизмом. Недаром в Конституции РФ декларируется «множественность форм собственности». Очевидно, отношения собственности в России еще не определились в своих формах окончательно, не развиты, не кристаллизованы. Они находятся в процессе поиска этих форм и установлении их структурных пропорций.

За этим очевидным фактом закономерно следует несформировавшаяся социально-классовая структура общества. Что это означает? Например, Целостная плановая общественно-экономическая система социально и классово четко и ясно очерчена: она базируется на общественной собственности на средства производства (97%) в двух своих основных формах – государственной и колхозно-кооперативной. Им соответствуют два субъекта собственности – рабочий класс и колхозное крестьянство. После XXII съезда КПСС уровень обобщения государственной собственности поднимается до «государственной, общенародной» и её субъектом становится и интеллигенция, так называемая социальная прослойка между рабочим классом и крестьянством. В соответствии с этим формируется и общественная или государственная идеология – коммунистическая. Естественно, с позиций этой идеологии формируются и развиваются национальные, культурные, религиозные отношения и особенности построения общества. Общественный интерес превалирует над личным интересом. Правящий класс – рабочий, тесно сотрудничающий с колхозным крестьянством. Их идеологию разрабатывает, формирует, продвигает и защищает Коммунистическая партия. Все признаки целостной системы налицо.

Целостная рыночная система столь же ярко и четко очерчена. Частная собственность в различных своих формах является господствующей. Однако, допускается существование и других форм собственности: кооперативной, коллективной, акционерной, государственно-частной и государственной. Но «правила игры» абсолютно четко прописывает частная собственность. Субъектом частной собственности является буржуазия. Она же и является правящим классом в форме многопартийной системы. В соответствии с этим, господствующей официально идеологией является буржуазная, декларирующая демократические свободы. Интересы личности превалируют над общественными интересами. Рабочий класс четко и ясно обозначен. Он имеет свои общественные организации, профсоюзы и даже партии. Он закален в классовой борьбе, знает, как завоевывать и отстаивать свои права. Все предельно очевидно и ясно как социально, экономически, так и политически. Все признаки целостной системы и тут явно налицо. Здесь речь не идет о том, какая система эффективнее или лучше. Главное – и та и другая системы – *целостные*.

Сегодня социально-экономическая система России потеряла все признаки целостности. Правящего класса в России нет, так как нет развитой выкристаллизовавшейся формы собственности, чей субъект бы отождествил свои интересы с государственными интересами и был бы одинаково заинтересован в их защите. Есть миллионы предпринимателей, но нет их как класса, который по К. Марксу, из класса в себе превратился бы в класс для себя [2]. Они сегодня даже не класс в себе. Где, когда, в какие сроки им осознать свой общий классовый интерес, да еще и отождествить их с государственными интересами. Имея колоссальные финансовые возможности, они даже не могут выработать свою буржуазную идеологию и организовать свою политическую партию. Не дозрели социально, экономически и политически. И не зря. Не зря потому, что нет и главного фактора их созревания как класса – рабочих, точнее, рабочего класса. Их политического антитепы. Есть десятки миллионов рабочих, находящихся в разброде и шатании. Нет только рабочего класса, единого, сплоченного, осознавшего свой классовый интерес и защищающего его. Не могут им в этом и «независимые профсоюзы», которых рабочие не формировали, не выдвигали и, главное, никто не уполномочивал их защищать интересы рабочих. Именно в их отношении со всей ответственностью можно произнести знаменитую реплику В. Ленина о народниках – «страшно далеки они от народа». Коммунистическая партия тоже сама по себе, рабочие сами по себе. Так что и у рабочих, по большому счету, нет своей партии, которая бы теоретически могла разработать его идеологию и защищать права рабочих в соответствии с этой идеологией, подводя их медленно, но верно к состоянию класса для себя. Между тем, созревание класса буржуазии и рабочего класса – процессы параллельные и взаимообусловленные.

Нет класса буржуазии, нет рабочего класса. Следовательно, нет главных движущих сил общественного прогресса. А значит, один из важнейших законов диалектики не работает – закон единства и борьбы противоположностей.

Что же есть на самом деле? Есть управляющее военно-бюрократическое чиновничество, которое не столько видит себя, свое место в государственной системе, сколько государственную систему в себе. Отсюда и совершенно очевидное и понятное, но невероятное в нормально структурированном государстве явление – ст. 13 п. 2 Конституции Российской Федерации «Никакая

идеология не может устанавливаться в качестве государственной или обязательной» [4]. Следовательно, нет государственной идеологии. И не может её быть. По определению. Но ведь совершенно закономерно, что общество, социально-экономическая система, не имеющая своей идеологии, не может сформулировать свою национальную идею, которая бы объединила все классы и социальные слои населения в едином порыве достичь указанной Цели, в соответствии с этой идеей. Ну что-то вроде мифической «американской мечты» или строительства коммунизма – светлого будущего всего человечества. Ускорила бы, тем самым, формирование четкой и ясной социально-классовой структуры – первого и главного признака Целостности системы. Единственно кто выигрывает от такого положения с национальной идеологией – это чиновничество, которое себя прекрасно чувствует, присваивая государственную и политическую власть как частную собственность [5]. Оно и не торопит развитие переходных процессов. Ему и так «тепло и сыро». Следовательно, мы определенно можем сформулировать идею – отсутствие идеологии, зафиксированная в основном законе страны, есть высшая форма идеологии. А, самое главное, такое «отсутствие – присутствие» идеологии значительно увеличивает продолжительность протекания переходных процессов.

Кроме сказанного выше, существует еще десятки признаков переходности, свидетельствующие об ее весьма большой продолжительности во времени. Например:

1. Главным критерием достижения высокого уровня развития рыночной экономики является наличие конкуренции, выполняющей все свои функции стимулирования научно-технического прогресса, аллокации производительных сил по территории страны, регулирования цен и т.д. Что же мы наблюдаем в экономике России? Исключительное засилье монополий и спящее антимонопольное законодательство.

2. Предприятия различных форм собственности и организации не имеют одинаковых экономических и правовых условий хозяйствования. Важным признаком завершения переходного периода можно будет считать преодоление родимых пятен традиционной системы, возродившихся не только практически во всех национальных республиках, но и в некоторых районах российской глубинки и создание одинаковых условий хозяйствования для предприятий всех форм собственности.

3. Цены в регионах разнятся до такой степени, что создают плодородную почву для различных форм спекуляций. А ведь известно, что развитый рынок не допускает этого. Чем быстрее на всех углах и секторах рынка устанавливается одна и та же цена на один и тот же товар, тем развитее рынок.

4. Криминализация российской экономики продолжается. Формы её совершенствуются. Она уходит в глубину экономических процессов, но она никуда не делась. Известно, что теневая экономика в целом, её криминализация является характерной чертой рыночной экономики. Но на Западе на неё приходится 3–4% их ВВП, а в России 18–20% и т.д.

Представляется, достаточно примеров, чтобы понять – переходность процессов к новой социально-экономической целостности явление столь же сложное, сколь и продолжительное. И пытаться вогнать их, пусть даже теоретически, в какие-то конкретные временные рамки – значит заниматься прожектёрством.

Литература

1. *Баликоев В. З.* Общая экономическая теория: Учебник. – М.: Омега-Л, 2014.
2. *Белокрылова О. С.* Концептуальные основы переходной экономики // Экономика и жизнь. – 2005. – № 5.
3. *Бузгалин А. В.* Переходная экономика: Курс лекций. – М.: МГУ, 2006.
4. Конституция Российской Федерации. – М.: Юрист, 2014. – С. 5.
5. *Маркс К., Энгельс Ф.* Собрание сочинений. – Т. 4. – С. 183.

УДК 330.162

Меры повышения эффективности глобальной экономики

Владимиров В. А., старший преподаватель

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
Новосибирский филиал (Россия, г. Новосибирск),
e-mail: pellrea@mail.ru

Рассматриваются отдельные аспекты трансформации экономической системы, мотивы экономической деятельности людей. Обосновываются предложения по трансформации денег и повышению эффективности глобальной экономики.

Ключевые слова: экономическая система, свободные деньги, человеческие пороки, частная инициатива, общественная инициатива, капитализм.

Considers some aspects of the transformation of the economic system, the economic motives of human activity. The offers of money to transform and improve the global economy.

Keywords: economic system, free money, human vices, private initiative, public initiative, capitalism.

Мировая экономика в настоящее время испытывает различные потрясения. Падение цен на сырьевые товары, колебания валютных курсов – все это связано с переходом развития общества на новый технологический уклад. Что же дадут новые технологии обществу? Во-первых – почти полное замещение человеческого труда работой роботов, будет полностью решен вопрос с питанием, а как следствие отсутствие голода и рост численности населения. А самое главное однозначно будут поставлены новые глобальные цели развития человеческого общества. Существующий порядок, существующая экономика будут трансформированы и приспособлены к новым условиям, новым реалиям.

Спрогнозируем меры экономической трансформации в переходном периоде. Для этого оценим сегодняшнее положение дел. Существующая текущая экономическая система обслуживает интересы различных теневых экзополитических структур, которые проявляют себя влиянием через жрецов и духовенство непосредственно на управленцев – царей, князей, президентов. Эти силы также пытаются в свих интересах использовать технологический прорыв, при этом основная цель – взять под контроль человечество через контроль непосредственно биологического тела путем внедрения в тело контролирующих биочипов, позволяющих контролировать психофизическое состояние каждого человека. Однако человечество ставит другие цели – гармонизацию международных отношений, рост духа и духовности, освоение новых рубежей в космосе.

Таким образом, существуют разнонаправленные векторы действующих сил, и похоже, напряжение растет. К чему может привести это противостояние, можно понять из следующей информационно-аналитической статьи, опубликованной в Интернете («Нежелание США делиться властью с Китаем доведет до войны»; источник: РИА) [1]:

«Судя по недавним эпизодам международной политики, Соединенные Штаты по-прежнему не готовы опираться на исторический опыт и не хотят воспринимать Китай всерьез, пишет исследователь Лондонской школы экономики и университета

Пекина Джаред Маккинни для журнала The Diplomat. Так, замечает эксперт, в 2010 году при поддержке администрации президента США Барака Обамы был разработан пакет реформ структуры руководства МВФ. Предполагалось, что представители группы БРИКС получают такое число голосующих квот, которое бы более справедливо отражало степень их вклада в мировую экономику. Проект реформ был отвергнут конгрессом США, поскольку большинство республиканцев сомневаются в необходимости международного финансового сотрудничества, и, кроме того, новые поправки усилили бы позиции Пекина и ослабили Вашингтон. «Этот пример показателен, поскольку соответствует той позиции, которую США выработали в отношении роста Китая – с 2005 года Вашингтон постоянно давил на Пекин с призывами к «ответственности» и даже называл Китай «глобальным всадником без головы». Отказ реформировать МВФ усугубил противоречия, и стало ясно, что США не хотят делиться властью с КНР: Вашингтон устраивает текущий порядок», – отмечает аналитик. Но мир меняется, пишет Маккинни. Китай создает параллельную глобальную финансовую структуру, запуская АБИИ (Азиатский банк инфраструктурных инвестиций), а группа БРИКС учреждает Банк развития БРИКС на 100 млрд долл. Стремление большинства западных союзников Вашингтона вступить в АБИИ вопреки «указке» США создало такую конфликтную среду, при которой военное противостояние между Вашингтоном и Пекином уже не кажется невозможным. Автор материала обращается к работе «Невозможная война: Китай, США и логика конфликта сверхдержав» профессора Лондонской школы экономики Кристофера Кокера, где тот находит историческую аналогию конфронтации Пекина и Вашингтона – Пелопоннесская война в Древней Греции между Делосским союзом (Афины) и Пелопоннесским союзом (Спарта). Тогда обе стороны конфликта оказались заложниками так называемой ловушки Фукидида – «неизбежной войны сделали рост афинского могущества и страх, который он вызвал в Спарте». «Настоящий урок Фукидида таков: не допускайте ситуации, при которой ваше государство втягивается в войну. Это соотносится с тем, о чем на самом деле говорил древнегреческий историк: ни Спарта, ни Афины не хотели войны, все случилось само собой – в войну их втянули союзники», – полагает эксперт. Насколько Китай и США сейчас близки к войне, задается вопросом он. США настаивают на сохранении статус-кво, а Китай на-

строен изменить действующий порядок. Тем не менее китайские элиты осознают риски своего стремительного роста и предлагают США «новую модель взаимоотношений сверхдержав», однако властные и академические американские круги враждебно отвечают на такие призывы. Вашингтон не хочет разговаривать с Пекином на равных и не понимает предлагаемых китайцами «инноваций в дипломатической теории и практике». «Предпосылкой к сино-американской войне может стать соперничество между доминирующей силой и претендентом на господство, предложениями могут быть попытки Китая испортить отношения между США и их сателлитами или морские диспуты, выходящие за пределы обычной «игры мускулами». <...> Противоборство между Пекином и Вашингтоном очевидно с начала третьего тайваньского кризиса (1995–1996), с 2010-го Китай еще больше нарастил мощь, а США взяли курс на Азию, направленный на сдерживание Пекина», – цитирует Маккинни работу Кокера. Кроме того, существует кризис доверия: Барак Обама отметил для Китая «красную линию», заявляя о том, что острова Сенкаку являются объектом совместного договора о безопасности между США и Японией. Что случится, если Китай вплотную подойдет к этой линии, как это было, например, в Сирии, задается вопросом аналитик. «Будет ли давление «ястребов» на американского президента слишком сильным, чтобы устоять от боевых действий? <...> А что подумают США, если Пекин введет контингент в Венесуэлу, установит военные базы на континентальной и морской периферии США, будет патрулировать морское пространство неподалеку от границ территориальных вод Америки или предложит торговую сделку для всех стран двух американских континентов, кроме Соединенных Штатов? Разумеется, американские элиты этого не потерпят. В любой архитектуре нового порядка такое поведение со стороны США будет неприемлемым», – полагает Маккинни. По версии профессора Кокера, пишет он, шансы Китая и США избежать войны – 50/50. Столкновения не произойдет только в случае, если политические лидеры обоих государств сделают все, что в их силах. Но они не делают этого во многом из-за того, что военное противостояние кажется им маловероятным. Война станет «невероятной», если элиты поймут, что только применение навыков «кризисного управления» поможет сохранить мир на континенте, и «неизбежной», если лидеры не смогут осознать серьезности перспективы военного столкновения.

Таким образом, капиталистическая система из фазы роста-развития приходит в финальную стадию отмирания. Вот как описывает В. В. Лукьянов [2] противоречия капиталистической системы:

Во-первых, труд К. Маркса «Капитал» рассматривает только логику, теорию и практику капитализма на первой стадии развития – стадии накопления капитала; во-вторых, К. Маркс не рассматривает основные производственные функции индустриального производства, дающие возможность описать внутренний характер действующих движущих сил. Это дают теории Кобба–Дугласа и особенно теория В. В. Леонтьева. Однако все эти работы раскрывают механизм индустриального производства, его статику и частично кинематику, но не раскрывают философию, логику и диалектику, и динамику. Но есть ещё очень важный компонент (аспект) производства – это социальная отвлекающая сила, которую приходится учитывать из-за сущности и обострения производственных отношений со временем всё более и более. При этом сказать однозначно о силе этой компоненты, тем более о направлении вектора этой силы зачастую бывает очень трудно или невозможно. Фаза и аспекты этой силы в глобальном значении могут действовать как на рост производства и капитала, так и на разрушение и уничтожение больших масс капитала. Именно такие катаклизмы происходят во время кризисов. Классики «Капитала» были и врагами капитализма, так как поняли, что природа кризисов – это сама суть, сама природа капитализма. При этом они не видели иного выхода как революция. Однако, если уж капитализм зародился как прогрессивная формация, значит, внутри она содержит такие элементы, которые потенциально способны удерживать прогресс на протяжении длительного периода. В конце концов, смена капитализма социализмом была понята вульгарно и предложены разнообразные утопические теории. Всё это связано с тем, что мало уделялось и уделяется внимания к анализу логики и философии «капитализма». Как противники, так и сторонники капитализма разрабатывают массу теорий, которые на практике все оказываются утопическими и кризисно-разрушительными. При этом, чем новее и более усиленно рекламируется и насаждается теория, тем меньше она содержит истинного смысла и рычагов. XX век показал, что в целом, капитализм нанёс больше вреда человечеству, чем пользы. И хотя капиталистический мир расширяет сферу своей деятельности, он

не всегда является более привлекательным. Чаще с ним мирятся за неимением других вариантов. Есть только один бескровный выход» [2].

Чтобы понимать, как выйти из капитализма, нужно четко представлять действующие субъекты. Рассмотрим действующие силы и их проявление. Силы контролирующие политику и экономику запустили ложную научную парадигму, что позволяет им сдерживать резкий скачок в развитии технологий (оцените хотя бы систему защиты интеллектуальной собственности – всё сделано так, что бы интеллектуальные ресурсы находились под жестким контролем и были недоступны хозяйствующим субъектам). Ими же запущен процесс глобализации, который стал возможным благодаря развитию техники и связи, возможно с их разрешения. Они создали экономическую систему, основанную на кредитных деньгах (на долге), а устраиваемые ими кризисы позволяют им за пустые сгенерированные из воздуха долги переводить в реальные активы, а люди забитые ложными теориями принимают это. Они создают точки экономического роста, которое тщательно подпитывают кредитными деньгами, потом с помощью финансовой системы формируют кризис, а затем «монетизируют» долги, забирая реальные активы должников. Основой их системы являются деньги и они убедили человечество в том, что главная цель каждого субъекта – это получать деньги, получать прибыль.

Приняв в качестве цели получение денег, вместо развития человечество ставит себя на грань существования. Например, если производите продукты питания и ваша цель – прибыль (деньги), то вам выгоднее использовать самое дешёвое сырьё (можно и синтетику, самое главное, чтобы в случае печального исхода в потреблении вашей продукции не была установлена причинно-следственная связь печального исхода и потребления вашего продукта). Низкое качество вашего продукта придется обильно залить рекламой и тогда деньги вы получите. Ура, прибыль есть! Но такое поведение хозяйствующих субъектов приведет к неминуемому разрушению системы. Как же должны вести себя хозяйствующие субъекты и какие цели ставить. Вернемся к приведенному выше примеру, если исключить цель получения максимальной прибыли, а предложить хозяйствующему субъекту гармонизированные общественные отношения, то у него на первое место в процессе приготовления продукта питания встанет вопрос использования полезных, свежих продуктов и за счет ка-

чества своего производитель – творец продукта будет достигать всеобщего одобрения и уважения.

Поэтому самым первым главным шагом в переходном периоде будет изменить функции денег, если конечно они нам позволят. Деньги должны стать только расчетным средством, никаких функций сбережения и накопления они никак не будут выполнять. Вспомним хотя бы свободные деньги Гезелля [3]:

«Свободные деньги (нем. Freigeld) – понятие, введенное немецким экономистом Сильвио Гезеллем, для того чтобы обозначить деньги, используемые только как инструмент обмена (мера стоимости и средство обмена), и при этом «свободные от процентов». В своих работах Гезелль проводит разграничение между нормой процента и предельной эффективностью капитала. Он считал, что именно норма процента ставит предел темпам роста реального капитала. Кроме того, он считал, что норма процента является чисто денежным феноменом, обусловленным тем, что владение деньгами для держателя приводит к ничтожным издержкам хранения, в то время как хранение товарных запасов или содержание производственных мощностей связано со значительными издержками. По мнению Гезелля, деньги приносят доход только потому, что таков «порядок», установленный деньгами. Гезелль считал, что «свободные деньги» (Freigeld) воплощают идею о «хороших» («правильных») деньгах, которые должны быть «инструментом обмена и больше ничем». По мнению Гезелля, традиционные формы денег неэффективны, так как «исчезают из обращения всякий раз, как возникает повышенная в них потребность, и затапливают рынок в моменты, когда их количество и без того избыточно». Гезелль считал, что подобные формы денег «могут служить лишь инструментом мошенничества и ростовщичества и не должны признаваться годными к употреблению, сколь бы привлекательными ни казались их физические качества». Применение на практике Гезеллевских денег показало их эффективность. Одновременно с использованием свободных денег начнется трансформация общественных отношений.

Вот как видит такую трансформацию В. В. Лукьянов [2]: «Постоянные революционные действия, не кончавшиеся более 20 лет в нашей стране нанесли ещё больший урон, чем в других странах. Изжить все пороки общества можно не строительством рабства феодализма, капитализма, империализма, социализма и коммунизма. Мы сможем выжить, если устраним только одно

или два крайних звена из выше перечисленных. А всё остальное узаконим по одному принципу:

- организуй дело, – плати за ресурсы обществу;
- и реализуй свою продукцию. Свою, а не общенародные ресурсы.

Созданная собственность – священна. Право защиты собственности принадлежит обществу, народу».

Вопрос собственности станет одним из важных, решение которого продвинет развитие общества на новую ступень. Очень важно отметить, что предметом купли-продажи (товара, услуги) может стать только то, что тобой создано. Так земля не сможет выступать в качестве товара, так как человек Землю не создавал, а значит он ей может только гармонично пользоваться.

Нельзя забывать, что экономика – это достаточно сложная система, которая зависит от действия достаточно большого числа факторов, а значит, начиная процесс трансформации, нужно знать, использовать внутренние механизмы и силы, чтобы усвершенствовать внутренние системные связи и успокоить разрушительные позывы и тенденции. Необходимо учесть все нюансы системы, обратимся снова к мыслителю В. В. Лукьянову: «С точки зрения эзотерической философии и логики каждая система в своём реальном существовании и может являть существования в значительных интервалах. Грубо говоря, они несут в одной крайности стабилизирующее, целеустремлённое, поступательное движение и развитие. Другая крайность порождает неуправляемую «систему» – состояние Хаоса. Предположим, что одна из систем «впала» в хаотическое состояние, то другие, очевидно, будут то же или, по крайней мере, будут реагировать. Вопрос только в том, будет ли это реагирование адекватным, успокаивающим маховик, или это будет раскручивание колеса Хаоса. Степень взаимопроникновения подсистем может быть или общепоглощающей или незначительной. При этом количество денег должным образом может и не изменяться. Сфера спроса сокращается при условии сокращения массы денежных средств в сфере спроса при неизменной денежной массе. Спрос удовлетворяется меньше тогда, когда деньги отвлекаются в развитие сферы производства и сферы мирового спектра услуг. Деньги в каждый короткий промежуток времени являются величиной постоянной и перетекают (двигаются) аналогично песку в колбах песочных часов. При этом лучше всего, если деньги, вся масса денег нахо-

дится в режиме А. Потенции этого состояния велики, а результативность зависит от благоразумия общества, т.е. от внутреннего осознания ситуации. Если деньги в основной массе находятся в режиме Б, то развал сферы производства и сферы услуг создаёт иллюзии изобилия при сокращаемости спроса. В конце концов, такое состояние будет тормозить развитие новых производств и новых сфер услуг. Стихия так называемой рыночной экономики предполагает невмешательство общества в ход процесса производства – распределения – потребления. Создаётся иллюзия материального, а иногда и политического благополучия общества, иллюзия неограниченных возможностей и потенциалов. Происходит искусственное растягивание совокупности спрос (деньги) – производство (товар) и услуги. Для поддержания производства необходимы осознанные обществом отвлечения средств среди других секторов. А это может быть как частная (личная) инициатива, так и общество».

Итак, мы подошли к частной и общественной инициативе в экономике. Это то что делает или не делает каждый человек (группа людей), а что заставляет его поступать так или иначе? «Движением в экономике являются человеческие пороки в совокупности и отдельности. Именно человеческие пороки: лень, зависть, жадность, стремление присвоить чужое, азарт, поиск нереальной красоты и так далее и тому подобное – заставляют людей изобретать, производить, продавать и покупать, рекламировать сомнительное и утаивать сверхценное. Разбогатеть, купить должности и командовать людьми, а лучше разбогатеть и завоевать богатство, власть и править миром. Как видите, в общем случае двигатель не работает на разумное. К такому разумному действию относятся наиболее неразвитые пороки: вырастить ягодку или морковку и съесть, набрать грибов, орехов, покушать и угостить друзей и соседей. Эти благие чувства очень скоро на фоне общих тенденций и потенциалов тоже превращаются в двигательную силу, переходя границы разумного, и становятся пороками. Есть ли управа для этого всеобщего явления? Есть! В любой социальной формации, в любом государстве, в любом обществе есть средства управления пороками. Используя систему управления, общество достигает такого результирующего эффекта (вектора), который, не ограничивая позы, позволяет достигнуть общего положительного результата. Именно предпосылка создания общего вектора и является целью управляющей системы» [2]. Важнейшим

инструментом управления пороками являются деньги, которые как мной указано выше должны измениться в переходном периоде, а дальше исчезнуть вообще. В новой реальности их заменит слово наполненное честью и достоинством.

Подводя итог вышесказанному, можно выделить следующие меры по трансформации экономики в переходном периоде:

1. Постановка новых целей развития.
2. Трансформация денежно-кредитной, финансовой системы.
3. Сокращение функций денег.
4. Формирование частной инициативы.
5. Формирование общественной инициативы.
6. Стимулирование интеллектуальной деятельности.
7. Гармонизация отношений и духовный рост человека.

Однако, ничего невозможно сделать пока не пройдет внутренняя трансформация человека, пока он не пересмотрит свои цели и не начнет действовать по новому. Глобализация сотрет все границы и государства, каждый народ будет располагать лишь той территорией, где он живет, а общественные и личные интересы и взаимоотношения будут гармонизированы.

Литература

1. <http://www.warandpeace.ru>
2. http://radio-volhva.com/?page_id=2728
3. <https://ru.wikipedia.org/wiki>

УДК 378.17

Проблемы внедрения инновационных технологий в систему физического воспитания вузов

Герчак Я. М., канд. пед. наук, доцент

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
Новосибирский филиал (Россия, г. Новосибирск),
e-mail: novosibirsk@rea.ru

В статье указывается на низкий уровень здоровья подрастающего поколения и на необходимость реформирования системы физического воспитания подрастающего поколения. Проводится краткий анализ ситуации в стране, связанной с мировым финансово-экономическим кризисом и введенными западными странами экономическими санкциями. Перечисляются существующие проблемы внедрения инновационных технологий в систему физического воспитания вузов.

Ключевые слова: модернизация, физические упражнения, физическое воспитание, спорт, здоровье, инновационные технологии, студенты.

The article points to the low level of health of the younger generation and the need to reform the system of physical education of the younger generation. A brief analysis of the situation in the country caused by the global financial and economic crisis and imposed economic sanctions by Western countries. Lists the existing problems of innovative technologies in physical education universities.

Keywords: modernization, physical exercise, physical education, sports, health, innovative technology, students.

В процессе развития рыночной экономики и происходящих социально-экономических преобразований в стране происходит модернизация образования и постепенное реформирование системы физического воспитания подрастающего поколения. Абсолютно новые социально-экономические условия привели к изменению психологии подрастающего поколения и их отношения к занятиям физическими упражнениями и спортом. Это отразилось на уровне здоровья молодежи, которое является очень низким и с каждым годом постепенно падает. Такое положение представляет собой большую угрозу безопасности страны, учитывая низкую рождаемость и медленный прирост населения РФ. В связи с мировым финансово-экономическим кризисом, введенными западными странами экономическими санкциями по отношению к РФ и происходящим вслед за этим снижением цены на нефть наблюдается резкое падение курса рубля по отношению к иностранной валюте. Это привело к снижению темпов экономического роста в стране, свертыванию целого ряда приоритетных проектов в развитии современных отраслей науки и промышленности, к уменьшению эффективности производства целого ряда крупных предприятий.

Система физического воспитания в процессе модернизации образования в период финансового кризиса сталкивается с определенными трудностями, связанными, в первую очередь, с недостаточным финансированием и сворачиванием строительства целого ряда крупных спортивных объектов и сооружений. Исключением является строительство и ввод в эксплуатацию новых спортивных объектов (стадионов) и реконструкция старых стадионов запланированных к вводу в строй к началу чемпионату мира по футболу 2018 года.

Что касается развития массового спорта, то строительство и ввод в эксплуатацию новых современных спортивных сооружений – стадионов, спортивных комплексов, плавательных бассейнов, игровых площадок и пр. является приоритетным направлением в государственной политике, связанной с улучшением условий для занятий физическими упражнениями и спортом населения. Проблемы формирования здоровьесбережения студентов связаны в первую очередь с низкой физической подготовленностью школьников (будущих студентов) из-за слабой материально-технической базы; низкого качества преподавания из-за оттока и нехватки квалифицированных педагогов, способных вести творческую работу; сокращения объема бесплатно предоставляемых услуг и т.п. [1]

Все вышеперечисленное явно не способствует стремлению подрастающего поколения к занятиям избранными видами спорта, не прививает им любовь к самостоятельным занятиям физическими упражнениями. Поэтому при проходящей в стране модернизации системы физического воспитания приоритетным должно являться изменение программы по физическому воспитанию в школе, предусматривающее увеличение количества часов для занятий физическими упражнениями, которые бы проводились ежедневно, после окончания теоретических занятий.

Высокая эффективность и качество проведения занятий физическими упражнениями в школе обеспечит не только укрепление и сохранение здоровья подрастающего поколения, но и будет способствовать формированию у школьников потребности в двигательной активности и регулярным занятиям избранным видом спорта в спортивных секциях. Ведь занятия избранным видом спорта дисциплинируют подростков, способствуют формированию и развитию физических и психофизических качеств личности: воспитывают силу воли и выдержку, выносливость, чувство долга и ответственность, патриотизм и коллективизм. В дальнейшем по мере роста спортивного мастерства некоторые из них станут профессиональными спортсменами; будут защищать честь своего вуза, города, региона и страны на международных соревнованиях. Другие продолжают занятия спортом в секциях групп спортивного совершенствования при спортивном клубе вуза, участвуя в различных районных, городских, областных соревнованиях.

В последние годы наблюдается некоторая активизация деятельности общественных организаций направленная на проведение различных студенческих физкультурно-массовых и спортивных мероприятий. Но, проблемы связанные с массовостью в студенческом спортивном движении остаются прежними, несмотря на увеличение финансирования и заметное улучшение условий для занятий профессиональным спортом. Их можно решить только при модернизации системы физического воспитания в вузе, повысив ее эффективность. Поэтому основными задачами способствующими повышению эффективности модернизации вузовского образования в области физического воспитания являются:

- 1) совершенствование материально-технической базы вузов и обеспечение оптимальных условий для проведения массовых физкультурно-спортивных мероприятий на уровне современных требований;
- 2) создание инновационных технологий физического воспитания подрастающего поколения и введение новых эффективных форм организации учебного процесса в вузе.
- 3) разработка теории и методики физического воспитания подрастающего поколения с отклонениями в физическом развитии и с различными заболеваниями;
- 4) создание необходимых условий для интенсивной профилактики отклонений в состоянии здоровья подрастающего поколения [3].

В высшей школе в процессе модернизации создаются инновационные технологии физического воспитания студентов с введением новых эффективных форм организации учебного процесса. Одной из таких форм организации учебного процесса в образовательных учреждениях является здоровьесберегающая технология спортивно-ориентированного физического воспитания (СОФВ) обучающихся по сравнению с традиционными методами его организации и педагогической реализации. Согласно разработанной инновационной технологии в процессе занятий физическими упражнениями используется основной метод физической подготовки различных систем организма человека на основе учета механизмов его адаптации к стресс-факторам (физическим нагрузкам). Общая и специальная физическая подготовка студентов согласно инновационной технологии осуществляется в форме обязательных учебно-тренировочных занятий, прово-

димых после теоретических учебных занятий по расписанию в спортивных секциях, в группах спортивного совершенствования. Такие группы для занятий спортом формируются спортивным клубом без учета возраста, но с учетом общего интереса к избранному виду спорта. Регулярные, правильно организованные, рационально спланированные учебно-тренировочные занятия, способствуют укреплению здоровья, улучшению физического состояния, повышению уровня физической подготовленности и общей работоспособности организма человека. У занимающихся в процессе тренировочных занятий формируется потребность к систематическим занятиям физическими упражнениями, приобретаются умения и навыки управления своим психофизическим состоянием и способность изменять его в заданных пределах. Для занимающихся предусматривается возможность выбора вида занятий, планирования их интенсивности, возможность изменения вида двигательной активности на основе учета физических способностей. Использование здоровьесберегающей технологии СОФВ способствует повышению устойчивости студентов по отношению к вредным привычкам, включая наркоманию, курение и употребление алкоголя.

Проведенные психолого-педагогические исследования подтверждают высокую эффективность СОФВ для снижения состояния тревожности, характерной для современных подростков; увеличение их психической устойчивости к воздействиям целого ряда негативных факторов. При увеличении физической нагрузки повышается уровень сопротивляемости организма человека к различным заболеваниям, увеличивается его физическая и умственная работоспособность, улучшается успеваемость, возрастает мотивация к участию в учебной и трудовой деятельности. В результате интерес студентов к предмету «Физическая культура» и учебно-тренировочным занятиям резко возрастает, повышается уровень их физической подготовленности, снижается заболеваемость, а также появляется устойчивое стремление к ведению здорового образа жизни. Для внедрения СОФВ в систему вузовского физического воспитания, наряду с увеличением объема обязательных занятий физическими упражнениями, нужна замена спортивных сооружений на более современные, с целью создания крупных межвузовских многоцелевых комплексов для нескольких образовательных учреждений. Необходимо создание принципиально новых проектов учебно-спортивных

сооружений, оснащенных тренажерными комплексами, диагностическим оборудованием и системами оперативного контроля физического состояния занимающихся. Примером тому являются созданные в стране крупные государственные федеральные университеты с современной материально-технической базой; развитой инфраструктурой и крупными спортивными объектами [2].

Целесообразно разработать типовый проект и ввести в эксплуатацию во всех регионах межвузовского многоцелевого спортивного сооружения, предназначенного для проведения занятий по физической подготовке, включая игровые виды спорта, решая, тем самым, основную задачу привлечения студентов к систематическим занятиям избранным видом спорта. В современных учебно-спортивных сооружениях должны быть установлены тренажеры, контрольно-диагностическое оборудование, видеотехника, компьютерные средства слежения за учебно-тренировочным процессом, предусмотрены возможности трансформации оборудования, конфигураций мест занятий и т.п. Необходимо создание единого студенческого спортивного центра, где бы занятия проводились с обучающимися их разных вузов города с применением современных технических средств, обеспечивающих эффективность учебно-тренировочного процесса, создающих возможности массового физического воспитания и спортивной подготовки студентов. Подобная форма проведения занятий является одной из наиболее эффективных форм модернизации системы физического воспитания в вузе.

В Федеральном законе «О физической культуре в РФ» физическое воспитание рассматривается как педагогический процесс, направленный «на формирование здорового, физически и духовно совершенного, морально стойкого подрастающего поколения; на укрепление здоровья; повышение работоспособности, творческого долголетия; на продление жизни человека». Закон дает право образовательным учреждениям самостоятельно определять формы занятия физическими упражнениями, средства и методы физического воспитания, виды спорта и двигательной активности, продолжительность учебных занятий на основе федеральных государственных образовательных стандартов и нормативов физической подготовленности [4].

Приобретенный в процессе практической деятельности опыт позволяет сделать вывод, что наиболее эффективной формой

проведения занятий по физическому воспитанию студентов являются комплексные занятия, в которых применяются физические упражнения и оздоровительные системы, направленные на развитие основных физических и психофизических качеств личности. Но, для сохранения и поддержания оптимального уровня физической и умственной работоспособности студентов одних практических занятий в вузе явно недостаточно. Поэтому, помимо практических занятий, студентам нужно самостоятельно заниматься избранными системами физических упражнений и видами спорта.

Литература

1. *Бальсевич В. К.* Инфраструктура высокоэффективного физического воспитания в общеобразовательной школе России: методология проектирования и эксплуатации // Вестник спортивной науки. – 2003. – № 1. – С. 35–38.
2. *Булгакова Н. Ж.* Научное обоснование инновационных преобразований в сфере физической культуры и спорта // Теория и практика физической культуры. – 2001. – № 1. – С. 10.
3. *Селивко Г. К.* Современные образовательные технологии: Учебное пособие. – М.: Народное образование, 1998. – 256 с.
4. Федеральный закон от 04.12.2007 г. № 329-ФЗ «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» (ред. от 31.12.2014 г.).

УДК 159.9

Влияние социально-психологических проблем на адаптацию вынужденных мигрантов и пути их решения

Гладков Д. С., преподаватель

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
Новосибирский филиал (Россия, г. Новосибирск),
e-mail: gladkoff.denis2015@yandex.ru

В статье рассматриваются социально-психологические проблемы вынужденных мигрантов, пути решения выхода из сложившейся жизненной ситуации вынужденных мигрантов, а также пути адаптации к новым социально-экономическим условиям проживания на территории Российской Федерации.

Ключевые слова: социально-психологическая адаптация, социально-психологические проблемы, социокультурные условия, вынужденные мигранты, аккультурация.

In article are considered socially-psychological problems of the compelled migrants, exit solutions from the developed difficult life situation of the com

pelled migrants, and also ways of adaptation to new socially-economics conditions of accommodation in the territory of the Russian Federation.

Keywords: socially-psychological adaptation, socially-psychological problems, sociocultural conditions, the compelled migrants, acculturation.

В последние десятилетия миграционные процессы в Российской Федерации достигли значительных, глобальных масштабов. С одной стороны, миграция играет исключительно важную роль в решении неотложных экономических и демографических проблем в Российской Федерации. С другой стороны, вынужденная миграция населения в Россию порождает ряд проблем, одной из которых является проблема социально-психологической адаптации, представляющая собой сложный, многоаспектный и часто длительный процесс.

Этот процесс связан с переживанием вынужденными мигрантами перемен, этнокультурных различий, изоляции, и как следствие всеобщей депривации в обществе. Интерес специалистов к теме социально-психологической адаптации вынужденных мигрантов существует уже давно. Различные её аспекты подробно исследуются как отечественными, так и зарубежными этнологами, социологами, антропологами, психологами, политологами, демографами, педагогами и экономистами.

В частности, уже исследованы основные психологические факторы, воздействующие на вынужденных мигрантов. Например, возникновению психических расстройств у вынужденных мигрантов могут способствовать как внешние условия, нарушающие привычную жизнедеятельность мигранта, так и внутренняя (индивидуально-типологическая) предрасположенность. Жизненные обстоятельства, прибывшего вынужденного мигранта, могут стать толчком к возникновению расстройства, а пограничная личностная организация выполняет роль «патогенной почвы» для превращения временных расстройств в более стойкие хронические нарушения. Таким примером может служить обострение акцентуаций характера человека, прибывшего в Россию, а именно: неклинические формы психопатий, когда выраженность определённых черт в структуре характера под влиянием особого рода психических травм или трудных, сложных жизненных ситуаций приобретает статус серьёзной психологической проблемы [4].

Кроме того, анализ психологических проблем и психических расстройств вынужденных мигрантов показывает, что они но-

сят общий, комплексный характер и затрагивают все основные сферы личности человека: когнитивную, поведенческую, эмоциональную, коммуникативную, мотивационно-потребностную. Нарушения в различных сферах психического здоровья вынужденных мигрантов, накладываясь одно на другое, и могут привести к глобальным проблемам личности в целом. Самая характерная из них – это кризис идентичности, снижение толерантности, а как следствие – снижение самооценки человека, уверенности в себе, искажаемое восприятие окружающих людей. Поскольку социально-психологическая адаптация и аккультурация вынужденных мигрантов является одной из первостепенных задач современной политики Российской Федерации в социальной сфере, то возникает практически важная и актуальная проблема поиска эффективных технологий оптимизации адаптационных процессов вынужденных мигрантов к новым условиям жизнедеятельности на принимающей территории. Адекватная и своевременно организованная психологическая помощь вынужденным мигрантам способна смягчить возникающие сложности социокультурной адаптации и осуществлять плавную интеграцию вынужденных мигрантов в принимающее общество. Для этого психологическая помощь должна быть направлена на активизацию внутренних ресурсов самих вынужденных мигрантов, овладение эффективными способами самопомощи, преодоление сложной, кризисной жизненной ситуации, симптомов посттравматического стресса и возникших в силу жизненных обстоятельств тенденций социального иждивенчества и инфантилизма.

Адаптация может привести или не привести к взаимному ответственности индивидов и среды, она может включать в себя не только приспособление, но и сопротивление, и попытки изменить среду или измениться взаимно. Очевиден двойной смысл адаптации: от ситуации, в которой индивиды справляются со своей новой жизненной ситуацией очень успешно, до той, в которой они не способны вписаться в новое общество.

По степени разработанности социальная адаптация занимает наивысшую оценку: выявлены основные виды, типы адаптации, проанализированы основные причины дезадаптации, разработано множество других дополняющих понятий для полной характеристики понятия «адаптация». Проведён сравнительный анализ между позитивными и негативными сторонами адаптации.

Рассматривая процесс вынужденной миграции, нужно отметить, что этот процесс связан с рядом негативных факторов, имеющих разноплановое воздействие на личность мигранта. Одним из важнейших выступают психологические и социальные факторы, так как данный процесс характеризуется высокой стрессогенностью и нарушением психологического здоровья вынужденного мигранта. Поэтому психологические условия оптимизации данного процесса должны быть направлены на создание централизованной помощи данной группе населения. В процессе оказания психологической помощи вынужденным мигрантам может применяться как индивидуальное консультирование, так и групповая работа с использованием различных психологических тренингов (таких, например, как тренинги толерантности, стрессоустойчивости, социокультурного взаимодействия и др.), направленных на развитие свойств, которые формируют такое психологическое качество личности, как адаптированность.

С точки зрения ряда учёных [3], проблема адаптации вынужденных мигрантов к новым местам их проживания является в социальном и психологическом отношении очень сложной и труднореализуемой. Успех её решения зависит от степени оптимальности сочетания многих объективных и субъективных факторов. Среди всей совокупности социальных условий, определяющих успешность решения проблемы адаптации и интеграции вынужденных мигрантов в новых местах их проживания, важным является создание обстановки для нормальных взаимоотношений с местным населением, толерантностью с обеих сторон.

Психологическая адаптация вынужденных мигрантов в новой социально-экономической среде – сложный и многомерный процесс взаимодействия представителей разных культур, в результате которого происходит формирование новой позитивной социокультурной идентичности, адекватной изменившимся социальным условиям; процесс развития личностного потенциала вынужденных мигрантов по мере их активного включения в различные виды деятельности (прежде всего в профессиональную деятельность), систему межличностных отношений, социальную и социально – политическую жизнь, нахождение условий для реализации потребностей в самоуважении и самореализации личности [4].

В социологическом анализе социальной адаптации особенно выделяются работы по теории и практике профессиональной

адаптации вынужденных мигрантов к российскому рынку труда. В последнее время стали активно освещаться проблемы социально-экономической адаптации перемещающегося населения в условиях волатильности экономики, практика в этнопсихологической адаптации в инновационной среде и другие аспекты.

В настоящее время наиболее актуальна экономическая адаптация которая характеризуется наличием или отсутствием работы мигранта на новой территории, удовлетворённостью ею самим индивидуумом и своих профессиональных компетенций, а также уровнем его благосостояния в новой культуре. Для данной адаптации очень важен «социальный блок», включающий адаптирование к реалиям социальной действительности государственной поддержки мигрантов через: размеры пособий по безработице, уровня заработной платы, пенсий и возможных пособий, а также финансовых возможностей обеспечения жизнедеятельности мигрантов на новой территории проживания. Они должны отвечать не только физиологическим, но и социокультурным потребностям человека.

Конечный же результат аккультурации лежит в плоскости достигнутой долговременной адаптации человека, которая характеризуется относительно стабильными изменениями в индивидуальном и групповом сознании в ответ на требования внешней среды.

Как показывают общие итоги миграции населения России за 2012–2013 гг., миграционный прирост имеет положительную тенденцию и составляет в 2012 г. 7,5%, в 2013 г. прирост составил 7% от числа выбывшего населения. Важным является факт прироста в городские поселения, что чаще обусловлено именно возможностью человека повысить свое благосостояние, это показывает и убыль населения из сельских поселений (по результатам таблицы можно сказать об их уменьшении).

Как видно из таблицы, уровень миграции населения в России остается по-прежнему высоким, соответственно проблема экономической адаптации будет только нарастать. Многие регионы страны (от администрации до учебных заведений) уже активно обучают всех желающих финансовой грамотности [8], где немалую долю слушателей составляют вынужденные мигранты.

Исследователи данной области утверждают о необходимости оказания одновременно социальной, экономической, психологической и педагогической помощи вынужденным мигрантам,

Общие итоги миграции населения в России

	2012 г.			2013 г.		
	число прибыв- ших	число выбыв- ших	мигра- цион- ный прирост	число прибыв- ших	число выбыв- ших	мигра- цион- ный прирост
Городские поселения и сельская местность						
Миграция, всего	4 196 143	3 901 213	294 930	4 496 861	4 201 002	295 859
международная	417 681	122 751	294 930	482 241	186 382	295 859
в том числе: со странами СНГ	363 955	95 572	268 383	422 738	147 853	274 885
с другими зарубежными странами	53 726	27 179	26 547	59 503	38 529	20 974
Городские поселения						
Миграция, всего	2 969 556	2 507 996	461 560	3 214 185	2 741 175	473 010
из нее: в преде- лах России	2 644 614	2 409 373	235 241	2 832 967	2 587 935	245 032
в том числе: внутрирегио- нальная	1 274 826	1 116 004	158 822	1 331 078	1 157 175	173 903
межрегиональ- ная	1 369 788	1 293 369	76 419	1 501 889	1 430 760	71 129
международная	324 942	98 623	226 319	381 218	153 240	227 978
в том числе: со странами СНГ	279 010	75 454	203 556	329 792	118 121	211 671
с другими зарубежными странами	45 932	23 169	22 763	51 426	35 119	16 307
Сельская местность						
Миграция, всего	1 226 587	1 393 217	-166 630	1 282 676	1 459 827	-177 151
из нее: в преде- лах России	1 133 848	1 369 089	-235 241	1 181 653	1 426 685	-245 032
в том числе: внутрирегио- нальная	748 765	907 587	-158 822	770 958	944 861	-173 903
межрегиональ- ная	385 083	461 502	-76 419	410 695	481 824	-71 129
международная	92 739	24 128	68 611	101 023	33 142	67 881
в том числе: со странами СНГ	84 945	20 118	64 827	92 946	29 732	63 214
с другими зарубежными странами	7 794	4 010	3 784	8 077	3 410	4 667

используя различные высокоэффективные технологии. Однако равно как отечественные, так и зарубежные авторы недостаточно внимания уделяют вопросам подготовки специалистов (психологов, социологов, педагогов) к успешной работе по социокультурной адаптации вынужденных мигрантов в России.

В качестве одного из социально-психологических методов возможного повышения успешности адаптационного процесса многими специалистами в этой области признаётся, как упоминалось ранее, социально-психологический тренинг, который позволяет эффективно решать вопросы дальнейшего развития личности вынужденного мигранта, успешно формировать коммуникативные навыки в новой для него внешней среде. В качестве теоретических основ социально-психологического тренинга адаптации вынужденных мигрантов к новым социокультурным условиям являются интегративный подход к осуществлению групповой психологической коррекции и комплексное использование гуманистически ориентированных методов. В рамках социально-психологического тренинга уже активно используются интерактивные методы социально-психологического обучения: мозговой штурм, дискуссии, моделирование практических ситуаций, анализ практических ситуаций, ролевые игры, метод кейсов, обучение русскому языку. При таком подходе вынужденные мигранты овладевают технологией деятельностно-ориентированного социально-психологического тренинга; самой технологией тренинга приобретаемых знаний, умений и навыков; технологией тренинга ассертивности; навыками произвольной психической саморегуляции; навыками профессионального общения психолога-тренера с целевой аудиторией – другими вынужденными мигрантами; различными методами отбора.

В результате освоения этих компетенций вынужденные мигранты смогут сформировать следующие необходимые для себя качества:

- способность руководствоваться основными минимальными теоретическими подходами к осуществлению индивидуальной психологической коррекции собственных деструктивных процессов, возникающих при нарушениях адаптации, а как следствие и экономической коррекции;
- готовность к организации социально-психологической помощи своим соотечественникам в регионе;

- способность продолжить этапы развития социально-психологической адаптации своих соотечественников;
- способность анализировать показатели успешной адаптации вынужденных мигрантов в среде своих соотечественников;
- способность предупреждать возникновение конфликтных ситуаций между вынужденными мигрантами и представителями принимающего общества;
- готовность вносить изменения в программы тренингов по социально-психологической адаптации к новым социокультурным условиям.

Всё сказанное даёт основание полагать, что специально организованная работа по адаптации вынужденных мигрантов в новых условиях среды их пребывания является актуальной и важной задачей на современном этапе развития общества, способствующей оптимизации процесса социокультурной адаптации, а также толерантности вынужденных мигрантов на территории Российской Федерации.

Литература

1. Жуина Д. В., Ковалёва Н. А. Социально-психологическое сопровождение процесса адаптации мигрантов: Программа. – Саранск: Мордовск. гос. пед. ин-т, 2012. – 68 с.
2. Вступительное слово В. В. Путина на заседании Совета безопасности. – URL: <http://archive.kremlin.ru/text/appears/2005/12/99294.shtml>
3. Гриценко В. В., Константинов В. В. Тренинг оптимизации процесса социально-психологической адаптации вынужденных мигрантов: Учебно-методическое пособие. – Балашов: Балашовский филиал Саратовского гос. университета им. Н. Г. Чернышевского, 2004.
4. Клыгина Е. А. Психологические условия адаптации вынужденных мигрантов в новой социально-экономической среде (на примере Белгородской области): Дисс. ... канд. психол. наук. – Тамбов, 2004. – 144 с.
5. Солдатова Г. У. Психологическая помощь мигрантам. – М.: Смысл, 2002. – 280 с.
6. Солдатова Г. У. (гл. ред.) Психологи о мигрантах и миграции в России: Информационно-аналитический бюллетень. – М., 2001. – № 2.
7. Скибицкий Э. Г., Татаринова Л. Ю. Интеллектуальный капитал как фактор инновационного развития российских учебных заведений // Сибирская финансовая школа. – 2012. – № 4. – С. 142–150.

**О необходимости разработки антикризисного механизма
диагностики банкротства предприятий Российской Федерации**

Гладков И. В., канд. экон. наук, председатель совета

НП СРО «Сибирский центр экспертов антикризисного управления»
(Россия, г. Новосибирск), e-mail: gladkov09@ngs.ru

Гладков А. И., магистрант

Сибирская академия финансов и банковского дела
(Россия, г. Новосибирск), e-mail: gladkov09@ngs.ru

Резкое снижение темпов роста отечественной экономики связаны не только с дисбалансами в мировой экономике, но и с отсутствием национальной политики антикризисного управления. Способность к гибкому реагированию на кризис позволяет быстро адаптироваться к новым экономическим условиям в рамках существующей модели экономики. В статье проведен анализ национальной системы антикризисного управления, выявлены основные недостатки исследований по данной проблеме и обоснована необходимость разработки адаптированных к зарубежной практике индикаторов, позволяющих определить финансовые проблемы предприятий на ранней стадии их развития.

Ключевые слова: банкротство, несостоятельность, антикризисное управление, индикаторы и типологии банкротства, антикризисный механизм диагностики банкротства.

Sharp decrease in growth rates of domestic economy are connected not only with imbalances in world economy, but also with lack of national policy of crisis management. Ability to flexible response to crisis allows to adapt quickly for new economic conditions within the existing economy model. In article the analysis of national system of crisis management is carried out, the main shortcomings of researches on this problem are revealed and need of development of the indicators adapted for foreign practice allowing to define financial problems of the enterprises at an early stage of their development is proved.

Keywords: bankruptcy, insolvency, crisis management, indicators and bankruptcy typology, anti-recessionary mechanism of diagnostics of bankruptcy.

Нестабильная ситуация в мировой экономике в последние годы обусловила активное развитие антикризисного управления как инновационного направления менеджмента в диагностике и предупреждении внешних и внутренних дисбалансов на национальном и наднациональном уровне. На сегодняшний день, ситуация в отечественной экономике обусловлена резким снижением

темпов экономического роста, что оказывает существенное влияние на ее конкурентоспособность на фоне более развитых стран и возможность к модернизации и инновационному развитию. Только за первое полугодие 2013 г. доля убыточных предприятий увеличилась на 33,5% по сравнению с показателями предыдущего года. При сохраняющемся высоком спросе на кредитные ресурсы со стороны промышленных предприятий, неуклонно растет доля просроченной задолженности. За первое полугодие 2013 г. размер кредиторской задолженности вырос на 13,8%, что в абсолютном выражении составляет 24,9 трлн руб., тогда как размер просроченной задолженности увеличился на 20,4% (1,4 млрд руб.) [1]. С нашей точки зрения, стремительный рост просроченной задолженности является тревожным сигналом, свидетельствующим о сокращении доли финансово устойчивых предприятий на рынке. По данным Федеральной налоговой службы РФ, за первое полугодие 2013 г. по сравнению с аналогичным периодом 2012 г. поступления в консолидированный бюджет РФ сократились на 0,5%, что составило 5432 млрд руб. Нестабильность ценовой политики в сырьевом секторе экономики, связанная с изменением конъюнктуры макроэкономических показателей, привела к существенному снижению прибыли крупнейших нефтегазовых и промышленных компаний страны. Так, чистая прибыль по итогам первого квартала 2013 г. компании Роснефть снизилась на 13%, Лукойла – на 30%, Газпрома – на 34%, ведущих металлургических холдингов – на 80%, концерна «РЖД» – на 70% [2].

Причины столь стремительного снижения темпов экономического роста мы связываем не только с дисбалансами в мировой экономике, но и с отсутствием национальной политики антикризисного управления, обеспечивающей актуальный план действий на случай непредвиденных внутренних и внешних шоков. Способность к гибкому реагированию на кризис, предопределяет качественно иные формы организационных связей между хозяйствующими субъектами в рамках единого информационного поля, позволяющего идентифицировать внутренние и внешние изменения, быстро адаптироваться к новым экономическим условиям в рамках существующей модели экономики.

В западной практике, преимущественно в развитых странах уже накоплен достаточный опыт для реализации антикризисных мер. Тогда как в российской практике антикризисное управление не получило пока достаточного развития. Одним из суще-

ственных пробелов российского законодательства о банкротстве [3] является отсутствие разграничения в терминологии понятий банкротство и несостоятельность, пока они рассматриваются как синонимы. Не проработанными остаются вопросы идентификации типологий умышленного, фиктивного или рейдерского типов банкротства. Согласно статистических данным за 2011 г., из общего количества выявленных преступлений в сфере неправомерного банкротства лишь 34% дел были доведены до суда [4]. С учетом чего существует необходимость разработки индикаторов и типологий банкротства для российской практики при одновременной адаптации зарубежного опыта.

Требуют методического совершенствования, в том числе и вопросы идентификации рисков в зависимости от типов событий возникающих при банкротстве компаний посредством использования риск-ориентированного подхода. Его экономическая задача заключается в возможности выявления типа операции во взаимосвязи с разновидностью принимаемого риска; определения ее частоты во времени с учетом анализа сопутствующих обстоятельств; мониторинга операций с высоким риском на постоянной основе с целью формирования статистических наблюдений и создания стратегии моделирования антикризисных решений. Практическое использование стратегии моделирования антикризисных решений на основе риск-ориентированного подхода позволяет выявить причинно-следственные связи между снижением эффективности деятельности предприятия и определения границ толерантности к риску с учетом обеспечения необходимых мер и совершенствования нормативной-организационной базы.

В зависимости от происхождения, характера и размера кризиса меры и направленность государственного вмешательства должны быть разными. В этой связи представляется целесообразным говорить о необходимости формирования национальной системы антикризисного управления. Процесс подготовки к кризису в рамках национальной системы антикризисного управления предполагает планирование различных сценариев от наиболее благоприятного до самого негативного, что в свою очередь, требует формирования национальной шкалы оценки рисков.

Несмотря на сформированную в определенной степени методическую и научно-теоретическую основу антикризисного управления, в существующих научных исследованиях отечественных

авторов приведены лишь общие подходы к анализу и оценке банкротств предприятий, что на фоне недостаточно сформированной нормативно-правовой основы в РФ не позволяет использовать их в практической деятельности хозяйствующих субъектов.

Основными недостатками исследований по данной проблеме является то, что в отечественных материалах отсутствуют адаптированные к зарубежной практике индикаторы, позволяющие выявить финансовые проблемы предприятий на ранней стадии их развития; методический инструментарий на риск-ориентированной основе для цели идентификации рисков в зависимости от событий, возникающих при банкротстве компании; практические подходы к разработке мониторинга операций с высоким риском для формирования статистических наблюдений и создания стратегии моделирования антикризисных решений.

В зарубежных научных исследованиях концентрируется внимание на необходимости анализа причины неплатежеспособности в процедурах банкротства в целях обеспечения дальнейшего решения. Теоретические изыскания зарубежных специалистов и ученых в большей степени связаны с поиском наиболее действенных механизмов, инструментария и стратегий, направленных на предотвращение негативных последствий банкротства. Вместе с тем в работах зарубежных авторов не в полной мере учтены проблемы монополизации отдельных отраслей отечественной экономики, что как следствие приводит к нарушению конкуренции на рынке; необходимости совершенствования законодательства; сложного инвестиционного и бизнес климата в стране, что требует их дальнейшей адаптации.

Перечень указанных проблем обуславливает необходимость их тщательной проработки с учетом вопросов связанных с анализом перспективного антикризисного механизма для диагностики банкротства предприятий РФ.

Литература

1. Мониторинг об итогах социально-экономического развития РФ в первом полугодии 2013 г. – URL: <http://www.economy.gov.ru>
2. <http://www.nalog.ru> – Официальный сайт Федеральной налоговой службы РФ.
3. Федеральный закон от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» // СЗ РФ. – 2002. – № 43. – Ст. 4190.
4. Чесноков А. А. Выявление признаков несостоятельности предприятий. – Барнаул: Барнаульский юридический институт МВД России, 2012. – С. 158.

Анализ среднестатистического заемщика микрофинансовых организаций в Российской Федерации

Евсейкина Е. Ю., канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный медицинский университет
(Россия, г. Новосибирск), e-mail: ews62@mail.ru

В Российской Федерации двухуровневая банковская система: первый уровень – Центральный банк Российской Федерации, второй уровень – коммерческие банки и небанковские кредитные организации, к которым относятся микрофинансовые организации (МФО). В статье сделан анализ среднестатистического заемщика микрофинансовой организации.

Ключевые слова: коммерческие банки, микрофинансовые организации, кредиты, займы, заемщики.

The Russian Federation has a two-tier banking system: the first level, the Central Bank of the Russian Federation, the second level -trade banks and non-bank credit organizations, which include microfinance institutions (MFIs). The article provides an analysis of the average borrower microfinance organization.

Keywords: commercial banks, microfinance institutions, credit, loans, borrowers.

В Российской Федерации банковская система представлена двумя уровнями: первый уровень – Центральный банк, второй уровень – коммерческие банки и небанковские кредитные организации, к которым относятся микрофинансовые организации (МФО).

В последнее время физические лица, нуждающиеся в деньгах, все чаще стали обращаться за помощью не в банки, а в микрофинансовые организации (МФО). Причем, в последнее время выбор идет в пользу последних.

Какие есть отличия между заемщиками в МФО и банках? Временной период кредитования в банках иногда достигает 25–30 лет, в то время как в МФО можно взять ссуду не более, чем на год. В банках кредиты погашаются ежемесячно, в МФО обычно раз в неделю.

Банки склонны к мнению, что клиенты непунктуальны, много берут, не возвращают вовремя, поэтому непонятно, каким будет поведение заемщиков в будущем. МФО считают, что погашение даже просроченной ссуды – это положительный сигнал, ведь че-

ловек, даже выбившись из графика, все-таки рассчитался с долгом.

Микрофинансовая организация – это юридическое лицо, внесенное в государственный реестр МФО и осуществляющее микрофинансовую деятельность, предусмотренную ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях».

Основное различие между банками и микрофинансовыми структурами состоит в отношении к своим клиентам. Банки работают с разной клиентской базой, но кредитование частных лиц не так привлекательно, как кредитование крупного бизнеса, поскольку в первом случае риски всегда выше, а отдача ниже.

Для МФО, наоборот, физические лица и малые предприятия являются основной клиентурой.

Микрофинансовые организации имеют следующие преимущества перед банками:

- МФО, как правило, небольшие и сотрудничают с ограниченным числом клиентов. Это могут быть сотрудники отдельных организаций, жители одного административного округа и т.д.
- Условия выдачи займов более лояльны к клиентам – такие учреждения готовы сотрудничать с индивидуальными предпринимателями, а также теми, кто не может предоставить гарантии стабильного дохода.
- Положительным фактором для работы является доверие и личные взаимоотношения: часто клиентами МФО являются люди, которые хорошо знают друг друга.

Недостатки сотрудничества с МФО для клиента:

- Для заемщиков: более высокая процентная ставка по кредитам, чем в банковских организациях.
- Для вкладчиков: большие риски, хотя и процент по депозитам выше. Микрофинансовые организации не участвуют в программе защиты вкладов, а значит, в случае банкротства не смогут вернуть вкладчикам их деньги.

В последнее время число МФО выросло настолько, что иногда кажется: за кредитом можно сходить, как в магазин за хлебом. Кредитные продукты, которые они предлагают, расположены в сегменте быстрого кредитования и называются «займы до зарплаты». Многие банки также частично работают с этим сегментом – это так называемые «экспресс-кредиты».

Условия кредитования в разных микрофинансовых организациях, как и в разных банках, различны. Бесспорно, в банках процентная ставка по кредитам всегда значительно ниже, чем в МФО, однако условия предоставления кредита намного более суровы. В данных финансовых учреждениях нереально получить кредит при плохой кредитной истории и очень сложно при отсутствии официальной работы. Многое зависит и от сроков. Меньше чем на 3 месяца такие кредиты выдаются редко. Условия выдачи в МФО значительно мягче. Реально могут выдать до 50 тыс. руб. без всякого интереса к кредитной истории. Достаточно предъявить паспорт, оформить анкету и выдадут деньги без залога. Однако проценты по такому займу начисляются ежедневно. Стандартная ставка 1,5–3% в сутки.

Быстрые займы – настоящая палочка выручалочка для тех, кому срочно понадобились деньги и есть возможность вернуть их через несколько недель или через месяц.

Между банками и МФО нет никакой конкуренции за клиентов. Банкам не нужны клиенты с плохой историей, и им совершенно не выгодно выдавать 10 тыс. руб. на срок меньше трех месяцев, поскольку возможный доход плохо покрывает дорогостоящие операционные расходы. В свою очередь, МФО не могут предложить кредит на большую сумму и больший срок.

В январе 2015 г. количество выданных розничных кредитов сократилось почти в два раза к январю 2014-го. Причины – закредитованность граждан и нежелание банков рисковать. Количество выданных автокредитов в январе 2015 г. по сравнению с январем 2014 г. уменьшилось в 2,3 раза, приводит данные НБКИ. Потребительские кредиты (кредиты наличными и кредиты на покупку товаров) сократились в 2,2 раза, ипотека – в 1,7 раза, кредитные карты – в 1,5 раза.

Розничное кредитование сокращается по двум причинам. Первая – закредитованность населения. Осталось очень мало людей, которые, желая получить кредит, могут пройти через банковский скоринг. Тем более в последнее время, когда банки уже сточили требования к заемщикам.

По данным Объединенного кредитного бюро на 1 января 2015 г., в среднем на одного заемщика в России приходится 1,8 кредита, в 2013 г. этот показатель составлял 1,68. В конце 2014 г. 56% заемщиков имели один действующий кредит, 25% – два кредита, 11% – три кредита, 9% – четыре и более. При этом у 63%

заемщиков есть займы в одном банке, у 25% – в двух банках, у 8% – в трех банках.

О том, что многим желающим получить кредит недоступны банковские ссуды, говорит и статистика НБКИ. На фоне падения розничного кредитования выросло число займов, выданных микрофинансовыми организациями (МФО), у которых требования к заемщикам менее жесткие, чем у банков, но ставки гораздо выше. То есть заемщики, которые не соответствуют критериям банков, идут в МФО: в январе 2015 г. количество микрозаймов выросло по сравнению с январем 2014-го на 19,4%.

Выдавать сейчас розничные кредиты, особенно необеспеченные, очень рискованно для банков. Банкам требуется создавать большие, чем, например, по корпоративным кредитам, резервы на возможные потери. В ситуации дефицита капитала банки предпочитают заниматься менее рискованной и более перспективной деятельностью, такой как корпоративное кредитование, нежели тратить силы и ресурсы на развитие стагнирующего рынка потребкредитования.

По данным Банка России, за 2014 г. портфель кредитов гражданам вырос на 13,8%, юридическим лицам – на 31,3%. За январь этого года выдачи розничных ссуд сократились на 0,7%, а кредитов предприятиям и организациям – выросли на 7%. По оценке директора по финансовым организациям Fitch Ratings А. Данилова, по итогам 2015 г. рост розничного кредитования будет незначительным – меньше 10%.

«Займы до зарплаты» выдаются микрофинансовыми компаниями (МФО) на срок до 30 дней сумму до 50 тыс. руб. в среднем под 2% в день, что соответствует эффективной годовой ставке в 137640%, или 730%, если считать по формуле полной стоимости кредита, установленной российским законом. Сам рынок «займов до зарплаты» очень маленький, если сравнить его с рынком потребительского кредитования. Так, кредиты наличными, по данным Объединенного кредитного бюро (ОКБ), сейчас есть у более чем 20 млн человек, общий портфель составляет 6,7 трлн руб. Если средняя сумма кредита наличными составляет, согласно информации ОКБ, 184 тыс. руб., то «займа до зарплаты», как свидетельствует «Быстроденьги», – 7500 руб.

На Западе этот рынок тоже составляет мизерную долю в общем объеме кредитов. Действительно, просрочка в данном сегменте составила по итогам прошлого года 30%, в этом году, прог-

нозируют специалисты компании «Быстроденьги», она может увеличиться до 35%. По данным ОКБ, просрочка в банковском сегменте кредитов наличными составляет по итогам января этого года 7,2%.

«Займы до зарплаты» берут люди двух категорий. Первая категория – это те, кто не может получить кредит в банке. То есть у них либо уже есть один или несколько кредитов, либо их кредитная история испорчена из-за просрочек, либо у них очень маленькая зарплата, либо у них вообще нет легальных доходов. Таким людям обычно нужны деньги на текущие нужды: продукты, одежду и т.п.

Вторая категория – люди, которым внезапно потребовались деньги. Ситуация может быть любая: надо срочно купить цветы девушке или вещь на распродаже, пойти к стоматологу и т.п. Обычно такие люди занимают именно до зарплаты, т.е. гасят заем с получки.

В 2014 г. клиенты микрофинансовых организаций, выдающих займы до зарплаты, по данным «Быстроденьги», чаще всего брали деньги на покупку техники, подарки родным и близким, ремонт.

Большую популярность приобрели онлайн-займы.

Еще год назад среди заемщиков преобладали жители Москвы, Санкт-Петербурга и прилегающих к ним областей. На сегодня среди общего числа заемщиков большая часть – это жители городов-миллионников: Екатеринбург, Уфа, Челябинск, Казань, Нижний Новгород, Пермь и др.

Изменился и возраст заемщиков: чаще всего займы стали брать молодые люди в возрасте 25–28 лет со средним доходом от 25 до 35 тыс. руб. в месяц. Самые главные изменения коснулись пола заемщика: по статистике мужчины стали более активны и составили 60% от общего числа.

Изменение пола и возраста заемщиков повлияло и на характер займов. Срок займа сейчас составляет в среднем 14 дней, а сумма сохраняется в районе 8 тыс. руб. Взоры клиентов онлайн-МФО всё больше обращаются к технике, а именно популярным моделям смартфонов. Онлайн-займы оформляют тогда, когда не хватает денежных средств на покупку.

Среди способов выдачи лидирующую позицию занимают микрозаймы-онлайн на банковскую карту.

Подводя итоги, можно так обрисовать среднестатистического заемщика микрофинансовой организации: оптимальным заем-

щиком МФО можно считать клиента, который не смог оформить ссуду в банке либо заранее уверен, что ему банк откажет в кредитной услуге. В большей части это люди, у которых низкий либо неофициальный доход, а также те граждане, у которых нет пока достаточного стажа или постоянного места работы. Такие люди и являются потенциальными клиентами МФО. Тем не менее, у них есть заработок, и они способны гасить кредиты МФО. Они просто попали в категорию отказников банка.

Идеальный клиент для банка тот, кто вовремя погашает кредит длительностью более 6 месяцев, а для МФО – заемщик, у которого не было задержек с погашениями длинней 4 месяцев. Расчет МФО заключается в том, что такие клиенты часто возвращаются в МФО за следующими ссудами

Дело в том, что кредиты в МФО – последняя возможность занять деньги, когда нет иного выхода. И в случае непогашения ссуды заемщику будет некуда больше обратиться.

Литература

1. Федеральный закон РФ от 2 июля 2010 г. № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях».
2. Инструкция Банка России от 24 апреля 2014 г. № 151-И «О порядке проведения проверок деятельности некредитных финансовых организаций и саморегулируемых организаций некредитных финансовых организаций уполномоченными представителями Центрального банка Российской Федерации (Банка России)».

УДК 347.45/.47

О некоторых противоречиях в нормах законодательства о закупках товаров, работ, услуг

Клюева А. В., старший преподаватель

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
Новосибирский филиал (Россия, г. Новосибирск),
e-mail: alexandraklueva@list.ru

Статья посвящена анализу проблем, возникающих при применении законодательства о закупках товаров, работ, услуг. На примере понятия «услуги» рассмотрены противоречия, связанные с использованием терминов в разных значениях, в результате чего сделан вывод о необходимости внесения изменений в действующее законодательство в целях совершенствования механизма правового регулирования рассматриваемых отношений.

Ключевые слова: закупка товаров, работ, услуг, арендные отношения, услуга, гражданско-правовой договор, юридический термин, комплексный нормативный акт.

The article analyzes problems arising from application of legislation on purchase of goods, works and services. Using the concept of «services» as an example, contradictions related to the use of terms in different meanings were analyzed and a conclusion was made that existing legislation needs amendment in order to improve legal regulations of the considered relations.

Keywords: purchase of goods, works and services, leases, service, civil contract, legal term, comprehensive normative act.

Для всех отраслей права характерен свой понятийный аппарат. Однако отрасли права как структурные элементы единой системы права не могут существовать обособленно, поэтому несоответствие правовых терминов, применяемых в нормативных актах различных отраслей права, свидетельствует о несовершенстве всего законодательства.

В Российской Федерации нередко принимаются нормативные правовые акты, регулирующие правоотношения из смежных отраслей права (комплексные нормативные акты), что создает немало проблем при их практическом применении. В первую очередь противоречия возникают в тех случаях, когда отрасли права, нормы которых сочетаются в комплексном нормативном акте, используют одни и те же понятия в разных значениях, тогда как сам нормативный акт определения таким понятиям не дает.

Примером таких многозначных терминов является понятие «услуги» в федеральных законах от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [5] (далее – Закон № 44-ФЗ), от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» [4] (далее – Закон № 223-ФЗ, вместе с законом № 44-ФЗ далее именуемые – федеральные законы о закупках).

Именно эти федеральные законы вызывают множество проблем на практике. Согласно ст. 2 Закона № 44-ФЗ законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд основывается на положениях Гражданского кодекса Российской Федерации [2], Бюджетного кодекса Российской Федерации [1]. Таким образом, Закон № 44-ФЗ содержит

нормы гражданского и бюджетного законодательства и является комплексным нормативным актом.

Рассматриваемые отношения обладают специфическими чертами и особенностями. Именно поэтому, для их регулирования принят отдельный закон, несмотря на то, что предметом таких отношений являются поставка товаров, оказание услуг и выполнение работ, которые регулируются нормами Гражданского кодекса Российской Федерации.

Л. В. Горбуновой справедливо отмечено, что «несмотря на носительскую новизну института государственных заказов, сегодня необходимо констатировать неоправданное равнодушие к нему со стороны науки гражданского права. Недостатки теоретических разработок, как следствие, создают различные проблемы и нормативно-правового регулирования, и практики применения закона» [3].

Федеральные законы о закупках представляют практический интерес в связи с тем, что правоприменителю в первую очередь необходимо определить сферу их применения, а, проще говоря, нужно понять, что понимается под «закупками товаров, работ, услуг».

В частности возникает вопрос, включает ли понятие «закупки товаров, работ, услуг» в себя сделки, связанные с арендой имущества.

На первый взгляд споров по этому вопросу возникать не должно, поскольку в нескольких нормах Закона № 44-ФЗ потребность в аренде имущества упомянута в качестве одной из составляющих государственных и муниципальных нужд.

В соответствии с пп. 3 п. 1 ст. 1 Закона № 44-ФЗ закон применяется к отношениям, связанным с заключением гражданско-правового договора, предметом которого являются поставка товара, выполнение работы, оказание услуги (в том числе приобретение недвижимого имущества или аренда имущества), от имени Российской Федерации, субъекта Российской Федерации или муниципального образования, а также бюджетным учреждением либо иным юридическим лицом в соответствии с законом [5].

Кроме того, согласно п. 32 ст. 93 Закона № 44-ФЗ закупка у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) может осуществляться заказчиком в случае аренды нежилого здания, строения, сооружения, нежилого помещения для обеспечения федеральных нужд, нужд субъекта Российской Федерации, му-

ниципальных нужд, а также аренды жилых помещений, находящихся на территории иностранного государства, заказчиками, осуществляющими деятельность на территории иностранного государства [5].

Исходя из этого, Закон № 44-ФЗ распространяет свое действие не только на отношения, связанные с закупкой товаров, работ и услуг, но и на арендные отношения. Хотя в самом документе прямого указания на это не дается, и соответствующий вывод сделан только на основании перечисленных норм, косвенно относящих договор аренды к числу «товаров, работ, услуг».

Таким образом, можно сделать вывод, что Закон № 44-ФЗ искусственно расширяет понятие услуг, включая в них аренду.

С одной стороны, эта мера является обоснованной потому, что с принятием нового закона введено понятие единой контрактной системы, которая должна охватывать сделки, совершаемые за счет бюджетных средств государственного (муниципального) заказчика, в том числе аренду имущества.

С другой стороны, используемый в Законе № 44-ФЗ способ упоминания арендных отношений не отвечает на вопрос о том, как соотносятся понятия «аренда» и «услуги». Понятие услуг применяется в широком смысле и включает также арендные отношения. Однако следует отметить, что значения термина «услуга» в Гражданском кодексе Российской Федерации и федеральных законах о закупках товаров, работ, услуг не совпадают.

Что касается вопроса о применении к арендным отношениям Закона № 223-ФЗ, то на этот счет имеются разъяснения Федеральной антимонопольной службы, согласно которым «регламентированный частью 4 статьи 1 Закона о закупках перечень отношений, на которые не распространяются требования Закона о закупках, не включает арендные отношения. Таким образом, если при заключении договора аренды заказчик является арендатором, удовлетворение потребностей в имуществе, предоставляемом в аренду, является закупкой, осуществляемой в соответствии с требованиями Закона о закупках» [6].

Если исходить из того, что федеральные законы о закупках основываются на положениях Гражданского кодекса Российской Федерации, то понятия товаров, работ, услуг должно определяться согласно указанному нормативному акту.

В соответствии с положениями Гражданского кодекса Российской Федерации договор аренды и договор возмездного оказания

услуг относятся к разным видам гражданско-правовых договоров и имеют разную правовую природу. По гражданскому законодательству аренда имущества не является разновидностью услуги. Поэтому формально указание на то, что аренда относится к виду услуги, противоречит нормам гражданского законодательства, на которых основываются федеральные законы о закупках.

Учитывая желание законодателя распространить действие федеральных законов о закупках на арендные отношения, очевидной становится необходимость устранения имеющихся противоречий в терминологии в целях уточнения сферы применения указанных законов и совершенствования механизма законодательного регулирования рассматриваемых отношений.

В связи с этим предлагается следующее:

1. Внести изменения в статью 3 Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», дополнив ее пунктом 17 следующего содержания:

«17) услуги – совокупность действий или осуществление определенной деятельности, направленные на удовлетворение государственных или муниципальных нужд, на основании гражданско-правовых договоров возмездного оказания услуг, аренды, перевозки, транспортной экспедиции, страхования, хранения.»

2. Внести изменения в статью 1 Федерального закона от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц», дополнив ее пунктом 5 следующего содержания:

«5. Для целей настоящего Федерального закона услугами признаются совокупность действий или осуществление определенной деятельности, направленные на удовлетворение потребностей заказчиков, на основании гражданско-правовых договоров возмездного оказания услуг, аренды, перевозки, транспортной экспедиции, страхования, хранения, за исключением случаев, указанных в пункте 4 настоящей статьи.»

Внесение соответствующих изменений в действующее законодательство позволит более четко определить круг отношений, на которые распространяется действие федеральных законов о закупках товаров, работ, услуг, и сформировать единообразный подход к их применению. Необходимость совершенствования законодательства о закупках товаров, работ, услуг обусловлена

также тем, что практическое применение нормативных актов в этой сфере может создавать для заинтересованных лиц множество трудностей, что снижает эффективность законов в целом.

Литература

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации: принят Государственной думой 17 июля 1998 года // СЗ РФ. – 1998. – № 31.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая): принят Государственной думой 26 января 1996 года // СЗ РФ. – 1996. – № 5.
3. Горбунова Л. В. Поставка продовольствия для государственных нужд по российскому гражданскому праву: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. – Самара, 2003. – 22 с.
4. Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» // Российская газета. – 2011. – № 159.
5. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // СЗ РФ. – 2013. – № 14.
6. Письмо ФАС России от 01.08.2014 № АД/30947/14 «О рассмотрении обращения». – URL: <http://base.garant.ru/70882384>

УДК 339.924

Устойчивое развитие предприятий как инструмент регулирования их экономической безопасности

Кожемякина В. А., канд. экон. наук

Российский экономический университет им. В. Г. Плеханова,
Новосибирский филиал (Россия, г. Новосибирск),
e-mail: kozhemjakina_v_a@mail.ru

Вопросы экономической безопасности отдельного хозяйствующего субъекта рассматриваются во взаимосвязи с его финансовой устойчивостью, показатели которой, как правило, используются и для количественной оценки экономической устойчивости. При этом конкурентоспособность выступает важнейшим фактором обеспечения безопасности объекта. В статье выявлена взаимосвязь между понятиями «экономическая безопасность», «экономическая устойчивость», «конкурентоспособность» и «устойчивое развитие», а также предложена концептуальная модель формирования механизма обеспечения устойчивого развития предприятий.

Ключевые слова: экономическая безопасность, устойчивость, конкурентоспособность, устойчивое развитие.

Economic security issues are considered a single economic entity in relation to its financial stability, the indicators that usually are used for quantitative assessment of economic sustainability. This competitiveness is an important factor to ensure safety of the facility. The article revealed the relationship between the concepts of «economic security», «economic stability», «competitiveness» and «sustainable development», as well as the conceptual model of a mechanism to ensure sustainable development of enterprises.

Keywords: economic security, stability, competitiveness, sustainable development.

Несмотря на то, что идеи экономической безопасности стали проникать в нашу страну еще с началом перестройки, на сегодняшний день проблема обеспечения экономической безопасности предприятий стоит особенно остро. Это обусловлено тем, что эта дефиниция представляет собой некий симбиоз категорий, образованный на стыке двух научных областей – экономики и политологии. Рассматривая суть этого понятия, нельзя не отметить, что при всей сложности внутренней структуры экономической безопасности особо выделяются три ее важнейших элемента: экономическая независимость, стабильность и устойчивость, способность к саморазвитию и прогрессу. Под влиянием широкого спектра общих условий и факторов экономическая безопасность включается в ряд понятий, формирующих системный взгляд на современную жизнь. В этой связи нельзя не отметить фактор конкуренции, определяющий экономическую безопасность как систему.

Конкурентоспособность выступает важнейшим фактором обеспечения безопасности объекта, т.е. его выживания в «суровых условиях действительности» и его последующего эффективного развития. Изменения же в мировой экономике и финансовых потоках, стимулирующие рост интернационализации и взаимозависимости, выдвинули на передний план проблему открытости информации в процессе выработки экономической политики [5, 6].

В стремлении повысить конкурентоспособность и обеспечить свой успех предприятия придают большое значение анализу своих сильных и слабых сторон для достоверной оценки собственных возможностей в конкурентной борьбе и разработке мер и средств повышения степени устойчивости своего положения на рынке.

Вопросы экономической устойчивости отдельного предприятия рассматриваются, прежде всего, во взаимосвязи с его финансовым положением, а именно – финансовой устойчивостью, показатели которой, как правило, используются и для количественной оценки экономической устойчивости.

При этом для предприятия можно определить состояние финансово-экономического равновесия, когда собственный капитал равен нефинансовым активам (или заемный капитал совпадает с финансовыми активами), но такая точка существует лишь идеально – практически всегда имеет место отклонение в ту или иную сторону. Кроме того, односложное обозначение устойчивости как финансовой подчеркивает «финансовый аспект рассмотрения проблем, а по существу в этом термине заложено финансово-экономическое содержание» [1]. Таким образом, финансовая устойчивость представляется составной частью устойчивости экономической. Она наряду с другими видами устойчивости, например технологической, ценовой, ресурсной, обеспечивает общую экономическую устойчивость предприятия, оставаясь при этом (наряду с платежеспособностью) его важнейшими характеристиками в силу универсальности финансовых ресурсов. Финансово устойчивое и платежеспособное предприятие имеет преимущества перед другими предприятиями в привлечении инвестиций, получении кредитов, подборе квалифицированных кадров и выборе поставщиков, и, как следствие, в наличии необходимых предпосылок для развития и маневрирования в условиях неопределенности [3].

Под экономической устойчивостью различных экономических систем (к которым относят предприятия) следует понимать их способность в условиях флуктуации рыночной конъюнктуры и других возможных возмущений сохранять возможность реализации своих целевых установок с минимальными деформациями. Такая способность формируется за счёт управляемости и адаптивности.

Управляемость – свойство предприятия адекватно реагировать на управляющие воздействия. Адаптивность – возможность приспособливаться и адекватно реагировать на изменения внешней и внутренней среды. Категория надежности определяется при этом как взаимообратная известной в экономической литературе категории риска [4, 7–9].

Быстрые изменения внешней среды отечественных предприятий стимулируют появление новых методов, систем и подходов к управлению конкурентоспособностью. Это становится возможным посредством комплексной оценки конкурентоспособности хозяйствующего субъекта и формированием на основе выявленных отклонений некоего адаптивного варианта плана по развитию рассматриваемой системы, т.е. о формировании стратегии устойчивого развития предприятия.

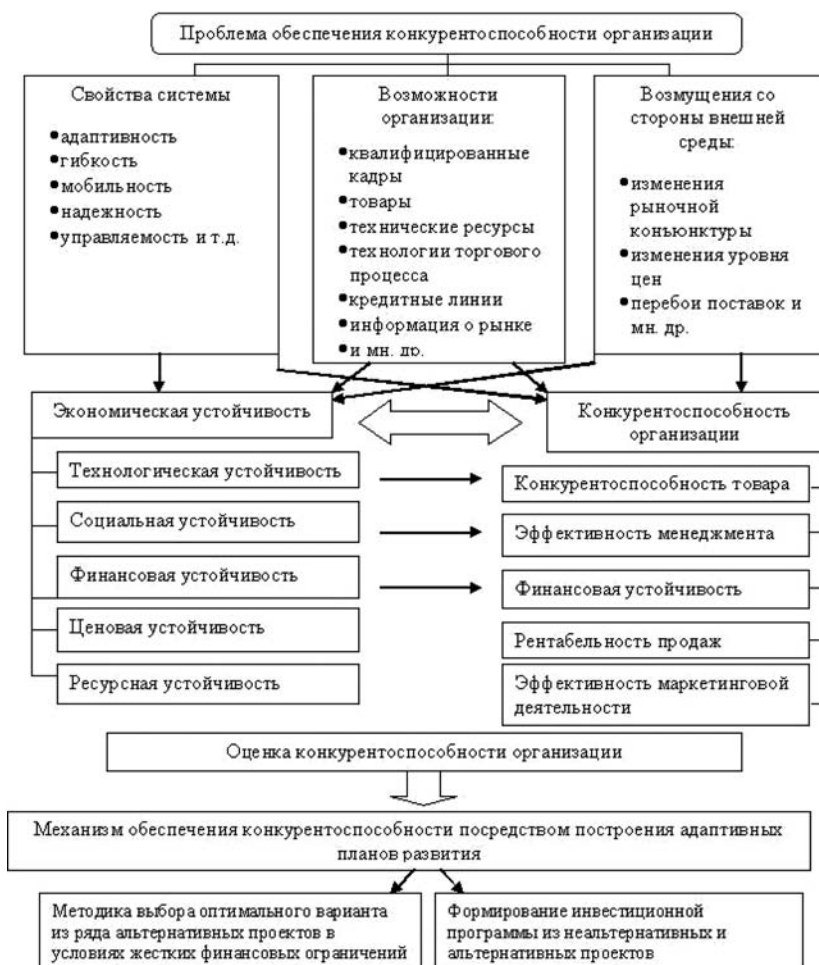
Долгосрочная стратегия развития, с одной стороны, имеет дело с широким спектром неопределенных и вероятностных факторов (потенциальных источников возмущений), с другой стороны, в значительной мере освобождена от влияния инерционных процессов и в ней открываются широкие временные возможности для проведения планового экономического маневра, включая разработку качественно новых направлений развития предприятия, их предварительную оценку и соответствующий выбор.

Обеспечение устойчивости предприятия как основного условия повышения его конкурентоспособности связано с необходимостью стратегического планирования производства с целью подготовки управленческих решений и устранения причин, способных поколебать жизнедеятельность предприятия в течение всего срока его существования.

Остро стоящая проблема обеспечения конкурентоспособности, как предприятия, так и продукции может быть реализована с помощью предложенной концептуальной модели формирования механизма обеспечения устойчивого развития организации, разработанной автором и представленной на рисунке.

Проблема обеспечения конкурентоспособности организации зависит от трех основных составляющих – свойств системы (организации), её возможностей и факторов внешней среды – которые оказывают влияние друг на друга и находятся во взаимосвязи и взаимозависимости. Задача организации заключается в совершенствовании этих составляющих на основе их гармоничного взаимодействия. Остановимся подробнее на их описании.

Свойства системы влияют, с одной стороны, на экономическую устойчивость, с другой – на конкурентоспособность организации. *Возможности организации* в полном объеме зависят от таких составляющих, как технические ресурсы, технологии торгового процесса, квалифицированный персонал, товары, инфор-



Концептуальная модель формирования механизма обеспечения конкурентоспособности малого предприятия

мания о рынке и т.д. и также способны оказывать влияние и на экономическую устойчивость и конкурентоспособность организации. Оценка степени и характера *возмущений со стороны внешней среды* дает возможность определить приоритетные факторы, максимально влияющие на организацию и её конкурентоспособность.

Анализ каждой составляющей показывает тесную взаимосвязь между конкурентоспособностью организации и её экономической устойчивостью, что проявляется в присутствии составляющей *финансовая устойчивость* внутри каждого из этих понятий [2].

Следует отметить, что термин «экономическая безопасность» является частью «безопасности» в целом, которая, в свою очередь, ассоциативно связана с такими понятиями, как «защита», «надежность» и «сохранность». Используя общий подход к безопасности, её можно представить как сохранение независимости, стабильности и устойчивости субъекта и его способность к прогрессивному развитию. Таким образом, для обеспечения экономической безопасности предприятия осуществляют свою экономическую защиту, используя совокупность своих корпоративных ресурсов, посредством которых достигаются и экономическая устойчивость, и максимальная конкурентоспособность.

Литература

1. Абрютин М. С., Грачев А. В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебно-практическое пособие. – М.: Дело и Сервис, 1998. – 256 с.
2. Кожемякина В. А. Устойчивость как базовое условие обеспечения конкурентоспособности предприятий сферы услуг // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. – 2011. – № 2. – С. 21–26.
3. Карпович А. И. Моделирование экономической устойчивости систем энергетики. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2006. – 260 с.
4. Риск – анализ инвестиционного проекта: Учебник для вузов / Под ред. М. В. Грачевой. – М.: Юнити-Дана, 2001. – 351 с.
5. Татаринова Л. Ю. Роль организации информационной безопасности в предотвращении рисков в банковской деятельности // Финансы и кредит. – 2009. – № 30 (366). – С. 43–46.
6. Татаринова Л. Ю. Особенности развития розничного банкинга в России // Финансы и кредит. – 2010. – № 26 (410). – С. 63–66.
7. Хохлов Н. В. Управление риском: Учебное пособие для вузов. – М.: Юнити-Дана, 2001. – 239 с.
8. Чернова Г. В., Кудрявцев А. А. Управление рисками: Учебное пособие. – М.: Велби; Проспект, 2003. – 160 с.
9. Stultz R. M. Rethinking Risk Management // Journals of Applied Corporate finance. – 1996. – Vol. 9.

Дополнительное профессиональное образование как программа поддержки профессиональной карьеры преподавателя вуза

Козлова О. П., канд. экон. наук

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
Новосибирский филиал (Россия, г. Новосибирск),
e-mail: eolcha@mail.ru

Статья посвящена вопросам поддержки профессиональной карьеры преподавателей вузов. Автор раскрывает роль дополнительного профессионального образования преподавателей в процессе успешного развития их профессиональной карьеры. Показано, что объективным индикатором профессиональной карьеры преподавателя, позволяющим учесть скорости девальвации профессиональных знаний, может служить «период полураспада компетентности». Особое внимание обращается на тот факт, что законодательно принятая норма повышения профессионального уровня преподавателя высшей школы не учитывает скорость девальвации профессиональных знаний и не может способствовать успешности развития его профессиональной карьеры.

Ключевые слова: преподаватель вуза, профессиональная карьера, дополнительное профессиональное образование, конкурентоспособность, «период полураспада компетентности».

Article is devoted to questions of support of professional career of the teacher of higher education institution. The author opens a role of additional professional education of teachers in the course of successful development of their professional career. It is shown that as the objective indicator of professional career of the teacher allowing to consider the speed of devaluation of professional knowledge «the competence half-life period» can serve. Special attention is paid on that fact that legislatively accepted norm of increase of professional level of the teacher of the higher school doesn't consider the speed of devaluation of professional knowledge and can't promote success of development of his professional career.

Keywords: teacher of higher education institution, professional career, additional professional education, competitiveness, «competence half-life period».

Важнейшим условием конкурентоспособности высшего образования является конкурентоспособность научно-педагогических работников вуза. Управление конкурентоспособностью научно-педагогических работников становится одним из главных социально-экономических факторов, определяющих инновационные процессы, происходящие в высшей школе.

В современных условиях продвижение и развитие работников организаций осуществляется в той мере, в которой это отвечает потребностям развития организации. В этом случае карьера воспринимается как движение индивида, направленное на воспроизводство конкурентоспособности в социуме для удовлетворения личных и организационных потребностей в труде, основанное на субъективно осознанной позиции с учетом факторов внешней и внутренней среды.

В процессе реформирования системы высшего образования регулирование карьеры преподавателей позволяет каждому из них найти свое место в иерархии системы образования, максимально полно и всесторонне раскрыть собственный профессиональный, деловой и личностный потенциалы.

Профессиональная карьера преподавателя – это процесс воспроизводства конкурентоспособности научно-педагогического работника, связанный с наращиванием научно-методических и педагогико-методических компетенций. Она характеризуется углублением профессиональных знаний и совершенствованием умений и навыков проведения учебных лекционных, семинарских, практических, лабораторных и иных видов занятий. Уровень профессионализма преподавателя и актуальности его компетенций предопределяет степень успешности развития его профессиональной карьеры.

В современных условиях, когда профессиональные знания становятся все более специфичными, современным преподавателям вузов необходимо постоянно поддерживать и периодически обновлять знания, умения и навыки в профессиональной области. Важной программой поддержки профессиональной карьеры преподавателя, позволяющей усовершенствовать и развить его профессиональные знания, умения и навыки, является дополнительное профессиональное образование. Оно представляет собой процесс накопления человеческого капитала путем непосредственной передачи знаний, умений и навыков с целью ликвидации разрыва между имеющимися у преподавателя и необходимым уровнем профессиональных компетенций согласно требованиям предполагаемой работы в настоящий момент, в ближайшем будущем, а также для освоения новой профессиональной деятельности.

Новые знания, умения и навыки, приобретаемые преподавателем в процессе дополнительного профессионального образова-

ния (в рамках профессиональной переподготовки и повышения квалификации) повышают его конкурентоспособность на рынке труда и открывают для него новые карьерные возможности. В то же время получение дополнительного профессионального образования не является самоцелью. Оно должно исходить в первую очередь из потребностей вуза в приобретении преподавателями определенных компетенций, необходимых для успешного достижения организационных целей.

В соответствии с п. 2 ст. 21 Закона «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» вплоть до 2013 г. в высшей школе была установлена норма профессиональной переподготовки и повышения квалификации научно-педагогических работников «не реже чем один раз в пять лет» [1], которая, как правило, трансформировалась на практике в «не более одного раза в пять лет». Так проведенное автором в 2008–2014 гг. исследование кадрового потенциала профессорско-преподавательского состава вузов г. Новосибирска показало, что вышеуказанная законодательно установленная периодичность профессиональной переподготовки и повышения квалификации преподавателей в вузах в основном выдерживалась. Одновременно в среднем только 6,8% преподавателей за анализируемый период прошли повышение квалификации дважды, 3,1% – трижды.

Анализ ситуации, сложившейся в вузах г. Новосибирска с реализацией программ поддержки профессиональной карьеры преподавателей, показал, что выбор формы профессиональной переподготовки и повышения квалификации зачастую определялся предпочтениями самих преподавателей (практически в 80% случаев). Исследование показало, что подбор программы дополнительного профессионального образования преподавателя в большинстве случаев осуществлялось без соответствующего анализа потребности в развитии его конкурентных преимуществ, без предварительной оценки компетентности преподавателя и учета степени необходимости совершенствования тех или иных профессиональных компетенций.

Проведенное исследование позволило сделать вывод, что действия, предпринимаемые вузами для содействия профессиональной карьере преподавателей, в большинстве случаев носят формальный характер. Доля преподавателей, проходящих профессиональную переподготовку и повышение квалификации в форме стажировок на предприятиях, в ведущих научных ор-

ганизациях и учебных заведениях, длительного обучения в образовательных учреждениях, в том числе зарубежных, крайне незначительна и составляет в среднем 5% от общей численности преподавателей вузов. Это можно объяснить тем, что руководство вузов неохотно идет на такой шаг, понимая затратность указанных форм обучения, а также стремясь обеспечить непрерывность образовательного процесса, из которого данные преподаватели «выпадают» на достаточно длительный срок. В этой связи преподаватели повышали профессиональную компетентность на краткосрочных курсах, участвуя в семинарах, конференциях и т.п. Они предпочитали проходить обучение в форме получения дополнительных знаний (повышение компьютерной грамотности, наращивание психолого-педагогических компетенций и т.п.) в основном в рамках факультета (института) повышения квалификации собственного вуза, либо вузов города.

Кроме всех указанных проблем в организации процесса повышения конкурентоспособности преподавателей вузов, необходимо отметить также и то, что существовавшая до 2013 г. норма профессиональной переподготовки и повышения квалификации профессорско-преподавательского персонала «не реже чем один раз в пять лет» не учитывала скорость устаревания научных знаний и не позволяла преподавателям поддерживать свою компетентность в актуальном состоянии.

Объективным индикатором профессиональной карьеры преподавателя, позволяющим учесть скорость девальвации профессиональных знаний, может служить «период полураспада компетентности». Гипотеза о периоде полураспада компетентности была выдвинута американским профессором А. Шапиро и получила широкое распространение среди специалистов по управлению персоналом. Под периодом полураспада компетентности понимается время, за которое компетентность работника снижается вдвое вследствие изменения информационной среды профессиональной деятельности.

В настоящее время исследователи отмечают значительное ускорение темпов устаревания знаний и умений специалистов. Так, по данным зарубежных исследований, в современных условиях развития науки ежегодно обновляются в среднем 5% теоретических и 20% профессиональных знаний, которыми должны владеть специалисты [7, с. 32]. И если в 1940 г. полураспад компетентности инженера наступал в среднем через 12 лет, в 1960 г.

это происходило через 8–10 лет, то в настоящее время полураспад компетентности инженера наступает всего через 2–3 года [4].

Следует отметить, что период полураспада компетентности в различных областях профессиональной деятельности человека различен. Так, стремительное развитие научно-технического прогресса привело к тому, что в настоящее время данный период для высокотехнологичных отраслей, к примеру, IT-индустрии, составляет всего 1–1,5 года [3, с. 78].

В конце 2012 г. был принят, а с сентября 2013 г. вступил в силу Федеральный закон Российской Федерации № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», в соответствии с п. 5, ст. 47 которого «педагогические работники имеют право на дополнительное профессиональное образование по профилю педагогической деятельности не реже чем один раз в три года» [2].

Таким образом, период, в течение которого преподаватель должен повысить свою компетентность, сократился на 2 года по сравнению с предыдущей нормой. Но и это не является панацеей. Установленная Федеральным законом Российской Федерации № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» норма повышения профессионального уровня педагогического работника «не реже чем один раз в три года», хотя и стала более приемлемой, но, как и ранее, не учитывает скорость устаревания профессионально важной информации, необходимой представителям профессорско-преподавательского персонала, чтобы оставаться конкурентоспособным на рынке труда.

Если говорить о длительных конкурентных преимуществах, то в условиях научно-технической и информационной революции ими достаточно сложно обладать, лишь потребляя уже имеющиеся, пусть даже актуальные на текущий момент знания, поскольку они быстро устаревают. По мнению С. Филоновича, в этом случае преподаватель участвует лишь во «вторичной конкуренции». В основной же конкурентной борьбе принимают участие лишь те, кто не только постоянно обновляет свои знания, но также умеет эти знания создавать и генерировать [5]. Таким образом, если преподаватель готов довольствоваться ролью карьерного аутсайдера, и обладать актуальными хотя бы на данный момент времени профессиональными знаниями, умениями и навыками, то и в этом случае, он должен, в соответствии с «принципом Красной королевы», предложенным Л. Кэрроллом, «...нести из всех сил. А уж если хочется сдвинуться с места» и принять участие в «пер-

вичной конкуренции», то «...нужно бежать, как минимум, в два раза быстрее» [8].

Опираясь на вышесказанное, учитывая ускоряющиеся темпы девальвации знаний в современных условиях, можно констатировать, что введенная в 2013 г. в высшей школе норма повышения профессионального уровня научно-педагогических работников «не реже чем один раз в три года» просто теряет смысл (по крайней мере, в отрыве от области знаний) и не может способствовать поддержанию в актуальном состоянии профессиональной компетентности преподавателя высшей школы, а, следовательно, и успешности его профессиональной карьеры.

Таким образом, в условиях стремительного развития научно-технического прогресса, преподавателю, как носителю новых знаний, в целях содействия профессиональной карьере, должны быть созданы условия для обновления профессиональных знаний и актуализации педагогических компетенции, значительно чаще, чем это предусмотрено принятыми нормами. Дополнительное профессиональное образование преподавателя не может ограничиваться той периодичностью, которая принята официально. Лишь непрерывное образование, постоянное самообразование могут стать теми средствами, которые позволят преподавателю оставаться конкурентоспособным в быстро меняющихся условиях профессиональной деятельности и социальной среды. Или перефразирую высказывание президента корпорации General Motors, можно сказать, что высшая школа нуждается в профессионалах «...не с четырех и даже не с шестилетним, а сорокалетним образованием» [6, с. 117].

Литература

1. Федеральный закон от 22.08.1996 г. № 125-ФЗ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании». – URL: http://base.garant.ru/135916/3/#block_300
2. Федеральный закон Российской Федерации от 29.12.2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации». – URL: <http://www.rg.ru/2012/12/30/obrazovanie-dok.html>
3. Филиппова Л. Д. Высшая школа США. – М.: Наука, 1981. – 328 с.
4. Центр дистанционного обучения «Элитариум». – URL: http://www.elitarium.ru/2006/05/11/vash_chelovecheskij_i_socialnyj_kapital.html
5. Профессиональное сообщество менеджеров «E-xecutive.ru» – URL: <http://www.e-xecutive.ru/education/adviser/1629102>
6. Alessi S. M., Trollip S. R. Computer-Based Instruction: Methods and Development // Englewood Cliffs. – NJ, 1985. – 418 p.

7. Bertoux P. Line crise de croissance. – Education en devenir. – P., 2005. – 235 p.
8. Carroll L. Through the Looking-Glass, and What Alice Found There. – URL: [http:// literature.org/ authors / carroll-lewis/ through-the-looking-glass/ chapter-02.html](http://literature.org/authors/carroll-lewis/through-the-looking-glass/chapter-02.html)

УДК 69.003: 658.012.2(1-32)

Экономические аспекты повышения надежности транспортной системы Новосибирска

Малозёмов Б. В., канд. техн. наук, доцент

Новосибирский государственный технический университет
(Россия, г. Новосибирск), e-mail: mbv5@mail.ru

Работа посвящена поиску экономически обоснованных уровней надёжности, которые являются основными критериями формирования системы технического обслуживания электрического оборудования транспортных систем г. Новосибирска.

Ключевые слова: экономическая эффективность, поиск оптимального решения, уменьшение затрат, транспортные системы.

The work is devoted to the search for economic levels of reliability, which are the basic criteria for the formation of a system of maintenance of electrical equipment transport systems in Novosibirsk.

Keywords: economic efficiency, the search for optimal solutions, reduce costs, transport systems.

Экономически обоснованный уровень надёжности является основным критерием формирования системы технического обслуживания электрического оборудования (ЭО) транспортных систем г. Новосибирска. К ним, в первую очередь, относят троллейбус, трамвай, метрополитен [1]. Далее будем детально говорить о троллейбусе.

Поскольку надёжность электроподвижного состава (ЭПС) является важнейшим показателем при управлении движения транспортных средств, в настоящее время всё больше внимания уделяется выбору определённого уровня надёжности и осуществлению программ обеспечения надёжности в процессе эксплуатации ЭПС, тем более при доминантном использовании системы ремонтов по потребности (СРП).

Поскольку отказы транспортных средств на линии означают снижение эффективности перевозок, то определение требуемого уровня надёжности ЭО основано на технико-экономических рас-

чѐтах. Недостаточная надёжность ЭО в эксплуатации приводит к большому материальному ущербу, а иногда и к невозполнимым последствиям. Экономически же эффект от повышения надёжности ЭО проявляется в увеличении времени полезной работы ЭПС, сокращение потребности в подвижном составе, материалах, энергии и т.п.

Чтобы выбрать оптимальные уровни надёжности для организации технического обслуживания и технического ремонта (ТО и ТР) ЭО троллейбуса, необходимо выбрать критерии оптимизации и целевую функцию.

Целевая функция задачи эксплуатации ЭПС с требуемым уровнем надёжности для современных экономических рыночных условий представляет собой зависимость ежегодных приведѐнных затрат от искомых структуры и параметров системы, а экономический критерий – минимум этих затрат (так называемый метод приведѐнных затрат) [2]:

$$Z = a \times K + И \rightarrow \min, \quad (1)$$

где K – капиталовложения;

$И$ – ежегодные издержки;

a – коэффициент приведения.

Здесь динамическая целевая функция приведена к статическому виду с помощью процедуры дисконтирования коэффициента приведения:

$$a = \frac{1}{(1+r)^{-1} + (1+r)^{-2} + \dots + (1+r)^{-t}}, \quad (2)$$

где r – норма дисконта, в качестве которой может приниматься реальный процент на капитал;

t – номер текущего периода осуществления затрат.

Осуществление мероприятий по повышению надёжности требует дополнительных затрат труда и средств. Эксплуатация ЭО будет тем дороже, чем выше её надёжность. При этом, как показывает анализ, затраты на его эксплуатацию возрастают быстрее, чем увеличивается надёжность. С другой стороны, более надёжный троллейбус дешевле в эксплуатации, так как затраты для поддержания его работоспособного состояния меньше. Следовательно, существует оптимальный уровень надёжности, при котором приведѐнные затраты минимальны [3, 4].

Представим зависимости приведѐнных капиталовложений в функции надёжности P в виде $aK(P)$; эксплуатационных расходов

от надёжности в виде $I(P)$ и приведённых затрат от надёжности в виде $Z(P)$. Поскольку:

$$Z(P) = aK(P) + I(P), \quad (3)$$

где a – дисконтированный коэффициент приведения, то условие определения экономически оптимального уровня надёжности можно представить в виде:

$$\frac{dZ(P)}{dP} = \frac{d[aK(P) + I(P)]}{dP} = 0. \quad (4)$$

Корень этого уравнения даёт P_{opt} , как это представлено на рис. 1 для ЭО 100 троллейбусов в течение 11 ТО-2.

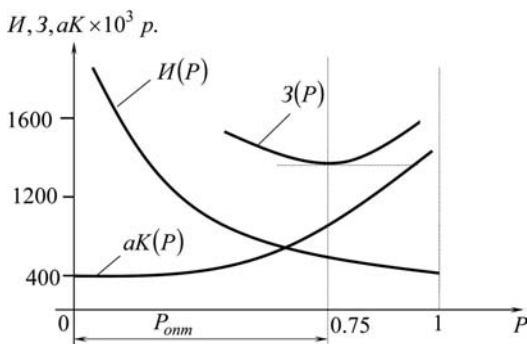


Рис. 1. Зависимости затрат от уровня надёжности P ЭПС:

$aK(P)$ – капитальные вложения на мероприятия по повышению надёжности;
 $I(P)$ – эксплуатационные расходы; $Z(P)$ – приведённые затраты

Требования к показателям надёжности не могут назначаться произвольно. Они должны определяться экономикой и ответственностью узлов и агрегатов ЭО ЭПС. Например, не следует добиваться абсолютной надёжности тех узлов троллейбуса, отказ которых не затрагивает безопасность движения. Уровень таких узлов следует назначать по минимуму приведённых расходов, как это показано выше. Наоборот, узлы ЭО троллейбуса, обеспечивающие безопасность движения [4], такие как пуско-тормозные реостаты, аккумуляторная батарея, системы управления движением должны иметь практически абсолютную надёжность [1].

При этом $aK(P)$ включает в себя затраты на совершенствование процесса диагностирования (в некоторых электротранспортных предприятиях его практически нет) на модернизацию диагностического оборудования, увеличение объемов, глубины и каче-

ства процесса диагностирования. $I(P)$ включает в себя уменьшение расходов на внеплановые ремонты ЭО троллейбуса за счет сокращения числа отказов при эксплуатации благодаря качественному следящему диагностированию; уменьшения расходов на ТО и ТР ЭО троллейбуса за счет увеличения межремонтных сроков; сокращение расходов на ТО и ТР благодаря внедрению дифференцированного регламентного обслуживания (ремонт по техническому состоянию или потребности).

Оптимальность решения при эксплуатации ЭО троллейбуса означает, что заданный производственный эффект (объём годовых перевозок, использование подвижного состава, уровень надёжности и качества, уровень затрат на ТО и ТР) получается при минимальных затратах материальных и трудовых ресурсов.

Определение надёжности и прогнозирование работоспособности электротехнического комплекса троллейбуса несомненно носят большой прикладной аспект, состоящий в уменьшении затрат на обслуживание и ремонт оборудования по потребности и техническому состоянию [4].

В результате выбора стратегии обслуживания ЭО троллейбуса, для практического использования метода определения периодичности ТО электротехнического комплекса троллейбуса по вероятности безотказной работы, были предложены приемлемые уровни безотказности для совокупности элементов электротехнического комплекса.

Приемлемым уровнем безотказности любого ЭО было предложено считать такую величину $P(L)$, которая гарантирует безотказную работу этого элемента до очередного вида ТО с учетом фактически достигнутого уровня надёжности, оцененного по наработке на отказ. Для троллейбуса и его оборудования нормативы на вероятность безотказной работы в настоящий момент отсутствуют. С целью установления таких нормативов на основе накопленного опыта по анализу количественных и качественных характеристик показателей эксплуатационной надёжности, а также на основе предложенной методике оптимизации надёжности, было предложено принять четыре уровня безотказной работы, которые следует принимать для определения периодичности технического обслуживания и определения гамма-процентного ресурса. Каждый из этих уровней относится к определенным элементам электротехнического комплекса троллейбуса, отказы которых с учетом их характера и последствий:

- угрожают безопасности движения троллейбуса (тормозные контакторы, тормозные реостаты, электродвигатель привода насоса гидроусилителя руля). Для таких элементов величина $P(L)$ должна быть в пределах 0,95...0,98;

- приводят к возвратам троллейбуса, вызывая большой объем ремонтных работ, длительные простои и значительные затраты средств (тяговый электродвигатель, токоприемники, головки токоприемников, групповой реостатный контроллер, контроллер управления, автоматический выключатель, генератор, вспомогательный двигатель, электродвигатель привода дверного механизма, система тиристорно-импульсного управления, контакторы и реле). Для таких элементов величину $P(L)$ следует брать не ниже 0,9;

- обнаруживаются и устраняются на ТО и ТР сверх установленного регламентом объема работ и не вызывают отказов троллейбуса в целом в межремонтные периоды (аккумуляторная батарея). По таким элементам электротехнического оборудования троллейбуса $P(L)$ можно принимать 0,8;

- допускают временную эксплуатацию троллейбуса даже при выходе из строя (освещение, громкоговорительное устройство, печи отопления). Для таких элементов величину $P(L)$ следует брать не ниже 0,3...0,7.

Для определения числа ремонтов и составления групп видов оборудования предложено использовать законы изменения вероятности безотказной работы ЭО по определенным показателям $P(L)$. На рис. 2 представлены законы изменения надежности ЭО и зоны обслуживания 1÷4, в которых должен проводиться ремонт оборудования, согласно предложенному выше ранжированию. Задаваясь, таким образом, необходимой вероятностью безотказной работы оборудования с учетом технико-экономических ресурсов депо, можно определять сроки ТО и ТР по истечении определенного пробега или времени эксплуатации, т.е. составлять индивидуальные графики ТО и ТР каждой единицы троллейбуса с индивидуальным набором диагностируемых и обслуживаемых в объеме ТО и ТР элементов ЭО.

Объединяя, таким образом, виды электротехнического оборудования в группы с примерно одинаковым остаточным техническим ресурсом $P(L)$, можно формировать рациональные ремонтно-обслуживающие циклы (ТО и ТР), как это делается и в существующих системах технического обслуживания и ремонта,

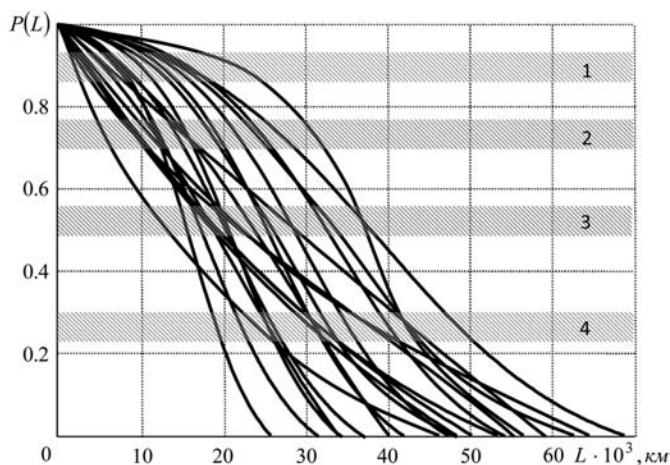


Рис. 2. Оптимизация системы обслуживания электротехнического оборудования троллейбуса по уровню надежности

например в ППСР, но по потребности или техническому состоянию. То есть, переходя реально к СРП.

Выводы. Разработан метод экономической оценки повышения надежности электротехнического комплекса троллейбуса, позволяющий учесть затраты на создание и эксплуатацию электрооборудования, а также позволяющий оценить эффективность эксплуатации ЭО электротранспортных систем.

Литература

1. Кузнецов С. М., Малозёмов Б. В. Влияние параметров системы технического обслуживания и ремонта троллейбуса на ее технико-экономическую эффективность // Совершенствование технических средств электрического транспорта: Сборник научных трудов. – Новосибирск: НГТУ, 2001. – Вып. 2. – С. 29–35.
2. Малозёмов Б. В., Бабаева О. В., Андреев А. И. Апостериорный анализ надежности транспортных систем // Научные проблемы транспорта Сибири и Дальнего Востока. – 2014. – № 1–2. – С. 93–95.
3. Загорулько С. М., Малозёмов Б. В. Диагностика и надежность транспортных систем // Научный потенциал студентов и молодых ученых Новосибирской области: Сборник научных трудов. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2014. – С. 67–68.
4. Иванов Г. Я., Зонов П. В., Малозёмов Б. В. Алгоритм и модель диагностирования асинхронных двигателей на граф-моделях // Автоматизированные электромеханические системы: Сборник научных трудов. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2011. – С. 68–73.

**О формировании концептуальных основ
патриотического воспитания студентов вуза**

Мальгин Е. Л., канд. пед. наук, доцент

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
Новосибирский филиал (Россия, г. Новосибирск),
e-mail: novosibirsk@rea.ru

В статье рассматривается процесс формирования концептуальных основ и содержательных элементов патриотического воспитания студентов вуза на основе мотивационного программно-целевого управления.

Ключевые слова: концепция, система патриотического воспитания, мотивационное программно-целевое управление.

In article is considered process of the shaping conceptual основ and profound element of the patriotic education student high school on base мотивационного software-target management.

Keywords: concept, system of the patriotic education, motivational software-target management.

Социально-экономические и правовые проблемы современного российского общества, так, или иначе связаны с системой воспитания и молодежной политикой страны. Начиная с 1991 г. качество воспитательного процесса в образовательных учреждениях неуклонно снижалось. Затем подчинилось идеологии, определяющей основные принципы образовательной политики в Российской Федерации. К сожалению, образовательная политика в Российской Федерации не учитывает в достаточной мере не только культурные и образовательные потребности российской молодежи, но и цели формирования ответственности у молодого поколения за настоящее и будущее страны.

Обозначенное привело автора статьи к идее о необходимости оптимизации системы патриотического воспитания студентов вуза с использованием средств мотивационного программно-целевого управления. Акцент был смещен в пользу этнокультурного и технологического направлений в воспитательной работе. Все большую значимость в педагогике приобретают системный, мотивационный и программно-целевой подходы. По оценке В. Е. Ключко и П. К. Одинцова, «концепция мотивационного программно-целевого управления, разработанная И. К. Шалаевым, постепенно распространяется на все новые и новые предметные

поля» [2, с. 3]. Поэтому мы попробовали применить эту технологию для совершенствования патриотического воспитания студентов вуза. Мотивационное программно-целевое управление включает программно-целевой подход и мотивационное управление. Программно-целевой подход в управлении – это такой подход, при котором руководитель ориентируется на достижение конечного результата в логике поэтапного действия: формировании дерева целей, разработке адекватной ситуации исполняющей программы, реализации управляющей программы.

«Мотивационным управлением является целенаправленное воздействие руководителя на мотивационную сферу членов коллектива преимущественно не посредством приказов и санкций, а посредством нормы-образца деятельности и социально-психологических условий ее интериоризации, при которых мотивационная сфера перестраивается адекватно поставленной управленческой цели и члены коллектива начинают действовать в направлении, опосредованно заданном руководителем» [3, с. 36].

Начиная с 2002 г. проводились тщательно подготовленные мероприятия, в которых участвовали студенты и профессорско-преподавательский состав тогда еще Новосибирского филиала РГТЭУ.

Исходя из поставленных задач, условий для развития студентов как субъектов целостного образовательного процесса, в филиале были созданы «органы студенческого самоуправления». Продумана система самоуправления на уровне вуза и студенческих коллективов – работа по различным направлениям: занятость, наука, учебный отдел, досуг, редакция, спорт и т.д.

С целью совершенствования патриотического воспитания студентов, выполнения требования одной из задач патриотического воспитания, поставленной Государственной программой «Патриотическое воспитание граждан Российской Федерации на 2006–2010 гг.», а именно «...повышать качество патриотического воспитания в образовательных учреждениях, превратить их в центры патриотического воспитания подрастающего поколения» [1, с. 6], была разработана Концепция патриотического воспитания студентов филиала.

В настоящее время «Концепция патриотического воспитания студентов Новосибирского филиала РЭУ имени Г. В. Плеханова», представляет собой теоретический программный документ, обес-

печивающий организационное единство задач обучения и патриотического воспитания студентов вуза, характеризующий:

- 1) специфику содержания обучения и патриотического воспитания студентов в условиях высшего профессионального образования;
- 2) особенности организации кадрового и методического обеспечения педагогического процесса и инновационных преобразований в дидактической, воспитательной и управленческой системе вуза.

Концепция определяет основные направления развития системы патриотического воспитания Новосибирском филиале РЭУ имени Г. В. Плеханова до 2020 г., т.е. до завершения Государственной программы «Патриотическое воспитание граждан Российской Федерации на 2016–2020 годы».

В Концепции представлены:

- теоретические аспекты патриотического воспитания: сформулированы цели, задачи и принципы, направления и система патриотического воспитания в Новосибирском филиале РЭУ имени Г. В. Плеханова, проблемы и перспективы;
- приоритетные направления дальнейшего развития воспитательно-образовательного пространства Новосибирского филиала РЭУ имени Г. В. Плеханова;
- планируемый результат: повышение ресурса учебного процесса и системы внеучебных воспитательных мероприятий для реализации целей и задач воспитания патриота;
- прогнозируемые результаты сформированности патриотизма у студентов Новосибирского филиала РЭУ имени Г. В. Плеханова (уровни сформированности или качественные параметры (индикаторы) сформированности патриотизма у студентов).

Для определения правильности выбранного пути, а именно логики концепции, и модели системы патриотического воспитания студентов вуза на основе мотивационного программно-целевого управления была проведена соответствующая работа:

1. Начало подготовки эксперимента (сентябрь 2001 г.). Проведена экспертиза студентов, вовлеченных в эксперимент. По результатам замеров были определены экспериментальные и контрольные группы (по примерно одинаковым показателям).

2. С января 2002 г. в образовательный процесс филиала вводится исполняющая программа, в мае проводится повторный замер параметров эффективности системы патриотического воспитания. Результаты проанализированы.

3. В образовательный процесс филиала вводится авторская модель патриотического воспитания студентов вуза (сентябрь 2002 г.), (май 2003 г.) производится замер параметров эффективности системы патриотического воспитания. Результаты проанализированы.

Проведена необходимая корректура компонентного состава и функций системы.

В мае 2004 г. осуществляется замер параметров эффективности системы патриотического воспитания студентов вуза. Результаты были проанализированы, обобщены, интерпретированы и легли в основу верификации гипотезы исследования, которая предполагает, что: совершенствование патриотического воспитания студентов вуза будет осуществляться более эффективно, если:

- оно будет рассматриваться как часть системы профессиональной подготовки будущего специалиста и приоритетное направление воспитания;
- будут определены социально-педагогические условия повышения его эффективности;
- создана модель патриотического воспитания студентов вуза на основе технологии – мотивационного программно-целевого управления (МПЦУ);
- будут разработаны качественные параметры (индикаторы) оценки уровней сформированности патриотизма у студентов.

4. Дополнительные замеры были проведены в 2005–2014 гг. Соотнеся результаты измерения параметров эффективности системы патриотического воспитания студентов вуза с условиями и заключением гипотезы, автор делает вывод о подтверждении гипотезы и, следовательно, о работающих положениях концепции.

Такова кратко методика и организация экспериментального исследования по определению эффективности концепции и системы патриотического воспитания студентов вуза. Для ее реализации потребовалось реорганизовать организационные, цен-

ностные, технологические и коммуникационные компоненты существующей системы патриотического воспитания в филиале.

Сравнительный анализ результатов формирующего эксперимента в целом подтверждает ее эффективность и способность поддерживать параметры управляемой системы в оптимальном состоянии.

В рамках действующей системы патриотического воспитания студентов вуза, реализовывалась и реализуется с наполнением нового содержания следующая схема построения ее годового цикла (табл.).

Годовой цикл системы патриотического воспитания студентов вуза

№	Плановые мероприятия	Внеплановые мероприятия (дополнительные)	Воспитание в ходе иных видов деятельности
I	Массовые и групповые: 1. Лекции, семинары по общественным дисциплинам.	Кружковая работа: 1. Участие в работе клубов патриотической ориентации. 2. Участие в патриотических мероприятиях.	Метод примера: 1. Усвоение примеров личностного поведения и коммуникаций ППС вуза. 2. Усвоение примеров героев.
II	Воспитательные мероприятия: 1. Организация вечеров в вузе с использованием народного опыта воспитания. 2. Конференции с обсуждением проблем гражданственности и патриотизма. 3. Круглые столы с обсуждением проблем национальной культуры.	Традиционные мероприятия народной культуры: 1. Участие в праздниках и мероприятиях российской культуры. 2. Исполнение праздничных ритуалов. 3. Экскурсии на природу (природа как источник народной педагогики).	В повседневной жизни: 1. Воспитание привычек патриотического поведения в ходе повседневной жизни, практики жизни вуза. 2. Участие в общественной жизни: вуза, города, области, региона, страны, формирование активной гражданской позиции.
III	Участие в научной деятельности: 1. Моя родословная. 2. Народные традиции. 3. Праздники народов Сибири. 4. Легенды моей Родины. 5. Эстетическое начало в народной обрядности и др.	Отношение к религии: 1. Встречи с представителями РПЦ, других конфессий. 2. Участие в традиционных религиозных праздниках, ежегодных рождественских чтениях, Днях Славянской письменности и др.	Семейное воспитание: 1. Усвоение норм и традиций российской семьи: система отношений «дети – молодежь – взрослые», национальная кухня, язык, семейные традиционные российские праздники (масленица,

	6. Моя гражданская позиция. 7. Моя семья в Великой Отечественной войне (1941–1945 гг.). 8. Конкурс эссе «Я горжусь подвигом отцов, дедов, прадедов». 9. Конкурс эссе «Солдаты смертны, подвиги бессмертны» к 70-летию Победы в Великой Отечественной войне (1941–1945 гг.).	3. Посещение храмов Русской Православной Церкви, других конфессий с целью изучения культурологического аспекта.	пасха, др.), приобщение к российскому фольклору и др.
IV	Работа в библиотеке вуза, музее истории войск Центрального ВО, других музеях: 1. Тематические выставки (их формирование). 2. Памятные даты (участие в организации и проведении). 3. Поэтические вечера. 4. Дни воинской славы России.	Участие в работе секций ЗСО Международной Славянской Академии: 1. Членство в организации. 2. Участие в проводимых мероприятиях. 3. Общение с учеными, работниками культуры и образования.	Игровые мероприятия: 1. Участие в фестивалях «Студенческая весна», «Студенческая осень». 2. Интеллектуальное казино. 3. Участие в проведении фестиваля «Где стоишь! Там и поле Куликово!» 4. КВН.

Вместе с тем необходимо отметить, что в отличие от учебного плана вуза, имеющего вполне конкретные цели и задачи, решение которых достаточно легко контролируется контрольными оценочными средствами, воспитательный план, имеющий конкретные цели и задачи патриотического воспитания, не может быть завершен каким-либо одним контрольным заданием, т.е. это говорит о том, что установить уровень патриотического воспитания студентов вуза аналогичным способом невозможно, а только по большому массиву косвенных показателей.

Тем не менее, измерение значимости тех либо иных ценностных ориентаций студенческой молодежи проводилось с использованием различных методик (А. А. Реана, Е. В. Бордовской, И. К. Шалаева, В. А. Ядова и др.). Использовались: социологические методы (анкетирование, экспертный опрос, интервьюирование). Уровень готовности к практическим социально-значимым действиям, в контексте патриотического воспитания, изучается методом анализа и обобщений сведений, касающихся

разных сторон обучающегося (стиль поведения, участие в мероприятиях общественных организациях, другое). Таким образом, педагогический эксперимент выступил как необходимая объективность сопоставления эффективности традиционной (существующей) системы патриотического воспитания студентов вуза и экспериментальной, несущей инновационность.

В Новосибирском филиале РЭУ имени Г. В. Плеханова общее руководство патриотическим воспитанием студентов вуза, а также организация наблюдений за его развитием и конкретное их проведение осуществляется заместителем директора по УВР, методистом по воспитательной работе, деканатом, профессорско-преподавательским составом вуза и студенческим самоуправлением, другими функциональными структурами вуза.

Психолого-педагогическое обследование и наблюдение за развитием патриотического воспитания у студентов вуза в течение учебного года осуществлялось автором статьи.

Патриотическое воспитание студентов в Новосибирском филиале РЭУ имени Г. В. Плеханова проводится на протяжении всего периода их обучения и осуществляется в многообразных формах, которые взаимосвязаны, дополняют друг друга и представляют собой целостный воспитательно-образовательный процесс.

Учебные занятия являются основной формой профессионального образования и воспитания в вузе. Методология и содержание этих занятий в режиме дня направлены на повышение мотиваций студентов, их установок на духовно-нравственное развитие и саморазвитие, на формирование концепции «Я – патриот России!» и активном участии студентов во Всероссийской акции, проводимой Министерством образования и науки Российской Федерации «Я – гражданин России!»

Массовые мероприятия, направленные на широкое привлечение студенческой молодежи к регулярным участиям в мероприятиях духовно-нравственной и патриотической направленности, организуются в свободное от учебных занятий время, в выходные и праздничные дни, во время учебных практик. Эти мероприятия проводятся деканатом вуза на основе широкой инициативы и самостоятельности студентов, студенческого самоуправления при психолого-педагогическом и методическом руководстве профессорско-преподавательского состава.

Основным принципом при определении содержания работы в Новосибирском филиале РЭУ имени Г. В. Плеханова является

дифференцированный подход к воспитательно-образовательному процессу. Его сущность заключается в том, что учебный материал формируется для каждой группы с учетом пола, уровня психофизического развития, национального состава и конфессионального определения студентов.

Воспитательно-образовательный процесс выполняется в соответствии с научно-методическими основами патриотического воспитания.

Воспитание патриотизма у студентов в Новосибирском филиале РЭУ имени Г. В. Плеханова нами рассматривается как целенаправленный процесс поэтапного включения будущего специалиста в общественно-политическую, научную и культурную деятельность на основе комплекса принципов, обеспечивающих создание мотивации к принятию концепции «Я – патриот России», интеграции интеллектуальной, физической и духовно-нравственной деятельности студентов, развитию их общей культуры, формированию готовности будущих специалистов к служению Отечеству.

Литература

1. Государственная программа «Патриотическое воспитание граждан Российской Федерации на 2006–2010 годы», утв. Постановлением Правительства Российской Федерации от 11 июля 2005 № 422. – М.: Российский государственный военный историко-культурный центр при Правительстве Российской Федерации. – 2005. – 59 с.
2. Ключко В. Е. Рецензия на учебное пособие И. К. Шалаева «Мотивационное программно-целевое управление: теория, технология, практика». – Барнаул: БГПУ, 2000. – С. 3.
3. Шалаев И. К. Мотивационное программно-целевое управление: теория, технология, практика: Учебное пособие по психологии управления для руководителей и психологов учреждений образования. – Барнаул: БГПУ, 2000. – 271 с.

Проблема размещения украинских беженцев на территории РФ

Мироненко А. С., старший преподаватель

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
Новосибирский филиал (Россия, г. Новосибирск),
e-mail: anna_mironenko@list.ru

В статье рассматриваются основные проблемы, связанные с пребыванием на территории Российской Федерации беженцев из Украины, а также варианты легализации пребывания беженцев на территории РФ.

Ключевые слова: беженец, Федеральная миграционная служба, легализация, временное пребывание, временное убежище, статус беженца, временное пребывание, разрешение на работу, гражданство.

The article pictures the main issues resulting from the flow of refugees from Ukraine to the territory of the Russian Federation and also suggests the ways to legalize the staying of the refugees on the territory of the Russian Federation.

Keywords: refugee; Federal Migration Service; legalization; temporary residence; temporary refuge; work ticket; citizenship.

По данным ООН, с конца лета 2014 г. более 1,5 млн жителей Юго-Востока Украины стали вынужденными беженцами. Эти данные включают в себя и около 130 тыс. детей. В действительности же приведенные выше цифры являются чрезвычайно заниженными.

К. Ромодановский, глава Федеральной миграционной службы России, в феврале 2015 г. отмечал, что в России находятся более 906 тыс. беженцев с Украины. Остальные предпочли уехать в страны Евросоюза, Молдавию и Белоруссию.

В связи с тем, что поток беженцев с Украины в Россию постоянно увеличивается, рассмотрим основные способы легализации беженцев в России.

Форум переселенческих организаций Мигрант.ру предлагает беженцам следующие способы легализации на территории РФ:

1. Временное пребывание. Те, кто только прибыл в РФ, и пока еще не занимался оформлением документов, могут пребывать на территории РФ 90 дней на основании миграционной карты. Также этот срок может быть продлен до 180 дней. Для этого требуется обратиться в Миграционную службу по месту пребывания с паспортом и миграционной картой. ФМС России упорядочена беспрепятственно продлевать гражданам Украины сроки

пребывания в РФ на протяжении всего периода Украинского кризиса [2, с. 2].

2. Временное убежище. Статус временного убежища выдается на 1 год. Для его получения необходим паспорт гражданина Украины и миграционная карта. Заявление рассматривается 3 дня, после чего выносится решение. После вынесения решения гражданин должен пройти бесплатное медицинское освидетельствование. После этого ему выдается свидетельство о предоставлении временного убежища. Оформление бесплатно. С этим статусом гражданин может работать в РФ и получать социальную и медицинскую помощь [2, с. 3].

3. Статус беженца. Для получения статуса беженца необходимо подать ходатайство в ФМС. Срок рассмотрения ходатайства и оформления – до 3 месяцев. С этим статусом гражданин может работать в РФ, получать социальную и медицинскую помощь. Статус беженца не имеет ограничений по срокам, но каждые 1,5 года гражданин должен проходить переучет, в результате которого статус беженца либо снимается, либо сохраняется. Решение о лишении или утрате статуса беженца может быть обжаловано [2, с. 4].

4. Временное проживание. Для получения разрешения на временное проживание беженец должен обратиться в ФМС РФ и внести госпошлину 1000 руб. Разрешение на временное проживание выдается сроком до 3 лет. Разрешение на временное проживание выдается только при наличии квот в том или ином регионе РФ. В том случае, если у гражданина имеются родственники в РФ, разрешение может выдаваться вне квоты. С этим статусом также можно работать в РФ и получать медицинскую и социальную помощь. После проживания в данном статусе не менее 1 года, гражданин может претендовать на получение вида на жительство, необходимого для дальнейшего получения гражданства [2, с. 5].

5. Оформление патента на право работы. Для получения патента на право работы иностранцу из ближнего зарубежья необходимо обратиться в ФМС РФ с заявлением о выдаче патента. Каждый месяц действия патента облагается налогом. Размер налога зависит от региона [2, с. 6].

6. Разрешение на работу.

7. Получение гражданства Российской Федерации. Для получения гражданства Российской Федерации необходимо постоянное и непрерывное проживание на территории РФ в течение

ние 5 лет. В течение этого периода гражданин пребывает в РФ по документу, который называется видом на жительство. Вид на жительство выдается в случае проживания на территории РФ в течение срока не менее одного года на основании разрешения на временное проживание [2, с. 7].

Также для граждан Украины, являющихся носителями русского языка, существует упрощенная процедура получения российского гражданства по программе «Соотечественники». Участвовать в ней можно при наличии статусов «временное убежище», «разрешение на временное проживание» и «вид на жительство».

Для участия в программе «Соотечественники» необходимо обратиться в территориальный орган ФМС с заявлением и пакетом документов.

Установленный срок выдачи свидетельства участника программы – не более 60 суток.

Данная программа предоставляет право на получение ряда финансовых выплат, таких как:

- пособие на обустройство (размер зависит от территории, выбранной для проживания);
- компенсация расходов, связанных с переездом и др.;
- помощь в жилищном обустройстве;
- право на получение разрешения на временное проживание вне квот;
- вид на жительство;
- гражданство в упрощенном порядке (в срок до 6 месяцев) [2, с. 8].

Рассмотрим также некоторые распространенные проблемы, связанные с пребыванием беженцев на территории РФ.

По данным сайта «Газета.ру», основной проблемой украинских беженцев на территории РФ является проблема с работой. Как правило, беженцам предоставляются самые низкооплачиваемые должности, а работодатели используют их как дешевую рабочую силу. Так, в Саратовской области беженцам в среднем предлагается заработная плата 15 тыс. руб. Понятно, что на эти деньги невозможно ни жить, ни снимать жилье [1, с. 5].

В Ростовской области, куда беженцы поступают неконтролируемым потоком, имеется целый ряд проблем. Во-первых, регион перенасыщен: беженцы не хотят покидать Ростовскую область, так как им удобно оттуда возвращаться в свои квартиры, оказывать помощь оставшимся на Украине пожилым родствен-

никам, а также контролировать свое имущество. Очень многие находятся на территории РФ в безвизовом режиме.

Следующая проблема состоит в том, что беженцы крайне не осведомлены о своих правах, и зачастую чиновники этим пользуются [3, с. 2].

Наконец, множество людей живет на самообеспечении в крайне плачевных условиях, хотя по действующему законодательству РФ они могут рассчитывать на социальную помощь и обеспечение других условий жизни.

Как отмечает член Совета при Президенте РФ по правам человека Е. Бобров, по части правового регулирования прибывшими на территорию Российской Федерации беженцами с территории Юго-Востока Украины сейчас никто не занимается [3, с. 3].

Была создана рабочая группа по главе с вице-премьером Д. Козаком и приняты предложения Совета по правам человека, но некоторые положения Совета не исполняются.

Так, например, были введены компенсации за проживание беженцев в семьях граждан РФ 100 руб. в день, но эти деньги почему-то получают беженцы, а не граждане РФ, которые предоставляют беженцам еду и жилье бесплатно.

Также беженцам не предоставляется временное убежище в Московской, Ленинградской областях и Краснодарском крае. Считается, что беженцы должны выбирать для размещения другие регионы.

Также комиссия рассматривала возможность предоставления временного убежища тем гражданам, у которых имеются родственники на территории РФ. Так, например, в столичном регионе в предоставлении временного убежища отказывают даже тем, у кого есть родственники с жильем.

Рассмотренные выше проблемы до сих пор не решены ни ФМС РФ, ни теми лицами, которые официально уполномочены заниматься проблемами беженцев на территории Российской Федерации. В итоге решать свои проблемы беженцам приходится самостоятельно.

Отметим также, что в связи с событиями, вызванными украинским кризисом, актуальна также проблема внутренней миграции на Украине.

Как отмечает Министерство социальной политики Украины, в феврале 2015 г. в стране зарегистрировано 1,062 млн переселенцев из Крыма, а также Луганской и Донецкой областей.

Проблема с внутренней миграцией вызвана тем, что беженцы не хотят уезжать далеко от дома и ищут жилье на подконтрольных украинской власти территориях. Так, в Днепропетровске, Славянске и Краматорске снять жилье практически нереально.

Данная проблема опять же решается в основном за счёт переселения в приграничные районы Российской Федерации, в частности, в Ростовскую область.

Литература

1. <http://www.gazeta.ru/social/2015/02/19/6418673.shtml>
2. <http://www.migrant.ru/index.php/news/363-kak-bezhentsam-legalizovatsya-v-rossii-7-zakonnykh-sposobov.html>
3. <http://taktaktak.org/problem/10599>

УДК 004.75

Применение распределенных вычислений для решения экономических задач

Мищенко П. В., ассистент, аспирант
Мищенко В. К., канд. техн. наук, доцент
Бородин К. А., магистрант
Карнеев М. А., магистрант

Новосибирский государственный технический университет
(Россия, г. Новосибирск),
e-mail: mpv-777@ya.ru; mvk@vt.cs.nstu.ru;
borodin_k_m@mail.ru; mihail-karneev@mail.ru

Параллельные вычисления значительно оптимизируют вычислительные и временные затраты в решении широкого спектра задач во многих областях науки, техники и производства. В статье детально проанализированы области применения высокопроизводительных вычислений, показан экономический эффект их применения, предложен подход к их реализации для малобюджетных предприятий.

Ключевые слова: параллельные вычисления, межмашинные взаимодействия, задачи большой размерности, распределенная вычислительная система.

Parallel computing significantly optimize computing time and costs in a wide range of applications in many fields of science, technology and production. The paper analyzed in detail the application of high performance computing, shows the economic effect of their application, the approach to implementation for low-budget enterprises.

Keywords: parallel computing, machine-to-machine connectivity, large-scale problems, distributed computing system.

Широкий спектр задач, встающих перед учеными-исследователями, инженерами, экономистами, решается с помощью создания математической модели исследуемого объекта. Математическая модель имитирует процессы, происходящие в некой системе и позволяет рассчитать выходные параметры в зависимости от входных. Для того чтобы работать с математической моделью, требуются мощные вычислительные средства.

Несмотря на бурный рост производительности вычислительной техники, тактовая частота одиночных процессоров растет не очень быстро, это связано с физическими ограничениями. Таким образом, для организации высокопроизводительных вычислений широко используются параллельные технологии, предполагающие распределение одной задачи между несколькими процессорами.

Высокопроизводительные вычисления могут быть реализованы двумя способами: аппаратно и программно. Сочетая возможности этих двух способов, можно сформировать следующие варианты комплексного технического решения: специализированная аппаратная часть + специализированное проприетарное программное обеспечение (ПО); специализированная аппаратная часть + специализированное свободное ПО; персональные компьютеры + специализированное свободное ПО [1]. При любой выбранной комбинации может быть организована как сосредоточенная, так и распределенная вычислительная система. Выбор подхода к реализации вычислений, как правило, обусловлен целью, на достижение которой в конечном итоге направлены эти вычисления.

Размерность экономических задач, имеющих сколько-нибудь реальную практическую ценность, обычно очень велика. Для выполнения экономических расчетов с использованием математической модели могут потребоваться численные методы – например, решение системы линейных или дифференциальных уравнений, интегрирование или дифференцирование. Кроме того, во многих экономических задачах требуется найти оптимальные значения некоторых параметров (как правило, прибыли), тогда приходится решать оптимизационные задачи, которые также решаются численными методами. Для анализа функционирования систем массового обслуживания также строятся имитационные модели. Также зачастую возникает необходимость анализа больших объемов данных для определения некоторых

статистических характеристик. Все вышеизложенные методы при их использовании на реальных задачах требуют значительного процессорного времени для вычислений.

Не стоит оставлять без внимания эффект, который оказывает применение высокопроизводительных вычислений на развитие экономики в целом. Параллельные вычисления становятся все более популярными, так как несут с собой существенную экономическую выгоду: тщательно просчитанная аэродинамика самолета приводит к заметной экономии топлива и экономический эффект может достигать сотен миллионов долларов, кроме того повышается надежность полетов.

Также параллельные вычисления широко применяются в области нанотехнологий и наноматериалов. Малые размеры структур обуславливают наличие сложных химических взаимодействий на молекулярном уровне, а современные вычислительные мощности сегодня позволяют проводить их моделирование и создавать материалы не методом проб и ошибок, а на основе тщательных расчетов и моделирования протекания сложных реакций.

Использование высокопроизводительных вычислений в фармацевтике позволяет рассчитать воздействия лекарств на некоторые части человеческих клеток, проводя при этом огромное количество виртуальных медицинских экспериментов, что позволяет более правильно подобрать формулу лекарства. Таким образом, становится ясным, как будет реагировать на лекарство клетка целиком, что значительно повышает качество разрабатываемого лекарства и снижает побочные эффекты. Помимо этого моделирование делает возможным изучение развития раковых опухолей или распространения вируса в организме. Когда параллельные вычисления станут более доступными для врачей и фармацевтов, и они смогут тестировать лекарства виртуально, это не только удешевит и ускорит процесс разработки, но и позволит создавать лекарства индивидуально, с учетом специфики пациентов.

Вышеизложенные примеры – лишь частный случай применения высокопроизводительных вычислений, они используются практически во всех областях – нефтегазовой отрасли, машиностроении, строительстве, металлургии и пр.

Таким образом, важной задачей области вычислительной техники является разработка высокопроизводительных вычислительных средств. При этом важно минимизировать затраты на

приобретение и обслуживание таких средств, так как уникальные и зачастую весьма дорогостоящие системы, созданные при значительной поддержке государства, оказываются недоступными для индивидуальных компаний, предприятий и др.

При этом малобюджетные организации располагают парком персональных компьютеров (ПК), используемых в повседневной работе сотрудников. Стоит заметить, что, как правило, эта техника работает в течение рабочего дня (8–10 часов), в остальное же время, а также в выходные и праздники эта техника простаивает. Совокупная же производительность этих ПК может быть сравнима с производительностью вычислительного кластера стоимостью в миллионы, десятки миллионов рублей [2].

Группой исследователей кафедры Вычислительной техники Новосибирского государственного технического университета разработан способ организации Распределенной вычислительной системы с программируемой структурой (РВС ПС) на базе персональных компьютеров. Данной системе соответствуют следующие принципы: использование стандартных программных средств операционной системы, отсутствие каких либо изменений в аппаратной части, работа в стеке протоколов TCP/IP, возможность использования в одной подсистеме ПК с различными характеристиками.

Связь между компьютерами можно организовать как через локальную сеть, в рамках одного здания, так путем объединения удаленных друг от друга ПК различных подразделений, через интернет. Повышение производительности может быть достигнуто путем подключения необходимого количества компьютеров. При этом выход из строя одного или нескольких ПК не приведет к выходу из строя всей системы. Свойство программируемой структуры предполагает создание в рамках системы подсистем с требуемым количеством ПК.

Программная реализация РВС ПС состоит из двух частей: библиотеки и головной программы. В библиотеке реализованы все необходимые межмашинные взаимодействия – это команды настройки, синхронизации, обобщенного условного перехода, обобщенного безусловного перехода, обмена [3]. Также реализованы различные схемы обменов между ПК – трансляционная (одна машина транслирует данные всем), коллекторная (все машины пересылают данные в одну, конвейерная (каждая – своим соседям), дифференцированная (любая – любой).

Головная программа РВС ПС должна быть запущена на всех ПК, которые входят в систему. Она может использоваться и как агент, который самостоятельно по команде осуществляет запуск параллельных программ, поддержку связей между машинами системы, и как интерфейс к системе. В качестве интерфейса на ней можно запускать параллельные программы. Имеется возможность выбора требуемого количества машин, просмотра их характеристик, настройки системы. Графический интерфейс головной программы характеризуется простотой, осуществить запуск параллельной программы можно интуитивно, без предварительного обучения работе с системой.

На кафедре вычислительной техники был фрагмент экспериментальной системы, использующий компьютеры лаборатории сетевых средств и технологий [4]. Одним из экспериментов являлось решение СЛАУ. Запуск параллельного алгоритма на нескольких компьютерах позволил уменьшить время решения данной задачи. Так, на шести компьютерах было получено четырехкратное ускорение.

Разработанный на кафедре ВТ подход позволяет решать такие математические задачи, как решение систем линейных алгебраических уравнений, численное интегрирование и дифференцирование, решение систем обыкновенных дифференциальных уравнений, решение транспортной задачи, операции с матрицами, поиск данных в больших массивах и др. Перечисленные задачи являются стандартными численными методами, которые используются в моделировании различных процессов и при решении практических всех классов экономических задач.

Литература

1. Мищенко П. В., Белобородова З. Е. Современные подходы к реализации высокопроизводительных вычислений // Наука и Мир: В 2 т. – Волгоград: Научное обозрение, 2014. – № 12 (16). – Т. 1. – С. 54–58.
2. Mishchenko V. K., Mishchenko P. V., Gubarev V. V., Karneev M. A. Considerations Of Implementation And Application Of High-Perfomance Computing For Low-Budget Enterprices // Актуальные проблемы электронного приборостроения, АПЭП–2014: Труды XII Международной конференции: В 7 т. – Новосибирск, 2014. – Т. 1. – Ч. 2. – С. 11–13.
3. Губарев В. В., Мищенко В. К., Мищенко П. В. Средства межмашинного взаимодействия для реализации параллельных алгоритмов в распределенных вычислительных системах // Многоядерные процессоры, параллельное программирование, ПЛИС, системы обработки сигналов: Сборник статей Всероссийской научно-практической конференции. – Барнаул, 2013. – С. 149–153.

4. Карнеев М. А., Мищенко П. В., Бородин К. А., Мищенко В. К. Внедрение параллельных вычислений в образовательный процесс // Бизнес и образование: интеграционная модель развития: Материалы Международной научно-практической конференции / Отв. ред. И. Г. Воробьева. – Новосибирск: НФ РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2014. – С. 183–189.

УДК 338.242.4

The problems of the state order implementation in the population drug coverage in Russia

Skorykh N. N., Ph.D. in Economics, Associate Professor

Siberian Institute of Management – Branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Novosibirsk), e-mail: skorixn@mail.ru

One of the most sensitive areas of public procurement market application is drugs. In this paper we attempt to identify some of the key challenges for this sector in the framework of the 44 Federal Law. The author focuses attention on the contradiction between the state regulation of determining the initial contract price and interchangeability of drugs in their purchases.

Keywords: state order, procurement plans, interchangeability of medicines, 44 Federal Law, the initial (maximum) contract price.

Одной из наиболее чувствительных сфер применения государственных закупок является рынок лекарственных препаратов. В настоящей статье предпринята попытка обозначить некоторые ключевые для данной сферы проблемы в рамках действия 44-ФЗ. Основное внимание уделено противоречивости государственного регулирования определения начальной цены контракта и взаимозаменяемости препаратов в процессе их закупок.

Ключевые слова: государственный заказ, планирование закупок, взаимозаменяемость лекарственных препаратов, 44-ФЗ, начальная (максимальная) цена контракта.

In modern conditions the state acts as the largest customer and consumer of products of a number of sectors, which allows the state to turn the demand into a powerful tool for regulating the economy and social sphere. This directly affects the scope of medicines provision, as the segment of their procurement is one of the largest and most significant ones. The state share (the size of the market, provided with public money – reimbursable drug coverage and hospital purchases), despite the reduction is more than 25%.

The state of drug coverage is an important indicator of social well-being and depends on the development of the pharmaceutical

market, which relies on imported products. 75% of medicines in terms of money, which are consumed by the population, are produced abroad [1]. Despite the positive trends, the relation is in favor of imported drugs in the government procurement programs to ensure the necessary drugs / high cost nosology as well. In 2013, the volume of imported drugs was 86%, while the volume of domestic drugs was 14%. The unstable international situation and fluctuations of the economic system increase the importance of the state order. Its role in this field is stipulated by a combination of functions: economic, which consists in reducing the costs of budgetary funds; social, which affects the ability to provide more comprehensive and quality health care to the population through proper and timely implementation of the state order for the purchase of medicines.

Currently, the Russian Federation issues of implementation of the state order are regulated to various degrees, methodically developed and organizationally structured, but the existing legislation does not provide the unity of approaches to the regulation of the entire cycle of placement and execution of the state order.

On 01.01.2015, the 3-stage plan was introduced: the consolidated procurement forecast of the RF Ministry of Economic Development; procurement plans for three years in the formation of budgets and schedules for the current year.

At the planning stage (drawing an application) of the public order budget legislation is in force, which is focused on providing targeted and effective use of funds. At the same time there is no clear relationship between budgeting and planning of public procurement as a whole, including drugs.

Federal Law «On the contract system in the procurement of goods, works and services for state and municipal needs» № 44-FL regulates that such purchase must be done on the international non-proprietary name (INN) or, in its absence – by chemical or grouping name. While drugs have the same INN, they are considered to be completely interchangeable. The rules do not reflect the difficulties of the complex concept of interchangeability, especially of biological drugs since the drugs in this group are practically impossible to reproduce with absolute precision in the other production conditions. There is a legislated opportunity to purchase medicines according to their trade names if the drug is included in the specific List approved by the RF Government. However, this List is not properly worked out. Currently it doesn't contain grouping names of drugs.

There is a problem of differences in the package leaflet how to take similar medications having one INN which are allowed for sales on the territory of the Russian Federation. This leads to the fact that during the centralized public procurement it is difficult to single out drugs that require the formation of certain technical specifications in the total mass of procurement, taking into account peculiarities of drugs use by different groups of patients.

Also, the practice of creating and registering plurality of artificial medications with different dosage forms that have no clinically significant differences, leads to a serious increase in the price of updated products, restricting competition in procurement, including the abuse of customers at the auction by specifying medicines in unique forms and dosages in the applications.

Currently, there is a contradiction between the provisions of the Federal Law «On Circulation of Medicines» № 61-FL and 44-FL. According to the first Federal Law size limits of the wholesale allowances subject to state regulation (Art. 60 of the Law 61-FL) and should be taken into account in the calculation of and the Rationale for the initial (maximum) contract price (IMCP).

On the other hand, the Russian Economic Development Ministry in a letter [2] bans government contracts for the supply of vital and essential drugs (VED), applying the wholesale mark-ups. Wholesale allowance is a value that is applied to the actual selling price (the price at which the manufacturer sells the drug to the distributor), and not to the selling price limit which the manufacturer records in the State Register of Marginal Selling Prices. According to which the wholesale mark-ups should not be taken into account in the calculation and justification of IMCP. Such an interpretation of the 44-FL of Economic Development of Russia hinders the participation of wholesale trade organizations in drugs tenders, and also creates problems of enforcement [3]. At the same time, manufacturers do not have the opportunity to participate simultaneously in thousands of tenders or bidding procedures held across the country. Moreover, under the centralized procurement in the Russian regions, customers, mostly buy drugs including their delivery service to medical institutions, which is very difficult for manufacturers who do not have the appropriate infrastructure and resources.

Ineffective price regulation leads to cheap drugs leaching from circulation due to disinterest of suppliers in their sales, unprofitability of production of certain drugs and unjustified price increases for

drugs that are not included in the List of Vital Drugs and, as a result, although the state stabilized the prices of specific drugs (about 600 INN or 1000 trade names among 18000 trade names of drugs registered in the market), the expenditures of the population on drugs have considerably increased.

The list of problems is not limited to the above mentioned one, it can be continued. Problems of drugs procurement are of strategic, tactical and operational nature, covering virtually all stages of the procurement. Direct procurement, budget accounting and control over its execution can be considered to be a relatively elaborated stage; the stages of planning and forecasting are less elaborated. Therefore we are going to focus on the possible ways of solving the considered problems at these stages precisely, involving the development of the institute of public procurement of medicines in the following areas:

- The creation of an integrated information database of model contracts, standard terms and conditions of contracts, standard forms of tender documentation, technical specifications and standardization of documents, drug prices, the results of auctions;
- The organization of public and gratuitous access of public procurement organizations to the automated database of analytical, regulatory and procedural information;
- Forming the information database of interchangeable medicines as well as the List of drugs, the purchase of which is only possible by trade name, the revision of the provisions of the contract system for public procurement of interchangeable drugs;
- Entering of the amendment into the article 31 FL-44, which will provide the right to apply surcharges for wholesale market participants – wholesale trade organizations engaged in the procurement of medicines;
- Updating the list of relevant countries used in the technique [4] and the creation of a unified database of information on wholesale and retail drug prices in different countries so that to use it in the state regulation of drug prices, the formation of the initial (maximum) contracts price, identifying of unreasonably high prices of specific drugs in Russia;
- The introduction of direct price controls on drugs (not VED), having the largest volume of sales;
- The organization of centralized procurement of drugs in the federal districts through joint auctions with the aim of creating the conditions for budget savings.

Therefore, in modern times, one of the main priorities is to create institutional conditions and mechanisms to improve the efficiency of the public procurement system, which is seen as a strategic tool to ensure a new quality of economic growth.

References

1. Russian Pharmaceutical Market 2013: analytical report. – URL: http://dsm.ru/docs/analytics/dsm_report2013.pdf
2. Letter of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation 23.04.2014 № D28p-548. – URL: <http://economy.gov.ru>
3. *Sitnikov A., Borzova M.* Wholesale and retail markups to bid on VED: price regulation and public procurement. – URL: <http://www.vegalex.ru/text/81995>
4. On approval of the methodology of establishing the maximum wholesale price of medicines included in the list of VED by the manufacturers of drugs. – The order of the Health Ministry of Russia № 961n, the FST of Russia № 527-A of 03.11.2010 (ed. 08.10.2012) // Russian newspaper. – 2010. – № 268.

УДК 330.341

Проблемы развития инновационного предпринимательства в России

Стародубцева О. А., канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный технический университет
(Россия, г. Новосибирск), e-mail: olgastarodubzeva@mail.ru

Лаврентьева А. В., ассистент

e-mail: olgastarodubzeva@mail.ru

Основой экономического развития являются воплощенные в новых продуктах и технологиях инновационные процессы. Для получения дополнительной прибыли или сохранения ее существующего уровня, в разработку и реализацию инноваций необходимо осуществлять финансовые вложения. В статье сопоставлены подходы к выявлению проблем инновационных предприятий РФ, структурированы полученные выводы и проведен анализ статистических данных.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, инновационные процессы, инновационное предпринимательство, проблемы инновационного предпринимательства.

The basis of economic development are embodied in new products and technology innovation processes. To get more profit or to preserve its existing level, in the development and implementation of innovations necessary to

carry out financial investments. The article compares the approaches to identifying problems innovative enterprises are structured the findings and the analysis of statistical data

Keywords: entrepreneurship, innovation, innovative entrepreneurship, the problems of innovative entrepreneurship.

Предпринимательство, или предпринимательская деятельность – инициативная самостоятельная деятельность граждан и их объединений, осуществляемая на свой риск и под свою имущественную ответственность, направленную на получение прибыли. Развитие предпринимательства играет незаменимую роль в достижении экономического успеха, высоких темпов роста промышленного производства, что является немаловажным на данном этапе экономического развития России. Предпринимательство – основа инновационного, продуктивного характера экономики.

Актуальность данной темы объясняется тем, что сегодня в России на смену одним формам и методам управления экономикой пришли другие. А инновационные процессы, их воплощение в новых продуктах и новой технологии являются основой экономического развития. Для того чтобы получить дополнительную прибыль или сохранить ее существующий уровень, необходимо осуществлять финансовые вложения в разработку и реализацию инноваций.

Цель работы: выявить проблемы инновационного предпринимательства в Российской Федерации

Методы исследования: изучение и систематизация работ различных исследователей по данной проблеме; сопоставление и анализ подходов к выявлению проблем инновационных предприятий РФ; структурирование полученных выводов и анализ статистических данных.

Как правило, в основе предпринимательской деятельности нововведение в области продукции (услуг), позволяет создать новый рынок и новую отрасль, удовлетворяющие новые потребности, а в области инновационной технологии инновации позволяют предпринимателю производить продукцию с низкими затратами, при этом не снижая качество потребительских свойств выпускаемого продукта.

Возникает необходимость определиться с понятием «Инновационное предпринимательство». На наш взгляд, под инновационным предпринимательством следует понимать процесс

создания, освоения и коммерческого использования новшества, которое преобразуясь в инновацию, способствует лучшему удовлетворению потребностей и повышению эффективности работы предпринимательской фирмы. Иными словами, инновационное предпринимательство означает развитие организации на основе систематического осуществления продуктовых, технологических, организационных и социальных инноваций, необходимых для ее устойчивого функционирования и развития.

В общем плане инновационное предпринимательство можно определить как общественный экономический процесс, приводящий к созданию лучших по своим потребительским свойствам товаров (продукции, услуг) и технологий путем практического использования новшеств.

Таким образом, инновационное предпринимательство – это особый новаторский процесс создания чего-то нового и продвижение его на рынок, поиск новых возможностей, ориентация на постоянное совершенствование продукции (услуг) или технологических процессов. Оно связано с готовностью предпринимателя брать на себя весь риск и ответственность по производству и реализации нового продукта (процесса).

Необходимо отметить, что любой предпринимательский процесс реализуется следующими субъектами: предпринимателем (П), собственником (С), менеджером (М), генератором идей (ГИ), исполнителем (И), потребителем (Птр). Причем каждый исполняет свою функцию.

Рассмотрим подробнее функцию предпринимателя.

Предпринимательская функция является главной, без нее не будет существовать предпринимательская деятельность, а значит и производственно-хозяйственная деятельность. Когда отсутствует главный субъект – предприниматель, то предприятие может быть на грани банкротства. По некоторым данным в России более 90% предприятий вообще не участвуют в инновационной деятельности [5]. Существует мнение, что предпринимательство как исключительно инновационная деятельность лишено практического смысла [6, с. 20], так как несмотря на то, что внедрение инноваций приносит значительную прибыль, но и предприятия, производящие и реализующие нововведения, даже при условии удачного сбыта этой продукции, на начальном этапе несут большие убытки. Это одна из причин непонимания важности функции предпринимателя. А именно, предприниматели являются

носителями новых идей, способствующих научно-техническому развитию, которые занимаются внедрением в практическую деятельность результатов НИОКР, обслуживанием научного оборудования и приборов, продвижением нового продукта на рынок, адаптацией нового продукта на новые рынки и т.д.

Однако надо знать, что для выполнения предпринимательских функций не обязательно быть собственником. Предприятие может иметь любую форму собственности, но при этом предприниматель за выполнение своих функций должен иметь право на присвоение результатов своего труда в виде заработной платы, премий, долевого участия в распределении прибыли от предпринимательского процесса в соответствии со своим вкладом в этот процесс. Особенно это касается государственных предприятий, где поддержка предпринимателей должна основываться на соответствующих проработанных законодательных актах.

Остановимся подробнее на типах предпринимателей.

Выделяют следующие типы предпринимателей по степени инновационности их деятельности:

Предприниматель-изыскатель – инициатор пионерных нововведений, реализует в своей деятельности наступательную стратегию – стратегию лидерства. Он ведет активный поиск и разработку нововведений.

Предприниматель-инноватор – систематически претворяет в жизнь новации, но не всегда лидирует в области НИОКР и инноваций в своей сфере. Он использует умеренно наступательную стратегию – стратегию следования за лидером, иными словами он начинает свои действия только после того как компания-лидер выведет свою продукцию на рынок.

Предприниматель-последователь – осуществляет имитацию инноваций, иными словами копирует разработки других предприятий, т.е. использует имитационную стратегию.

Предприниматель-консерватор вводит новшества в целях сохранения и увеличения конкурентоспособности своей фирмы, используя при этом оборонительную стратегию, а также реактивные инновации.

Однако можно встретить и другие типы предпринимательства. Так, по классификации американского исследователя Б. Кирхгоффа [8, с. 397], в зависимости от темпов внедрения инноваций выделяют четыре типа предпринимательских организаций:

1. «Сердцевинные» (core) – предпринимательские структуры с низкими темпами инноваций и роста, обычно начинающиеся с внедрения одной-двух инноваций и после некоторого незначительного и непродолжительного роста стабилизирующиеся, они представляют большинство малых предприятий;

2. «Честолюбивые» (ambitions) – характеризуются низкими темпами инноваций и быстрым ростом. Начинают примерно так же, как и «сердцевинные», но предприниматели более умело используют возможности для расширения своих рынков.

3. «Эффектные» (glamorous) – таким предприятиям присущ высокий темп инноваций и быстрый рост, который происходит главным образом за счет непрерывного внедрения инноваций. Они обычно служат примером успешной предпринимательской деятельности.

4. «Стесненные» (constrained) – обладают высоким темпом инноваций, но не в состоянии достичь быстрого роста по причинам недостатка венчурного капитала (такую ситуацию называют «стеклянным потолком для предпринимателя»). Если субъект предпринимательства не сумеет преодолеть свою «стесненность», то он может оказаться перед угрозой краха, поскольку дорогостоящая инновационная деятельность может быстро исчерпать ограниченный ресурс.

Б. Кирхгофф проанализировал развитие предприятий в течение нескольких лет и выяснил, что 17% высокоинновационных фирм добиваются статуса «эффектных», а 9% низкоинновационных фирм – «честолюбивого» статуса. Именно эти группы определяют в значительной степени развитие социально-экономической системы.

В условиях глобализации социально-экономических процессов занятие эффективной предпринимательской деятельностью становится чрезвычайно сложным, требующим от предпринимателя не только тех или иных практических навыков и знаний экономики и юриспруденции, но и владения специальными методами, позволяющими системно подойти к анализу проблемной ситуации, уметь прогнозировать последствия тех или иных действий, находить предпринимательские инновационные решения не случайно, а на основе анализа закономерностей развития конкретной предметной области, нести не только финансовую, но и моральную, этическую и политическую ответственность за «рыночное вытягивание» соответствующих идей [4, с. 76–77].

Инновационную активность можно рассматривать с точки зрения размеров предпринимательских организаций. Поэтому обратим внимание на некоторые статистические данные по инновационной активности предприятий по их размеру и стран их базирования.

По официальным данным, на долю частных субъектов малого предпринимательства в общем количестве частных, государственных и муниципальных, общественных малых предприятий (МП) приходится 84%. За рубежом нормой является доля малых предприятий в ВВП на уровне 50–70%. Например, в США в начале XXI столетия действовали 25 млн малых и средних предприятий (в том числе 20 млн малых). Малые предприятия (МП) в США – главный двигатель экономического прогресса страны. На них приходится 2/3 создаваемых новых рабочих мест, более половины технических новшеств. Так, из миллиона мелких фирм в США несколько десятков тысяч малых инновационных независимых исследовательских компаний (численностью до 20 человек) создают 40–46% всех крупных научно-технических нововведений, освоенных американской промышленностью. По сравнению с крупными фирмами численностью более 10 тыс. человек малые фирмы в среднем внедряют в 17 раз больше инноваций на доллар затрат [5, с. 73]. Чем крупнее фирма, тем меньше в ней собственных инноваций на каждый миллион долларов, затраченных на исследования и разработки [4, с. 76].

В Западной Европе МП дают 50% национального дохода (так, во Франции их один миллион и дают 2/3 ВВП). В Германии 3,3 млн предприятий малого и среднего предпринимательства производит 57% ВВП, они дают работу 70% занятого населения и предоставляют 80% всех ученических мест. Мелкие и средние предприниматели в Германии – несущая опора немецкой экономики.

В странах с переходной экономикой – в Польше, Чехии, Венгрии и др. число малых предприятий в расчете на тысячу жителей в несколько раз больше, чем в России.

Пока малое предпринимательство в экономике России занимает достаточно скромное место. По подсчетам экспертов Национального института системных исследований проблем предпринимательства (НИСИПП), промышленный малый бизнес в России только на одну десятую процента может считать себя инновационным: так, в 2009 г. инновационный сектор малого и среднего предпринимательства в промышленности насчитывал

1,9 тыс. предприятий. В 2009 г., по данным Росстата, в России было 5,6 млн предприятий, которые можно отнести к субъектам малого предпринимательства, 70% из них – индивидуальные предприниматели. По данным общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «Опора России» не более 2% всего малого бизнеса в России можно отнести к инновационному бизнесу. По мировым стандартам, российский инновационный бизнес относительно низко активный. Согласно результатам исследования часть предприятий, которые занимаются инновационными разработками, составляет 10–12%. В основном это расходы на постепенное усовершенствование уже существующих продуктов.

В ходе проведенного исследования выяснилось, что для развития российского предпринимательства характерны следующие особенности, препятствующие его инновационному развитию:

1. Архаичность и разбалансированность институциональной структуры науки. Государству принадлежат почти 75% всех организаций, занимающихся инновационным развитием; причем эта пропорция фактически не меняется с 1995 г. (колебания составляют не более 2%).

2. Сокращение государственного финансирования. Накопленное недофинансирование сектора инновационного развития. Сегодня «научный кошелек» в России в 17 раз беднее, чем у США, и в 5 раз – чем у Китая. Также наблюдается нерациональное расходование средств на приоритетные научно-технические направления.

3. Наука готова предложить бизнесу к использованию собственные конкурентоспособные разработки, однако не способна обеспечить их доведение и сопровождение на стадии освоения в производство.

4. Недостаточное финансирование науки и инноваций из иностранных источников. Считается, что в России, где практически нет налоговых послаблений для компаний, в разы опаснее вкладывать инвестиции в инновации.

5. Сложность инвестирования в инновационную деятельность и в инновационные проекты путем кредитных операций.

Обнаружились проблемы российских промышленных предприятий, снижающие их экономический потенциал в инновационной сфере: во-первых, износ основных фондов от 50 до 74%, при этом срок службы оборудования больше 20 лет [2, с. 45];

во-вторых, низкий уровень воспроизводимости и устойчивости технологических процессов, влияющих на точность изготовления и неэффективность производственных процессов; в-третьих, низкая производительность труда на большинстве предприятий и неэффективность использования ресурсов в виду нерациональности их использования; в-четвертых, увеличение среднего возраста работников, высокий уровень текучести кадров и безграмотность менеджеров [1, с. 116]; в-пятых, недостаточность знаний в области маркетинга; в-шестых, слабое развитие связи и телекоммуникаций; в-седьмых, низкий уровень развития и применения интеллектуального потенциала.

Слабое инновационное развитие предпринимательских структур в России можно еще и объяснить следующими причинами:

1. Инновационная сфера представляет собой единую систему взаимодействия инновационных предпринимателей, инвесторов и новаторов. Однако, когда между элементами инновационной системы возникает дисбаланс (и довольно часто, так как это связано с большим риском), то возникает ситуация, когда «знания» (научная, образовательная деятельность) – отдельно, а «деньги» (экономическая деятельность) – отдельно.

2. Крупный бизнес отказывается от инвестиций в венчурные проекты, так как это огромный риск и предпочитает максимально использовать уже имеющиеся технологии.

3. Малое и среднее предпринимательство предпочитает работать в низко рискованных рыночных нишах. Объясняется это наличием в России получения кредитов в банках под большие проценты, сложность (а иногда и невозможность) получения льготных федеральных, муниципальных и иных источников финансирования, практически нет содействия субъектам малого и среднего предпринимательства в продвижении производимых ими товаров (работ, услуг), результатов интеллектуальной деятельности на рынок Российской Федерации и рынки иностранных государств и многое другое [3, с. 402].

4. Мотивация в создании и реализации инноваций у субъектов предпринимательства отсутствует. Административные методы пока по разным причинам не действуют. Необходимо больше использовать экономические и социально-психологические методы стимулирования субъектов предпринимательства не только на федеральном и региональном уровнях (особенно это касает-

ся субъектов малого и среднего предпринимательства), но и во внутрифирменном образовании, с целью их заинтересованности в разработке, производстве и продвижении инноваций на рынки.

5. В России сформировалось поколение людей, способных генерировать идеи, но не умеющих воплощать их в жизнь, особенно в виде коммерческих проектов. Иными словами, такие люди не обладают соответствующими знаниями, навыками и компетенциями в области маркетинга, в частности продвижения своих продуктов (услуг) на рынок.

6. Для защиты малого и среднего предпринимательства был принят Федеральный закон от 26.12.2008 г. № 294, принятие которого законодательно должно защищать предпринимателей от произвола проверяющих инстанций. Однако он не соблюдается. По данным мониторинга Центра стратегических разработок, только 26% проверок бизнеса регулируется вышеуказанным законом, а перечень исключений из закона все больше расширяется. Наблюдается несоблюдение законных прав предпринимателей.

7. Высокий уровень коррупции мешает развитию предпринимательства. Согласно опроса более 6 тыс. респондентов (руководители предприятий малого и среднего бизнеса, а также индивидуальные предприниматели) в 40 регионах (проводимым Евразийским институтом конкурентоспособности и консультационной Strategy Partners Group по заказу ОПЕРА России), 39,1% опрошенных считают уровень коррупции высоким, хотя она, согласно опросу, бизнесом «принимается как данность, а незаконные выплаты уже давно стали статьями издержек многих компаний». Лидерство по коррупционности принадлежит таким ситуациям, как «доступ к государственному и муниципальному заказу» (31,6%), «прохождение проверок» (31,6%) и «выделение земли» (31,1%). Проблемы с госорганами предприниматели решают весьма традиционным способом «откатов», «поборов» и «благодарностей». Хотя во взяточничестве откровенно признались только 19% компаний, почти половина (44%) просто отказалась от ответа. «Стоимость» неформальных выплат чиновникам в большинстве случаев не превышает 5% от выручки компании, но около 1% тратят на это более 25% оборота. Примечательно, что проблемы для бизнеса создают в основном правоохранные органы (40%), а не криминальные структуры (26%) [7, с. 6].

8. Наличие административных барьеров в регионах. Так, в наличии административных барьеров в регионах признались 76% респондентов, при этом почти четверть (27%) руководителей оценили его уровень как «достаточно высокий» и охарактеризовали как серьезное обременение для бизнеса из-за неэффективной работы госслужб, плохого законодательства или избыточного рвения при проверках. 9% компаний уровень административного влияния кажется «крайне высоким», руководители полагают, что барьеры регуляторов «душат бизнес» [7, с. 6].

9. Для малого предпринимательства одной из важнейших проблем является отсутствие производственных мощностей и оборудования, низкая доступность земельных участков, несоответствие транспортной инфраструктуры потребностям бизнеса. Существующие тарифы на электроэнергию и Интернет, по мнению большинства опрошенных «Опора России», ограничивают развитие компаний.

10. Информированность предпринимателей о программах по созданию инфраструктуры для малого бизнеса в регионах весьма низкая: 13% респондентов оказались осведомлены о существовании бизнес-инкубаторов, 6% знают про промышленные парки, чуть более 9% компаний осведомлены о возможности получения поручительства по кредиту со стороны гарантийного фонда в их регионе [7, с. 6].

В условиях глобализации России необходим новый взгляд на инновационное управление на макро-, мезо- и микро-уровнях, обеспечивающее благоприятные условия для повышения конкурентоспособности отечественных предпринимателей как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Необходимо разработать инновационную стратегию «опережающего развития» российской экономики и механизм ее реализации. Реализация данной стратегии означает, что в ближайшее десятилетие предпринимательским структурам необходимо обновлять производственную базу, что, конечно же, связано со значительными инвестициями. Однако без такого изменения экономический рост и инновационное развитие не возможны. А без них нельзя ожидать в ближайшей перспективе повышение конкурентоспособности экономики России. Государственная, региональная и муниципальная поддержка должна быть направлена на развитие предпринимательских структур, которые ориентированы на внедрение и применение высоких технологий, базовых нововведений, поскольку

они располагают значительным инновационным потенциалом и имеют реальные возможности наращивания объемов экспорта, прежде всего нетрадиционного. Таким образом, предпринимательство представляет собой особую форму экономической активности, основанную на инновационном, самостоятельном подходе к производству и поставке на рынок товаров и услуг, приносящих субъекту предпринимательской активности доход и осознание своей значимости.

Литература

1. Гохберг Л. М., Кузнецова И. А. Инновации в российской экономике Стагнация в преддверии кризиса? // Форсайт. – 2009. – № 2 (10). – С. 28–46.
2. Гохберг Л. М., Кузнецова Т. Е. Инновации как основа экономического роста и укрепления позиций России в глобальной экономике // Вестник Международных Организаций. – 2012. – № 2 (37). – С. 101–117.
3. Кожемякина В. А. Тенденции изменения инвестиционного климата на предприятиях Новосибирской области за период 2003–2008 гг. // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. – 2009. – № 3. – С. 401–403.
4. Колоколов В. А. Предпринимательство в условиях глобализации // Фундаментальные исследования. – 2005. – № 1 – С. 75–77.
5. Колоколов В. А. Инновационные механизмы предпринимательских систем // Менеджмент в России и за рубежом. – М., 2002 – № 1. – URL: www.cfin.ru
6. Кретов С. И. Предпринимательство: Сущность, директивы и перспективы. – М.: Знание, 2002. – 260 с.
7. Парфентьева И. «Опора России» проверила, на чем стоит // Коммерсант. – 2011. – № 107.
8. Рассказова Н. В. Факторы реализации экономических интересов субъектов малого предпринимательства: вопросы теории // Известия ПГПУ им. В. Г. Белинского. – 2011. – № 24. – С. 393–398.

УДК 004.056

Информационная безопасность как фактор экономической безопасности предприятия

Стенкина М. В., канд. экон. наук

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
Новосибирский филиал (Россия, г. Новосибирск), e-mail: marist@ngs.ru

Информационная безопасность является важной составляющей экономической безопасности. Рассмотрены основные каналы угроз информационной безопасности. Основные каналы утечек – это сотрудники

организации. Показана необходимость использования DLP-систем для решения вопросов защищенности информации, предотвращения ее утечек.

Ключевые слова: информационная безопасность, экономическая безопасность, информационные ресурсы, защита информации.

Information security is an important component of economic without risk. Describes the main channels of information security threats. The main channels of leakage are employees of the organization. The necessity of the use of DLP-systems to address issues of information security and prevent leakage.

Keywords: information security, economic security, information resources, data protection.

Достижение экономической безопасности является важной задачей развития любого предприятия. В современных условиях, экономическая деятельность невозможна без инноваций и эффективное управление экономическими объектами не представляется возможным без использования информационно-коммуникационных технологий. В условиях расширения инновационной деятельности существенно возрастает роль информационного обеспечения. Соответственно экономическая безопасность организации невозможна без обеспечения информационной безопасности.

В настоящий период система рисков и угроз экономической безопасности предприятия трансформируется под влиянием роста значимости информационных факторов экономического развития, таких как информационные войны как форма конкурентной борьбы, информационные риски, которые включают в себя утрату информационной безопасности, информационная колонизация.

В данном случае под информационной безопасностью подразумевается система, позволяющая выявлять уязвимые места организации, опасности, угрожающие функционированию экономического объекта, включая в себя искажение, уничтожение или несанкционированное использование информационных ресурсов. Рассматривая информационную безопасность необходимо отметить, что угрозы зависят от наличия уязвимых мест в информационной системе, причем следует различать преднамеренные угрозы, а так же непреднамеренные или случайные.

Комплексная корпоративная безопасность невозможна без обеспечения руководителей компании информацией, необходи-

мой для всесторонне взвешенного принятия управленческих решений, как стратегических, так и оперативных. Часто компания начинает предпринимать меры по информационной безопасности после того, как возникли проблемы и произошли финансовые потери. Если предприятие претендует на бесперебойную деятельность и долгосрочное развитие, необходимо построение систем обработки, хранения и защиты информации, как внутреннего, так и внешнего характера, и обеспечение экономической безопасности от конкурентов, поставщиков, партнеров, сотрудников, бизнес-процессов, от которых зависит жизнедеятельность компании.

Если рассматривать функциональные информационные системы, которые охватывают все виды хозяйственной деятельности предприятия, то воздействию угроз информационной безопасности наиболее подвержены системы бухгалтерского учета, системы сбора, обработки, хранения и передачи финансовой, биржевой, налоговой, таможенной информации, информации о внешнеэкономической деятельности предприятий. Также следует учитывать, что информационный обмен осуществляется посредством телекоммуникационных систем и возможен перехват, потеря, искажение информации, а также попытка несанкционированного доступа к информации.

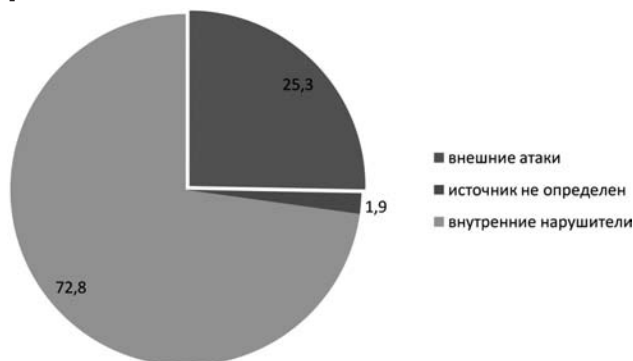
Экономическая безопасность страны в целом, зависит от экономической безопасности предприятий, и следовательно, проблема информационной безопасности должна решаться на разных уровнях управления.

В настоящее время на государственном уровне предпринимаются меры направленные на снижение количества компьютерных преступлений, роста их корыстной направленности, минимизацию размера наносимого материального ущерба; создание необходимой инфраструктуры, обеспечивающей информационную безопасность электронных форм взаимодействия органов государственной власти между собой, с населением и организациями, отсутствие доступных механизмов обеспечения доверия к электронной подписи [2].

Основными принципами правового регулирования в области защиты информации являются установление ограничений доступа к информации федеральными законами; обеспечение безопасности РФ при создании информационных систем, их эксплуатации и защите содержащейся в них информации. Поправками

в ФЗ "Об информации, информационных технологиях и о защите информации" утверждены условия отнесения информации к сведениям, составляющим коммерческую, служебную тайну и ответственность за ее разглашение, которое привело к причинению ущерба предприятиям, а так же установлен порядок возмещения убытков, причиненных в связи с нарушением прав, в результате незаконного получения или незаконного использования третьими лицами информации.

Аналитический центр InfoWatch проводит ежегодные исследования в области программных продуктов и решений для обеспечения информационной безопасности организаций, противодействия внешним и внутренним угрозам. По данным отчета Аналитического центра InfoWatch об исследовании утечек конфиденциальной информации в 2014 г. можно сделать вывод, что по всему миру случаев утечки конфиденциальной информации в отчетном году зафиксировано на 22% больше, чем в 2013 г. Следует отметить, что Россия заняла второе место по числу известных утечек, причем количество утечек конфиденциальной информации из российских компаний и государственных организаций по сравнению с 2013 г. выросло на 73%. Если рассматривать источники зарегистрированных утечек, то больший процент утечек (72,8%) в организациях исходит от внутренних нарушителей (рис.) [4].



Распределение утечек по вектору воздействия (%), 2014 г.

Анализ состава виновников нарушений показал, что более половины утечек происходит по вине сотрудников, причем 50% из них были случайными, а среди виновников утечек были руководители, системные администраторы, подрядчики.

Угрозы информационной безопасности связаны в первую очередь с утечкой критически важных данных. Среди утечек информации преобладают персональные данные и платежная информация. В соответствии с этим на предприятии необходимо принять стратегические решения в области информационной безопасности, направленные на обеспечение конфиденциальности и целостности информации, недопущения утечки информации из корпоративной информационной системы, ограничение доступа к определенной информации и др. Разрабатывая политику безопасности, необходимо предусмотреть систему мер, порядок действий, ответственность сотрудников организации, механизмы контроля, основные положения, принципы деятельности по отношению к информационной безопасности, учитывающей требования бизнеса, в соответствии с законодательной и нормативной базой. А так же выработать технические требования по защите компьютерных систем; правила установки сетевых соединений и используемые механизмы защиты; правила аутентификации; механизмы, используемые при осуществлении удаленного доступа сотрудниками к внутренним системам; определяются условия, при которых разрешается использование беспроводных соединений и т.д.

Для решения данных мероприятий необходимо использовать DLP-системы, направленные на решение вопросов защищенности информации, предотвращения ее утечек. Данные технологии осуществляют контроль над информационными потоками предприятия на всех уровнях: операции с файлами, хранящимися на серверах и в общих сетевых папках; передачу информации, по протоколу FTP; входящую и исходящую электронную почту; запись информации на различные внешние устройства; общение в популярных социальных сетях (Одноклассники, LinkedIn, Facebook и т.д.); содержимое документов, отправленных на печать и т.д. Хочется отметить, что рынок программного обеспечения предлагает множество решений в данном направлении. Среди популярных российских DLP-системы – «Инфосистемы Джет», «Контур информационной безопасности SearchInform».

Таким образом, информационная безопасность является составной частью экономической безопасности, и игнорирование мероприятий по защите информации, обеспечения бесперебойной, надежной работы информационных систем может привести к значительным финансовым потерям.

Литература

1. Доктрина информационной безопасности Российской Федерации. Утв. Президентом Российской Федерации 9 сентября 2000 г., № Пр-1895 // Система Гарант. – <http://base.garant.ru/182535/#ixzz3K942X3H4>
2. Государственная программа Российской Федерации «Информационное общество (2011–2020 годы)». Утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 20 октября 2010 г. № 1815-р // Сайт Правительства Российской Федерации. – <http://government.consultant.ru>
3. Федеральный закон от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» // Система Гарант. – http://base.garant.ru/12148555/#block_16#ixzz3KABK0tQO
4. Официальный сайт Группы компаний InfoWatch. – <http://www.info-watch.ru/about>

УДК 339.976

BRICS Countries: New Formats of Cooperation

Sukhodaeva T. S., Senior lecturer in Economics

Bezkorovaynaya E. D., student

The Siberian Institute of Management of the Russian Presidential Academy
of National Economy and Public Administration (Novosibirsk),
e-mail: sutaser@mail.ru

We examine the institutionalization of the BRICS countries' interplay, which have fast-growing economies; research the possibility of the BRICS turning into one of the key elements of the global management system; analyze the principal formats and the spheres of cooperation in terms of the alliance; determine the value of the Russian participation.

Keywords: reform of the global economy, international integration, multilateral cooperation, Russian strategic interests.

Рассматривается институционализация взаимодействия стран с быстрорастущими экономиками. Исследуется возможность превращения БРИКС в один из ключевых элементов системы глобального управления. Анализируются основные форматы и сферы сотрудничества в рамках альянса. Определяется значение участия в нем России.

Ключевые слова: реформирование глобальной экономики, международная интеграция, многостороннее сотрудничество, стратегические интересы России.

The strategic alliance of Brazil, Russia, India, China and South Africa (acronym BRICS) was created to attract the investors' attention to the global economic changes and to development of the countries, with fast-growing economies and average income level [1, p. 1076].

The BRICS establishing brightly shows us an objective tendency to form a multipolar world. The common position of the BRICS is mainly based on the idea of the global development through increasing the economic and financial cooperation. Steady, dynamic and balanced development of the world economic system allows solving the most significant problems of the BRICS and the countries of the same or lower level of development [2, p. 61–62].

The BRICS countries occupy one third of the land. About 45% of the Earth population live there. One fourth of the global GDP is produced by these countries [3, p. 4].

These countries strictly stick to the principles of the international law, promoting the United Nations and its authorities to maintain peace and security.

Exactly the strategic interests unite the BRICS countries. Although their economies differ much, they all need to be thoroughly modernized. Besides that, these countries are interested in such an international monetary financial system, which would take into account their increased economic weight within the world economy.

The main common BRICS advantages are the diversified industrial complex, the key role of the domestic market, and significant, historically caused guiding role of the government.

The growth acceleration and the economic modernization of the BRICS economies are largely based on complementarity of its economies and on possibility of experience exchange and cooperation. The interest proximity of the countries creates an opportunity to realize the constructive interaction in terms of the multivector diplomacy. The Concept of the Russian Federation in the BRICS Association (accepted in 2013) claims that the Russian participation in the alliance is the crucial and strategic direction of the Russian foreign policy. Russia sees the BRICS future in the gradual transformation into one of the key elements of the global management system [4, p. 39].

The modernization of the BRICS countries' economies, according to the accepted documents, is assumed through conversion to an innovative way of development. This strategic direction is considered in the state policy of reduction of the dependence on foreign technologies and rising domestic creation of innovations.

The BRICS cooperation is organized in the various formats and it considers the prioritized problems. The fast-growing amount of the cooperation formats can demonstrate us the BRICS consolidation.

For instance, there are the Annual Summit, the informal meeting of the leaders during the meetings of G20, the meetings of the secretaries of the Security councils, of the ministers of foreign affairs, of the ministers of trade and economy, of finance, of public health, of education, of science and of agriculture. Besides that, 4 working groups are acting: information security, agriculture, public health, science and innovations. In all, 23 formats operate nowadays. On the other hand, there is a position of the cessation of the upbuilding new formats. It is more necessary to develop old ones. The main direction is the establishment of the multilateral trade and economic cooperation [5, p. 39].

To gain from the business relations, Russia has offered to the partners to accept the Development Strategy for Economic Cooperation of the BRICS countries. Presently, the project is being discussed among the representatives. The business now incorporates more into the BRICS structure and work. The Bank Forum and the Business Forum are functioning. In 2012 the BRICS Stock Alliance was created. It carries out the cross-listing of 7000 firms from the BRICS countries with the capitalization more, than \$8 trillion. To develop multilateral economic cooperation and according to the Russian initiative the BRICS Business Council was created during the Durban Summit. It includes some prominent businessmen and bankers from the BRICS countries. From the Russian side, the Council was joined by the Russian Railways' executives, chiefs of the state corporation the Bank for Development and Foreign Economic Affairs, of the Russian Direct Investment Fund, of the State Corporation «Rostec», of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation [4, p. 39].

The development of the BRICS cooperation formats is a process of the initialization of the association. The main feature is not creating a specific international structure, but the intensity of the cooperation. It should be stressed, that, as the long-term aim of the BRICS development, the gradual BRICS transformation into a mechanism for coordination of strategic and operational activities of the participants in the wide range of the economic and political issues was fixed in the Durban Declaration [3, p. 6].

Russia deals well with the countries, which are forming their market economies, and with developing countries in the terms of the BRICS. The base of such a dialogue is particularly covered on the United Nations Agenda of Development, expressed in the Millennium

Development Goals. The efforts of the international economic cooperation's strengthening may help to achieve those goals of the adaptation to the climate change, the protection of the environment and increasing the use of renewable energy sources, and also many crucial performance indicators of the global economic reforms.

The main background of the economic development, rising competitiveness and increasing the international trade, is the availability of the developed infrastructure. The alliance is going to launch major infrastructure projects. According to this statement, an agreement on establishing The New Development Bank was accepted in July of 2014 year. It proposes its own financial instruments to support the development and the virtual pool of the BRICS currency reserves. «BRICS currency separation... does not mean the insularity of these countries. On the contrary, the denial of using dollar and euro lets the BRICS countries to speak about many international issues from the independent position, including the G20» [6, p. 132]. The Bank is expected to begin working in 2015.

First of all, the main task for the Bank is to create an independent instrument for long-term funding national banks, principally with the national currency of the BRICS countries. Also, the Bank is supposed to occupy some almost empty niches, for instance, the niche of the infrastructure development of the national financial and payment systems. This Bank is going to be the instrument of the independent and objective analysis of the economic and financial situation both in the whole world and in the BRICS countries. Such analysis must be based on the pragmatic and balanced approach.

The essential directions of the Bank work will be assistance to the organizational and institutional changes, co-financing of national programs of the first-priority sectors' modernization, transnational projects. As examples of the latter, we can mention the gas deal between the Russian «Gazprom» and China, the building of a backup of the Panama Canal. The authorized share capital of the New Development Bank will count \$100,000,000,000.

The BRICS countries are seeking to lower the technological dependence's coefficient from the developed countries. To realize it in terms of BRICS, the countries deploy the scientific and innovative cooperation on the 11 most perspective directions. The countries of the alliance are taking strategic measures to give state-financing backing to science and institutional capacity's development.

The investment plays a huge role in the BRICS countries' transition to a stable economic development. Nowadays, the working-out of the Road Map Investment Cooperation is on agenda in prospect for 2020–2030 years. Deepening the cooperation between countries is supposed to be stimulated mutually through stimulating mutual investment, coordinating investment policy and cooperation in education and research.

One of the most perspective lines of the organization is the development of its international relations. Such an event took place in Durban in the outreach format. And it was held in the continental scale, as executives who participated were from the African Union, a new partnership for the African development, leaders of the 6 subregional integration associations and a raw of states, from Egypt to Angola.

The Russian executives' opinion on the BRICS extension is quite measured: firstly, the debugging work of all the BRICS created structures should be done, and then the expanding issues should be discussed.

The Russian strategic account on the BRICS deal is reasonable: this alliance will consolidate its economic and political global positions. The Russians see the future of the BRICS as a gradual conversion to one of key elements of the global management system. To conclude, it should be said, that the BRICS is raising now. No doubts, this alliance will strengthen its positions in the world.

References

1. *Mielniczuk F.* BRICS in the Contemporary World: changing, converning interests // *Third World Quarterly*. – 2013. – № 6. – Vol. 34. – P. 1075–1090.
2. *Calderon-Zaks M.* Are the BRICS a Viable Alternative to the West? A Succinct Analysis // *Perspectives on Global Development and Technology*. – 2014. – № 13. – P. 61–69.
3. *Lukov V. B.* BRICS is an essential constant of the world politics and economy. – *Mosty*, Vol. 7. – № 4. – Geneva: International trade and sustainable urban development center, 25 June 2014. – URL: <http://ru.ictsd.org/bridges-news> – P. 4–7.
4. The Concept of the Russian Federation in the Association BRICS. Accepted 9 February 2013 by the President of the Russian Federation V. V. Putin // *Law and Investments*. – 2013. – № 1–2. – P. 39–49.
5. *Storchak S.* The BRICS countries should limit the amount of the cooperation's formats. 5 March 2015. – URL: <http://inform-24/com/4417>
6. *Vergun A. N.* The BRICS Cooperation as a New Format of Integrated Processes // *Vestnik MGIMO-University*. – 2013. – № 2 (29). – P. 127–134.

Некоторые организационно-технологические особенности процесса подготовки кадров для торговли

Шишов И. П., канд. техн. наук, доцент

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
Новосибирский филиал (Россия, г. Новосибирск),
e-mail: shipnsk@yandex.ru

В статье рассматриваются некоторые направления оптимизации учебного процесса в вузе с точки зрения ресурсосбережения и повышения его эффективности на основе современных технологий.

Ключевые слова: ресурсосберегающие технологии, конкуренция, хронометраж, формы образования, законодательство, динамика.

This article discusses some of the optimization of the educational process in the University in terms of resource efficiency and effectiveness on the basis of modern technologies.

Keywords: resource-saving technologies, competition, timing, form of education, legislation, trends.

Тенденции реформирования общества в России свидетельствуют о том, что при всем различии вузов между собой, другими субъектами рынка, многообразии показателей оценки их деятельности, противоречивости законодательства, они похожи в главном: должны качественно удовлетворять запросы общества, быть эффективными и конкурентоспособными. С этой точки зрения принципиально вузы ничем не отличаются от других участников рынка [1–3]. Основные параметры эффективности и конкурентоспособности схематично, можно свести к следующему:

1. Прогрессивные ресурсосберегающие технологии функционирования, снижающие себестоимость услуг вуза.
2. Положительная динамика клиентской базы на основе роста степени ее удовлетворенности услугами вуза.
3. Оптимальные по размеру и квалификации штаты вуза.
4. Положительная динамика степени удовлетворенности сотрудников вуза своей работой.
5. Положительная динамика прибыли и рентабельности вуза.

Эти параметры в стратегической перспективе нельзя рассматривать по отдельности как нечто застывшее и в ущерб друг другу. Только при положительной динамике и в совокупности они дают необходимый для организации эффект. Отрицательная динамика по любому из них рано или поздно приводит к критиче-

скому снижению эффективности и конкурентоспособности вуза в целом.

Еще Людвиг Фейербах подчеркивал, что человек не может ничем распорядиться в большей степени, чем временем. Время есть ресурс всех ресурсов. Время – главный ресурс и человека, и общества, «конвертируемый» во все без исключения остальные виды ресурсов, в том числе в людей.

С этой точки зрения, рассматривая различные виды ресурсов применительно к конкретной практической деятельности, мы всего лишь рассматриваем частные случаи расходования главного ресурса – времени. Его, как и любой другой вид ресурса, можно расходовать (эффективно или не очень), перераспределять, продавать и даже отнимать. Он имеет рыночную и не рыночную цену. Единственное, что невозможно с ним сделать – это возобновить его [4].

В вузе философское понимание времени, как главного ресурса, приобретает вполне утилитарное значение. Именно здесь, как и в некоторых других организациях, профессиях, без каких-либо особых промежуточных стадий ресурс времени индивидуума конвертируется в деньги, или другими словами, в экономическую эффективность (неэффективность) этого индивидуума, в эффективность (неэффективность) организации в целом. С этой точки зрения необходимость использования прогрессивных ресурсосберегающих технологий функционирования учебного заведения не подлежит сомнению.

Главная задача вуза – удовлетворять потребности общества в образовательных услугах. В связи с этим именно в учебном процессе, как центральном во всей деятельности вуза, внедрение современных эффективных, ресурсосберегающих технологий крайне актуально.

На сегодняшний день, в силу субъективных и объективных причин, в ряду таких технологий лидирующее положение занимает группа под общим названием «Дистанционные образовательные технологии» (ДО).

Сейчас в России все еще нет единых подходов к пониманию ДО как явления, нет единства в области терминологии, трактовки содержательной части, законодательного сопровождения, порой не хватает соответствующей квалификации сотрудников и т.д. Но от этого ДО в мире ничуть не страдает и все с большей скоростью

завоевывает рынок образовательных услуг России, США, Великобритании, других стран [5].

Последние несколько лет большое внимание уделяется образованию в целом и его формам в частности. Заметное место в этих дискуссиях занимает, как отмечалось выше, дистанционное образование (ДО). Вместе с тем, до сих пор на уровне обсуждений и документального сопровождения нет четкой терминологии, ясного понимания, что такое ДО, как оно связано с различными формами обучения – очным, заочным, экстернатом, требует ли ДО специальных законов и т.д. Определенное согласие наблюдается лишь в оценке экономической эффективности и дальнейших перспективах ДО [5].

В этой связи далее дан ряд терминов и понятий материала статьи.

1. Прямой контакт – любое общение сторон без использования каких-либо технических средств коммуникаций.
2. Опосредованный контакт – любое общение сторон с исключительным использованием технических средств коммуникаций (почта, телефон и т.д.).
3. Заочное образование – это поточный образовательный процесс с использованием прямого и опосредованного контактов в произвольных соотношениях.
4. Дистанционное образование – это индивидуальный образовательный процесс с максимальным (или исключительным) использованием опосредованных контактов в асинхронном или синхронном режимах.
5. Элементы ДО – это любые операции или их отдельные совокупности по реализации образовательного процесса на основе опосредованных контактов в асинхронном или синхронном режимах.

Как следует из вышесказанного, можно выделить два вида ДО (п. 4) – асинхронный (другое название – корреспондентский) и синхронный (или трансляционный). Они принципиально различаются между собой формой подачи материалов во времени, построением самого материала, стоимостью.

Первый вид базируется на асинхронности моментов подачи материала и приема–работы с ним в режиме опосредованного контакта.

Второй вид – на синхронности подачи–приема материалов. Второй вид по сути – это те же поточные занятия очного обуче-

ния, но, как и в первом виде, в режиме опосредованного контакта сторон (телеконференции, онлайн-совещания, телевидение и т.д.).

В России на сегодняшний день, по ряду причин, в том числе из-за большей гибкости и значительно меньшей стоимости, преобладает корреспондентский (асинхронный) вид ДО [4, 5].

Приведенные выше пять терминов и их трактовка позволяют выделить одно самое значимое, с точки зрения технологий, отличие классического очно-заочного образования от ДО, хотя при более глубоком рассмотрении вопроса этих отличий наберется много. Это, прежде всего, поточный принцип организации учебного процесса в первом случае, и индивидуальный – во втором. Уже одно это принципиальное различие влечет за собой ряд важных следствий с точки зрения организации учебного процесса:

1. В первом случае поточный процесс требует наличия в вузе значительной материально-технической базы, в том числе соответственно оборудованных помещений. Клиентская база жестко ограничивается нормативом площади на одного студента, а также другими факторами. Этот же процесс предполагает жесткую привязку студентов к временным, географическим параметрам учебного процесса.
2. Во втором случае требования к материально-технической базе вуза, по факту, «дрейфуют» в сторону смягчения, так же как и требования по нормативам площади на одного студента. Это движение постепенно будет только усиливаться. Отсутствует «жесткая» привязка студента к временным и географическим параметрам процесса – индивидуальное обучение по индивидуальной траектории во времени и пространстве. Более того, только ДО дает возможность реализовать давно декларируемый индивидуальный подход в обучении в его истинном понимании и в полном объеме.

Даже поверхностное сравнение перечисленного выше между собой позволяет предположить возможность того, что ДО может быть искомой совокупностью ресурсосберегающих технологий, своего рода определенной автоматизацией «тяжелого» труда интеллектуалов – преподавателей, студентов.

История и современная практика показывают, что, как минимум, на эмпирически-интуитивном уровне ДО в той или иной степени (почта, телефон, эл. почта и т.д.) уже давно используется в вузах России. Более того, предтечей ДО в России можно вполне

обоснованно назвать заочное образование. Оно имеет богатую историю, берущую начало в царской России 1850-х годов. В послевоенный период (1945 г.) Великобритания и другие страны «позаимствовали» систему заочного образования СССР, и творчески перерабатывая ее с учетом достижений в области коммуникаций, стали преподносить все это миру как нечто новое [2–5].

Возвращаясь к главному различию между классическим очно-заочным образованием и ДО (поточность или индивидуальность), следует еще раз подчеркнуть, что оно носит в большей степени технологический характер и не выводит ДО за границы функционирующих в России форм обучения. ДО – всего лишь совокупность новых, динамично изменяющихся технологий в рамках классического очно-заочного образования, его разновидность. Вместе с тем ДО в сегодняшнем виде, ориентированном исключительно на индивидуальную траекторию обучения студента и географическую свободу не только студента, но и преподавателя, вполне применимо во всех формах обучения, имеет достаточно универсальный характер. В рамках этих технологий разделение процесса обучения по формам все в большей степени теряет смысл.

В начале статьи было сказано несколько слов о времени как главном ресурсе общества. Как и всякая новая технология на стадии разработки, внедрения и адаптации, ДО требует этого ресурса в определенных количествах.

Основой ДО являются всеобъемлющие учебно-методические и другие материалы по дисциплинам (курсам) с глубокой степенью проработки, обеспечивающие комфортную самостоятельную работу студента. Эти материалы существенно отличаются от обычных по форме, структуре, содержанию. Главный индикатор качества таких материалов – минимальное количество вопросов от студента на этапе обучения и отличные результаты на этапах контроля знаний и аттестаций.

Подготовка таких материалов, кроме владения предметной областью, требует высокой квалификации преподавателя в вопросах постановки задач, методологии преподавания, информационных технологий, программирования. Одновременное сочетание подобных знаний и умений в одном человеке весьма проблематично. Необходима команда, как минимум, из двух–трех профильных специалистов.

Если говорить о ресурсе времени, то по некоторым оценкам, для подготовки соответствующих материалов по конкретной дисциплине необходимо брать в расчет минимальный коэффициент 13–15 ед. на весь объем нагрузки по дисциплине в «классическом» поточном формате. Иными словами, дисциплина с примерным объемом в 100 часов потребует 1500 часов работы по преобразованию в ДО формат.

Эти цифры подтверждаются и личным опытом автора, который в течение нескольких лет работы в этом направлении проводил хронометраж операций и процессов. Более того, коэффициент 13–15 ед. действует только при условии наличия исходных материалов в минимальной (не отредактированной) цифровой форме. При необходимости проведения работ по их оцифровке, дизайну, мультимедийному сопровождению коэффициент может достигать величин в 20 и более единиц. Такова цена вопроса в части разработки основы ДО – его контентного наполнения.

В чем же тогда заключается привлекательность ДО для организации, несмотря на вышесказанное о немалых затратах временных ресурсов? Главное здесь следующее:

1. По некоторым оценкам применение ДО, при значительных затратах на начальных этапах разработки и внедрения, в дальнейшем снижает себестоимость образовательных услуг на 40–60%.
2. ДО – это способ сохранения знаний, которые не смогут больше «покинуть» учебное заведение или предприятие вместе с уходом их «носителя».
3. Привязка к нормативу площади на одного студента уже сейчас менее жесткая, чем при «классике». Это напрямую влияет на размер клиентской базы и ее динамику. Рано или поздно этот вопрос и многие другие в отношении ДО решатся положительно под давлением реальности. К этому надо быть готовым, стараться работать на опережение.
4. Возможности ДО по охвату контингента вне зависимости от его географической привязки и социального статуса вообще несопоставимы с «классикой».
5. Становится значительно менее критичным такой параметр, как количество студентов на одного преподавателя, соотношение может достигать 1:500 и более без потери качества преподавания.

Следует так же отметить, что одним из кардинальных отличий ДО от «классики» является значительное усиление консультативно-сопроводительных услуг преподавателя, причем индивидуального характера. Студенту обеспечивается постоянное «незримое присутствие и поддержка» преподавателя.

Таким образом, несмотря на общие внушительные временные затраты на разработку (внедрение) ДО, какая-то часть работ элементарного характера вполне выполнима на основе того опыта, который уже есть в организации. Необходимы лишь четкая постановка цели, системный подход к решению задач, организационно-технологическое «упорядочение» имеющегося опыта.

Литература

1. *Мальцева Г. И., Фадейкина Н. В.* Финансовое регулирование в сфере высшего профессионального образования. – Новосибирск: СИФБД, 2012. – 147 с.
2. *Лукашенко М.* Рынок образовательных услуг: десять лет спустя. – М., 2013. – 52 с.
3. Обзор статей. – URL: <http://www.peacefromharmony.org>
4. Дистанционное образование в мире и в России. – URL: <http://www.internews.ru>
5. *Густырь А. В.* Понятие, модели и методологические принципы дистанционного образования. – URL: <http://academy.odoport.ru>.

Раздел 4

Финансово-экономические вопросы обеспечения интеграционных процессов в международном сообществе

УДК 334.01

Оценка человеческого капитала в интегрированной отчетности с позиций теории транзакционных издержек

Алексеев М. А., канд. экон. наук, доцент

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
Новосибирский филиал (Россия, г. Новосибирск),
e-mail: Alekseev.Mikhail@yahoo.com

Цель данной работы – изучение степени и качества раскрытия данных о человеческом капитале в интегрированных отчетах компаний, работающих в юрисдикции Российской Федерации. Исследование концентрируется на отчетности 16 компаний, участвующих в экспериментальной программе подготовке интегрированной отчетности, и опирается на теорию транзакционных издержек для исследования характеристик показателей человеческого капитала.

Ключевые слова: интегрированная отчетность, транзакционные издержки, человеческий капитал.

The purpose of this paper is to examine the extent and quality of human capital disclosure in the integrated reports of companies operating within the jurisdiction of Russian Federation. The research concentrates on the reports of a sample of 16 companies participating in the pilot program for integrated reporting and relies on the theory of transaction costs for investigating the characteristics of human capital performance indicators.

Keywords: Integrated reporting, transaction costs, human capital.

В условиях высокой турбулентности, наблюдаемой на мировых и, как следствие, на внутренних рынках, к хозяйствующим субъектам со стороны квалифицированных пользователей выдвигаются новые особые запросы, которые не могут быть реализованы в рамках сложившихся международных и национальных основ представления финансовой отчетности. В общем виде эти запросы можно сформулировать, как настоятельные требования по изменению направленности отчетности с отображения уже произошедших фактов хозяйственной жизни субъекта на раскрытие способностей организации создавать стоимость в

среднесрочной и долгосрочной перспективе. Таким образом, на передний план в подготовке финансовой отчетности выходит ее ориентированность на будущие события, выраженная через описание возможностей субъекта последовательно достигать заранее определенных стратегических ориентиров под воздействием постоянно меняющейся внешней среды. В результате, отвечая требованиям со стороны внешних пользователей, отчеты должны обеспечивать формирование комплекса утверждений, используемых в получении доказательств, связанных с непрерывностью деятельности организации.

Одной из форм отклика на новые запросы пользователей стала разработка Международным комитетом по интегрированной отчетности (IIRC) [1] «Международных стандартов интегрированной отчетности» (в дальнейшем – <IR>) [2]. По данным Международного комитета по интегрированной отчетности (IIRC) в мире на начало 2015 г. было опубликовано 4320 интегрированных финансовых отчетов [3].

Международные стандарты интегрированной отчетности предлагают встраивание нефинансовых данных в уже существующие методики представления и анализа финансовых результатов через описание процесса создания добавленной стоимости, проявляющейся в увеличении, уменьшении или трансформации ресурсов, находящихся в распоряжении организации, в результате коммерческой деятельности. В целях составления отчетности ресурсы именуются капиталами с выделением следующих категорий [2]:

- финансовый капитал;
- производственный капитал;
- интеллектуальный капитал;
- человеческий капитал;
- социально-репутационный капитал;
- природный капитал.

В качестве объекта исследования для данной работы были выбраны особенности раскрытия в интегрированной отчетности категории человеческого капитала, который Международные стандарты определяют как компетенции сотрудников, их способности и опыт, а также их мотивацию внедрять инновации, в том числе:

- соответствие структуре управления организации и ее поддержка, подход к управлению рисками и этические ценности;

- способность понимать, разрабатывать и реализовывать стратегию организации;
- лояльность и мотивация для совершенствования процессов, товаров и услуг, включая их способность руководить, управлять и сотрудничать [2].

Необходимо отметить, что фактологическая база исследования не является достаточно представительной, поскольку компаниями, находящимися в юрисдикции Российской Федерации с момента разработки стандартов <IR> и до начала 2015 г. было опубликовано всего 60 отчетов [4], из которых только 16 были сформированы по результатам 2013 финансового года.

Проведенный анализ показал, что в качестве ключевого качественного индикатора оценки человеческого капитала в рамках интегрированной отчетности семь из рассмотренных компаний выбрали использование индекса вовлеченности персонала. Данный показатель оценивает компетенции сотрудников, в том числе и инновационные. С его помощью определяется степень согласованности интересов всех вовлеченных в производственный процесс сторон и интегрально характеризуется их отношение к получаемому результату.

Числовое значение индекса вовлеченности персонала формируется через анкетирование работников по принципу семантического дифференциала с присвоением полученному ответу определенного числового значения [5]. Задаваемые вопросы распределяются по трем ключевым категориям, которые соотносятся с основными характеристиками человеческого капитала в рамках стандарта интегрированной отчетности (табл.).

Соответствие между ключевыми категориями индекса вовлеченности персонала и критериями оценки человеческого капитала в интегрированной отчетности

Критерии оценки человеческого капитала в соответствии со стандартами «Интегрированной отчетности»	Составляющие индекса вовлеченности персонала	Вес составляющей при расчете индекса
Соответствие сотрудников структуре управления организации и ее поддержка, подход к управлению рисками и этические ценности	Инициативность и нацеленность на повышение эффективности своей работы и на развитие компании	от 0 до 48
Способность сотрудников понимать, разрабатывать и реализовывать стратегию организации	Вовлеченность в решение корпоративных задач	от 0 до 44

Лояльность и мотивация сотрудников для совершенствования процессов, товаров и услуг, включая их способность руководить, управлять и сотрудничать	Вовлеченность в рабочий процесс	От 0 до 8
--	---------------------------------	-----------

Удельные веса отдельной категории работников в итоговом значении индекса вовлеченности персонала варьируются под воздействием специфических особенностей конкретной компании. Конечное представление результатов осуществляется через раскрытие данных, определенных как среднеарифметические значения показателя по отдельным опросным группам и по компании в целом.

Рассмотренный выше показатель качественной оценки человеческого капитала не является единственно обсуждаемым в настоящее время. В частности, Л. Ю. Татарина предлагает использование метода расчета ключевого показателя эффективности (KPI) на основе обобщения опыта применения Gemba-менеджмента [6].

Раскрытие количественных показателей в области использования человеческого капитала представлено данными, относящимися к численности персонала [6]. Приводимая в отчетах статистика использует от одного до пяти индикаторов с той или иной степенью детализации.

В процессе проведения исследования было выявлено, что, несмотря на рост числа национальных компаний, публикующих интегрированную отчетность, основная проблема ее формирования широким кругом хозяйствующих субъектов заключается в отсутствии консенсуса по вопросам существенности и полезности раскрываемых базовых показателей, сопровождающегося одновременной недостаточной теоретической и методологической проработанностью процедур их определения.

Практическая значимость использования интегрированной отчетности способствуют тому, что и в зарубежной, и в отечественной научной среде идет широкое обсуждение того, какая информация о деятельности организации является существенной и, следовательно, требует обязательного раскрытия. Один из обзоров, анализирующий ход данной дискуссии, приведен в аналитическом исследовании корпоративных нефинансовых отчетов РСПП за 2012–2014 годы выпуска, озаглавленном: «Ответственная деловая практика в зеркале отчетности» [4].

Настоящая статья предлагает исследовать существенные базовые показатели в интегрированной отчетности через адаптацию результатов, полученных в рамках теории трансакционных издержек, разработанной Оливером Уильямсоном [7].

Данная теория представляет процесс создания стоимости субъектом как последовательность иерархически организованных технологических этапов (трансформаций), направленных на приращение используемых капиталов, связанных между собой трансакциями – условиями, определяющими перемещение различных капиталов между смежными технологическими стадиями, в которых данные капиталы изменяют свои физические, пространственные и временные характеристики [8].

При совершении трансакций организация стремится найти оптимальную величину трансакционных издержек, которая определяется как сумма издержек адаптации и координации. Адаптационные издержки определяются через вероятностный ущерб от наступления неблагоприятных изменений внешней экономической среды вероятностными потерями от реализации оппортунистического поведения сторонами, участвующими в трансакции, и потерями от осуществления вложений в специфические активы (капиталы). Таким образом, адаптационные издержки зависят от специфичности вовлеченных в трансакцию капиталов, степени неопределенности и повторяемости отношений [9].

Издержки координации складываются из издержек администрирования соответствующей трансакции и величиной потерь, вызванной снижением экономической мотивации участвующих в трансакции сторон.

Издержки адаптации и координации связаны между собой обратной зависимостью. Более того, сочетание издержек адаптации и координации определяет, связывает ли трансакция трансформации между последовательными стадиями иерархически организованного технологического процесса, или же технологическая цепочка состоит из автономных по отношению друг к другу трансформаций. В первом случае говорится о внутренних трансакциях или о трансакциях внутри организации, во втором – о внешних, или о трансакциях, совершаемых на рынке. Внутренние трансакции позволяют добиться экономии на адаптационных издержках за счет некоторого увеличения координационных издержек. Для внешних трансакций выполняется следующее

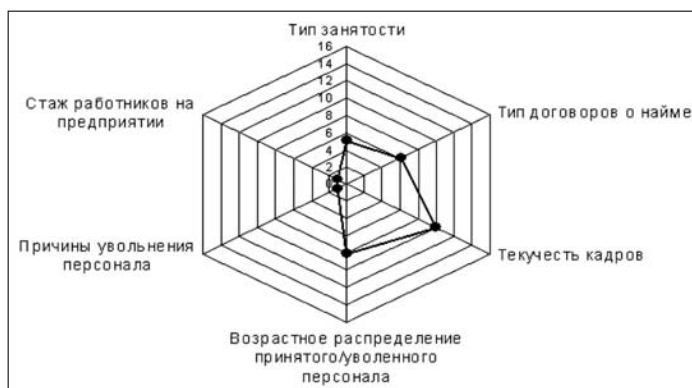
правило – прирост издержек адаптации для соответствующих транзакций меньше, чем соответствующие издержки координации.

Кроме того, теория транзакционных издержек определяет, что если координационные издержки в какой-то момент времени начинают превышать издержки адаптации, то транзакция из разряда внутренних переходит в разряд внешних и с этих позиций непрерывность деятельности в части использования соответствующего капитала начинает подвергаться сомнению.

Для оценки тенденций перемещения транзакций с человеческим капиталом из разряда внутренних в разряд внешних и, наоборот, могут быть использованы следующие показатели:

- структура численности работников в разбивке по типу занятости;
- структура численности работников в разбивке по типу договоров о найме;
- возрастное распределение принятого на работу и уволенного персонала;
- доля работников со стажем работы на предприятии свыше определенного количества лет.

Количество отчетов, в которых раскрыты перечисленные выше количественные показатели, приведены на рисунке.



Количество отчетов, в которых раскрыты количественные показатели
Источник: построено автором по данным анализа интегрированных отчетов

Проведенный анализ показал, что только десять компаний из шестнадцати выполнили настоятельные рекомендации международных стандартов по раскрытию в отчетности значения по-

казателя текучести кадров как одного из базовых коэффициентов, связанных с оценкой человеческого капитала.

В отечественной практике составления отчетности раскрытие данных о текучести кадров осуществляется и через коэффициенты оборота по выбытию, и, собственно, через коэффициент текучести кадров. Причем последний может рассчитываться по методикам, отличающимся от рекомендованных для составления интегрированной отчетности. Так, в частности, в отчетности ОАО «Уралкалий» показатель текучести кадров рассчитывается, как количество уволенных постоянных сотрудников в процентах от общего числа сотрудников (за исключением уволенных в рамках сокращения и переведенных к другому работодателю). А в соответствии с рекомендациями по составлению интегрированной отчетности он должен рассчитываться, как отношение числа уволенных работников по причине текучести (по собственному желанию, за нарушение трудовой дисциплины) к среднесписочной численности работников организации за отчетный период [10].

Исследование выявило, что только в единичных случаях представленная отчетность раскрывает долю сотрудников, покинувших организацию, в разбивке по направлениям деятельности, в привязке к цепочке создания стоимости и по возрастам. Также в чрезвычайно редких случаях приводятся данные по причинам увольнения персонала, хотя в данном разделе происходит раскрытие перемещений работников в рамках процедур по аутсорсингу, что является важным не только с точки зрения анализа транзакций, совершаемых в организации, но и с точки зрения стабильности цепочки создания стоимости компании в целом. Статистика о типах занятости, типах договоров о найме приводится в отчетности чаще. На основе анализа изменения этих данных во времени можно сделать вывод о формировании в организации предпосылок для перехода транзакций с человеческим капиталом из разряда внутренних в разряд внешних.

Подведем итоги.

Положения теории транзакционных издержек могут задать методологическую основу для разработки базовых показателей интегрированной отчетности и определить направления их использования в анализе среднесрочных и долгосрочных перспектив функционирования организации.

Анализ раскрытия количественных и качественных показателей использования человеческого капитала в российской практи-

ке выявил отсутствие понимания существенности и полезности отдельных показателей со стороны организаций, составляющих отчетность.

Основная проблема, связанная с подготовкой и раскрытием информации в интегрированной финансовой отчетности, связана с отсутствием единых обязательных к применению методологических основ по расчету базовых показателей.

Литература

1. <http://www.theiirc.org> – Официальный сайт «Международного совета по интегрированной отчетности» (IIRC)
2. Руководство GRI (Global Reporting Initiative) по отчетности в области устойчивого развития. – URL: <http://www.globalreporting.org/resource/library/Russian-G3-Reporting-Guidelines.pdf>
3. Integrated Reporting Database. – URL: <http://examples.theiirc.org/home>
4. Ответственная деловая практика в зеркале отчетности. Аналитический обзор корпоративных нефинансовых отчетов: 2012–2014 годы выпуска / Л. В. Аленичева, Е. Н. Феоктистова, Н. В. Хонякова, М. Н. Озерянская, Г. А. Копылова. – М.: РСПП, 2015. – 136 с. – URL: <http://rspp.ru/simplepage/475>
5. Скриптунова Е. А. Методика расчета индекса вовлеченности персонала // Управление человеческим потенциалом. – 2010. – № 2 (22). – URL: <http://www.axima-consult.ru/stati-04-10-metod-raschet-indeksa-vovl-personala.html>
6. Татаинова Л. Ю. Об эффективности организации Gemba-менеджмента в банках // Финансы и кредит. – 2012. – № 35 (515). – С. 42–48.
7. Уильямсон О. Е. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, отношенческая контракция / Пер. с англ. – СПб.: Лениздат; SEV Press, 1996. – С. 702.
8. Williamson O. Transaction cost economics: An introduction // Economics Discussion Papers. – 2007. – № 3, March. – URL: www.economicsejournal.org/economics/discussionpapers/2007-3
9. Алексеев М. А. Экономическая безопасность с позиций экономики транзакционных издержек // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 4. – URL: www.science-education.ru/118-14338
10. Базовые индикаторы результативности. Рекомендации по использованию в практике управления и корпоративной нефинансовой отчетности / Ф. Прокопов, Е. Феоктистова и др.; Под общ. ред. А. Шохина. – М.: РСПП, 2008. – 68 с. – URL: <http://rspp.ru/simplepage/505>

К вопросу о калькулировании усеченной себестоимости

Мамаева Ж. Г., канд. экон. наук, доцент

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
Новосибирский филиал (Россия, г. Новосибирск),
e-mail: mamaeva.ganna@mail.ru

В статье рассмотрены подходы к калькулированию полной и усеченной себестоимости, определены преимущества и ограничения каждого метода. Оценено влияние используемого метода калькулирования на величину финансового результата.

Ключевые слова: калькуляция, себестоимость, управленческие расходы, директ-костинг, усеченная себестоимость.

The article describes approaches to calculation of full and cut cost and defines the advantages and disadvantages of each method. It also gives a preliminary analysis of the influence of the method used on the amount of financial result.

Keywords: calculation, prime cost, management expenses, direct costing, cut cost.

В современной экономической литературе понятие калькулирования, как правило, связывается с понятием себестоимости.

Так, в энциклопедии «Глобальная экономика» под редакцией профессора И. М. Куликова понятие «калькуляция» трактуется как «определение затрат в стоимостной (денежной) форме на производство единицы или группы единиц изделий, или на отдельные виды производств. Калькуляция дает возможность определить фактическую или плановую себестоимость объекта или изделия и является основой для их оценки» [1, с. 291].

С. А. Рассказова-Николаева, С. В. Шебек, Е. А. Николаев определяют калькулирование как «процесс исчисления себестоимости продукта, части продукта, группы продуктов» разной степени готовности [2, с. 230].

Более расширенную трактовку дает профессор Я. В. Соколов. «Калькуляция – это бухгалтерская процедура, связанная с исчислением оценок. Или иначе калькуляция есть средство вменения объекту (q) в соответствии с той или иной ценой (p) определенной оценки (a). Объект может быть или индивидуальным или групповым. Относительно сложно вменить оценку любому индивидуальному объекту, но эта сложность значительно возрастает, если речь идет о некоем комплексе, в границах которого следует

установить себестоимость. При всех обстоятельствах калькуляция зависит от цели, которую преследует бухгалтер или стоящая над ним администрация» [3, с. 221].

Таким образом, профессор Я. В. Соколов акцентирует внимание на субъективном характере калькулирования. И это справедливо, на наш взгляд, по двум причинам.

Первая причина связана с оценкой. Возможно исчислять себестоимость как совокупность фактически понесенных затрат. Или включать в себестоимость затраты по их восстановительной стоимости, т.е. стоимости закупки ресурсов, которая сложилась не на момент фактической закупки и списания материалов в производство, а по стоимости, которая сложится на момент продажи готовой продукции и необходимости возобновления ресурсов для нового цикла производства. Второй вариант позволит эластично реагировать на конъюнктурные колебания рынка и более адекватно отражать финансовый результат в условиях инфляции.

Второй причиной субъективного характера калькулирования, на наш взгляд, является состав (объем) и вид затрат, включаемых в себестоимость.

Традиционный отечественный подход к калькулированию предполагает полное и документально оформленное отражение первичных затрат на производство в системе счетов бухгалтерского учета и отнесение всех фактически произведенных затрат на объекты их учета и калькулирования. В конечном счете, он позволяет определить полную фактическую производственную себестоимость готовой продукции.

Однако, следует согласиться с профессором Я. В. Соколовым в том, что полную фактическую себестоимость нельзя считать абсолютно точной, поскольку:

- состав затрат, а следовательно, и величина себестоимости обусловлены нормативными актами, а не объективным характером расходов;
- величина затрат зависит от колебаний цен, тарифов, ставок налога, норм амортизационных отчислений;
- выбор методов оценки списываемых материалов обуславливает величину себестоимости готовых изделий;
- невозможно строго разграничить затраты между отчетными периодами, между готовой продукцией и незавершенным производством;

- объем готовой продукции сложно отделить от величины незавершенного производства, которое, как правило, определяется экспертным путем;
- трудно выбрать объект калькуляции: готовая продукция или реализованная продукция;
- наличие сопряженных, побочных продуктов приводит к невозможности точной оценки затрат по всем произведенным продуктам;
- распределение косвенных затрат пропорционально выбранный базе не позволяет однозначно точно распределить эти расходы на объект калькуляции;
- себестоимость получают как среднюю величину, в то время как себестоимость каждой произведенной единицы не тождественна другой произведенной единице [3, с. 229–231].

При этом варианте калькулирования не выделяются линейные связи между затратами и объемом произведенной продукции, в результате чего теряется возможность моделирования затрат и результатов в зависимости от степени загруженности производственных мощностей, ассортиментной политики и других показателей. Данный метод достаточно трудоемкий и, следовательно, дорогостоящий.

Международные стандарты финансовой отчетности требуют включения в себестоимость готовой продукции только тех затрат, которые имеют непосредственную связь с процессом производства: прямых затрат на материалы, прямых затрат на оплату труда производственных рабочих и косвенных общепроизводственных затрат. Эти затраты называют запасоемкими.

Таким образом, принципиальное отличие в подходах к калькулированию, касается общехозяйственных расходов.

В соответствии с Инструкцией по применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности на счете 26 «Общехозяйственные расходы» могут быть отражены административно-управленческие расходы, расходы на содержание общехозяйственного персонала, амортизационные отчисления, расходы на ремонт основных средств общехозяйственного назначения, арендная плата за помещения общехозяйственного назначения, расходы по оплате информационных, аудиторских, консультационных услуг и другие управленческие расходы.

Исходя из указанной выше трактовки счет 26 следует называть не общехозяйственные, а управленческие расходы. О признании управленческих расходов говорит ПБУ 10/99 «Расходы организаций».

Управленческие затраты имеют двойственную экономическую природу. С одной стороны, они могут рассматриваться как косвенные по отношению к выбранным объектам учета затрат (видам деятельности, видам продукции или услуг) текущие затраты, опосредованно связанные с извлечением текущих доходов в отчетном периоде. В этом случае затраты не могут быть признаны расходами до тех пор, пока не будут признаны соответствующие доходы (выручка от реализации).

С другой стороны, управленческие затраты могут быть квалифицированы как расходы периода, возникновение которых не связано с получением текущих доходов. Величина этих расходов не участвует в формировании себестоимости конкретных объектов калькулирования и признается в конце отчетного периода в качестве убытков. В этом случае в Российской практике учета расходы, учтенные на счете 26 «Общехозяйственные расходы» списываются в дебет счета 90 «Продажи».

Впервые разрешение о применении такой бухгалтерской записи появилось еще в письме Министерства финансов СССР от 2 июля 1991 г. № 40 «О рекомендациях по ведению бухгалтерского учета и применению учетных регистров на малых предприятиях».

Обоснование данного варианта появилось в первой редакции Инструкции по применению нового Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий. В 1995 г. в текст Инструкции по применению плана счетов (пояснение к счету 26) было внесено следующее изменение: общехозяйственные расходы «...в качестве условно-постоянных могут списываться в дебет счета 46 «Реализация продукции (работ, услуг)» в порядке, регулируемом соответствующими нормативными документами.

Практически для большинства предприятий метод списания общехозяйственных расходов в дебет счета 46 «Реализация продукции (работ, услуг)» стал возможным для применения с 1996 г. с введением в действие приказа Минфина РФ от 27.03.1996 г. № 31 «О квартальной бухгалтерской отчетности».

В настоящее время норма бухгалтерского законодательства в отношении способа списания общехозяйственных расходов в дебет счета 90 «Продажи» закреплена в п. 9 ПБУ 10/99 «Расходы организации» и в Инструкции по применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций.

Согласно действующему порядку, управленческие расходы могут списываться в дебет счета 90 «Продажи» только после отражения выручки, в то время как расходы, учтенные на счете 26 «Общехозяйственные расходы», имеют, как правило, постоянный характер и мало зависят от деловой активности организации. Зачастую они имеют место и в том случае, если предприятие не осуществляет производственную деятельность и не продает готовую продукцию.

Если быть до конца последовательными в применении концепции разделения расходов на производственные и периодические, представляется логичным рассмотрение общехозяйственных расходов как одного из вида операционных расходов и, как следствие, списание их в конце отчетного периода на счет 91 «Прочие доходы и расходы». Кроме того, на счете 90 «Продажи» выявляется результат от осуществления обычных видов деятельности, а периодические общехозяйственные расходы представляют собой расходы, связанные с существованием всей организации как единого целого, какую бы деятельность она ни осуществляла и какие бы доходы ни получала.

Организациям должно быть предоставлено право самостоятельного рассмотрения экономической природы общехозяйственных расходов исходя из специфики хозяйственной деятельности и выбора порядка их учета и списания в конце отчетного периода.

Основная идея западной системы «директ-костинг» состоит в разделении текущих затрат отчетного периода по признаку их взаимосвязи с производством на производственные (затраты на продукт) и периодические (затраты периода). Эти затраты различаются по своей экономической природе, поэтому управлять ими следует дифференцированно. Для этого необходимо:

- при планировании каждой группы затрат использовать различные подходы;
- соблюдать требования раздельного отражения информации о каждой группе затрат как в первичном учете, так и на уровне учетных регистров;

- при калькулировании в структуре себестоимости затраты на продукт должны быть отделены от затрат периода;
- при формировании отчетности о финансовых результатах необходимо показать отдельно влияние на финансовый результат затрат на продукт и затрат периода [1, с. 356].

Дословный перевод термина Direct Costing означает «учет прямых затрат». Таким образом, первоначальный вариант метода предполагал включение в производственную себестоимость готовой продукции только прямых производственных затрат. В настоящее время система «директ-костинг» применяется в нескольких вариантах.

Классический «директ-костинг» предполагает калькулирование производственной себестоимости продукции по переменным затратам, в которые входят прямые затраты и переменные косвенные затраты независимо от места их возникновения.

Другой модификацией системы «директ-костинг» является система учета затрат в зависимости от использования производственных мощностей. При этом в калькуляцию включают все переменные расходы и часть постоянных, определяемых в соответствии с коэффициентом использования производственных мощностей. При этой системе косвенные затраты, подлежащие включению в себестоимость, исчисляются по заранее установленным ставкам (коэффициентам). Значение этих коэффициентов исчисляют на основании данных годового производственного плана (в машино-часах) и общей плановой суммы косвенных расходов. Умножая в дальнейшем фактическое количество часов работы машин на полученный коэффициент, можно определить общую сумму нормальных затрат. Если фактически понесенные затраты окажутся больше рассчитанной суммы, отклонение будет показывать временно непокрытые произведенной продукцией общие затраты. Это отклонение учитывается на отдельном счете и в дальнейшем списывается на финансовый результат.

Вообще, деление затрат на переменные и постоянные достаточно условно и зависит, как правило, от двух факторов: длительности периода, рассматриваемого для принятия решений, и делимости производственных факторов. Чем длительней рассматриваемый период, тем больше затрат из разряда постоянных переходит в разряд переменных.

Однако в относительно короткие временные периоды можно выделить абсолютно постоянные затраты и условно-постоянные

затраты. Затраты первой группы возникают, как правило, в результате юридических (законодательных) или договорных отношений: лизинг, аренда и другие.

Наличие и поведение условно-постоянных затрат зависит от степени использования производственно-экономического потенциала предприятия. Эти затраты постоянны для определенного интервала загрузки мощностей, затем они резко повышаются и снова остаются неизменными для определенного интервала. Такие затраты называют скачкообразными. Их переменный характер хорошо виден, если рассматривать загрузку или объем производства на интервале от нуля до границы мощности. Если же исследовать затраты внутри короткого интервала, то сильно проявляется их переменный характер. Неиспользованный потенциал увеличивает неэффективность постоянных затрат, средства расходуются без пользы, а, значит, затраты можно квалифицировать как бесполезные. В свою очередь, бесполезные расходы, возникающие вследствие неполного использования производственных мощностей, можно разделить по двум основаниям. Первые связаны с неприспособленностью или неделимостью производственных факторов. Вторые можно квалифицировать как резервные и избыточные. Они обусловлены недостатками снабжения и трудностями сбыта.

Таким образом, общим для подхода «директ-костинг» является то, что часть текущих расходов не включается в себестоимость, а возмещается общей суммой из выручки (валовой прибыли).

При калькулировании полной и усеченной себестоимости различаются подходы к исчислению финансового результата.

При учете в себестоимости готовой продукции полных затрат финансовый результат определяют путем сопоставления общей выручки за период с полной себестоимостью реализованного объема продукции.

При системе «директ-костинг» финансовый результат за период определяют в несколько этапов. На первом этапе рассчитывают промежуточный результат – маржинальный доход (брутто-прибыль или сумму покрытия) по каждому виду продукции как разность между выручкой и суммой переменных затрат реализованного объема продукции. Показатель маржинального дохода лежит в основе управленческих решений, связанных с определением объемов, ассортимента, цен реализуемой продукции, принятием дополнительных заказов и других решений в кратко-

срочном периоде. На втором этапе для исчисления нетто-прибыли предприятия из общей суммы маржинального дохода вычитают сумму постоянных затрат, которые не распределяются между носителями как переменные затраты, а попадают из подсистемы учета по местам возникновения минуя подсистему калькулирования производственного учета, в подсистему учета результатов за период.

Такой подход, когда постоянные затраты относят на результаты отчетного периода единым неразделенным блоком, получил название одноступенчатого учета сумм покрытия. В противоположность этому в многоступенчатом учете покрытия делается попытка распределения блока постоянных затрат между товарными группами изделий, местами возникновения затрат или целым подразделением предприятия.

Немецкий ученый К. Ате предложил подразделять постоянные расходы следующим образом:

1. Постоянные расходы на изделие могут быть прямо отнесены на общее количество данного вида продукции, произведенной за данный период. Например, расходы на освоение, которые относятся только к соответствующему виду продукции, или расходы за содержание специального оборудования.

2. Постоянные расходы на группу изделий приходятся на многие аналогичные виды продуктов, которые можно объединить в одной группе. Такого рода постоянные расходы относятся на соответствующую группу изделий, но не подлежат распределению между изделиями этой группы. Пример – капитальные затраты на оборудование, связанное с производством соответствующих групп изделий.

3. Постоянные расходы мест возникновения затрат не подлежат распределению между отдельными группами носителей затрат, а относятся прямо на отдельные места возникновения затрат.

4. Постоянные расходы подразделения. Наличие этих расходов обусловлено существованием нескольких мест возникновения затрат в одном подразделении, а также самого подразделения предприятия как единого целого. Они подлежат покрытию из еще не распределенной суммы покрытия всех изделий, выпускаемых этим подразделением.

5. Постоянные расходы предприятия представляют собой расходы, их остаток, которые нельзя распределить между специ-

альными калькуляционными объектам, например расходы на управление предприятием [4, с. 59–60].

В результате ступенчатого построения учета покрытия постоянных расходов улучшается подход к анализу структуры результата (прибыли) предприятия. Можно узнать, вносит ли конкретный продукт «вклад», и, какой именно, в покрытие обусловленных им постоянных расходов на изделие и далее в покрытие общих постоянных расходов и в прибыль.

Способ включения затрат в себестоимость готовой продукции оказывает влияние и на величину финансового результата. Если объемы произведенной и реализованной за период продукции равны, то финансовые результаты, исчисленные при калькулировании полной и усеченной себестоимости, будут совпадать. Если объем производства превышает объем продаж (т.е. запасы готовой продукции растут), то величина прибыли, исчисленная при калькулировании полной себестоимости, будет больше величины прибыли, исчисленной при калькулировании усеченной себестоимости. Если объем произведенной продукции за период меньше, чем объем реализованной продукции, то прибыль, исчисленная при калькулировании полной себестоимости будет меньше величины прибыли, исчисленной при калькулировании усеченной себестоимости. Таким образом, если рассматривать длительный период времени (например, год), то финансовые результаты, исчисленные по двум вариантам калькулирования себестоимости, будут примерно одинаковыми.

Преимущество калькулирования по переменным затратам заключается в том, что оно позволяет четко проследить взаимосвязь между затратами на производство и реализацию продукции и полученными результатами. Величина прибыли при этом не зависит от влияния изменений запасов. Система «директ-костинг» позволяет избежать капитализации постоянных накладных расходов в неликвидных запасах. Калькуляция себестоимости по переменным затратам обеспечивает более полезную для принятия решений информацию и позволяет определить оптимальную программу выпуска и реализации продукции как по общему объему, так и по ассортименту. Дает возможность проведения сравнительного анализа рентабельности различных видов продукции, выбора между собственным производством продукции или услуг и их закупкой на стороне. Система «директ-костинг» обеспечивает возможность быстрого реагирования производства

в ответ на меняющиеся условия рынка и является важным элементом маркетинга.

Еще одно достоинство системы «директ-костинг» состоит в том, что ограничение себестоимости лишь переменными затратами позволяет упростить процессы учета и контроля затрат, так как себестоимость становится более обозримой, а отдельные статьи затрат лучше контролируются.

Однако организация учета по системе «директ-костинг» связана с рядом проблем, которые вытекают из особенностей, присущих этой системе.

Для «директ-костинга» самым характерным является строгое разделение переменных и постоянных затрат. Однако чисто постоянных или чисто переменных издержек не так уж и много. В основном затраты носят полупеременный характер. Соответственно возникают трудности в их классификации. Кроме того, в различных условиях одни и те же затраты могут вести себя по-разному.

Для разделения затрат возможно использовать различные статистические и математические методы: метод наивысшей и наименьшей точек, метод корреляции, метод наименьших квадратов. При этом предполагается два допущения:

- функция издержек в пределах определенного интервала (масштабной базы) считается линейной;
- динамика издержек объясняется одной, решающей переменной, а не их комплексом, как это бывает в реальной жизни.

К тому же анализ безубыточности дает надежные результаты при соблюдении следующих условий:

- производительность труда не меняется внутри масштабной базы;
- переменные затраты, цены и структура продукции остаются неизменными в течение всего планового периода;
- на конец анализируемого периода у предприятия не остается запасов готовой продукции (или они незначительны), т.е. объем продаж соответствует объему производства.

Метод «директ-костинг» эффективен при принятии краткосрочных управленческих решений и неприемлем при планировании на длительную перспективу. В случае установления цены на уровне переменных затрат возникает опасность, что масса неделимых по изделиям постоянных затрат не покроется маржинальным доходом, т.е. предприятие попадет в зону убытков.

Система «директ-костинг» не дает ответа на вопрос, сколько стоит произведенный продукт и какова его полная себестоимость. Нераспределение по видам изделий условно-постоянных затрат занижает себестоимость и стоимость остатков незавершенного производства. Кроме того, косвенные переменные расходы в случае калькулирования неполной себестоимости также подлежат распределению по видам изготавливаемой продукции, что, в свою очередь, приводит к неточному исчислению ее (себестоимости) величины.

Метод полных затрат ориентирован на полное покрытие затрат и последующую максимизацию чистой прибыли и поэтому является основой долгосрочной политики в сфере производства. Необходимость калькуляции полных затрат может возникнуть в связи с экономическими или контрольными вопросами по производству определенных видов продукции. В этом случае возможно использование небухгалтерских методов ее исчисления.

Литература

1. Глобальная экономика. Энциклопедия / Под ред. И. М. Кулакова. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 920 с.
2. *Рассказова-Николаева С. А., Шебек С. В., Николаев Е. А.* Управленческий учет: Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2013. – 496 с.
3. *Соколов Я. В.* Основы теории бухгалтерского учета. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 496 с.
4. *Николаева С. А.* Особенности учета затрат в условиях рынка: система «директ-костинг»: Теория и практика. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 128 с.
5. *Друри К.* Управленческий и производственный учет. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 1424 с.

УДК 33

Конкурентоспособность коммерческого банка и ее оценка

Мамаева М. Э., старший преподаватель

Шермухамедов О. А., соискатель

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
Ташкентский филиал (Узбекистан, г. Ташкент),
e-mail: nauka.rea.uz@mail.ru

В статье рассматривается обеспечение конкурентоспособности в условиях рыночной экономики, которое приобретает большое значение и перед коммерческими банками всегда стоит вопрос о поддержании или

увеличении уровня конкурентоспособности. Предложены мероприятия по управлению конкурентоспособностью банка на основе ее оценки.

Ключевые слова: коммерческий банк, конкурентоспособность, банковское дело, банковская технология.

In the article there considered support of competitiveness in the conditions of market economy which gain a great value and before commercial banks there is always an issue about maintenance or expansion of competitiveness level. There stipulated a variety of reasons to control competitiveness of commercial bank. This is a goal of commercial bank by implementing estimation of own competitiveness.

Keywords: commercial bank, competitiveness, banking, banking technology.

Коммерческий банк «Даврбанк» является современным банком с уникальной компьютерной технологией, программным обеспечением, современной банковской технологией и комплексом оборудования широкого спектра применения. Повышение конкурентоспособности банка ведется в двух направлениях: первое – завоевание рынков, используя все свои конкурентные преимущества; второе – адаптация и развитие банка в условиях рыночной экономики.

Деятельность коммерческого банка «Даврбанк» является эффективной, несмотря на некоторое снижение экономических, показателей, основные результаты хозяйственной деятельности положительные, оценочные коэффициенты системы управления также являются положительными. Качественная определенность управления в рыночной экономике во многом определила небольшой удельный вес успешных руководителей. Это руководители уже старшего поколения (50–65 лет), на смену им приходят более, молодые (30–40 лет), имеющие опыт руководящей работы в данном банке. К ним относятся работники, ушедшие со своих должностей и пробовавшие строить свой самостоятельный бизнес. Эту категорию банковских работников объединяет опыт самостоятельного управления банком в условиях рынка.

Эффективное управление банком требует также формирования надежных коммуникаций, позволяющих своевременно обеспечивать всех участников управленческого процесса необходимой информацией, поддерживать надлежащий уровень обмена ею, благоприятный морально-психологический климат, а также хорошо сформированная система управления персоналом.

Все мероприятия по повышению конкурентоспособности нами разделены на три группы: мероприятия по повышению конкурентоспособности банковской продукции, конкурентного потенциала банка, по разработке конкурентных стратегий на рынке.

1. Мероприятия по повышению конкурентоспособности банковской продукции исходят из предпочтений потребителей. К ней могут быть отнесены: диверсификация видов услуг; совершенствование банковских услуг; формирование позитивного имиджа банка; проведение взвешенной банковской политики, выявление и обеспечение преимуществ банковского продукта и пр. Данные мероприятия обусловлены следующими причинами:

- качество предлагаемой банковской услуги другими банками не полностью удовлетворяет требованиям потребителей данного рынка;
- конкуренция на данном рынке в настоящий момент не очень высока.

2. К второй группе отнесены мероприятия по повышению конкурентного потенциала банка по направлениям: совершенствование производственного процесса и организационной деятельности банка; улучшение использования финансового потенциала, в том числе активными операциями банка, совершенствование кадровой политики. Улучшение использования финансового потенциала включает повышение эффективности инвестиций, улучшение использования собственного капитала, совершенствование механизма привлечения и использования заемных средств; повышение финансовой устойчивости банка, улучшение его деловой репутации; выявление резервов снижения дебиторской и кредиторской задолженностей; создание инновационных фондов. Совершенствование кадровой политики предприятия предполагает сокращение потерь рабочего времени; повышение квалификации работников; развитие творческой активности кадров; повышение социальной защищенности работников; повышение производительности банка на основе совершенствования мотивационного механизма.

3. Мероприятия по разработке и реализации конкурентных стратегий на рынке банковских услуг. В эту группу включены: изучение конъюнктуры банковского рынка и его сегментация, выбор целевого рынка и его сегмента, определение условий деятельности на этом рынке, разработка и выбор конкурентных

стратегий, способов предоставления банковских услуг, мероприятий по стимулированию кредитных операций, рекламных концепций; повышение эффективности рекламы; совершенствование уровня патентно-правовой работы и др. Сюда же отнесены резервы использования мероприятий государственного стимулирования развития банка: улучшение возможностей использования государственных программ по обеспечению конкурентоспособности:

- контроль за ходом выполнения выбранной банком конкурентной стратегии должен проводиться в условиях постоянно изменяющейся внешней среды;
- в случае кардинального изменения внешней среды банк должен быть готово к созданию и реализации новой для него конкурентной стратегии;
- без вышеперечисленных способов реализации стратегии на рынке невозможно добиться эффекта от предложенной конкурентной стратегии.

Эти действия позволят банку извлечь дополнительную прибыль и поддержать собственный имидж среди конкурентов.

Конкретные рекомендации по повышению уровня конкурентоспособности коммерческого банка «Даврбанк»:

1. Необходимо использовать технологический и трудовой потенциал организации для завоевания новых рынков как в Узбекистане, так и в Центрально-Азиатских республиках. Этого можно достичь следующими действиями:

- использование дополнительных мощностей;
- изменение организации банковского дела и его материально-технического обеспечения;
- привлечение высококвалифицированных сотрудников и дополнительная мотивация работников.

2. Банк может устранить свои слабые стороны путём увеличения своей производительности при помощи приобретения нового оборудования, проведения исследований потребностей и финансовых возможностей населения в целях определения сегмента клиентов, желающих приобрести кредиты, а также проведения широкой рекламной кампании в целях обеспечения целевого обращения клиентов именно в этот банк. Оно достигнет этого:

- путем внедрения новой технологии;
- за счет улучшения предоставляемых банковских услуг;

- путем оптимизации заемного капитала;
- путем разработки новых рыночных обеспечений.

3. Для дальнейшей диверсификации банку придется занять-ся поиском новых сегментов рынка, в которых он имеет конкурентное преимущество, и сконцентрироваться на достижении необходимых компетенций. Этого можно достичь следующими мероприятиями:

- внедрение новых банковских услуг;
- использование современных информационно-коммуникационных технологий;
- появление новых рынков банковских услуг.

4. От руководящего персонала банка требуется пристальное внимание к качеству и конкурентоспособности банковской продукции при проведении работы по повышению устойчивости его развития в данном периоде и в будущем. Этого можно достичь следующими действиями:

- разработка конкурентоспособной банковской услуги при снижении затрат материальных и трудовых ресурсов;
- учет и полная компенсация клиенту всех сумм, связанных с возникновением банкротств;
- постоянная связь с поставщиками банковских компьютерных программ и комплектующих изделий для новых типов компьютеров с целью повышения качества банковских услуг;
- реализация принципа персональной ответственности за качество труда и признание заслуг исполнителя;
- целенаправленное, постоянное повышение квалификации специалистов и рабочих, работающих в банке.

5. Для повышения прибыли и конкурентоспособности банку необходимо активно стимулировать рост спроса на дополнительные банковские услуги. Для снижения дополнительных банковских услуг и повышения уровня их привлекательности необходимо:

- проведение рекламных акций, которые будут четко отражать суть этих услуг, пользу, которую они принесут клиенту;
- снижение цены на дополнительные банковские услуги по возможности;
- максимально сократить время предоставления услуг.

Конечной целью банка в стратегической перспективе является его становление в качестве лидирующего банка с высоким

внутренним потенциалом конкурентоспособности и эффективности, основанном на постоянном совершенствовании ключевых компетенций в удовлетворении потребностей клиентов в широкой номенклатуре услуг.

Ввиду разработанных целей и задач мы предложили использовать конкурентную стратегию концентрированной диверсификации. Такая стратегия предполагает разработку новых видов банковских услуг одновременно с освоением новых рынков. Стратегия диверсификации – система мер, которую предприятие использует, чтобы исключить зависимость экономической эффективности банковского бизнеса от одного стратегического направления деятельности. Стратегия диверсификации разрабатывается так, чтобы разрабатывать новые виды банковских услуг одновременно с вхождением на новые рынки. Такая стратегия обеспечивает прибыль, стабильность и устойчивость банка в отдаленном будущем, а значит, способствует поддержанию высокого уровня конкурентоспособности.

Литература

1. Азоев А. Г. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление. – М., 2006. – 546 с.
3. Балабанов И. Т. Основы менеджмента. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 248 с.
4. Виханский О. С. Стратегическое управление: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Гардарики, 2000. – 296 с.
5. Виханский О. С., Наумов А. И. Менеджмент. – М.: Наука, 2006. – 374 с.
6. Володькина М. В. Стратегический менеджмент: Учебное пособие. – Киев: Знання-Прес, 2002. – 149 с.
7. Гибсон Дж. Л. Организации: поведение, структура, процессы. – М.: Инфра-М, 2010. – 660 с.
8. Голубков Е. П. Основы маркетинга. – М.: Финпресс, 2007. – 656 с.
9. Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 318 с.

Эвристические методы прогнозирования банкротства предприятия

Орсоева М. В., канд. экон. наук, доцент

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
Новосибирский филиал (Россия, г. Новосибирск),
e-mail: nonix@mail.ru

В статье рассмотрены возможности использования эвристических методов прогнозирования банкротства предприятия. Автором были выделены и предложены метод Аргенти и метод Скоуна.

Ключевые слова: банкротство предприятия, эвристические методы, метод Аргенти, метод Скоуна.

In article possibilities of use of heuristic methods of forecasting of bankruptcy of the enterprise are considered. The author allocated and offered Argenti's method and Skoun's method.

Keywords: bankruptcy of the enterprise, heuristic methods, Argenti's method, Skoun's method.

Банкротство предприятия – сложный и болезненный процесс для любого предприятия, в связи с чем возникает вопрос скорейшего определения вероятности наступления данного момента для организации. Существующие методы оценки вероятности банкротства предполагают наличие полной и достоверной информации о предприятии. Однако не всегда предприятия располагают ею в полной мере. В таких случаях можно воспользоваться эвристическими методами.

Эвристические методы – это методы, основывающиеся на профессиональных суждениях, опыте и интуитивных знаниях экспертов, их индивидуальных либо коллективных заключениях.

В мире существует множество различных методов определения вероятности наступления банкротства. Однако они в целом неприменимы к нашим условиям. Для того чтобы рассчитать наиболее точные параметры предлагаемых моделей, необходимо располагать полными и достоверными статистическими данными, что невозможно на данный момент. Российские предприятия заведомо сдают недостоверные данные в государственные контролирующие органы. Значения весовых коэффициентов, рассчитанных иностранными экономистами, базируются на данных прошлого века и учитывают специфику западной экономики и структуру капитала иностранной компании. Попытки российских ученых можно считать неудачными, в качестве до-

казательств можно привести значения весовых коэффициентов в модели Z-счет, предложенной А. Ю. Беликовым и Г. В. Давыдовой:

$$R = 8,38K_1 + K_2 + 0,054K_3 + 0,63K_4, \quad (1)$$

Данные показатели имеют различное значение, первый коэффициент слишком значим по сравнению с остальными, соответственно использовать такую модель нельзя.

В настоящее время эвристические методы довольно широко используются во всех отраслях экономики. Использование таких методов предполагает наличие определенных условий, которые представлены в табл. 1.

Таблица 1

Условия, предопределяющие необходимость использования эвристических методов

Параметры	Характеристика
Характер исходной информации	Только качественные показатели хозяйственной деятельности предприятия
Наличие достоверных данных об объекте исследования	Отсутствие или наличие неполных данных по характеристикам исследуемого объекта, невозможность проверки информации
Наличие времени	Отсутствует
Наличие технических средств	Отсутствует
Характер ситуации	Экстремальный

Как видно по данным табл. 1, главными условиями, определяющими возможность применения эвристических методов, являются недостаток информации, времени и технических средств. Для более успешной работы экспертов в области оценки вероятности наступления банкротства были разработаны два метода: метод Аргенти и метод Скоуна.

Метод Аргенти характеризует кризис управления, который впоследствии может повлечь банкротство коммерческой организации. При создании модели А-счета Аргенти исходил из того, что:

- 1) в организации велика вероятность наступления кризиса;
- 2) этот процесс осуществляется последовательно и занимает несколько лет;
- 3) Аргенти выделил три элемента (стадии) управленческого кризиса: недостатки, ошибки и симптомы.

Организации задолго до наступления банкротства демонстрируют одни и те же недостатки годами, вернее, отсутствие или замедленная реакция на изменения внешней среды. Отсутствие

гибкости и неумение приспособливаться к изменяющимся условиям внешней среды приводит к внутреннему кризису на предприятии и в конечном итоге к банкротству.

Вследствие накопления недостатков предприятие может совершить ошибки в управлении предприятием.

Ошибки, которые делает предприятие, приводят к появлению уже известным нам симптомам неплатежеспособности предприятия. Симптомы начинают проявляться в последние 2–3 года. Весь процесс от начала и до конца (недостатки, ошибки, симптомы) занимает примерно от 5 до 10 лет. Все показатели представлены в табл. 2.

Таблица 2

Метод Аргенти-счета для прогнозирования банкротства

Параметры	Баллы
1. Недостатки в управлении бизнес-процессом	
Директор-автократ	8
Пассивность директора	4
Низкая квалификация директора или финансиста	4
Недостаток профессиональных менеджеров среднего и нижнего звена	3
Недостатки системы учета: отсутствие основного бюджета и контроля за его исполнением	3
Отсутствие прогноза денежных потоков, бюджета денежной наличности	3
Отсутствие системы управленческого учета затрат	3
Замедленная реакция на изменения технологий, рынков, методов организации труда и т.д.	15
Максимально возможная сумма баллов	43
«Проходной балл»	10
2. Ошибки – составляющие вероятности наступления банкротства	
Высокая доля заемного капитала (80–100%)	15
Недостаток оборотных средств из-за быстрого роста бизнеса	15
Наличие крупного проекта (в случае провала проекта предприятие окажется на грани банкротства)	15
Максимально возможная сумма баллов	45
«Проходной балл»	15
3. Симптомы – наличие рисков, влияющих на вероятность банкротства	
Ухудшение финансовых показателей	4
Нарушения в области текущего учета	4
Нефинансовые признаки неблагополучия (ухудшение качества, снижение доли рынка)	3
Симптомы кризиса: судебные иски и скандалы	1
Максимально возможная сумма баллов	12

Максимально возможный балл Аргенти-счета	100
«Проходной балл»	25
Большинство успешных предприятий	5–18
Организация может обанкротиться в ближайшие пять лет	18–35
Организация, находящаяся в состоянии кризиса	35–70

При тестировании показателям в таблице присваивается одно из двух значений – либо «указанный в таблице балл», либо «ноль». Каждому фактору каждой стадии присваивают определенное количество баллов и рассчитывают агрегированный показатель – А-счет. Промежуточные значения недопустимы, необходимо оценить каждую позицию с точки зрения того, согласны вы с приведенным суждением или нет.

Метод Скоуна [1] использует более простой вариант – опрос. Следует ответить на следующие вопросы:

1. Компании менее 5 лет?
2. Компания работает в циклической отрасли?
3. Краткосрочные обязательства больше суммы оборотных активов?
4. Соотношение заемных и собственных средств более 100%?
5. За последние четыре года выручка увеличилась более чем на 50%?
6. Резервы отрицательные и по абсолютной величине превышают стоимость уставного капитала?
7. Компания переезжает или намеревается переехать?
8. Использует ли компания «творческий учет»?
9. Не слишком сильно увеличилось соотношение заемных и собственных средств за предыдущий год?
10. Не изменила компания в последнее время банк, аудиторов, директоров?
11. Не является председатель совета директоров одновременно исполнительным директором?
12. Не превышает ли сумма краткосрочного заемного капитала величину долгосрочного заемного капитала?
13. Не является учет и отчетность чрезмерно подробными или представленными в нестандартном формате?

Если на более чем пять из этих вопросов ответ «да», компания переживает осложнения. Если ответ на более чем восемь вопросов положительный – финансовое положение организации тяжелое.

В заключение можно сказать, эвристические методы возможно использовать при диагностике и прогнозировании вероятности наступления банкротства. Представленные методы Аргенти и Скоуна оригинальны и удобны в использовании не только для экспертов, но и для специалистов различных предприятий, в том числе и малого бизнеса.

Литература

1. Скоун Т. Управленческий учет. – URL: <http://www.pqm-online.com/assets/files/lib/scown.pdf>

УДК 339.138;332.14

Влияние изменения курса российского рубля к основным мировым валютам на внешнеторговые операции

Пупенко А. В., канд. экон. наук, доцент

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
Новосибирский филиал (Россия, г. Новосибирск),
e-mail: pupenko@mail.ru

В предлагаемой экономической статье автором рассматривается вопрос влияния изменения курса российского рубля к основным мировым валютам на внешнеторговые операции, изменения доли импорта и экспорта во внешнеэкономической деятельности российских производственных и торговых предприятий.

Ключевые слова: курс рубля, мировые валюты, внешнеторговые операции, импорт, экспорт, внешнеэкономическая деятельность.

In the present economic article the author examines the impact of changes in the ruble exchange rate against major world currencies on the foreign trade operations, changes in the share of imports and exports in foreign economic activity of Russian manufacturing and trading enterprise.

Keywords: exchange rate, world currencies, foreign trade operations, import, export, foreign economic activity.

Валютные курсы оказывают существенное влияние на внешнюю торговлю различных стран, воздействуя на ценовые соотношения экспорта и импорта, вызывая изменение внутриэкономической ситуации, а также влияя на конкурентоспособность фирм, прибыль предприятий. Используя валютный курс, предприниматель сравнивает собственные издержки производства с ценами мирового рынка. Это дает возможность выявить результат внешнеэкономических операций отдельных предприятий и страны в целом.

Резкие колебания валютного курса усиливают нестабильность международных экономических, в том числе валютно-кредитных и финансовых отношений, вызывают негативные социально-экономические последствия, потери одних и выигрыши других стран.

В частности, обесценивание национальной валюты дает возможность экспортерам этой страны понизить цены на свою продукцию в иностранной валюте, получая премию при обмене вырученной подорожавшей иностранной валюты на подешевевшую национальную, и продавать товары по ценам ниже среднемировых, что ведет к их обогащению за счет материальных потерь своей страны. Но одновременно снижение курса национальной валюты удорожает импорт, так как для получения этой же суммы в своей валюте иностранные экспортеры вынуждены повысить цены, что стимулирует их рост в стране, сокращение ввоза товаров и потребления или развитие национального производства товаров взамен импортных. [1]

Снижение валютного курса сокращает реальную задолженность в национальной валюте, увеличивает тяжесть внешних долгов, выраженных в иностранной валюте. Невыгодным становится вывоз прибылей, процентов, дивидендов, получаемых иностранными инвесторами в валюте стран пребывания. Эти прибыли реинвестируются или используются для закупки товаров по внутренним ценам и последующего их экспорта.

В стране с высоким валютным курсом импорт расширяется, стимулируется приток в страну иностранных и национальных капиталов, увеличивается вывоз прибылей по иностранным капиталовложениям. Уменьшается реальная сумма внешнего долга, выраженного в обесценившейся иностранной валюте.

Многие страны манипулируют валютными курсами для решения своих задач – как в области экономического развития, так и в области защиты от валютного риска. Манипулирование включает в себя целый ряд мероприятий – от искусственного занижения или, наоборот, завышения курсов национальных валют, использования тарифов и лицензий до механизма интервенций.

Завышенный курс национальной валюты – это официальный курс, установленный на уровне выше паритетного курса. В свою очередь, заниженный валютный курс – это официальный курс, установленный ниже паритетного.

Разрыв внешнего и внутреннего обесценения валюты, т.е. динамики его курса и покупательной способности, имеет большое значение для внешней торговли. Если внутреннее инфляционное обесценение денег опережает снижение курса валюты, то при прочих равных условиях поощряется импорт товаров в целях их продажи на внутреннем рынке по высоким ценам. Если внешнее обесценение валюты обгоняет внутреннее, вызываемое инфляцией, то возникают условия для валютного демпинга-массового экспорта товаров по ценам ниже среднемировых [2].

Иногда устанавливаются разные режимы валютных курсов для различных участников валютного рынка в зависимости от проводимых операций: коммерческих или финансовых. Часто по коммерческим операциям применяется официальный валютный курс, а по операциям, связанным с движением капитала, – рыночный. Курс по коммерческим операциям обычно является заниженным.

Вначале в странах, искусственно занизивших курс собственной валюты, наблюдается оживление экономики, вызванное повышением конкурентоспособности экспорта. Однако далее нарастают ограничения внутриотраслевого и межотраслевого перераспределения ресурсов, большая часть национального дохода направляется в сферу производства за счет уменьшения в нем доли потребления, что приводит к повышению уровня потребительских цен в стране, за счет чего происходит ухудшение уровня жизни населения.

Негативное влияние на изменение пропорций народного хозяйства может оказать и искусственное поддержание постоянно-го валютного курса, уровень которого значительно расходится с паритетным, приводя к закреплению однобокой ориентации в развитии отдельных отраслей экономики.

Следовательно, изменения курса валют влияют на перераспределение между странами части совокупного общественного продукта, реализуемого на внешних рынках. В условиях плавающих валютных курсов усиливается воздействие курсовых соотношений на ценообразование и инфляционный процесс, а также их влияние на движение капиталов, особенно краткосрочных, что сказывается на валютно-экономическом положении отдельных государств. В результате притока спекулятивных иностранных капиталов в страну, курс валюты которой повышается, может временно увеличиться объем ссудных капиталов и капиталов-

ложений, что используется для развития экономики и покрытия дефицита государственного бюджета. Отлив капиталов из страны приводит к их нехватке, свертыванию инвестиций, росту безработицы [3].

Последствия колебаний валютного курса зависят от валютно-экономического потенциала страны, ее экспортной квоты, позиций в МЭО. Валютный курс служит объектом борьбы между странами, национальными экспортерами и импортерами, является источником межгосударственных разногласий.

Большое влияние на курс валюты оказывает ее количество в обращении, поскольку стоимость валюты тем меньше, чем больше ее находится в обращении, и наоборот.

Необходимо учитывать, что деньги должны быть обеспечены товарами (ВНП), производимыми данной страной. Рост ВНП означает общее удовлетворительное состояние экономики, увеличение промышленного производства, приток зарубежных инвестиций в экономику, рост экспорта. Увеличение зарубежных инвестиций и экспорта приводит к увеличению спроса на национальную валюту со стороны иностранцев, что выражается в росте курса. Следовательно, увеличение ВНП способствует росту курса валюты.

Чем выше цены и издержки производства внутри страны по сравнению с иностранными, тем больше возрастает импорт по сравнению с экспортом. Поэтому высокий уровень цен внутри страны и низкий уровень цен за ее пределами обычно означает высокие цены на иностранную валюту. Этот фактор, который в 20-е годы XX века считался наиболее важным, получил название «паритета покупательной способности» валютных курсов. Согласно концепции паритета покупательной способности, изменение соотношения валютных курсов двух стран при прочих равных условиях пропорционально изменению соотношения между внутренними ценами и ценами за границей.

Чем сильнее желание иметь заграничные товары и пользоваться заграничными услугами, тем большую цену приходится предлагать за иностранную валюту. С ростом национального дохода увеличивается и спрос на импортные товары. Это вызывает тенденцию к удешевлению национальной валюты. С другой стороны, высокий национальный доход за границей снижает цену иностранной валюты. Все это происходит из-за «склонности страны импортировать»: рост национального дохода ведет к рас-

ширению импорта почти в такой же степени, в какой увеличивается внутреннее потребление.

Экспортеры и импортеры являются пользователями валютного рынка (market users) в чистом виде. У экспортеров существует постоянный интерес продавать иностранную валюту, а у импортеров – покупать ее. При солидных фирмах, занимающихся экспортно-импортными операциями, существуют аналитические отделы, которые специализируются на прогнозировании валютных курсов с целью более или менее выгодно продать или купить иностранную валюту [4].

Воздействие экспортеров и импортеров на рынок является краткосрочным и не является причиной глобальных трендов, поскольку объемы внешнеторговых сделок незначительны по сравнению с общим объемом операций на валютном рынке. Чаще всего их деятельность создает на рынке откаты (коррекции), поскольку при достижении определенных уровней становится выгодным продать или купить иностранную валюту.

В современных условиях валютный курс формируется, как обычная цена, под воздействием спроса и предложения. В результате взаимодействия спроса и предложения формируется равновесный рыночный курс валют. Размер спроса на иностранную валюту определяется потребностями страны в импорте товаров и услуг; расходами туристов данной страны, выезжающих в иностранное государство; спросом на иностранные финансовые активы; спросом на иностранную валюту в связи с намерениями резидентов осуществлять инвестиционные проекты за рубежом.

Размер предложения иностранной валюты определяется: спросом резидентов иностранного государства на валюту данного государства; спросом иностранных туристов на товары и услуги в данном государстве; спросом иностранных инвесторов на активы, выраженные в национальной валюте данного государства; спросом на национальную валюту в связи с намерениями нерезидентов осуществлять инвестиционные проекты в данном государстве.

При прочих равных условиях уровень инфляции в стране обратно пропорционально влияет на величину курса национальной валюты.

Изменение процентных ставок влияет на валютный курс двояким образом. Их увеличение внутри страны приводит к повы-

шению курса национальной валюты в краткосрочном периоде, а в долгосрочном – к понижению курса национальной валюты.

Активный платежный баланс способствует повышению курса национальной валюты, так как увеличивается спрос на нее со стороны иностранных должников; соответственно пассивный платежный баланс порождает тенденцию к понижению курса национальной валюты.

Конъюнктурные факторы изменения валютного курса могут значительно изменять величину курса национальной валюты, однако в краткосрочных интервалах времени. К ним относятся колебания деловой активности в стране, прогнозы, валютные спекуляции и кризисы.

Мерами государственного воздействия на величину валютного курса являются валютные интервенции, дисконтная политика и протекционистские меры. Наиболее действенным методом воздействия выступают валютные интервенции – операции центральных банков на валютных рынках по купле-продаже национальной денежной единицы против основных ведущих валют мира [5].

Для того чтобы валютные интервенции привели к желаемым результатам по изменению национального валютного курса в долгосрочной перспективе, необходимо:

- 1) наличие необходимого количества резервов в центральных банках для проведения валютных интервенций;
- 2) доверие участников рынка к долгосрочной политике центральных банков;
- 3) изменение фундаментальных экономических показателей (таких, как темп экономического роста, темп инфляции, темп изменения денежной массы).

Манипулирование с валютным курсом может оказать существенное влияние на внешнеторговые операции в стране. Так, заниженный курс национальной валюты выгоден экспортерам, а завышенный курс удешевляет импорт.

Валютный курс как прямо, так и косвенно влияет на стабильность экономики и макроэкономическое равновесие. Государственная стабилизационная политика должна учитывать способ фиксации валютного курса. Фискальная политика при фиксированном валютном курсе эффективна, но безрезультатна при плавающем режиме валютного курса. Монетарная политика со-

ответственно эффективна при плавающем валютном курсе и не приносит существенных результатов при жесткой его фиксации.

Литература

1. *Вавилова Е. В., Халевинская Е. Д.* Всемирные торговые организации и российские интересы. – М.: Магистр, 2009.
2. *Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов / Под ред. Стровского.* – М.: Юнити-Дана, 2008.
3. *Далгов С. И., Холопов К. В.* Технологии внешнеторговых сделок. – М.: ВАВТ, 2010.
4. *Иванов И. И.* Внешнеторговая деятельность. – М.: Инфра-М, 2010.
5. *Родыгина Н. Ю.* Организация и техника внешнеторговых операций. – М.: Юрайт, 2008.

УДК 33

Формирование себестоимости услуг коммерческими банками с использованием информационно-коммуникационных технологий

**Сидикова Ф. Х., старший преподаватель
Шермухамедов Б. А., соискатель**

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
Ташкентский филиал (Узбекистан, г. Ташкент),
e-mail: nauka.rea.uz@mail.ru

В статье рассматривается формирование себестоимости услуг коммерческими банками с использованием информационно-коммуникационных технологий. На примере частных банков Республики Узбекистан анализируются затраты на банковские услуги.

Ключевые слова: информационно-коммуникационные технологии, банк, себестоимость, банковские услуги.

In the article there considered formation of cost price of commercial banks services with the use of information and communication technologies. There analyzed bank services costs on the example of private banks of the Republic of Uzbekistan.

Keywords: information and communication technologies, bank, cost price, bank services.

Как известно, услуги банков предполагают соответствующее ресурсное обеспечение, величина которого оказывает существенное влияние на уровень развития банка. Поэтому банк должен знать, во что обходятся предоставляемые услуги. Данный фактор особенно важен в условиях рыночных отношений, так как уровень затрат на предоставляемые услуги влияет на конкурентоспо-

способность банка. В ходе своей деятельности коммерческие банки используют средства, привлекаемые своей клиентурой и других банков, а также собственные ресурсы с денежного и финансового рынков, производят различного рода вложения (инвестиции) в целях получения прибыли. Для того чтобы знать, во что обходится предоставление банковских услуг, банк должен производить их стоимостную оценку по вещественному и количественному составу (средства и предметы труда), а также по составу и количеству затрат труда, требуемых для предоставления услуг. Принято считать, что себестоимость – это денежное выражение затрат производственных факторов, необходимых для осуществления банком производственной и коммерческой деятельности, связанной с оказанием услуг, т.е. все то, во что обходятся банку услуги и реализация этих услуг. В соответствии с определением себестоимости предоставления услуг нами рассмотрены себестоимость создания и реализации новых услуг.

Себестоимость новых банковских услуг характеризует в денежном измерении все материальные затраты и затраты на оплату труда, которые в том или ином банке падают на единицу и на весь объем предоставляемых услуг. В полную себестоимость предоставляемых услуг можно включить следующие виды затрат: затраты на подготовку и освоение банковских услуг, затраты, связанные непосредственно с производством услуг, обусловленные технологией и организацией банковских услуг; затраты на оплату труда, затраты, связанные с совершенствованием технологии и организации услуг, а также с улучшением качества услуг; затраты по обслуживанию производственного процесса (текущий, средний и капитальный ремонт компьютеров и программного обеспечения); затраты по обеспечению нормальных условий труда и техники безопасности; расходы, связанные с набором банковского персонала и новых программных продуктов для банка и т.д. Величина этих затрат зависит от цен на ресурсы, необходимые для предоставления новых банковских услуг, а также от технологии их предоставления. Банк должен использовать такие методы предоставления услуг, которые были бы эффективными как с технологической, так и экономической точки зрения. Иными словами, каждый банк стремится выбрать такой технически эффективный процесс, который обеспечивал бы наименьшие издержки предоставляемых услуг. Необходимость знания величины издержек новых банковских услуг предполагает разра-

ботку соответствующих методов их учета. Создание новых услуг или оказания услуги связано с использованием разнообразных видов ресурсов, осуществлением ряда действий по подготовке производства к реализации предоставляемых услуг. Это разнообразие предопределяет необходимость классификации затрат на банковские услуги. Активные операции коммерческого банка являются важными и основополагающими, и их обычно разделяют на три крупные группы: кредитные операции (или ссуды); инвестиционные операции; кассовые операции. Кредитные операции (или ссуды) приносят банкам основную часть их доходов.

Как известно, банковский кредит – это экономические отношения, в процессе которых банки предоставляют заемщикам денежные средства с условием их возврата. Эти отношения предполагают движение стоимости (ссудного капитала) от банка (кредитора) к ссудозаемщику (дебитору) и обратно. Заемщиками выступают предприятия всех форм собственности (акционерные предприятия и фирмы, государственные предприятия, частные предприниматели и т.д.), а также население.

Кредитные операции занимают наибольшую долю в структуре статей банковских активов. При инвестиционных операциях, в процессе их совершения банк выступает в качестве инвестора, вкладывая ресурсы в ценные бумаги или приобретая права по совместной хозяйственной деятельности. Эти операции также приносят банку доход посредством прямого участия в создании прибыли. Разновидностью инвестиционных операций банков является вложение средств в конторские здания, оборудование и оплату аренды, но эти вложения осуществляются за счет собственного капитала банка, их назначение состоит в обеспечении условий для банковской деятельности, и эти инвестиции не приносят банку дохода. Назначение кассовых операций заключается в создании текущих и длительных резервов платежных средств на счетах в Центральном банке (корреспондентский счет и резервный счет) и других коммерческих банках, а также в приеме банками от своих клиентов наличности и зачислении сумм на разные виды счетов, выдачи наличности по требованию клиентов.

Анализ состояния компьютеризации управления затратами в коммерческом банке «Даврбанк» показывает, что в основном она коснулась расчетов по планированию прямых затрат (трудовых и материальных), а также бухгалтерского учета затрат на новые услуги. Нормирование, планирование, учет и распределе-

ние косвенных затрат компьютеризированы, главным образом, на заключительной стадии и базируются на предварительных укрупненных нормативных расчетах. Следует отметить также недостаточное внедрение нормативного метода учета затрат («стандарт-костс»), так как ввести его в спрос на кредиты можно только с использованием ИКТ. В связи с недостаточным уровнем компьютеризации первичного оперативного учета затрат на производство, формирования и ведения нормативной базы, ее локальностью, нестыковкой управленческого (производственного) и бухгалтерского учета, выбором учетных единиц и точностью, оперативно контролировать и регулировать уровень затрат на новые услуги затруднительно. Необходимо также, чтобы расчеты, требуемые для управления затратами, были включены в общую информационную, программную, техническую и организационную систему управления банком. Все сказанное позволяет сделать вывод об актуальности повышения уровня компьютеризации при управлении затратами на базе использования современных технических средств сбора, передачи, накопления, обработки и использования информации на всех стадиях жизненного цикла услуги. Предпосылки для этого имеются. К их числу принадлежат и наличие высокопроизводительных, достаточно надежных средств формирования, сбора, передачи, обработки и отображения управленческой информации, и существование экономико-математических методов прогнозирования, моделирования, планирования, учета и регулирования хода производственного процесса и его обеспечения, и настоятельная потребность в коренном улучшении прогнозирования и регулирования уровня затрат в банке. При подготовке к компьютеризации управления каким-либо процессом, в том числе управления затратами, возникает желание максимально увеличить число компьютеризированных задач (расчетов). При этом наблюдается тенденция концентрации расчетов на верхних уровнях управления, что приводит к их информационной перегрузке и одновременно к дефициту информации на других уровнях, а, в конечном счете, к снижению эффективности всей системы. С учетом изложенного необходимо четко определять сферы компьютеризации управления затратами банка по внедрению новых услуг. Исследования показали, что целесообразно принимать во внимание трудоемкость расчетов, стоимость расчетов, необходимость информационного и алгоритмического сопряжения смежных задач

управления затратами и системы управления банком, требования к оперативности управления затратами и ее соответствию динамике процесса разработки новых услуг и управления в целом, точность расчетов для компьютеризации задач по расчету затрат для представлению новых услуг в «Даврбанке».

Литература

1. *Костромина Д. В.* Управление затратами и прибылью предприятия на основе организации центров финансовой ответственности // Финансовый менеджмент. – 2004. – № 4. – С. 48–52.
2. *Кузов М.* Управление затратами: практика, идеи, подходы // Управление компанией. – 2010. – № 1. – С. 72–73.
3. *Любушин Н. П., Лецаева В. Б., Дьякова В. Г.* Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебное пособие. – М.: Юнити-Дана, 2005. – 471 с.

УДК 336.711.65

Банковские риски в международных финансовых отношениях

Сорокина М. М., канд. экон. наук

Новосибирский государственный университет экономики и управления
(Россия, г. Новосибирск), e-mail: m40ina@mail.ru

В статье рассматриваются банковские риски в международных финансовых отношениях. Исследуется возможное влияние введения стандартов Базеля III на снижение банковских рисков и финансовую стабильность.

Ключевые слова: рыночный риск, валютный риск, процентный риск, фондовый риск, управление рисками, риск-ориентированный подход, Базель III, финансовый надзор.

The article deals with banking risks in international financial relations. We investigate the possible impact of the introduction of Basel III standards to reduce the risks of banking and financial stability.

Keywords: market risk, currency risk, interest rate risk, equity risk, risk management, risk-based approach, Basel III, financial oversight.

По мере интеграции России в мировую экономику расширяется международная деятельность коммерческих банков. Она непосредственно связана с обслуживанием внешнеэкономической деятельности клиентов и выходом российских банков на мировой финансовый рынок. В этой связи международная банковская деятельность разнообразна и включает валютные, кредитные, расчетные, фондовые, гарантийные операции.

Огромный объем виртуальных сделок на мировом финансовом рынке создает угрозу финансовых потрясений, а их цепная реакция в условиях экономической либерализации и взаимозависимости национальных экономик повышает уязвимость международных банковских операций.

Глобальным фактором повышения рисков в международной деятельности банков стало снижение объема операций, обслуживающих наиболее ликвидные активы и обязательства по внешней торговле товарами и услугам, и увеличение объема операций, связанных с международной миграцией капитала, в том числе виртуального (фиктивного), сделок с ценными бумагами и производными финансовыми инструментами. Начало XXI века характеризуется ежегодным ростом движения капитала между странами, который в разы опережает увеличение экспорта товаров и в десятки раз – рост мирового производства.

Комплексный подход к рискам в международных операциях банков дает возможность систематизировать их виды.

Особое место среди них занимают валютные риски – опасность валютных потерь в результате изменения курса валюты цены или займа по отношению к валюте платежа в период между подписанием внешнеторгового или кредитного соглашения и осуществлением платежа по нему.

При осуществлении международных кредитных операций коммерческие банки подвергаются рискам как заемщики и кредиторы. Для банка, который заимствует кредиты за рубежом, возникают следующие риски:

- валютный (в случае повышения курса валюты займа);
- снижения эффективности международной кредитной операции, если средний срок распоряжения банком всей суммой полученного валютного кредита значительно меньше полного срока.
- потери доходности вследствие завышения стоимости международного кредита, включая ее договорные и скрытые элементы.

Типичным риском банка как международного кредитора является кредитный риск – возможность убытков при неисполнении, несвоевременном или неполном исполнении должником финансовых обязательств в соответствии с соглашением.

Международные расчеты, осуществляемые банками, связаны с риском неперевода средств, риском неплатежа (особенно при

инкассовой форме расчета без дополнительных гарантий, расчетах по открытому счету), валютным риском, мошенничеством, которое в этой сфере достаточно распространено.

С учетом мировой практики можно выделить также следующие типовые риски в международных банковских операциях: процентный и фондовый, которые в совокупности с валютным риском образуют рыночный риск; операционный (транзакционный); ликвидности; правовой; репутационный; страновой; стратегический; риск легализации преступных доходов и финансирования терроризма [1].

Деятельность каждого банка базируется на рискованности, начиная с возможности убытка в связи с невозвратом кредитных ресурсов и заканчивая потерями от стихийных бедствий. Именно поэтому создание системы регулирования и контроль банковских рисков является важным направлением стратегии развития банковского сектора национальной экономики.

Высокий уровень концентрации рисков – это угроза устойчивости конкретных банков и возможная проблема для всего банковского сектора. Поэтому ряду отечественных банков, имеющих повышенную концентрацию рисков, необходимо менять стратегию поведения.

Негативным фактором последнего периода стало усиление напряженности на Украине и введение секторальных санкций в отношении российских банков и компаний со стороны США, ЕС и ряда других стран. Прямым эффектом санкций является потеря доступа компаний, попавших под санкции, к внешнему рынку – источнику относительно дешевых и долгосрочных средств. Косвенный эффект санкций связан в том числе с тем, что, иностранные контрагенты предпочитают минимизировать свои риски, в частности они:

- ограничивают рефинансирование внешних заимствований – не только компаний, попавших под санкции, но в ряде случаев и других российских заемщиков;
- снижают лимиты на российские банки даже по операциям, не подпадающим под ограничения (свопы и краткосрочные кредиты);
- увеличивают цикл проведения платежей в иностранной валюте (в результате процедур проверки происходят задержки платежей длительностью от нескольких часов до нескольких дней).

Кроме того, иностранные рейтинговые агентства прекратили присваивать рейтинги новым инструментам компаний, попавших под санкции, что ограничивает эмитентов в размещении облигаций среди институциональных инвесторов, которые обязаны осуществлять вложения в облигации с рейтингом не ниже определенного уровня [2].

Кризисные явления в мировой банковской системе четко обозначили проблему эффективного регулирования финансово-кредитной сферы с целью минимизации рисков. Докризисные методы оценки надежности финансовых институтов строились на оценке рисков: устанавливались подходы к оценке надежности через финансовую отчетность, и через отношения рисков, принятых банком, к его капиталу.

На сегодняшний день к перечню основных документов, которые регламентируют банковский риск-менеджмент, можно отнести международные стандарты «International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards» («Basel II» или «Базель II»). Соглашение Базельского комитета Базель II устанавливает обязательное наличие в банке подразделения по управлению рисками, которое смогло бы вовремя распознать риск и предупредить его. Речь идет о возможности реализации подходов к оценке кредитного риска, базирующихся на внутренних рейтинговых оценках банков.

Соглашение «Базель III» стало инструментом, который нацелен на предотвращение кризисов. Однако введение жестких стандартов регулирования может привести к повышению стоимости банковских продуктов, к росту активности финансовых компаний, не регулируемых банковскими правилами, включая хедж-фонды и компании прямых частных инвестиций. В эти структуры активно инвестируют пенсионные фонды и страховые компании, поэтому стабильность мировой финансовой системы может снизиться [3].

Базель III представляет собой симбиоз передовых методов оценки рисков (кредитного, рыночного и операционного), формирования соответствующего капитала и содержательного риск-ориентированного надзора. Очевидным является тот факт, что основой всех итераций Базельских соглашений стало повышение эффективности управления рисками.

В связи с произошедшим в 2014 г. изменением международной обстановки и ограничением доступа российских компаний и

банков к заимствованиям на международных финансовых рынках перед крупными корпоративными заемщиками возникла проблема рефинансирования имеющейся задолженности преимущественно внутри страны. Это означает значительный рост спроса на кредитование, который такие заемщики стали предъявлять к российским банкам. В сложившихся условиях были реализованы меры макропруденциального регулирования, направленные на такие виды рисков, как:

- макроэкономический риск и риск «финансовых пузырей»;
- кредитный и рыночный риск;
- валютный риск и риск оттока капитала.

При этом использовались такие инструменты макропруденциального регулирования, как резервные требования; лимиты по объемам кредитования; создание контрциклических/динамических резервов; изменение коэффициентов по различным видам кредитования; налоги на операции с капиталом.

В частности, с 1 декабря 2015 г. вступает в силу пониженный коэффициент взвешивания по риску 50% для номинированных в рублях кредитов российским экспортерам при наличии договора страхования ЭКСАР (Экспортное страховое агентство России), что должно способствовать развитию кредитования экспортно-ориентированных проектов.

В 2015 г. Банк России намерен проводить планомерную реализацию Базельских соглашений и осуществлять меры, направленные на поддержку отечественного банковского сектора в связи со снижением доступности зарубежных финансовых рынков и переходом к плавающему курсу рубля.

Литература

1. Ларионова И. В. Риск-менеджмент в коммерческом банке. – М.: КноРус, 2014. – 456 с.
2. Центральный банк Российской Федерации Банк России. Обзор финансовой стабильности. – URL: http://www.cbr.ru/analytics/fin_stab
3. Материалы Базельского комитета по банковскому надзору. Банк международных расчетов. 2010.
4. Центральный банк Российской Федерации Банк России. Обзор текущих мер макропруденциальной политики. – URL: http://cbr.ru/analytics/fin_stab/MPR_14HY.pdf

Значение производственного аутсорсинга для промышленных предприятий

Стародубцева О. А., канд. экон. наук, доцент

Стародубцева В. К., канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный технический университет
(Россия, г. Новосибирск), e-mail: olgastarodubzeva@mail.ru

В статье рассматриваются понятие аутсорсинга, достоинства и недостатки его применения, его влияние на повышение конкурентных преимуществ организаций, дается понятие производственного аутсорсинга, причины его применения на промышленных предприятиях, особенности применения производственного аутсорсинга, преимущества передачи определенных процессов на аутсорсинг, показано значение аутсорсинга для промышленных предприятий, роль малого предпринимательства в сфере оказания производственных услуг.

Ключевые слова: аутсорсинг, производственный аутсорсинг, бизнес процесс, конкурентные преимущества, аутсорсер.

The article discusses the concept of outsourcing, advantages and disadvantages of its use, its impact on improving the competitive advantages of organizations, introduces manufacturing outsourcing, the reasons for its application in industry, especially the use of production outsourcing, benefits transfer certain processes to outsource, shows the importance of outsourcing for industry the role of small business in the provision of production services.

Keywords: autsorsig, manufacturing outsourcing, business process, competitive advantages, outsourcer.

Аутсорсинг (от англ. *outsourcing* – внешний источник) – дословно переводится как «использование чужих ресурсов». Главный принцип аутсорсинга – «оставляю за своей компанией только то, что делаю лучше других, отдаю внешнему подрядчику то, что он делает лучше других» [13].

Аутсорсинг (*out* – внешний, *source* – источник) – способ оптимизации деятельности предприятий за счет сосредоточения усилий на основном предмете деятельности и передачи непрофильных функций и корпоративных ролей внешним специализированным компаниям [3].

По мнению других авторов, *аутсорсинг* – это способ организации деятельности компании за счет сосредоточения на главном, ключевом направлении деятельности и передачи непрофильных функций внешним специализированным фирмам на договорной основе [5].

Иными словами, *аутсорсинг* – это передача компанией ряда непрофильных вспомогательных для бизнеса функций или частей бизнес-процессов на договорной основе сторонней организации, профессионально специализирующейся на оказании таких услуг. Главным критерием для передачи любого бизнес-процесса или бизнес-функции на аутсорсинг является наличие конкурентной среды.

Конкурентные преимущества могут быть достигнуты как за счет снижения себестоимости производимой продукции (услуг), это достигается за счет специализации фирм-аутсорсеров и сосредоточения ресурсов компаний на развитии сильных сторон и перспективных направлений своей деятельности, так и за счет повышения качества производимой продукции (услуг) путем использования новейших достижений науки, техники и технологии.

Сегодня аутсорсинг представляет собой высокую технологию менеджмента, которая позволяет достичь *эффективного функционирования всех звеньев цепочки создания ценности* и обеспечить каждое ее звено ключевыми компетенциями производителя и доступными ресурсами.

В процессе своего развития организация начинает выполнять большое количество функций и технологий. Осуществляя управление каждым из них, руководству предприятия не хватает сил и времени для решения стратегических задач. А передача второстепенных управленческих функций аутсорсинговым компаниям позволяет предприятию сосредоточиться на основной деятельности, оставив в управлении руководства организации только ключевые функции, что приводит к снижению себестоимости процесса выполнения второстепенных функций за счет специализации аутсорсера, чем на данном предприятии, а качество выше. Кроме того руководители получают доступ к высококвалифицированным кадрам, технологиям, техническим средствам компаний-аутсорсеров.

Преимущества передачи определенных процессов на аутсорсинг:

1. Возможность для руководства сосредоточиться на основном виде бизнеса. За счет передачи функций внешнему подрядчику снижаются операционные издержки, а менеджмент не отвлекается на непрофильные виды деятельности.

2. Оптимизация численности персонала и, как следствие, сокращение части операционных издержек или перевод их из категории постоянных в переменные.
3. Минимизация финансовых рисков и возможность перераспределять свои ресурсы, направляя их на процессы, которые в первую очередь увеличивают стоимость компании.
4. Внедрение аутсорсинга является значимым фактором в развитии отношений с иностранными инвесторами, поскольку это увеличивает инвестиционную привлекательность компании.
5. Аутсорсинг позволяет компаниям использовать передовой мировой опыт в обеспечении непрофильных процессов.
6. Аутсорсинговые компании инвестируют в совершенствование своих собственных технологий, методологий, а также в свой персонал. В первую очередь они исследуют и внедряют у себя новейшие мировые инновационные методы управления бизнес-процессами.

Все вышесказанное позволяет предприятию-заказчику повысить его конкурентное преимущество, так как возрастает эффективность бизнеса, появляется возможность высвободить ресурсы для развития традиционных и новых направлений бизнеса. Однако кроме преимуществ применения аутсорсинга имеются и недостатки, которые должны быть учтены при заключении совместного договора (см. табл.).

Ряд ученых [1, 3, 6] связывают развитие аутсорсинга с прогрессом информационных технологий, особенно с программированием, администрированием сетей и поддержкой информационных систем. Сегодня ИТ-аутсорсинг – это передача на обслуживание специализированным организациям информационных систем (например, техническая поддержка; поддержка и обслуживание корпоративной почтовой системы, web-сайта и сервера; хостинг; защита информации; администрирование компьютерных сетей; разработка, внедрение и обслуживание корпоративных программных продуктов и т.д.). И если сайт вашей компании обновляет и обслуживает сторонняя фирма, то это самый наглядный пример ИТ-аутсорсинга. В России чаще всего на аутсорсинг передают следующие функции: ведение бухгалтерского учета, клининговые услуги (уборка офисных, складских и производственных помещений), организацию питания сотрудников, обучение сотрудников, юридическое сопровождение бизнеса, авто-

Особенности применения аутсорсинга

Преимущества	Недостатки
1. Снижение затрат, так как стоимость услуг компании-аутсорсера меньше, чем затраты самой компании-заказчика на выполнение этой же функции	1. Предоставление услуг компанией-аутсорсером может оказаться недостаточно качественным в виду недобросовестного выполнения или отсутствия у предполагаемого поставщика необходимого оборудования для качественного выполнения работ, отсутствие предоставляемой аутсорсером гарантии на поставляемую продукцию
2. Стоимость услуг аутсорсера является затратами компании-заказчика, но при этом сокращается его налогооблагаемая база: экономия на налогах на зарплату, снижение амортизационных расходов и налогов на основные средства, так как оборудование принадлежит «аутсорсеру»	2. Возможность потери конфиденциальной информации из-за доступа сотрудников компании-аутсорсера к документам и информационным данным компании-заказчика
3. Привлечение аутсорсера позволяет сократить персонал, высвободить дополнительные офисные, производственные площади, оборудование, оргтехнику и пр., что позволяет компании-заказчику решать другие важные стратегические задачи	3. Вероятность возникновения аварийных ситуаций из-за несвоевременного выполнения функции фирмой-аутсорсером, что приводит к значительным временным и финансовым затратам для решения возникших проблем компанией-заказчиком
4. С помощью имеющихся у компании-аутсорсера специализированного оборудования, знаний, опыта, технологий компания-заказчик может получать более качественную услугу	4. Фирма – аутсорсер может отказаться работать в компаниях-заказчиках, у которых не формализованы или не устоялись бизнес-процессы. Не стоит исключать и возможность банкротства фирмы-аутсорсера
5. При аутсорсинге того или иного бизнес-процесса, происходит разделение и частичная передача другой компании рисков, связанных с осуществлением деятельности	5. Возможность потери контроля над собственными ресурсами и отрыв руководства от части деятельности организации, переданной компании-аутсорсингу. Снижается управленческая гибкость
6. Обеспечивает большую гибкость компании в случае внезапного изменения рыночной ситуации или потребительских предпочтений, так как проще и дешевле найти новых поставщиков с необходимыми возможностями и ресурсами	6. Вероятность выбора недобросовестных поставщиков и не желание компании-аутсорсера развиваться. Необходимость учитывать общее состояние экономики и положение целевого рыночного сегмента
7. Аутсорсинг позволяет сконцентрировать управленческие, инвестиционные и прочие ресурсы предприятия на основном бизнесе	7. Отсутствие четкой законодательной базы аутсорсинга. Опасность делегирования бизнес-процессов компании-аутсорсингу из-за боязни утечки информации или возможного нарушения договорных обязательств

транспортные услуги, переводы, техническое обслуживание и ремонт оборудования, пиар-услуги и реклама, ИТ-услуги, охрана офиса и безопасность. В качестве примера можно привести такие крупные компании, как холдинг «Анкор» – это крупнейшая кадровая компания в России и СНГ. С 1990 г. «Анкор» специализируется в области стаффинга (поиск, подбор и лизинг персонала), а также HR консалтинга и аутсорсинга бизнес процессов. Компания «Легис» максимально комплексно закрывает потребность бизнеса в юридическом и бухгалтерском сопровождении. АО Best-Console – компьютерный сервис (г. Новосибирск). Компания охватывает всю территорию Новосибирска, вне зависимости от района. ООО «Авард», аутсорсинговая компания – Новосибирск и Новосибирская область. Оказывает профессиональные услуги по ремонту восстановлению компьютеров.

В данной статье отдается предпочтение производственному аутсорсингу, так как сокращение затрат и увеличение гибкости и маневренности промышленного предприятия, решение о передаче части функций или бизнес-процессов на аутсорсинг может способствовать увеличению его конкурентного преимущества.

Под *производственным аутсорсингом* понимается передача сторонней организации целиком или частично функции производства продукции. И разделяет аутсорсинг на два вида – аутсорсинг заготовок и комплектующих и аутсорсинг функций и операций по обеспечению производства продукции. Аутсорсинг заготовок и комплектующих – это доля и степень готовности закупаемых узлов и комплектующих. Аутсорсинг операций по обеспечению производства – это передача на сторону функции транспортировки, ремонта оборудования, подготовки производства, самого производственного процесса [9, 12].

Таким образом, производственный аутсорсинг – такой вид аутсорсинга, когда фирме-аутсорсеру (внешней структуре) могут частично или полностью передаваться бизнес-процессы производства продукции или ряда ее компонентов. Производственный аутсорсинг передает в управление созданные или действующие производственные процессы нанятым управленцам, а руководство предприятия, не отвлекаясь на администрирование всеми подразделениями, разрабатывает новые направления. В настоящее время, помимо ИТ, существуют еще аутсорсинг бизнес-процессов, а также производственный, или промышленный, аутсорсинг.

Аутсорсинг бизнес-процессов предусматривает передачу организации-аутсорсеру отдельных бизнес-процессов не ключевых функций бизнеса, таких как логистика, управление персоналом, бухгалтерский учет, маркетинговые исследования, реклама и многое другое [9].

Причинами применения производственного аутсорсинга на промышленных предприятиях являются:

1. Большинство промышленных предприятий имеет изношенные производственные мощности, что приводит к низкой загрузке мощностей и выпуску продукции ненадлежащего качества.

2. Для переоборудования требуются значительные инвестиции, которые, как правило, ограничены, особенно в кризисной ситуации. И надо понимать, что не всегда предприятие обладает достаточными финансовыми ресурсами для осуществления каких-то радикальных перемен. Поэтому руководству предприятия надо ставить реальные цели, позволяющие усилить свои конкурентные преимущества хотя бы в какой-то одной сфере бизнеса, или в определенных бизнес-процессах [7, 8]. А для этого необходимо избавляться от проблемных функций и операций по обеспечению производства продукции.

3. На многих промышленных предприятиях действуют собственные заготовительные, литейные, ремонтные, инструментальные, транспортные и другие цеха, которые необходимо содержать. Для того чтобы развивать перспективные направления бизнеса руководству предприятий необходимо принять решения относительно того какие цеха необходимы для бизнеса, а от каких необходимо избавляться. Сокращение соответствующих подразделений, ответственных за реализацию функций вспомогательного и обслуживающего производства, высвобождает ресурсы организации (сокращение и декапитализация). Это способствует существенному сокращению расходов и развитию стратегически важных направлений, в том числе современных технологий и научно-исследовательской деятельности, акцентированию внимания руководства на интеллектуальном капитале организации [3]. Иногда дешевле предоставить часть своих повседневных вспомогательных функций стороннему исполнителю, чем осуществлять их самостоятельно. Целесообразность передачи функций и бизнес-процессов аутсорсеру должна быть тщательно оценена.

4. Без осуществления инновационной деятельности очень сложно выжить в условиях жесткой конкурентной борьбы. Но разработка новых продуктов (технологий) требует значительных инвестиций и продолжительных сроков освоения. В этом случае также можно отметить аутсорсинг, путем вовлечения ресурсов других организаций, каждая из которых в данном случае снижает долю собственного риска, перераспределяя затраты между партнерами [3].

Для того чтобы принять решение о применении производственного аутсорсинга, руководству промышленного предприятия необходимо [11]:

- четко сформулировать видение собственником образа фирмы в перспективе и главное направление ее развития (главную стратегическую цель, миссию);
- установить цели и контрольные параметры бизнеса;
- определить тип предприятия и способы управления бизнесом и собственностью;
- сильные и слабые стороны фирмы, выявить ключевые факторы успеха и возможные угрозы (причинно-следственный анализ, метод SWOT);
- выработать требования и критерии оценки основных видов деятельности;
- вскрыть основные проблемы в системе управления компанией и во внешнем окружении;
- сформулировать общие требования к управленческим подсистемам (инвестиций и развития, организационного развития, управления качеством, планирования и контроля над затратами, управленческого и бухгалтерского учета, информационного обеспечения управления);
- установить цели и общие требования к использованию объектов, находящихся в собственности, и активов фирмы;

К вышеизложенному можно добавить:

- выявить проблемные функции и бизнес-процессы, но необходимые для осуществления своей деятельности, и провести анализ целесообразности их передачи фирмам-аутсорсерам;
- тщательно изучить предприятия, которые могли бы выполнять аутсорсинговые функции и бизнес-процессы;
- детально проработать все пункты договора с компанией-аутсорсером.

Одним из существенных условий использования аутсорсинга является предмет договора. Что именно входит в перечень услуг аутсорсера, должно быть отражено в договоре подробно. Поскольку не включение в договор какого-либо действия имеет четкие правовые последствия, аутсорсер не обязан будет их выполнять [5]. Между Заказчиком и исполнителем существует ряд специфических особенностей договорных обязательств. Так, например, Заказчик вправе рассчитывать на качественное выполнение услуг в оговоренный срок и в рамках бюджета, а аутсорсер может отвечать только за своевременность и фактическое выполнение действий, определенных договором. Или Заказчик может рассчитывать на предоставление специалистов, которые обладают компетенциями, соответствующими поставленным задачам, а поставщик должен обеспечить предоставление специалистов с максимально соответствующими стоящим задачам компетенциями, и в случае неудовлетворения работой специалиста, осуществить его замену и т.д.

Хотелось бы отметить неоднозначное отношение промышленных компаний к аутсорсингу во время кризиса, который усиливает требования к развитию эффективности бизнеса. Одни предприятия во время сокращения спроса и недозагрузки производственных мощностей отказываются от аутсорсинга до наступления лучших времен, другие компании, наоборот отказываются от неэффективных производственных операций, передавая их фирмам-аутсорсерам, а руководство других организаций вообще считают, что кризис не может оказать заметного влияния на использование аутсорсинга [10].

Однако, несмотря на некоторые успехи, распространению аутсорсинга в России препятствуют слабый уровень развития малого предпринимательства в сфере оказания производственных услуг. Для устранения такого недостатка, на наш взгляд, необходимо организовать взаимодействие малого предпринимательства с крупным и средним бизнесом, доверив им выполнение второстепенных и обеспечивающих функций.

Заключение. Рынок промышленных заготовок, деталей и узлов, а также промышленного сервиса находится в точке перегиба, когда многие определяют с тем стоит ли содержать самостоятельно заготовительные и вспомогательные цехи или стоит от них отказаться и, возможно, выгодно продать. При этом можно больше сконцентрироваться на основной деятельности и приоб-

рести дополнительные конкурентные преимущества. С другой стороны формируются специализированные компании, оказывающие эти услуги [12]. Хочется отметить, что еще на несформировавшемся рынке аутсорсинга функций управления производством Заказчику стоит более внимательно подходить к выбору Поставщика. Ему необходимо понимать, за что он платит свои деньги и как в полной мере можно использовать такой инструмент как аутсоринг для развития своего бизнеса. В тоже время Поставщик, претендующий на борьбу в условиях конкурентного рынка и стремящийся к долгосрочному сотрудничеству со своими заказчиками, должен быть готов к оказанию комплексных услуг, полезность которых значительно выше по сравнению с вариантом привлечения Заказчиком другого поставщика. В тоже время главным препятствием на пути принятия решений об аутсорсинге является отсутствие универсальной методики и финансовых моделей расчета эффективности его использования. Руководство предприятий вынуждено действовать без необходимых обоснований, опираясь на распространенные правила и рекомендации. Однако, положительный результат возможен лишь при анализе и использовании теоретического и практического опыта в данной области, соблюдении правил передачи части бизнеса для выполнения сторонней организацией [2].

В течение 5–10 лет такой рынок должен сформироваться [12]. И в данном случае немаловажную роль играет государство относительно развития малого предпринимательства в сфере оказания производственных услуг и организации взаимодействия малого предпринимательства с крупным и средним бизнесом. Однако, в период наступления кризиса востребованность аутсорсинговых услуг может сократиться, но при стабилизации ситуации и начале выхода из кризиса спрос на них может возрастать.

Литература

1. *Азарков А. А.* Понятие и структурные элементы информационной системы управления в организациях малого и среднего бизнеса, передаваемые на аутсорсинг // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2011. – № 4 (17). – С. 191–194.
2. *Алиева М. З., Евсеева А. Р.* Аутсорсинг как форма хозяйственных отношений организаций-партнеров // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. – № 2 (19). – С. 185–188.
3. *Анискин Б. А., Рудая И. Л.* Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: Учебное пособие. – 2-е изд., перераб.и доп. – М.: Инфра-М, 2011. – 320 с.

4. *Болдырев Ю.* Аутсорсинг и аутстаффинг в предпринимательской деятельности. – URL: <http://delovoymir.biz/ru/articles/view/?did=2052>
5. *Борзунова О.* Переключаем работу на чужие плечи: договор аутсорсинга. – URL: <http://www.delo-press.ru/articles.php?n=6664>
6. *Календжан С. О.* Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний. – М.: Дело, 2003. – 270 с.
7. *Кожемякина В. А.* Стратегия устойчивого развития торговых предприятий как фактор обеспечения их конкурентоспособности // Управление экономическими системами. – 2012. – № 4 (40). – С. 93.
8. *Стародубцева О. А.* Значение применения бенчмаркинга для повышения конкурентоспособности // В мире научных открытий. – Красноярск: Научно-исследовательский центр, 2013. – № 8. – С. 236–250.
9. *Потехин И. А.* Производственный аутсорсинг: современное состояние и тенденции. – URL: <http://www.ekportal.ru/page-id-1059.html>
10. *Сироткин Д.* Практика и сценарии развития производственного аутсорсинга // Управление производством. – 2009. – № 1. – URL: <http://www.stplan.ru/articles/practice/0907142232.htm>
11. *Устинова Е. П., Чернов С. С.* Опыт стратегического планирования на предприятиях электросетевого комплекса // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2012. – № 3 (20). – С. 55–59.
12. *Шелухин И.* Передача промышленного предприятия на аутсорсинг. – URL: <http://delovoymir.biz/ru/articles/view/?did=10380>
13. Энциклопедия производственного менеджера. – URL: <http://www.up-pro.ru/encyclopedia/outsourcing.html>

УДК 336.71

Характерные ценностные ориентиры современного потребителя в розничном банковском бизнесе

Татаринова Л. Ю., канд. экон. наук, доцент

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
Новосибирский филиал (Россия, г. Новосибирск),
e-mail: milatatarinova@yandex.ru

Татаринова Я. А., студентка

Сибирская академия финансов и банковского дела
(Россия, г. Новосибирск)

Цель работы – изучение мотиваций и ценностей банковского потребителя при обращении в банк. Исследование концентрируется на результатах потребительской уверенности Россиян, их экономических ожиданий, а также изменения личного материального положения за

2007–2014 гг. Авторами выделены семь базовых мотивационных целей, ведущих к потреблению современного человека и влияющих на совершение ими банковских покупок. Предложенная классификация позволяет понять базовые мотивы потребления современного банковского покупателя и сформировать стратегии активного взаимодействия с теми продавцами, которые могут создавать те продукты и услуги, удовлетворяющие в полном объеме все характерные потребности человека.

Ключевые слова: розничный банковский бизнес, мотив потребителя, ценностные ориентиры.

The aim is to study the motivations and values of consumer banking for handling the bank. The study focuses on the results of the consumer confidence Russians, their economic expectations, as well as changes in personal financial position for the years 2007–2014. The authors identified seven basic motivational goals, leading to consumption of modern man and affecting the performance of their bank purchases. The proposed classification allows us to understand the basic motivations of consumption of modern banking customer and form a strategy of active interaction with those vendors who can create those products and services that satisfy in full all the specific needs of the individual.

Keywords: retail banking, consumer motive, values.

Розничный бизнес сегодня занимает одно из главных направлений стратегического развития для основной части банковского сообщества. При этом наблюдается стремительное расширение сети доставки услуг, стратегий обслуживания клиентов и оптимизации скорости обслуживания. В постиндустриальном обществе акценты переведены в сторону нематериальных аспектов качества жизни человека, смене ценностных ориентиров в сторону насыщения потребительских запросов. Соответственно актуальным для изучения становится именно человеческая составляющая, и знание экономической психологии являются определяющим фактором развития современной торговли в банковском бизнесе. В данном контексте представляется исключительно важным изучать те ценностные ориентиры, которые определяют сознание современных банковских потребителей при обращении последними в банк.

Потребности человека можно разделить на две группы: потребности существования, потребности достижения целей жизни. У большей части населения уровень удовлетворения потребностей существования влияет на структуру материальных, интеллектуальных, социальных и духовных потребностей. Потребности достижения целей жизни обычно проявляются как

стремление к большему удовлетворению потребностей существования, и главным в этом становится мотив. Мотив и выступает как «...то объективное, в чем та потребность конкретизируется в данных условиях и на что направляется деятельность как на побуждающее ее» [1, с. 292].

Помимо сбережений, накапливаемых отдельными лицами, основная часть доходов сберегается в банковской системе. Сложность заключается лишь в создании заинтересованности в выгодном размещении данных сбережений в том или ином банке и прогнозировании банками мотивов поведения потенциальных клиентов. Склонность к потреблению представляет устойчивую функцию, так что объем совокупного потребления в основном зависит от величины совокупного дохода человека. Нельзя не согласиться с мнением Дж. Кейнсом, что основной психологический закон состоит в том, что люди склонны увеличивать свое потребление с ростом дохода, но не в том же объеме, в каком растет доход [2, с. 116].

Исследования развития розничного банкинга в России показали, что располагаемый доход домашних хозяйств на душу населения вырос более чем в 36 раз, тогда как фактическое конечное потребление домашних хозяйств выросло в 38 раз, при снижении численности населения более чем на 5 млн человек [3].

Исследования Федеральной службы государственной статистики в России в части потребительских ожиданий населения за

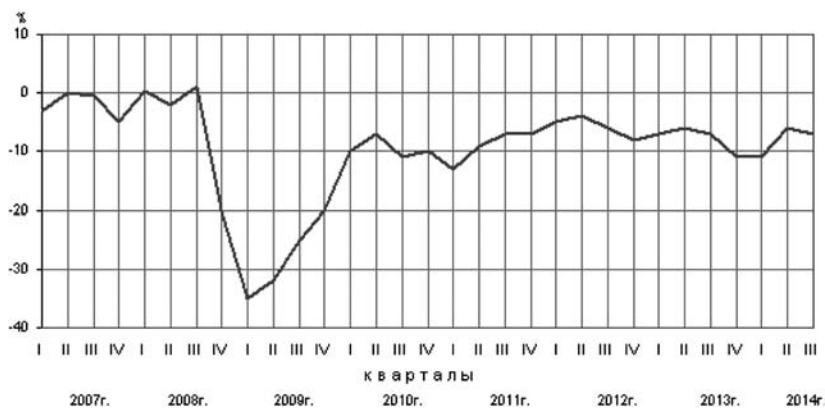


Рис. 1. Индекс потребительской уверенности россиян за 2007–2014 гг.
Источник: http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d04/205.htm

2014 г. показали что, индекс потребительской уверенности, отражающий совокупные потребительские ожидания населения еще снизился по сравнению с началом 2014 г. и составил –7%.

Снижение индекса потребительской уверенности обусловлено отрицательной динамикой индексов произошедших и ожидаемых изменений в экономике России и индекса ожидаемых изменений личного материального положения. Индекс ожидаемых изменений экономической ситуации в России на краткосрочную перспективу также в третьем квартале 2014 г. снизился на 3,6 процентных пункта и составил –4%. В течение 2015 г. положительных изменений в экономике страны ожидают 24% опрошенных (во втором квартале 2014 г. – 23%). Доля негативных оценок увеличилась до 29% (во втором квартале 2014 г. – 22%). Считают, что экономическая ситуация в России не изменится, 37% опрошенных (46% – в начале года). Доля респондентов, положительно оценивающих произошедшие изменения в экономической ситуации за 2014 г., незначительна и составила 20%. Если вспомнить 2007 г., то россияне оценивали произошедшие изменения в экономической ситуации значительно лучше, и все показатели были положительными (рис. 2).



Рис. 2. Индекс изменения экономической ситуации россиян за 2007–2014 гг.
 Источник: http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d04/205.htm

Доля соотечественников, ожидающих улучшения своего материального положения в течение 2014 г. составила 12%. Доля отрицательных оценок увеличилась до 17%. Индекс произошедших изменений в личном материальном положении вырос на 2% и составил (–4%) против (–6%) во втором квартале 2014 г. Доля ре-



Рис. 3. Индекс изменения личного материального положения россиян за 2007–2014 гг.

спондентов, считающих, что их материальное положение ухудшилось составило 23% (рис. 3).

Индекс ожидаемых изменений экономической ситуации в России в 2014 г. снизился по всем возрастным группам: у населения в возрасте от 16 до 29 лет – с 3% до –0,2%, у лиц среднего возраста – с –0,5% до –2%, у лиц старше 50 лет – с –2% до –7% (рис. 4).

Потребительская уверенность россиян снизилась с каждым кварталом в 2014 г. и по всем показателям находится ниже отмет-

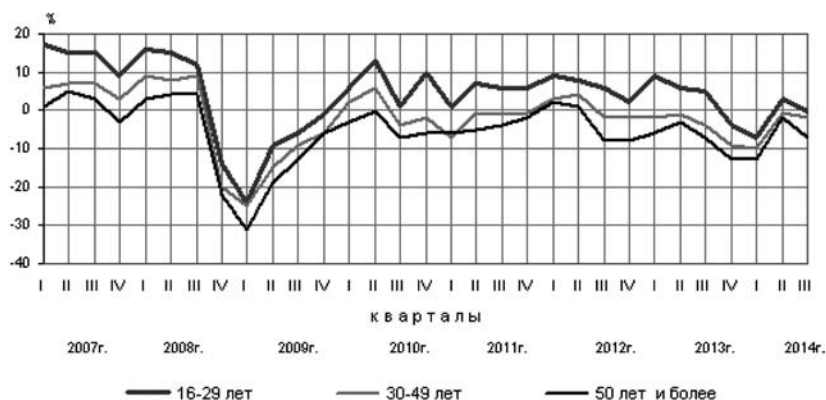


Рис. 4. Оценка ожиданий экономической ситуации россиянами (в разрезе возрастов) за 2007–2014 гг.

Источник: http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d04/205.htm

ки 2007 г., что является тревожным сигналом для дальнейшего развития национальной экономики в целом, нарушением непрерывности деятельности хозяйствующих субъектов [4] и снижением банковских пассивов в частности.

Личностные факторы потребительского поведения человека включают в свой состав: возраст, стадию жизненного цикла семьи, род занятия, экономическое положение (уровень дохода на семью и одного члена семьи), стиль жизни, тип личности и самопредставление. Все указанные показатели, подлежат детальному изучению сегодня со стороны продавцом. Например, в связи с ростом инфляции, увеличением курса доллара к рублю, невозможностью полной реализации пенсионного обеспечения в России [5] и снижением покупательной способности индекс потребительской уверенности россиян по возрастным группам в третьем квартале 2014 г. по сравнению со вторым кварталом 2014 г. снизился на 1% у молодежи и у лиц старше 50 лет, а у лиц среднего возраста остался без изменений (http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d04/205.htm).

Каждый человек является личностью, что обуславливает относительно неизменные на протяжении длительного интервала времени реакции на воздействия из внешней среды, в частности устойчивости развития предприятий в сфере услуг [6]. Согласно концепции В. Н. Мясищева единство личности характеризуется направленностью, уровнем развития, структурой личности и динамикой темперамента, поэтому, разрешая жизненные проблемы, человек исходит из своих психических возможностей, применяет свои способы взаимодействия со средой, осуществляет индивидуальный стиль жизнедеятельности [7].

Ключевым моментом в изучении банковского потребителя, создании адекватного товарного предложения и разработки коммуникационной стратегии является необходимость классификации мотивов потребителя и соответственно его идентификации. В жизни каждого человека имеет место «ценностное отношение» к миру вообще. Оно предполагает восприятие мира с точки зрения смысла для человека, раскрытие роли материальных и духовных явлений, предметов и процессов в жизнедеятельности человека. Как высказывался знаменитый русский философ Н. А. Бердяев «человек – это существо оценивающее». В рамках этого отношения человек проявляет свои потребности, интересы и цели. Ценностное отношение человека к окружающим являет-

ся относительно самостоятельным аспектом его существования. Как писал русский философ И. А. Ильин: «Жить на свете – значит выбирать и стремиться...». Понятие относительности дает всем производителям товаров и услуг определять эту величину для человека, заменяя ее на «принуждение к выбору» при принятии решения о покупке. Мир ценностей многообразен, ведь речь идет о ценностях не только одного человека, но и социальных групп, в конечном счете, общества в целом, конкретных исторических этапах развития цивилизации. Однако если ценности – это потребности и интересы, то нет самой проблемы ценностей, есть проблема потребностей и интересов самого индивида. Такой принцип противостоит пониманию ценностей как важнейшего фактора индивидуальной и социальной жизни.

Товар или услуга, чтобы быть потенциально востребованными на рынке, должны опираться на актуальные потребности человека. Исходя из имеющихся мотивов, можно и скорее нужно создавать карты рынка с расположением с точки зрения восприятий потребителя.

Иерархия мотивов для каждого человека может изменяться. Мы выделили из множества мотивов семь базовых мотивационных целей, ведущих к потреблению современного человека и влияющих на совершение ими банковских покупок (табл.).

Классификация мотивов при совершении покупки человеком

№	Вид мотива	Содержание мотивационной цели
1	Безопасность жизнедеятельности	Мотив – все аспекты безопасности. Пример мотивов при покупке товаров и услуг: продукты – экологическая безопасность, способ достижения здоровья, автомобили – безопасность передвижения, одежда – защита от негативных воздействий – холода, механического воздействия.
2	Чувство превосходств	Признак цели: быть выше, доминировать над «серой массой», быть лучшим, сильным, успешным. Примеры: персональное обслуживание, комплексные банковские продукты, бонусные карты от банка, личные консультации и т.д.
3	Секс	Инстинктивное стремление к продолжению своего рода. Сила мотива колоссальна: желание быть сексуально привлекательным, романтическое чувство и т.д. Пример: продукты диетические (как способ добиться сексуальной привлекательности), автомобили: дорогие или спортивные модели (способ подчеркнуть сексуальную привлекательность), одежда (способ добиться сексуальной привлекательности).

4	Принадлежность к группе	Стремление получить одобрение группы (окружающего общества), чаще принадлежность лишена компонентов доминирования: проявления патриотических чувств, понятие справедливости, стремление избежать одиночества. Пример: продукты (соответствие уровню потребления), бренд (то, что покупают все), автомобили (принадлежность к определенному социальному слою), принадлежность к клубам по интересам.
5	Экономность	Потребитель испытывает потребность в экономии своих усилий и главное, ресурсов (чаще им движет чувство самосохранение). Купить подешевле, затратить меньше усилий выполняя какую-то работу, отдыхать, беречь себя, лень. Пример: всевозможные предложения об акциях банка, снижение процентной ставки по действующему кредиту, бонусах, розыгрыше призов опираются именно на эту мотивационную категорию.
6	Познание	Интерес к чему-то, что составляет важную часть его жизни от потребности в профессиональной информации до духовных практик с целью познания самого себя как личности, от путешествий до интереса к новинкам. Пример: автомобиль (как способность добраться до труднодоступных мест), одежда (как способность помочь в исследовании мира) и т.д.
7	Удовольствие	Мотив – от чревоугодия, сексуального удовлетворения до возвышенного культурного или интеллектуального наслаждения.

В конечном счете, каждый мотив человека можно отнести к одной из базовых мотивационных категорий, обозначенных нами выше. Главное, каждый бренд, каждое рекламное сообщение банка должно четко соотноситься с какой-либо мотивационной категорией, все услуги и банковские продукты обязаны удовлетворять одну из вышеперечисленных потребностей человека (прямо или косвенно). При этом соответствие должно быть постоянным.

Предложенная классификация позволяет понять базовые мотивы потребления современного банковского покупателя и сформировать стратегии активного взаимодействия (например, через финансовые супермаркеты) [8] с теми продавцами, которые видят ценностные ориентиры современного потребителя, могут создавать те продукты и услуги, которые удовлетворят все потребности человека.

Литература

1. Леонтьев А. Н. Проблемы развития психологии. – 3-изд. М: Изд-во МГУ, 1972. – 575 с.
2. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное. – М: Эксмо, 2007 – 960 с. (Антология экономической мысли)

3. *Татарина Л. Ю.* Особенности развития розничного банкинга в России // Финансы и кредит. – 2010. – № 26 (410). – С. 63–66.
4. *Алексеев М. А.* Экономическая безопасность с позиций экономики транзакционных издержек // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 4. – URL: www.science-education.ru/118-14338
5. *Халтурина О. А.* Исторический опыт становления пенсионного обеспечения в России // Сибирская финансовая школа. – 2009. – № 4. – С. 24–26.
6. *Кожемякина В. А.* Устойчивость как базовое условие обеспечения конкурентоспособности предприятий сферы услуг // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. – 2011. – № 2. – С. 22–25.
7. *Строков Р. Р.* Отечественная и зарубежная психологическая теория о влиянии психодинамических особенностей личности на поведение и деятельность // Юридическая психология. – 2009. – № 3 (СПС Консультант Плюс).
8. *Татарина Л. Ю.* Розничные банковские услуги в России // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2011. – № 5. – С. 29–38.

УДК 06.73.65

Государственное регулирование как мера повышения доверия к деятельности негосударственных пенсионных фондов

Халтурина О. А., канд. экон. наук

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
Новосибирский филиал (Россия, г. Новосибирск),
e-mail: olga_andre@mail.ru

В статье рассмотрены риски негосударственных пенсионных фондов, их влияние на транспарентность и финансовую устойчивость НПФ, а также меры государственного регулирования по снижению таких рисков.

Ключевые слова: негосударственный пенсионный фонд, транспарентность деятельности, финансовая устойчивость, риск, пенсионное обеспечение, инвестиции, страхование пенсий, уставный капитал, собственные средства.

The article describes the risks of private pension funds, their impact on the transparency and financial stability of NPF and state regulation measures to reduce such risks.

Keywords: Private Pension Fund, transparency of operations, financial stability, risk, pensions, investment, pension insurance, authorized capital, equity.

С переходом к рыночной экономике в нашей стране появилось большое количество негосударственных финансовых институтов. Так, например, на начало 1999 г. в стране было 2483 коммерческих банка, из них право на привлечение средств физических лиц во вклады имели 1372 банка. За прошедшие годы количество банков в России значительно сократилось и на сегодняшний день составляет 783, а число банков, имеющих лицензию на привлечение денежных средств физических лиц во вклады, уменьшилось до 698. Аналогичная тенденция прослеживается и среди негосударственных пенсионных фондов. Количество негосударственных пенсионных фондов в России на 1 января 2000 г. составляло 435, на 1 января 2009 г. уже в два раза меньше, всего 203, во втором квартале 2009 г. уменьшилось с 203 до 169, а на сегодняшний день (апрель 2015 г.) – 119.

Репутации формирующихся негосударственных финансовых институтов повредили и «финансовые пирамиды». В обществе росло недоверие к ним [1, с. 114].

Появление новых для страны структур, таких как негосударственные пенсионные фонды, в 1998 г. еще не означало, что население воспользуется их услугами. П. В. Коршиков отмечает, что и на сегодняшний день вопрос доверия–недоверия к НПФ остается нерешенным, несмотря на то, что законодательно их деятельность давно уже оформлена [2, с. 17]. Если вклады в коммерческие банки население вносило на определенный срок, который был достаточно недолгим, то перечисление страховых взносов в негосударственный пенсионный фонд подразумевало их возврат через достаточно большой промежуток времени. В условиях трансформации экономической системы стабильность функционирования негосударственной структуры с течением времени могла значительно измениться не в лучшую сторону, что не способствует росту доверия населения. Тот же автор утверждает, что отрицательное отношение работоспособного населения наблюдается не столько к текущей деятельности пенсионных фондов, сколько к их будущим результатам. Неуверенность в будущем порождает недоверие в настоящем. Если сегодняшний вкладчик банка теряет свой вклад (что в принципе является нереальной ситуацией для вкладов не выше 1400 тыс. руб.), то, находясь в трудоспособном возрасте, он имеет возможность зарабатывать денежные средства. Если же теряет накопления в негосударственном пенсионном фонде лицо, утратившее трудоспособ-

ность и имеющее право на пенсию по возрасту, по инвалидности, по утрате кормильца, то нарушаются принципы пенсионной защиты населения. Такая ситуация для страны недопустима, так как чревата социальной напряженностью в обществе. При потере средств пенсионных накоплений в негосударственных пенсионных фондах нарушаются принципы, продекларированные в Концепции национальной безопасности Российской Федерации: национальные интересы России в социальной сфере заключаются в обеспечении высокого уровня жизни народа [3]. Аналогичная ситуация складывается и в зарубежных странах, например, в Польше – субсидии из бюджета на выплату минимальных пенсий служат частью социальной политики государства [4, с. 25]. Именно поэтому один из важнейших ориентиров экономической политики российского государства – создание и поддержание максимально благоприятного климата для малого и среднего предпринимательства, на предприятиях которого в первом полугодии 2007 г. трудилось 18,9% занятых на предприятиях всех отраслей экономики г. Новосибирска [5, с. 336–337].

Ряд авторов подчеркивает, что для повышения доверия со стороны вкладчиков и участников фонда необходимо обеспечить большую транспарентность деятельности негосударственного пенсионного фонда [6, с. 5; 7, с. 45–47; 8, с. 53–74].

Исходя из того, что пенсионные фонды являются социально значимыми институтами, деятельность НПФ должна строиться на принципах социальной ответственности. Социальная ответственность подразумевает открытость и прозрачность деятельности фондов. Обеспечение прозрачности деятельности – необходимый элемент создания обратных связей, устойчивости, повышения доверия, лояльного отношения и использования Gemba-менеджмента [9, с. 45].

Как подчеркивал Р. Кокорев, НПФ не могли двигаться дальше в массы, становиться действительно народным финансовым институтом, пока не была выстроена многоуровневая система гарантий исполнения их обязательств, – как на законодательном уровне, так и на уровне каждого конкретного фонда [10, с. 37–40].

В. Д. Роик констатирует, что задача по обеспечению прозрачности пенсионной системы решена только отчасти [11, с. 231]. Отсутствие прозрачности пенсионного обеспечения снижает мотивацию внесения страховых взносов в негосударственные пен-

сионные фонды и оказывает отрицательное влияние на деловую репутацию фонда.

Помимо утраты деловой репутации у негосударственных пенсионных фондов возникают и другие риски. Однако эти риски не имеют соответствующей классификации. Так, например, операционный риск и риск некомпетентности характерны для деятельности негосударственных пенсионных фондов. Риски же негосударственных пенсионных фондов законодателями во внимание не принимаются. Тем не менее, ряд исследователей систематизирует риски негосударственного пенсионного обеспечения.

А. И. Бойко отмечает, что в пенсионном страховании присутствует моральный риск, который проявляется в двух формах. Первая форма – это снижение мотивации к труду: чем лучше страхование, – тем значительнее доля трудового дохода, замещаемая социальным обеспечением, – тем слабее стимулы к труду. С другой стороны моральный риск пенсионного страхования состоит еще и в том, что индивиды предпочитают не осуществлять сбережения, а полагаться на систему государственного социального обеспечения [12, с. 7]. По нашему мнению, здесь может присутствовать и третья сторона морального риска, такая как риск опасения неполучения средств, отложенных в частных пенсионных фондах.

М. В. Шевченко выделяет риски управления пенсионными средствами: рыночный риск, политические и правовые риски, операционные риски [13, с. 19].

В. Д. Роик называет среди рисков, присущих пенсионной системе, риски, связанные с нестабильностью и непредсказуемостью. Для системы обязательных пенсионных накоплений присущ финансовый риск, который значительно выше «политического» риска солидарных пенсионных систем [14, с. 247].

А. П. Желнин отмечает, что, если страхуемые имеют социальный риск, то присутствуют риски и пенсионной необеспеченности. К ним он относит риск невыплаты пенсии и невозврата внесенных средств, риск невыплаты процентов по пенсионным взносам, риск низкой покупательной способности денежных средств после их выплаты [15, с. 7].

А. Щербаков, так же как и А. П. Желнин, подчеркивает, что недостаточно четко определены риски пенсионного накопления и акцентирует внимание на экономических рисках, в частности, на

инвестиционном [16, с. 72–76]. И это происходит несмотря на то, что инвестиционная политика, проводимая регионами страны, говорит о тенденции стабилизации инвестиционного климата и сокращении части рисков, связанных с инвестированием различных секторов экономики [17, с. 401–403].

К рискам накопительной пенсионной системы он относит также валютный риск, риски экономической конъюнктуры, институциональные риски, риск избыточности финансовых ресурсов накопительной пенсионной системы над возможностями кредитных организаций и других участников профессионального рынка [18, с. 29].

Однако, по нашему мнению, главным среди всех рисков негосударственного пенсионного обеспечения, является риск утраты финансовой устойчивости фонда, так как главной и конечной целью деятельности негосударственных пенсионных фондов, как социальных институтов, является выплата пенсий. Под риском утраты финансовой устойчивости мы понимаем риск неисполнения обязательств перед участниками, вкладчиками и застрахованными лицами. Несомненно, инвестиционный риск присутствует в деятельности НПФ, т.е. размещение пенсионных резервов и инвестирование пенсионных накоплений могут не принести запланированный доход, что приведет к снижению величины пенсий. Однако мы считаем, что инвестиционный риск является компонентой риска утраты финансовой устойчивости.

Возникновение этого риска большая часть негосударственных пенсионных фондов могла бы избежать при должном актуарном оценивании. Исходя из этого, риском присущим негосударственным пенсионным фондам является риск актуарного оценивания. На необходимости актуарного оценивания настаивает ряд авторов, утверждая, что преодолеть возникшие проблемы и предупредить их в дальнейшем можно на базе всестороннего актуарного анализа [19, с. 24–43]. Таким образом, существующие риски негосударственного пенсионного обеспечения снижают финансовую устойчивость НПФ.

Мы считаем, что на развитие деятельности НПФ, как социальных институтов влияют два важнейших фактора, таких как транспарентность деятельности и финансовая устойчивость фонда.

Так как пенсионная система России на сегодняшнем этапе, как всегда, находится в стадии реформирования, необходимо регулирование ее деятельности со стороны государства, в частности

в отношении негосударственных пенсионных фондов государственного регулирования явно недостаточно. Что и было сделано в системе негосударственного пенсионного обеспечения.

С 1 сентября 2013 г. упразднена ФСФР, а ее функции по регулированию, контролю и надзору в сфере финансового рынка переданы Центральному банку Российской Федерации [20, 21].

Результатом этого стало:

1. Принятие изменений в Федеральный закон от 7 мая 1998 г. № 75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах» ст. 4. Фонд может создаваться в организационно-правовой форме акционерного общества, т.е. иметь уставный капитал и собственные средства, в то время как ранее НПФ должны были обладать ИОУД в размере всего 100 млн руб. Статья 6.1. устанавливает требования к уставному капиталу и собственным средствам фонда – минимальный размер уставного капитала фонда должен составлять не менее 120 млн руб., а с 1 января 2020 г. – не менее 150 млн руб.

2. Принятие Федерального закона от 28 декабря 2013 г. № 422-ФЗ «О гарантировании прав застрахованных лиц в системе обязательного пенсионного страхования Российской Федерации при формировании и инвестировании средств пенсионных накоплений, установлении и осуществлении выплат за счет средств пенсионных накоплений», который законодательно обеспечивает права и законные интересы застрахованных лиц в системе обязательного пенсионного страхования Российской Федерации при формировании и инвестировании средств пенсионных накоплений, установлении и осуществлении выплат за счет средств пенсионных накоплений. Статья 2 Закона называет страховщиков по обязательному пенсионному страхованию – это негосударственные пенсионные фонды, состоящие на учете в системе гарантирования прав застрахованных лиц и Пенсионный фонд Российской Федерации. В ст. 4. прописано, что участником системы гарантирования прав застрахованных лиц является государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов», однако средства для выплат по вкладам и пенсиям учитываются АСВ отдельно. Статья 19 устанавливает требования к участию в системе гарантирования прав застрахованных лиц негосударственных пенсионных фондов – если негосударственный пенсионный фонд является акционерным обществом, он может стать участником этой системы. Если же он не прошел перерегистрацию и по прежнему является некоммерческой организацией

НПФ не может быть принят в систему гарантирования прав застрахованных лиц.

3. Указание Банка России от 07.10.2014 № 3415-У «О порядке расчета собственных средств негосударственных пенсионных фондов» устанавливает порядок расчета собственных средств негосударственных пенсионных фондов. Минимальный размер собственных средств фонда, рассчитанный в порядке, установленном Банком России, должен составлять не менее 150 млн руб., а с 1 января 2020 г. – не менее 200 млн руб.

Таким образом, государственное регулирование деятельности негосударственных пенсионных фондов способствует повышению доверия к стабильности их функционирования, снижению рисков, транспарентности деятельности.

Литература

1. *Татирина Л. Ю.* Влияние внешней среды на развитие розничного банкинга в России // Финансы и кредит. – 2011. – № 3. – С. 114.
2. *Коршиков П. В.* Страхование пенсий в условиях реформирования социальной системы государства: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. – М., 2005. – С. 17.
3. Указ Президента РФ от 17 декабря 1997 г. № 1300.
4. *Халтурина О. А.* Пенсионная система: распределительная, накопительная или обе одновременно? // Сибирская финансовая школа. – 2009. – № 4. – С. 25.
5. *Кожемякина В. А.* Пути решения поддержки малого и среднего бизнеса по Новосибирской области // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. – 2011. – № 1. – С. 336–338.
6. *Андреев Л. А.* Развитие негосударственного пенсионного страхования как составной части общенациональной системы пенсионного обеспечения в России: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. – СПб., 1999. – С. 5.
7. *Трофимов Ю. С.* Фонды взаимного инвестирования: механизм защиты инвесторов на финансовом рынке Индии // Дайджест. Финансы. – 2007. – № 4. – С. 45–47.
8. *Шоломицкий А.* Усовершенствованная методика актуарного оценивания НПФ // Пенсионные фонды и инвестиции. – 2006. – № 4 – С. 74–53.
9. *Татирина Л. Ю.* Об эффективности организации Gemba-менеджмента в банках // Финансы и кредит. – 2012. – № 35. – С. 45.
10. *Кокорев Р.* Негосударственные пенсионные фонды: болевые точки и возможности роста // Пенсионные фонды и инвестиции. – 2006. – № 2. – С. 37–40.

11. *Роик В. Д.* Государственное и договорное регулирование заработной платы и пенсионного обеспечения. Зарубежный и отечественный опыт. – М.: МИК, 2008. – С. 231.
12. *Бойко А. И.* Реформирование системы пенсионного обеспечения Российской Федерации: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. – СПб., 2007. – С. 7.
13. *Шевченко М. В.* Организационно-экономический механизм функционирования негосударственных пенсионных фондов: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. – М., 2005. – С. 19.
14. *Роик В. Д.* Государственное и договорное регулирование заработной платы и пенсионного обеспечения. Зарубежный и отечественный опыт. – М.: МИК, 2008. – С. 247.
15. *Желнин А. П.* Управление риском пенсионной необеспеченности в негосударственных пенсионных фондах: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. – М., 2003. – С. 7.
16. *Шербаков А.* Инвестиционные риски накопительной пенсионной системы // Пенсионные фонды и инвестиции. – 2005. – № 4. – С. 72–76.
17. *Кожемякина В. А.* Тенденции изменения инвестиционного климата на предприятиях Новосибирской области за период 2003–2008 гг. // Вестник ИЖЭКОНа. Серия: Экономика. – 2009. – № 3. – С. 401–403.
18. *Татиринова Л. Ю.* Розничные банковские услуги в России // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2011. – № 5. – С. 29.
19. *Соловьев А. К. и др.* Актуарное обоснование совершенствования пенсионной системы // Spero. Социальная политика: экспертиза, рекомендации, обзоры. – 2006. – № 4. – С. 24–43.
20. Указ Президента РФ от 25.07.2013 № 645 «Об упразднении ФСФР, изменении и признании утратившими силу некоторых актов Президента РФ».
21. ФЗ от 23.07.2013 № 251-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в связи с передачей ЦБ РФ полномочий по регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков».

Раздел 5

Экологические проблемы развития отраслей и территорий

УДК 582:581.5:574.21

Макромицеты как биоиндикаторы загрязнения окружающей среды тяжелыми металлами и радионуклидами

Воробьева И. Г., д-р биол. наук, доцент

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
Новосибирский филиал (Россия, г. Новосибирск), e-mail: vorobig@ngs.ru

В статье представлен обзор литературы по вопросу использования высших базидиальных грибов как потенциальных биоиндикаторов загрязнения окружающей среды тяжелыми металлами и радионуклидами.

Ключевые слова: базидиомицеты, макромицеты, тяжелые металлы, радионуклиды, антропогенное загрязнение, окружающая среда, биоиндикаторы.

The article presents a review of the literature on the use of higher basidiomycetes as potential bio-indicators of environmental contamination by heavy metals and radionuclides.

Keywords: basidiomycetes, macromycetes, heavy metals, radionuclides, anthropogenic pollution, Environment, bioindicators.

В современных условиях одной из основных экологических проблем, по мнению ряда исследователей, является проблема загрязнения окружающей среды тяжелыми металлами (ТМ), которые относятся к числу наиболее распространенных и опасных для биоты [4, 7, 8, 10, 12, 13, 17, 18]. Техногенное загрязнение поллютантами, обладающими высокой токсичностью, подвижностью и способностью к биоаккумуляции в количествах, значительно превышающих ПДК, вызывает различные негативные реакции живых организмов, создает неблагоприятные условия для существования растений, животных и человека и может привести к обеднению флоры и фауны. В отличие от токсикантов органической природы, подвергающихся деструкции, однажды включившись в биогеохимические циклы, ТМ могут сохранять свою биологическую активность практически бесконечно. В связи с этим оценка загрязнения наземных экосистем экотоксикантами является важной задачей фонового и импактного мониторинга природных сред [10].

В настоящее время при оценке экологического состояния наземных экосистем биологическими методами в качестве индикаторных биообъектов используют различные виды растений, мхов и лишайников [10]. Известна попытка использования в качестве биоиндикаторов загрязнения почв ТМ микроскопических грибов и *Azotobacter*. В качестве аккумулирующих биоиндикаторов предлагается также использовать различные виды макромицетов [20].

Грибы являются неотъемлемым компонентом природных экосистем, они играют ключевую роль в поглощении и транслокации элементов в лесной подстилке и почве. В лесных экосистемах основная схема аккумуляции и перераспределения элементов с участием макромицетов представлена в следующем виде: почва < ризосфера < грибной мицелий / почвенно-корневая контактная зона (soil-root interface) < почвенно-корневая контактная зона (soil-root interface) / грибной мицелий < плодовое тело гриба [14]. Обладая мощным ферментативным аппаратом, грибы трансформируют экологическую среду посредством участия в круговороте биогенных элементов и очистке экосистем от техногенных загрязнителей и радионуклидов [20].

Исследователи высказывают неоднозначное мнение о возможности использования базидиальных макромицетов в качестве биоиндикаторов загрязнения окружающей среды тяжелыми металлами и другими токсичными элементами. Так, в ряде публикаций такая возможность ставится под сомнение в связи с тем, что избыточное накопление ТМ связывается, в первую очередь, с биологическими особенностями представителей различных видов макромицетов, а не с экологической обстановкой [9]. С другой стороны, отмечается и тот факт, что техногенное воздействие на экосистемы вызывает достоверное увеличение содержания тяжелых металлов и других токсичных элементов в плодовых телах базидиальных макромицетов. Указывается на способность грибов аккумулировать химические элементы именно из субстрата, тогда как другие, используемые в качестве биоиндикаторов, объекты концентрируют токсиканты из атмосферы (мхи, лишайники) или одновременно из нескольких сред (сосудистые растения) [10].

Таким образом, базидиальные макромицеты обладают определенными преимуществами в сравнении с другими биоиндикаторами, и вопрос о возможности их использования в качестве биоиндикаторов в настоящее время остается актуальным.

Одним из требований, предъявляемых к биоиндикаторам, является характерность и распространенность их на изучаемой территории, поиск индикаторных организмов осуществляется среди массовых и типичных для определенного региона видов, другим требованием является способность накапливать поллютанты в концентрациях, превышающих уровень фонового загрязнения. В лесных экосистемах основными элементами окружающей среды для грибов является субстрат, на котором они растут (почва и древесина) и который является накопителем тяжелых металлов. При изучении биоиндикационных возможностей базидиомицетов содержание ТМ в плодовых телах можно сравнивать с уровнем фонового загрязнения питающих субстратов. Однако фоновое загрязнение субстратов в разных местообитаниях грибов различается и зависит от естественного содержания ТМ и от антропогенного загрязнения местности. Как правило, для целей микоиндикации используют фоновое загрязнение лесных экосистем, удаленных от крупных промышленных объектов и транспортных путей, относительно огражденных от антропогенного воздействия [10, 19, 20].

Накопление ТМ определяется химической природой самого элемента, его концентрации в среде, биологическими особенностями видов грибов, условиями их произрастания и других экологических факторов [16]. Для макромицетов наибольшее значение имеет тип субстрата, в котором развивается мицелий. Так, например, грибы-ксилотрофы, в частности, опенок осенний, могут быть связаны как с живыми деревьями, так и с мертвой древесиной. Известно около 200 древесных пород, на которых поселяется опенок, поэтому не исключено, что различные породы деревьев могут оказывать определенное влияние на содержание металлов в плодовых телах гриба и тем самым снижать адекватность отражения качества среды видом-индикатором. Несмотря на это, указанный вид, который хорошо развивается в самых неблагоприятных условиях среды и является космополитом, может выступать потенциальным индикатором загрязнения среды.

Для оценки способности биообъекта накапливать поллютанты используется коэффициент биологического накопления металлов (Кб) – отношение концентрации металла в плодовых телах грибов к их содержанию в субстрате. Если значение $K_b < 1$, то организм-биоиндикатор загрязнений относится к деконцентра-

рам, если $K_b = 1$ – к микроконцентраторам, если $K_b > 1$ – к макроконцентраторам [15].

Исследованиями установлено, что груздь пергаментный и ложный дубовый трутовик по всем тяжелым металлам, кроме кадмия в лесах с наименьшей антропогенной нагрузкой, являются макроконцентраторами загрязнений почвы, в отношении кадмия – деконцентраторами. Подберезовик и серно-желтый трутовик являются макроконцентраторами всех исследованных тяжелых металлов во всех местообитаниях. Полученные коэффициенты биологического накопления металлов подтверждают вывод о том, что по мере повышения трофического уровня организма-индикатора содержание в нем тяжелых металлов увеличивается [20].

По имеющимся сведениям опенок осенний является деконцентратором железа, марганца и свинца, микроконцентратором цинка и меди и макроконцентратора кадмия. При использовании данного гриба как биоиндикатора загрязнения среды следует учитывать ряд моментов. Во-первых, содержание тяжелых металлов в его плодовых телах прямо связано с типом субстрата, на котором они развиваются. Поэтому вопрос, на каких древесных породах следует собирать плодовые тела для химического анализа, нуждается в дальнейшем изучении. Во-вторых, основываясь на полученных значениях K_b , следует иметь в виду, что опенок осенний можно использовать как индикатор загрязнения среды кадмием, цинком и медью. В-третьих, необходимо принимать во внимание степень зрелости плодовых тел [15].

Выяснено, что грибы не только интенсивно накапливают ТМ, но и имеют специфическое сродство к некоторым из них. Макромицеты могут аккумулировать Cd, Cu, Zn, Hg и ряд других элементов: так, например, ртути в них может быть в 550 раз больше, чем в субстрате, на котором они произрастают. Виды рода обабок, гриб-зонтик хорошо поглощают кадмий; свинушка тонкая, груздь черный, дождевик гигантский и горькушка – медь; виды рода шампиньон и белый гриб – ртуть. Выявлено селективное накопление грибами семейства сыроежковые таких элементов, как кадмий, цинк, а также медь, никель и свинец (если зольность составляет не менее 1%). Видовая специфичность в накоплении кадмия проявляется в ряду: белый гриб > сыроежка красная > валуй, опенок настоящий, опенок летний, сыроежка сереющая, сыроежка красивая, свинушка, чесночник обыкновенный, желч-

ный гриб. Установлен факт сродства белого гриба к кадмию независимо от содержания этого элемента в субстрате. В накоплении цинка: сыроежка сереющая, сыроежка красивая, чесночник обыкновенный, сыроежка желтая > желчный, лисичка, белый гриб, валуй, сыроежка красная [9].

На большей части территории России концентрация тяжелых металлов в почвах соответствует фоновой, а в большинстве видов грибов близка к нормальной. Однако для некоторых макромицетов содержание отдельных элементов оказывается пограничным или превышающим нормальное в 2–5 раз. Более высокое содержание ТМ в грибах связано с наличием в почвах подвижных форм элементов и мало зависит от их валового содержания. Поскольку обменные процессы наиболее интенсивны в шляпках, концентрации элементов здесь выше, чем в ножках. В молодых плодовых телах их, как правило, больше, чем в старых. Меньшая концентрация всех тяжелых металлов характерна для сапротрофов, большая – для симбиотрофов. В связи с неодинаковой селективностью отдельных грибов по отношению к ТМ, для этой группы загрязнителей затруднительно выделить виды-биоиндикаторы. Так, свинец максимально поглощается желчным грибом; цинк – белым, горькушкой и сыроежкой, медь – сыроежкой и горькушкой, кадмий – белым. Высказывается мнение, что лучшими биоиндикаторными свойствами по отношению к тяжелым металлам обладают горькушка и желчный гриб.

В нарушенных экосистемах (золоотвалы, места прежнего уничтожения химического оружия, урбанизированные территории и др.) отмечается достоверное увеличение содержания некоторых ТМ (никель, свинец, цинк) в базидиомах грибов по сравнению с другими территориями [10].

Изучение влияния антропогенной деятельности на процесс накопления тяжелых металлов в плодовых телах и почве показало достоверное воздействие автотранспорта на прилегающие к автомагистрали экосистемы. Установлено, что в плодовых телах говорушки дымчатой и дождевика шиповатого, собранных в этих условиях, содержание свинца было статистически большим в сравнении с базидиомами, собранными в фоновых экосистемах, что свидетельствует о его активном вовлечении в биогеохимические циклы. В качестве потенциальных биоиндикаторов, привлекательных для экологического мониторинга, предлагаются, среди прочих, шампиньон двукольцевой – в отношении ни-

келя, свинца и цинка, а также говорушка дымчатая – в отношении свинца, цинка, мышьяка. В отдельных случаях результаты, полученные с использованием видов биоиндикаторов, позволяют объективно оценить степень антропогенной трансформации лесных экосистем уже на начальных ее этапах [10].

Ряд авторов считают необходимым и обязательным условием при использовании макромицетов в качестве биоиндикаторов правильную видовую диагностику, так как даже в пределах одного рода виды различаются по способности аккумулировать токсические элементы. Так, например, из 8 исследованных видов рода шампиньон четыре вида накапливают Cd в количестве 1,0–4,99 мг/кг, три вида – в пределах 27,7–39,6 мг/кг, а один широко распространенный и съедобный вид *Agaricus macrocarpus* – более 100 мг/кг. Концентрации Cd в различных видах грибов могут изменяться в пределах от 0,019 до 4,36 мг/кг, даже отдельные плодовые тела одного вида накапливают различные уровни кадмия. Наиболее высокие концентрации кадмия обнаружены в опенке и паутиннике. Концентрации ртути в шляпочных грибах изменяются в пределах от 0 до 1,83 мг/кг. К индикаторным видам авторами отнесены шампиньон, опенок, навозник, паутинник, свинушка. Шампиньон в значительном количестве аккумулирует Hg, опенок и навозник – Cd, паутинник – Cd, Cs, Hg [14].

Г. П. Островерховой с соавторами исследованы мицетоконсорции как возможные биоиндикаторы загрязнений тяжелыми металлами: подберезовик (Zn, Cu, Pb, Cd), свинушка тонкая, шампиньон полевой, опенок осенний, белый гриб (Cu, Pb), опенок осенний, мухомор красный (Cd). Установлено, что на роль биоиндикаторов претендуют масленок зернистый (Pb), волнушка (Fe, Zn) [12].

Грибы, как объекты биомониторинга, хорошо зарекомендовали себя и в качестве индикаторов загрязнения окружающей среды радионуклидами [3, 9, 11]. Для анализа накопительной способности ^{137}Cs дикорастущей продукцией леса на разных уровнях загрязнения используется коэффициент перехода (Кп) равный отношению удельной активности радиоизотопа в грибе или растении (Бк/кг) к плотности загрязнения радиоизотопом почвы (Бк/м²). Предложена классификация грибов по накопительной способности ^{137}Cs , в соответствии с которой съедобные грибы объединены в четыре группы:

- слабо накапливающие (Кп до 5): дождевик жемчужный, гриб-зонтик пестрый, опенок осенний;
- средне накапливающие (Кп от 5 до 20): подберезовик, рядовка серая, лисичка настоящая, белый гриб;
- сильно накапливающие (Кп от 20 до 50): сыроежки всех видов, груздь черный, волнушка розовая, зеленка;
- аккумуляторы радиоцезия (Кп > 50): масленок поздний, свинушка тонкая, польский гриб.

В среднем в грибах концентрация ^{137}Cs более чем в 20 раз выше, чем в максимально загрязненном слое лесной подстилки и на дватри порядка больше, чем в наименее загрязненной древесине. Установлено, что грибы поглощают радиоцезий гораздо сильнее, чем калий. Вместе с тем грибы не отличаются такой способностью по отношению к ^{90}Sr и изотопам плутония ($^{238-240}\text{Pu}$). Коэффициенты перехода изотопов плутония в плодовые тела примерно в 10 раз, а ^{90}Sr – в 1000 раз меньше, чем для ^{137}Cs [1]. На увлажненных и переувлажненных лесных почвах грибы накапливают радиоактивного цезия на порядок больше, чем те же виды, растущие на почвах с глубоким залеганием грунтовых вод. Коэффициенты накопления ^{137}Cs в плодовых телах грибов зависят и от кислотности почвы. При изменении pH H_2O почвы от 5,40 до 7,33 коэффициенты накопления радионуклидов в грибах убывают более чем в 7 раз. В плодовых телах радионуклиды накапливаются неодинаково. У молодых экземпляров различия в удельной активности шляпок и ножек минимальны, они появляются лишь по мере созревания плодовых тел за счет концентрации ^{137}Cs в гименофорах. Интенсивность поглощения ^{137}Cs сильно зависит от плотности и распределения загрязнения по почвенному профилю, от видовых особенностей, в первую очередь, от глубины залегания мицелия и условий произрастания. Больше всего радиоцезий накапливают симбиотрофы, а меньше – дереворазрушающие грибы.

В первые годы после Чернобыльской аварии к биоиндикаторам относили гриб польский, свинушку тонкую, горькушку и масленок обыкновенный. Однако уже тогда полагали, что по мере загрязнения более глубоких слоев почвы среди видов-биоиндикаторов возможны перестановки. В настоящее время к биоиндикаторам причисляют желчный гриб, который аккумулирует ^{137}Cs в 100 раз сильнее, чем другие виды грибов того же экоотпа, что обусловлено более глубоким расположением мицелия, а также паутинник [2, 5, 6, 14, 21]. В то же время, по мнению ученых,

свинушку тонкую нельзя считать достоверным индикатором, поскольку она относится к двум экологическим группам – сапротрофам на почве и факультативным микоризообразователям. По мере проникновения радионуклидов в нижние почвенные горизонты биоиндикатором может стать и белый гриб, мицелий которого расположен достаточно глубоко [21].

Предлагается включить подберезовик болотный в референтную группу организмов для экологического мониторинга ^{137}Cs в лесных сообществах и болотных экосистемах [5, 6]. Высокая селективность в поглощении ^{137}Cs и небольшой срок жизни плодовых тел (около 10 дней) позволяют рекомендовать грибы в качестве биоиндикаторов радиоактивного загрязнения.

Таким образом, имеющийся фактический материал показывает, что биоиндикация и биомониторинг состояния окружающей среды с помощью различных видов макромицетов может быть эффективным инструментом, особенно при комбинировании с другими признанными и хорошо зарекомендовавшими себя приемами – лишено- и бриоиндикацией.

Литература

1. Барабанова Л. В., Иванов Д. М. Оценка мутагенной активности накопленных дикорастущими съедобными грибами радионуклидов на территории Ленинградской области // Здоровье – основа человеческого потенциала – проблемы и пути их решения. – 2013. – Т. 8. – № 2. – С. 661–662.
2. Варфоломеева К. В. Особенности формирования радиоактивного загрязнения лесной экосистемы после аварии на ЧАЭС // Радиационная гигиена. – 2008. – Т. 1. – № 3. – С. 49–54.
3. Гродзинская А. А., Сырчин С. А., Кучма Н. Д. Макромицеты – биоиндикаторы радиационного загрязнения Украины // Современная микология в России. Т. 2: Материалы II съезда микологов России. – М.: Национальная академия микологии, 2002. – С. 224.
4. Иванов А. И., Костычев А. А., Скобанев А. В. Аккумуляция тяжелых металлов и мышьяка базидиомами макромицетов различных экологотрофических и таксономических групп // Поволжский экологический журнал. – 2008. – № 3. – С. 190–199.
5. Иванов Д. М., Ефремова М. А. Оценка радиоактивности плодовых тел грибов рода *Leccinum*, собранных в районе горного массива Хибин // Вестник СПбГУ. Серия 3: Биология. – 2012. – № 3. – С. 52–59.
6. Иванов Д. М., Ефремова М. А. Оценка суммарной бета-активности в плодовых телах грибов рода *Leccinum*, произрастающих в лесных и болотных экосистемах ленинградской области // Вестник СПбГУ. Серия 3: Биология. – 2012. – № 2. – С. 55–61.

7. *Иванов А. И.* Воздействие ионов мышьяка на некоторые виды базидиальных грибов // Современная микология в России. Т. 1: Материалы I съезда микологов России. – М.: Национальная академия микологии, 2002. – С. 54.
8. *Колонтаева Н. В.* Ксилотрофные базидиомицеты как индикатор загрязнения среды сернистым ангидридом // Вестник Оренбург. гос. ун-та. – 2006. – № 4. – С. 64–66.
9. *Королева Ю. В., Стёганцев В. В., Вахранёва О. П., Чибисова Н. В.* Аккумуляция тяжелых металлов лесными грибами в Калининградской области // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. – 2014. – Вып. 1. – С. 78–85.
10. *Костычев А. А.* Возможность использования базидиальных макромицетов в качестве биоиндикаторов загрязнения окружающей среды тяжелыми металлами // Вестник Оренбург. гос. ун-та. – 2009. – № 1. – С. 108–112.
11. *Маркелов Д. А., Гордиенко П. В., Маркелов А. В. и др.* Радиоэкология грибов-макромицетов в Национальном парке «Мещера» // Современная микология в России. Т. 1: Материалы I съезда микологов России. – М.: Национальная академия микологии, 2002. – С. 69.
12. *Островеерхова Г. П., Донников С. В., Мерзляков А. Л. и др.* Грибные сообщества как объекты регионального мониторинга и биоиндикации загрязнений тяжелыми металлами // Сибирский экологический журнал. – 2002. – № 1. – С. 35–40.
13. *Островеерхова Г. П.* О синэкологическом подходе в биоиндикационных и мониторинговых исследованиях // Тяжелые металлы, радионуклиды и элементы-биофилы в окружающей среде: Доклады III Международной научно-практической конференции. – Семипалатинск, 2004. – Т. 2. – С. 565–568.
14. *Отнюкова Т. Н., Жижаев А. М., Кутафьева Н. П., Дутбаева А. Т.* Макромицеты как биоиндикаторы загрязнения окружающей среды территории г. Красноярск и его окрестностей // Вестник Красноярского гос. аграрного ун-та. – 2012. – № 11. – С. 101–113.
15. *Поддубный А. В., Христофорова Н. К.* Оценка качества среды по содержанию тяжелых металлов в опенке осеннем *Armillaria mellea* // Микология и фитопатология. – 1999. – Т. 33. – Вып. 4. – С. 271–275.
16. *Сибиркина А. Р.* Аккумуляция хрома грибами соснового бора семипалатинского Прииртышья республики Казахстан // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 2. – С. 341.
17. *Скобанев А. В.* Накопление некоторых металлов и мышьяка плодовыми телами ксилотрофных базидиомицетов // Современная микология в России. Т. 2: Материалы II съезда микологов России. – М.: Национальная академия микологии, 2002. – С. 105.
18. *Химич Ю. Р., Исаева Л. Г.* Химический состав трутовых грибов в зоне влияния медно-никелевого производства // Вестник МГОУ. Серия: Естественные науки. – 2011. – № 1. – С. 72–76.

19. Чураков Б. П., Зырянова У. П., Пантелеев С. В., Морозова Н. В. Тяжелые металлы в представителях различных эволюционных групп грибов // Микология и фитопатология. – 2004. – Т. 38. – Вып. 2. – С. 68–77.
20. Чураков Б. П., Божок Л. Л., Евсеева Н. А., Лисов Е. С. Микоиндикация загрязнения лесных экосистем тяжелыми металлами // Микология и фитопатология. – 2002. – Т. 36. – Вып. 3. – С. 57–61.
21. Щеглов А. И., Цветнова О. Б. Грибы – биоиндикаторы техногенного загрязнения // Природа. – 2002. – № 11. – С. 39–46.

УДК 633.13

Влияние овса на микробиологическую активность почвы в лесостепи Новосибирской области

Корзун А. М., аспирант

Торопова Е. Ю., д-р биол. наук, профессор

Новосибирский государственный аграрный университет

(Россия, г. Новосибирск),

e-mail: anastasiya.korzun2011@yandex.ru; helento@ngs.ru

Микробиологическая активность ризосферной зоны почвы овса зависит от фазы развития культуры. В сравнении с неризосферной почвой микробиологическая активность в ризосфере растений овса была выше по всем группам микроорганизмов.

Ключевые слова: овес, микробиологическая активность, ризосфера, грибы, бактерии.

Microbiological activity of oats rhizosphere soil depends on the crop phase development. In comparison with not rhizosphere soil microbiological activity in the oats rhizosphere was higher in all groups of soil microorganisms.

Keywords: oats, microbiological activity; rhizosphere; fungi; bacteria.

Овес – важнейшая зернофуражная культура России. Он используется в продовольственных и кормовых целях, занимая существенные площади в Западной Сибири. В практике сельского хозяйства хорошо известны фитосанитарные свойства овса, очищающего почву от почвенных фитопатогенов – *Bipolaris sorokiniana*, (Sacc.) Shoemaker, грибов рода *Fusarium* и др. [1] Биологические механизмы фитосанитарного влияния овса на почвенный биоценоз остаются в Западной Сибири слабо изученными, хотя имеются сведения о значительном влиянии корневых выделений растений на микробиологическую активность почвы [2, 3].

В связи с этим целью наших исследований было изучение динамики микроорганизмов в ризосфере растений овса, системной оценке влияния культуры на общую микробиологическую активность почвы. В задачи исследований входит: исследование динамики микроорганизмов в ризосфере растений овса, а также оценка влияния овса на микробиологическую активность почвы по показателям численности групп микроорганизмов.

Исследования проводили в 2013–2014 гг. в производственных условиях в производственных условиях Тогучинского района Новосибирской области. Тип почвы – серая лесная, сорт овса – Айвори. Микробиологическую активность почвы определяли методом почвенных разведений: грибы на агаре Чапека (ЧА) и среде Гетчинсона (СГ), бактерии на крахмало-аммиачном (КАА) и мясопептонном агаре (МПА), актиномицеты на крахмало-аммиачном агаре КАА [4]. Статистическую обработку данных проводили методами дисперсионного и корреляционного анализов с использованием пакета программ SNEDECOR [5].

В течение вегетации овса мы проследили динамику численности основных групп микроорганизмов в ризосферной и неризосферной почве овсяного фитоценоза. Данные по численности почвенных грибов представлены в табл. 1.

Таблица 1

Численность почвенных грибов в ризосфере овса в течение вегетации

Фаза развития овса	Вариант	КОЕ в г возд.-сух. почвы, тыс.	Соотношение ризосфера : контроль
2–3 листа	Ризосфера	26,7	1,2
	Контроль	22,2	
Цветение	Ризосфера	47,8	2,0
	Контроль	23,9	
Полная спелость	Ризосфера	39,3	1,9
	Контроль	21,0	
НСР ₀₅		2,3	

Группа почвенных грибов является ведущей в процессах распада органического вещества и круговорота углерода в почве. Наши исследования показали, что возделывание овса ведет к увеличению численности микромицетов в почве. Так, в фазу 2–3 листа обилие грибов в ризосфере овса было в 1,2 раз выше, чем на контроле. В фазу цветения число грибов в корневой зоне овса была выше в сравнении с контролем примерно в 2 раза. В кон-

це вегетации в фазу полной спелости число почвенных грибов в опытном варианте было выше, чем в контроле в 1,9 раз. Таким образом, установлено, что наибольшее число почвенных микробиоты было выявлено в фазу цветения овса, в эту же фазу наблюдалась максимальная разница между опытом и контролем.

Данные по численности бактерий, потребляющих органический азот, представлены в табл. 2.

Таблица 2

**Численность бактерий, использующих органические формы азота
в течение вегетации овса**

Фаза развития овса	Вариант	Число клеток на 1 г возд.-сух. почвы, млн	НСР ₀₅	Соотношение ризосфера : контроль
2–3 листа	Ризосфера	23,8	5,1	2,4
	Контроль	9,7		
Цветения	Ризосфера	2748,1	359,5	1,7
	Контроль	1579,6		
Полная спелость	Ризосфера	66,7	22,8	4,4
	Контроль	15,2		

Численность бактерий, способных разлагать органические формы азота вначале вегетации в ризосфере овса была выше по сравнению с контролем в 2,4 раза. В фазу цветения наблюдался резкий скачок численности бактерий, что связано с увеличением микробиологической активности в этот период. Разница между опытом и контролем была 1,7 раза. В конце вегетации можно отметить снижение численности популяции микроорганизмов. Число бактерий в ризосферной зоне в конце вегетации было больше по сравнению с контролем в 4,4 раз. Таким образом, процессы минерализации активно начались в начале вегетации, в середине вегетации наблюдался резкий подъем численности бактерий, к концу вегетации процессы минерализации существенно снизились. Кроме этого, можно отметить, что наиболее существенная разница в численности аммонификаторов между ризосферной и неризосферной почвой и контролем была выявлена в конце вегетации.

Численность бактерий нитрификаторов представлена в табл. 3.

Таблица 3

**Численность бактерий, использующих минеральные формы азота,
в течение вегетации овса**

Фаза развития овса	Вариант	Число клеток на 1 г возд.-сух. почвы, млн	HCP ₀₅	Соотношение ризосфера : контроль
2–3 листа	Ризосфера	25,7	4,7	2,6
	Контроль	9,7		
Цветения	Ризосфера	2779,2	571,1	1,9
	Контроль	1477,3		
Полная спелость	Ризосфера	154,3	16,2	6,4
	Контроль	24,2		

Численность бактерий, активно участвующих в процессе минерализации, разлагающих минеральные формы азота, в начале вегетации в ризосфере овса существенно отличалось от контрольного варианта (в 2,6 раза). В середине вегетации в фазу цветения количество бактерий резко возросло, разница между вариантами составила 1,9 раз. В фазу полной спелости численность микроорганизмов существенно снизилась. Количество бактерий было больше в ризосферной зоне овса, в сравнении с контролем в 6,4 раза. Таким образом, наши исследования показали, что процессы минерализации протекают активнее в фазу цветения овса, что связано с увеличением микробиологической активности почвы.

Учитывая важность процессов разложения целлюлозы, мы сделали учет целлюлозолитических микроорганизмов в ризосферной и неризосферной почве под овсом. Данные представлены в табл. 4.

Таблица 4

**Численность целлюлозолитических микроорганизмов
в течение вегетации овса**

Фаза развития овса	Вариант	Число клеток на 1 г возд.-сух. почвы, млн	Соотношение ризосфера : контроль
2–3 листа	Ризосфера	33,3	2,4
	Контроль	14,2	
Цветения	Ризосфера	18,1	1
	Контроль	17,7	
Полная спелость	Ризосфера	53,6	2,6
	Контроль	20,5	
HCP ₀₅		4,2	

В начале вегетации численность микроорганизмов в ризосфере овса было больше, чем в контроле в 2,4 раза. В фазу цветения численность микроорганизмов в ризосфере и неризосферной почве была статистически недостоверной. Наибольшее число микроорганизмов, разлагающих целлюлозу, наблюдалось в конце вегетации (разница между вариантами 2,6 раз), это связано с поступлением в почву отмирающих органов растений и увеличением целлюлозолитической активности микроорганизмов.

Таким образом, численность микроорганизмов была существенно выше в ризосфере овса по сравнению с неризосферной почвой: грибов – до 2 раз, бактерий, способных разлагать органический азот до 4,4 раз, неорганический азот – до 6,4 раз, целлюлозолитических микроорганизмов – до 2,6 раз. Максимальная численность всех групп микроорганизмов отмечена на фазе цветения овса, максимальная разница в численности микроорганизмов ризосферной и неризосферной почвы наблюдалась по патогенному и непатогенным микромицетам в фазу цветения овса, по остальным группам микроорганизмов – в фазу полной спелости овса.

Литература

1. Чулкина В. А., Торопова Е. Ю., Чулкин Ю. И., Стецов Г. Я. Агротехнический метод защиты растений: Учебное пособие / Под ред. акад. А. Н. Каштанова. – М.: Маркетинг; ЮКЭА, 2000. – 336 с.
2. Торопова Е. Ю., Посаженников С. Н., Мармулева Е. Ю. Роль донника желтого в повышении биологического разнообразия агроценозов южной лесостепи Новосибирской области // Плодоводство и ягодоводство России. – 2014. – Т. XXXIX. – С. 223–228.
3. Торопова Е. Ю., Посаженников С. Н., Мармулева Е. Ю. Системная фитосанитарная роль предшественников в южной лесостепи Новосибирской области // Сибирский вестник с.-х. науки. – 2014. – № 4. – С. 4–11.
4. Чулкина В. А., Торопова Е. Ю., Стецов Г. Я. Интегрированная защита растений: фитосанитарные системы и технологии / Под ред. М. С. Соколова и В. А. Чулкиной. – М.: Колос, 2009. – 670 с.
5. Сорокин О. Д. Прикладная статистика на компьютере. – Краснообск: ГУП РПО СО РАСХН, 2009. – 222 с.

**Перспективы развития местных инициатив
в сфере рационального и безопасного обращения
с бытовыми отходами в городах-курортах**

Ласло О. А., канд. с.-х. наук, доцент

Полтавская государственная аграрная академия (Украина, г. Полтава),
e-mail: oksana.laslo@mail.ru

Ко всем бедам населения Украины добавляется еще одна – угроза экологической катастрофы. Безответственность в плане сортировки мусора приводит к тому, что лишь 5% отходов, что образуется, направляется на вторичную переработку. Остатки вывозят на полигоны, этим самым увеличивается их площадь вдвое. Эксперты называют лишь один путь решения этой проблемы – развитие экологической ответственности.

Ключевые слова: бытовые отходы, экологическая ответственность, раздельная утилизация, города-курорты, влияние твёрдых бытовых отходов на окружающую среду.

To all misfortunes of population of Ukraine another is added is a threat of ecocatastrophe. Irresponsibility in the plan of sorting of garbage results in that only 5% wastes, that appears, heads for the second processing. Tailings are taken out on grounds, this same is increase their area twice. Experts name one way of decision of this problem – development of ecological responsibility only.

Keywords: domestic wastes, ecological responsibility, separate utilization, cities-resorts, influence of hard domestic wastes on an environment.

На сегодня, по разным подсчетам, на территории Украины находится от 20 до 30 млрд т отходов, из которых бытовые составляют 600–900 млн т [1].

За сутки каждый украинец продуцирует в среднем 1–1,2 кг отходов, что за год в сумме достигает до 450 кг! В целом годовой объем бытового мусора, вывезенного на полигоны и свалки, составляет 14 млн т. Это привело к тому, что в настоящее время площадь мусорных полигонов достигает 4% от территории страны [3].

Сократить объемы мусорных свалок и продлить срок их использования можно внедрением полноценного раздельного сбора, при условии 100% обеспечения потребностей города специальными контейнерами с налаживанием последующей промышленной сортировки.

Раздельная утилизация уже давно и широко практикуется за рубежом. Специальные контейнеры для пластика, макулатуры,

пищевых и токсичных отходов обустривает не только местная власть, но и обычные граждане у себя дома [2].

Жизнь курортных городов, в частности Миргорода, неразрывно связана с жизнедеятельностью отдыхающих и туристов.

С 2006 г. в городе-курорте Миргород действует городская Программа обращения с бытовыми отходами с последующей сортировкой на коммунальном предприятии «Спецкомунтранс» и сдачей сырья на перерабатывающие заводы Украины.

Благодаря этому удалось уменьшить нагрузку на полигон ТБО приблизительно на 20%, или на 11 тыс. м³/год. Сегодня отдельным способом мусора полностью охвачена многоэтажная застройка и на 45% частный сектор.

Для последующего усовершенствования программы по разделному сбору ТБО в конце прошлого года приобретен мусоровоз и металлические контейнеры от отечественного производителя. За время реализации проекта город заметно стал чище. Это отмечают и отдыхающие, которые констатируют, что жители Миргорода научились цивилизовано обращаться с отходами.

По общепринятой методике был определен морфологический состав бытовых отходов, который образуется в г. Миргород от домов с разной степенью благоустройства и санаториев.

Во время планирования системы раздельного сбора принимали во внимание несколько факторов, поскольку они влияют на состав и качество сбора отходов для вторичной переработки. К ним относят: плотность населения, размер территории, количество жителей соответствующего населенного пункта, стандарты жизни, сезонные изменения погоды и тому подобное, местные и региональные экономические отличия, социальную структуру, другие существующие системы сбора (сектор неофициального сбора отходов).

Причиной внедрения данной программы является анализ последствий обращения с отходами и влияния их на здоровье населения, в том числе отдыхающих, и на окружающую среду. Результаты мониторинга представлены в таблице.

Проанализировав последствия влияния бытовых отходов на окружающую среду, разработана схема, которая включает социально-экологические факторы, которые являются весомыми в стабильном развитии городов-курортов (рис.).

**Возможные последствия влияния методов поведения с ТБО
на окружающую среду и здоровье человека**

Метод поведения из ТБО	Выделения	Потенциальные эффекты	
		Человек	Окружающая среда
Захоронение отходов в землю	Пыль, запах, микроорганизмы, мусор, газ из закопанных отходов (CH ₄ , CO ₂ и многочисленные примеси)	Возникновение врожденных дефектов, астмы, заболеваний дыхательных путей и рака	Окисление почвы через выход кислотных газов, увеличения содержания металлов, в почве, повреждения растительности через окиси азота (NOx) и диоксида серы (SO ₂)
Рециклинг	Пыль и запах, органические компоненты, остатки продукции, сурфактанты	Возможное влияние пыли и неприятных запахов	Никакие существенные эффекты не обнаружены
Компостирование	Метан, углекислый газ, пыль, запахи, бактерии, грибы	Действие вредных бактерий и грибов; случаи болезней дыхательных путей	Увеличение действия загрязнителей в пастбищном фураже, когда в почву вносили компост

Источник: укомплектован автором по данным [4, 5].

На сегодня Миргород, по-видимому, единственный среди малых городов-курортов Украины, где реально работает проект раздельного способа сбора твердых бытовых отходов. Эту программу планируется поддерживать и в будущем. Параллельно с этим реализуется проект, целью которого является решение проблемы сбора, транспортировки и утилизации опасных отходов.

Литература

1. *Вергун О. М., Хворост О. М., Иванюта С. П.* Проблемы государственной регуляции в сфере обращения с отходами и пути их решения: Аналитическая записка. – URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/1386>
2. *Гринин А. С., Новигов В. Н.* Промышленные и бытовые отходы: Хранение, утилизация, переработка. – М.: Фаир-Пресс, 2002. – 336 с.
3. *Кривенко С. В.* Современные тенденции и перспектива внедрения раздельного сбора твердых бытовых отходов. – URL: <http://waste.ua/eco/2012/municipal-waste/separate-collection>

Факторы влияния организации сферы обращения с отходами на стабильное развитие городов-курортов



Социально-экологические факторы, которые влияют на организацию
обращения с отходами в городах-курортах

Источник: построено автором по данным [4, 5]

4. Обласна програма поводження з твердими побутовими відходами на 2012–2018 роки від 23.05.2012р. – URL: <http://horol.adm-pl.gov.ua/sites/horol.adm-pl.gov.ua/files/14.pdf>.
5. Голік Ю. С., Ілляш О. Е., Самойлік М. С., Лубенець Ю. І., Шапка О. В. Перспективи розвитку місцевих ініціатив у сфері раціонального та безпечного поводження з ТПВ // Збірник наукових статей III Всеукраїнського з'їзду екологів з міжнародною участю. – Вінниця, 2011. – Т. 2. – С. 672–675. – URL: <http://eco.com.ua>

**Методологические основы зонирования территорий:
агроэкологический аспект**

Писаренко П. В., д-р с.-х. наук, профессор

Ласло О. А., канд. с.-х. наук, доцент

Чайка Т. А., канд. экон. наук

Полтавская государственная аграрная академия (Украина, г. Полтава),
e-mail: pysarena@mail.ru; oksana.laslo@mail.ru; chaykata@mail.ru

Зонирование территорий – весьма существенная часть любого полноценного экологического исследования, нередко его важный организующий стержень. Вместе с тем различия типов агроландшафтов, определяющих потенциал устойчивости к конкретным видам сельскохозяйственного воздействия, влечет за собой отличие динамики изменений в экосистеме и приводит к формированию пространственной дифференциации экологических ситуаций.

Ключевые слова: зонирование территорий, агроландшафты, агроэкосистемы, виды и признаки зонирования, экологическое зонирование.

Districting of territories is very substantial part of any valuable ecological research, quite often his important organizing bar. At the same time distinctions of types of agricultural landscapes, determining potential of stability to the concrete types of agricultural influence, entails the difference of dynamics of changes in the ecological system and results in forming of spatial differentiation of ecological situations.

Keywords: districting of territories, agrarian landscapes, agrarian ekosistemy, kinds and signs of districting, ecological districting.

Зонирование как метод эколого-географического познания имеет большой опыт научно-практического применения. Аспекты зонирования территорий рассмотрены в научных трудах таких учёных, как Б. Д. Бачишини, О. М. Адаменко, В. И. Блаунца, Литовченко и др. Широкое применение зонирования имеет и в эко-экономических исследованиях агроландшафтов. В этом направлении проведены исследования таких учёных, как Г. В. Ляшенко, Л. О. Прикуп, Л. В. Янковской, Т. А. Чайки и др.

В наиболее общем смысле под зонированием понимается процесс многофакторного (многопризнакового) деления территории на множество непересекающихся целостных районов, представляющих собой компактные сгущения некоторых исходных ячеек (точек) как в трехмерном физическом, так и в многомерном признаковом пространстве [1]. В его задачу входит изучение причин и факторов формирования и дифференциации отдель-

ных территорий, познание их состава и структуры, выявление характера связей между ними, выяснение изменения участков под влиянием хозяйственной деятельности, выявление границ между участками, построение иерархической системы таксонов районирования, изображение схемы районирования на картах и предлагаемых к ним легендам.

Принципами зонирования являются [6]: объективности, генетический, относительной однородности единиц районирования, территориальной целостности, сравнимости результатов и первоочередности учета универсальных законов.

Практическое применение данных принципов предполагает изменения или не выполнение некоторых составляющих. Например, часто не выполняется генетический принцип, требующий выделения таких территориальных единиц, которые характеризуются не только сходством природных условий, но и общностью происхождения. Иногда (особенно при недостатке информации) территория не может быть разбита на районы целиком, в ней возможно существование территорий, которые в данный момент не относятся ни к одному из районов.

При зонировании агроэкосистем можно использовать два подхода: региональный и районологический [1]. При этом следует определить следующие концепции зонирования:

- 1) описательная – обобщение всех доступных материалов об изучаемом объекте позволяет мысленно воссоздать целостный образ объекта и логическим путем расчленить его на конечное множество пространственно локализованных целостностей более низкого порядка, выступающих в роли таксонов зонирования;
- 2) количественная – предусматривает формализацию исходных данных с последующим алгоритмическим выделением зон с помощью определенных статистических критериев;
- 3) системная – синтез двух предыдущих концепций с подключением междисциплинарных разработок в области средств познания действительности.

Агроэкологический аспект предусматривает использование следующих видов зонирования агроландшафтов:

- 1) отраслевое зонирование – относится районирование по группе показателей, характеризующих какой-либо компонент экосистемы с разных сторон. Его также называют специализированным или компонентным;

- 2) комплексное зонирование – используется множество показателей, характеризующих различные компоненты территории, близкие понятия – ландшафтное или ландшафтно-географическое районирование;
- 3) экологическое районирование, объектом которого является экосистема почвы, включающая в себя абиотические и биотические составляющие.

В зависимости от типа функционирования объекта исследований выделяют геоэкологическое, эколого-экономическое или же интегральное экологическое районирование [3].

При зонировании территорий можно выделить районы трех типов [8]: однородные (гомогенные), обладающие внутренним относительным однообразием; коннекционные (функциональные), объединенные какими-либо связями (они могут быть внутренне неоднородными); конфигурационные, заключенные между физическими рубежами или очерченные сетью ранее выделенных линий и точек.

Наибольший интерес в агроэкологическом аспекте представляют районы двух первых типов, которые выделяются с помощью однородного и коннекционного районирования. Принцип деления территории по однородности аналогичен принципу, лежащему в основе любой классификации, что позволяет рассматривать этот вид районирования как ее разновидность. При этом используются критерии сходства. Коннекционное районирование – выделение взаимодействующих территориальных элементов, объединенных потоками вещества, энергии и информации.

Например, во многих точках землеиспользования выполнены определенные измерения и получены некоторые характеристики. По наиболее важному признаку эти зоны делятся на несколько групп, затем по другому признаку эти группы делятся еще раз и т. д., пока не останутся зоны, совпадающие по всем признакам. Каждая группа представляет собой таксон, имеющий определенный ранг. Подобно тому, как это делается в биологической систематике, низший таксон можно обозначить сначала как вид зоны. Такой вид зонирования называют типологическим, поскольку здесь выделяются типы местности. Это своего рода классификация типологических единиц. Единицы типологического зонирования не аналогичны единицам регионального, впрочем, разработаны схемы, совмещающие эти виды районирования [7].

Как и всякий природный объект, участки изучаемой территории, имеют в принципе бесконечное число признаков, лишь часть из которых исследователь может описать и оценить. Из них отбираются те, которые считаются достаточно важными для характеристики землеиспользования региона, отражающими его «сущность».

Можно выделить следующие признаки:

- непосредственно измеряемые для отдельных компонентов;
- обобщенные и полученные путем соотнесения объекта с некоторой классификацией (например, тип почвы);
- полученные из непосредственно измеряемых характеристик по определенным формулам (например, видовое разнообразие по методу Шеннона);
- связанные с отдельными компонентами или признаками (например, степень антропогенной нагрузки);
- характеризующие отношения между признаками объекта и «субъектом», для которого эти признаки могут оцениваться (например, пригодность участка для того или иного вида хозяйственного использования).

Необходимо оценить точность всех показателей (найти систематическую и стандартную ошибки) и отбросить те из них, точность которых явно неудовлетворительна.

Иногда несколько несущественных, но коррелированных показателей влияют на результат сильнее, чем один существенный. Поэтому необходимо оценить информативность отдельных показателей с помощью корреляционно-регрессионного анализа, латентно-структурного анализа или метода Меллера–Капекки [1].

Процесс зонирования агроландшафтов представляет собой сложную систему, состоящую из ряда взаимосвязанных элементов, таких как выбор концептуальной модели, масштаба исследований, вида первичных объектов наблюдения, способов размещения и описания этих объектов, последующей математической обработки данных и интерпретации результатов. Предложено несколько систем методов зонирования, учитывая агроэкологический аспект исследований:

- 1) зонирование по ведущему признаку (фактору). В этом случае выявляется ведущий фактор дифференциации территории и строится схема районирования одного иерархического уровня;

- 2) способ сопряженного анализа компонентов предусматривает использование большого числа признаков разных характеристик экосистемы. Перечисление схем зонирования по отдельным признакам образует ячейки, рассматриваемые как единицы районирования. Данную процедуру называют также перекрестным районированием;
- 3) при зонировании на ландшафтно-типологической основе используется ландшафтно-типологическая карта. Для выявления районов применяются либо условные показатели встречаемости определенных типов ландшафта, либо процент занимаемой ими площади, либо рисунок ландшафта [2, 4].

Система методов зонирования [1], которая должна:

- включать в себя все способы познания;
- обеспечивать взаимозависимость, взаимодополнение и взаимоконтроль методов;
- основываться на синтезе качественных и количественных, описательных и формализованных, экспертных и математико-статистических методов;
- ориентироваться на различные принципы и разнокачественную исходную информацию, обеспечиваться модульным принципом организации системы методов;
- обеспечить возможность перехода от последних этапов к начальным и проведения повторных решений задачи;
- корректироваться операциями выбора метода и проверки качества принимаемых решений;
- предусматривать возможность включения методов зонирования в другие системы анализа (прогнозирования, моделирования...).

Работы по зонированию завершаются текстовыми описаниями выделенных таксономических единиц и нанесением их контуров, а также важнейших характеристик на специальную карту (схему), которая служит образно-знаковой моделью агроэкосистемы региона.

При завершении работы необходимо провести оценку выполненной схемы зонирования территорий. Обычно это делается экспертным путем. Критерием правильности выделения районов в ряде случаев может служить соответствие оконтуренной площади предлагаемым мероприятиям по максимальному ис-

пользованию ее естественных ресурсов. Разрабатываются и математические методы оценки схем районирования [5].

В заключение можно сказать, что для проведения высококачественного зонирования региональных агроэкосистем необходимо дальнейшее совершенствование теории зонирования, создание соответствующих баз данных и привлечение на завершающем этапе высококвалифицированных экспертов-экологов.

Литература

1. *Блануца В. И.* Интегральное экологическое районирование: концепция и методы. – Новосибирск: Наука, 1993. – 158 с.
2. *Викторов А. С.* Рисунок ландшафта. – М.: Мысль, 1986. – 179 с.
3. *Кочуров Б. И., Антипова А. В., Назаревский Н. В. и др.* Районирование территории России по степени экологической напряженности // Известия РАН. Серия: География. – 1994. – № 1. – С. 119–125.
4. *Михайлов И. И.* Физико-географическое районирование. – М.: Изд-во МГУ, 1985. – 183 с.
5. *Нутенко Л. Я.* Критерии качества схем членения территории. – М.: Изд-во ЦЭМИ АН СССР, 1971. – 132 с.
6. *Прокаев В. И.* Основы методики физико-географического районирования. – Л.: Наука. – 1967. – 263 с.
7. *Родоман Б. Б.* Способы индивидуального и типологического районирования и их изображение на карте // Вопросы географии. – М.: Географгиз, 1956. – Сб. 39. – С. 28–69.
8. *Родоман Б. Б.* Основные типы географических районов // Вестник МГУ. Серия 5: География. – 1972. – № 1. – С. 68–74.

УДК 574.2

Сапротрофная микрофлора почвы в технологии No-till в южной лесостепи Новосибирской области

Селюк М. П., аспирант

Торопова Е. Ю., д-р биол. наук, профессор

Новосибирский государственный аграрный университет

(Россия, г. Новосибирск),

e-mail: marina2010.iwanowa@yandex.ru; helento@ngs.ru

Показано влияние погодных условий вегетации и сельскохозяйственных растений, возделываемых в технологии No-till, на группы почвенных микроорганизмов. Выявлено повышение биологической активности почвы после гороха по сравнению с яровой пшеницей, выявлено определяющее влияние погоды на численность всех групп почвенных микроорганизмов.

Ключевые слова: почвенный микроорганизм, сельскохозяйственная культура, погода, технология No-till.

The influence of weather conditions and crops cultivated in No-till technology on soil microorganisms is shown. The soil biological activity after peas compared to spring wheat increase was revealed, a decisive influence of weather on the soil microorganisms number was also found.

Keywords: soil microorganism, crop, weather, technology No-till.

Современные технологии возделывания сельскохозяйственных культур, основанные на ресурсосберегающих приемах обработки почвы, минимизации минерального, органического питания и средств защиты растений, требуют проведения исследований по оптимизации приемов воспроизводства почвенного плодородия [1]. Наибольшим изменениям при любом воздействии на почву подвергаются живые организмы, ее населяющие. Сукцессионная перестройка микробного населения почвы в агроландшафтах связана, прежде всего, с агрогенной трансформацией почв [2]. Экологическое состояние почвы характеризуется численностью основных групп микроорганизмов, выполняющих определенные функции в круговороте веществ и энергии [3]. В экстремальных условиях южной лесостепи Новосибирской области влияние гидротермических и антропогенных факторов на состояние почвенного микробиоценоза изучено недостаточно и требует уточнения.

В связи с этим целью исследований стала оценка влияния гидротермических условий и сельскохозяйственных растений, возделываемых в технологии No-till, на численность сапротрофных почвенных микроорганизмов.

Исследования проводили в 2011–2013 гг. в производственных условиях ООО «Рубин» Краснозерского района Новосибирской области. Тип почвы – чернозем обыкновенный, сельскохозяйственные культуры – горох, пшеница по гороху, многолетняя монокультура пшеницы. Микробиологическую активность почвы определяли методом почвенных разведений: грибы на агаре Чапека (ЧА) и среде Гетчинсона (СГ), бактерии на крахмало-амиачном (КАА) и мясопептонном агарах (МПА), актиномицеты на крахмалоамиачном агаре КАА [4]. Статистическую обработку данных проводили методами дисперсионного и корреляционного анализов с использованием пакета программ SNEDECOR [5].

Результаты исследований представлены в табл. 1. Минимальная численность грибов на ЧА отмечена после монокультуры

пшеницы, в среднем снижение численности произошло в 7,7 раза по сравнению с другими вариантами. На СГ минимальная численность микромицетов также наблюдалась после монокультуры пшеницы, максимальная – после гороха, что выше варианта с монокультурой в 19,8 раза.

Таблица 1

Численность почвенных микроорганизмов после сельскохозяйственных растений в системе прямого посева, КОЕ млн./г почвы

Вариант	Грибы 10 ⁴ ЧА	Грибы 10 ⁶ СГ	Бактерии 10 ⁶ КАА	Актино- мицеты 10 ⁶ КАА	Бактерии 10 ⁶ МПА	КАА/ МПА
Горох	52,8	7,9	42,3	0,9	33,6	1,27
Пшеница по гороху	48,6	6,3	37,0	0,7	19,5	1,94
Монокульту- ра пшеницы с 2003 г.	6,6	0,4	20,4	2,3	19,2	1,18
НСР ₀₅	1,1	0,9	0,6	0,4	1,0	

Количество микроорганизмов на СГ после всех растений ниже, чем на ЧА в 7,9 раза, что свидетельствует об относительно низкой целлюлозолитической активности почвенных микромицетов в условиях южной лесостепи Новосибирской области на черноземе обыкновенном. Численность микроорганизмов, развивающихся за счет минеральных источников азота (КАА) и являющихся показателем развития минерализационных процессов в почве, зависела от предшествующей культуры.

Численность микроорганизмов, поглощающих органический азот (МПА) была максимальной после гороха. После пшеницы по гороху и монокультуры она была примерно на одном уровне – 19,3 КОЕ млн / 1 г почвы. После монокультуры пшеницы микробиологическая активность почвы самая низкая, после гороха – самая высокая, это подтверждает литературные данные о высокой значимости биологического разнообразия культур, возделываемых по ресурсосберегающим технологиям [6].

Коэффициент минерализации азота во всех вариантах выше единицы, что говорит об интенсивной минерализации растительных остатков в почве. Однако отмечено небольшое снижение коэффициента после монокультуры яровой пшеницы, что говорит о том, что после зерновых культур микробиологическая активность почвы уменьшается, количество доступного для рас-

тений азота может быть ниже, чем при введении в севооборот бобовых культур.

Помимо возделываемых растений, одним из самых существенных факторов, определяющих микробиологическую активность почвы, являются погодные условия вегетации (табл. 2).

Таблица 2

Доля влияния сельскохозяйственных растений и погодных условий на сапротрофные почвенные микроорганизмы при прямом посеве (по Снедекору), %

Группы микроорганизмов	Погодные условия года (А)	Сельскохозяйственная культура (В)
Микроскопические грибы	41,37	31,14
Целлюлозоразрушающие микроорганизмы	91,94	2,78
Минерализаторы	75,17	13,96
Актиномицеты	87,15	5,25
Аммонификаторы	13,45	64,55

Доля влияния погодных условий отражает стабильность групп почвенных микроорганизмов в контрастных условиях южной лесостепи Новосибирской области. Пределы варьирования влияния этого фактора на группы сапротрофных почвенных микроорганизмов составили от 41,4 до 91,9%. Максимальное влияние погодные условия года оказывали на целлюлозолитические микроорганизмы, бактерий-минерализаторов и актиномицеты, они подвергались наиболее сильной депрессии в засушливые годы. Относительно меньшую зависимость от погодных условий показали бактерии-аммонификаторы и микроскопические грибы. На эти группы микроорганизмов существенное влияние оказали возделываемые в системе прямого посева сельскохозяйственные культуры: доля влияния растений эдификаторов на численность бактерий-аммонификаторов составила 64,6%, а микроскопических микромицетов – 31,1%. В целом, доля влияния возделываемых по системе No-till растений на микробиологическую активность почвы оказалась немного ниже, чем погодных условий. Она варьировала от 2,8 до 64,6%.

Таким образом, наибольшее влияние на развитие всех групп сапротрофных почвенных микроорганизмов в южной лесостепи Новосибирской области оказывали погодные условия года. Вторым по значимости фактором, влияющим на микробиологическую активность почвы, был севооборот. Максимальное влияние

севооборот оказывал на бактерии-аммонификаторы, минимальное – на целлюлозолитические микроорганизмы и актиномицеты. Самая высокая микробиологическая активность выявлена при возделывании бобовых растений, низкая – при монокультуре яровой пшеницы.

Литература

1. *Максимова Е. В., Макурина О. Н.* Зависимость состава микробиоценоза от способа обработки почвы // Вестник СамГУ. Естественнонаучная серия. – 2006. – № 7 (47). – С. 118–122.
2. *Наплекова Н. Н., Гаджиев И. М., Кленов Б. М.* Микробиологические процессы в почвах южной тайги Западной Сибири // Микробные ассоциации и их функционирование в почвах Западной Сибири. – Новосибирск: Наука, 1979. – С. 3–21.
3. *Кукишева А. А.* Влияние экологических факторов на микрофлору и ферментативную активность дерново-подзолистой почвы Томской области и чернозема выщелоченного Алтайского края: Автореф. дис. ... канд. биол. наук. – Новосибирск, 2011. – 20 с.
4. *Чулкина В. А., Торопова Е. Ю., Стецов Г. Я.* Интегрированная защита растений: фитосанитарные системы и технологии / Под ред. М. С. Соколова и В. А. Чулкиной. – М.: Колос, 2009. – 670 с.
5. *Сорокин О. Д.* Прикладная статистика на компьютере. – Краснообск: ГУП РПО СО РАСХН, 2009. – 222с.
6. *Торопова Е. Ю., Посажениников С. Н., Мармулева Е. Ю.* Системная фитосанитарная роль предшественников в южной лесостепи Новосибирской области // Сибирский вестник с.-х. науки. – 2014. – № 4. – С. 4–11.

УДК 330.341

Органическое агропроизводство как фактор развития сельскохозяйственной отрасли

Суходаева Т. С., канд. экон. наук, доцент

Российский экономический университет им. В. Г. Плеханова,
Новосибирский филиал (Россия, г. Новосибирск),
e-mail: sutaser@mail.ru

Рассматриваются мировые тенденции в сфере органического агропроизводства. Анализируются возможности производства органического продовольствия для развития сельского хозяйства и обеспечении продовольственной безопасности в нашей стране.

Ключевые слова: продовольственная обеспеченность, органическое земледелие, агроменеджмент, агроэкология, российский рынок органических продуктов.

Overviewed of worldwide trends in organic agricultural production. Analyzed the possibilities development of production of organic food and its role in the development of agriculture and food security in our country.

Keywords: food security, organic farming, agromanagement, agroecology, the Russian market for organic products.

В агропромышленном комплексе России в настоящее время наблюдаются сложные разнонаправленные процессы и явления. К одному из таких явлений относится становление рынка органического продовольствия в стране. Синонимами этого понятия являются термины «экологически чистое», «биологическое» земледелие.

Продовольственный продукт питания может позиционироваться как «органический», если в его составе не менее 95% органических ингредиентов, а доля ГМО в ингредиентах составляет менее 0,9%. Содержание остальных ингредиентов в конечном продукте таким образом не должна превышать 5% от массы всех ингредиентов. Гигиенические требования и нормативы устанавливаются не ниже, чем для продуктов, произведенных традиционным сельским хозяйством [1, с. 81].

Формирование органического сектора в мире все чаще увязывается с решением таких глобальных проблем современного мира, как устойчивость экономического развитие, климатические изменения, продовольственные кризисы. Эти проблемы весьма значимы и для России.

В нашей стране органический сектор находится на первоначальном этапе становления. Причинами отставания от многих развитых стран являются отсутствие единообразного понимания органической продукции и ее экологической безопасности; большое количество псевдоэкологических продуктов, что вводит потребителей в заблуждение; отсутствие мероприятий по повышению экологической культуры населения [2, с. 92].

Это направление на государственном, предпринимательском, научном и потребительском уровнях оценивается неоднозначно. При этом внимание всех субъектов аграрного рынка к международному сотрудничеству в данной сфере экономической деятельности достаточно велико.

Развитие сотрудничества России с другими странами в сфере органического агропроизводства сдерживается исключительно внутренними факторами. Здесь следует отметить прежде всего неразвитость соответствующего законодательства. Отсутствуют закон

о производстве органической продукции, технический регламент на органическую агропродукцию, национальный стандарт качества экологически чистой продукции. Это обстоятельство делает для хозяйствующих субъектов невозможным идентифицировать продукт как органический, а для регулирующих органов – разработать механизмы поддержки этого перспективного для страны направления развития сельскохозяйственного производства. Однако сельхозпроизводители проявляют высокую активность в этом вопросе. Создаются ассоциации производителей органических продуктов, которые все более результативно взаимодействуют с органами власти. Постепенно в стране складывается представление о секторе органического агропроизводства, его специфике и преимуществах. Формируется научное обоснование принимаемых на разных уровнях управленческих решений.

Проблема нехватки продовольствия относится к одному из самых серьезных глобальных вызовов. В 2010 г. Президентом России была утверждена Доктрина продовольственной безопасности, которая закрепила необходимость устойчивого развития отечественного производства продовольствия, а также обеспечения безопасности пищевых продуктов. Необходимость поиска новых подходов к развитию сельскохозяйственной отрасли обусловлена демографическими и экономическими проблемами, а также ухудшающимся состоянием и снижением доступности ресурсов для ведения сельскохозяйственного производства. Речь идет о земельных ресурсах, пресной воде, а также в целом об экосистемах, от которых напрямую зависит возможность производства большей части продовольственной продукции по всему миру. Так, по данным ФАО за 2003 г. около 70% мировых сельскохозяйственных земель оказались подвержены настолько высокой степени деградации, что практически невозможно их восстановить в обозримом будущем.

Таким образом, обеспечение населения продовольствием при серьезном экологическом изменении сельскохозяйственного производства становится все более сложной проблемой.

С середины XX века интенсификация сельскохозяйственного производства и последующая «зеленая революция» внесли значительный вклад в укрепление продовольственной обеспеченности. Однако по мнению многих экспертов ЮНКТАД и ЮНЕП простой перенос традиционной модели сельскохозяйственного производства из прошлого века в настоящий не является самым

удачным решением глобальной проблемы. В наиболее бедных странах невозможно повторение «индустриального» пути развития в сельском хозяйстве, пройденного развитыми и наиболее успешными развивающимися странами. Причины лежат в недостатке инвестиций в сельское хозяйство, неразвитости инфраструктуры, слабости институтов и ухудшающемся состоянии экосистем. Для таких стран, наиболее уязвимых с точки зрения продовольственной обеспеченности, в силу причин экономического и институционального характера не доступны традиционные пути повышения производительности. Для них решения лежат в сфере органического агропроизводства.

Органический метод ведения сельского хозяйства означает максимальное использование местных ресурсов и поиск эффективных решений, основанных на сочетании национального многовекового опыта и последних достижений науки. При условии доступности современных научных знаний, их синтез с традиционными знаниями позволяет разрабатывать экономичные и эффективные методы борьбы с сорняками и насекомыми, поддержания продуктивности почв и повышения производительности.

Основой органических методов в агропроизводстве является экосистемный принцип, который позволяет в наибольшей степени задействовать локальные ресурсы и это снижает степень зависимости производства от конъюнктуры рынков горючего и удобрений. Укрепление экологического баланса, происходящее в результате внедрения органических агропроизводственных систем, вызывает и другие положительные эффекты, например, увеличивается плодородие почв, улучшается доступность воды, что является критически важным для многих регионов.

Таким образом, органический подход в сельском хозяйстве позволяет увеличивать доступность продовольствия за счет комплексных действий. В странах, где большая часть населения занята именно в сельском хозяйстве, рост урожайности при сравнимом уровне затрат позволяет производить больше продукции и обеспечивать продуктами питания семьи самих фермеров, составляющих наибольшую долю недоедающих. Продажа появляющихся излишков продукции повышает покупательную способность фермерских хозяйств, что также ведет к укреплению продовольственной обеспеченности.

При переходе на сертифицированное органическое производство число положительных эффектов растет. Повышается

уровень образования фермеров, активизируются местные сообщества, более эффективно используются общие ресурсы, поскольку существует необходимость управления экосистемами как единым целым, наконец, повышается в целом уровень агроменеджмента. Для органических хозяйств характерны более активный обмен знаниями и опытом, более легкое взаимодействие с административными институтами. Все это приводит к снижению производственных издержек, а также издержек на сертификацию. При ориентации на внешние рынки следующей ступенью для роста благосостояния становится переработка органической продукции.

Органическое хозяйство, которое практикуется в 160 странах мира, и это становится мировым трендом. В России также наблюдается значительный интерес к органическому хозяйству как со стороны производителей, так и со стороны потребителей. Интерес российских аграриев обусловлен, в частности, значительной производственной базой для развития этого вида сельского хозяйства. Россия обладает 20% запасов пресной воды в мире, 9% пахотных земель планеты, 58% мировых запасов чернозема, 40 млн га залежных сельскохозяйственных земель, где не применялась химизация. Россия имеет существенный потенциал для производства и экспорта экологически чистой сельхозпродукции, как справедливо указывает Я. Любоведский, исполнительный директор Некоммерческого партнерства по развитию органического сельского хозяйства «Союз органического земледелия» [3, с. 15].

Объем потенциального экспорта зависит от активности государственной поддержки и конъюнктуры международного рынка. По оценкам международных экспертов, мировой рынок экологически чистой сельхозпродукции в 2020 г. составит 200–250 млрд долл. США. Ожидается, что уже в 2020 г. Россия сможет охватить более 15% мирового рынка экологически чистой сельскохозяйственной продукции. При условии благоприятной экологии органическое сельское хозяйство может развиваться даже в депрессивных регионах.

Основными производителями сельскохозяйственной продукции в России являются личные подсобные хозяйства, которые производят продукции на сумму не менее 1850 трлн руб. Большая часть этой продукции производится натуральным путем. По данным Союза органического земледелия, в случае легализации

рынка органической сельской продукции около 5% ЛПХ будут готовы получить статус юридического лица и платить налоги с предпринимательской деятельности. Прогнозируется, что в связи с тем, что экологически чистая продукция стоит на 50–100% больше традиционной, рынок органического сельского хозяйства к 2018 г. возрастет более чем на 100 млрд руб., а к 2020 г. достигнет 300–400 млрд руб. [3, с. 17]

Благоприятные условия для ускоренного внедрения современных сельскохозяйственных технологий, в том числе информационно-аналитического обеспечения агроэкологической оптимизации земледелия для получения высококачественной и экологически чистой сельхозпродукции, минимизации экологических и экономических рисков земледелия призвано создать законодательное регулирование ведения органического сельского хозяйства. Кроме того, регулирование органического агропроизводства позволит предусмотреть дополнительные механизмы реализации политики устойчивого развития сельских территорий. Важность принятия подобных нормативных актов в России трудно переоценить. В докладе ФАО, посвященном органическому агропроизводству, неоднократно подчеркивается необходимость структурных преобразований в сельском хозяйстве для решения проблем продовольственной безопасности [4, с. 35].

Особые надежды производителей связаны с принятием закона «О производстве органической продукции и внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации», проект которого вызвал оживленные дискуссии в обществе. По мнению Союза органического земледелия, законопроект нуждается в доработке. Возражения вызывает федеральный государственный контроль за производством органической продукции, который лишает регионы полномочий, не корреспондирует с международными стандартами и требованиями по материально-техническому обеспечению.

Таким образом, основными проблемами на пути к внедрению органического земледелия в России являются отсутствие развитой правовой базы, современных технологий, квалифицированных кадров, системы обучения, а также семенного материала и российских пород животных.

Для выбора модели органического агропроизводства и разработки наименее затратного способа ее реализации необходимо, прежде всего, понять преимущества для страны в случае разви-

тия рынка. Наиболее очевидными преимуществами являются: улучшение здоровья и качества жизни населения за счет повышения качества продуктов питания; создание субъектов малого предпринимательства и увеличение рабочих мест, предотвращение запустения сельскохозяйственных земель; развитие экспортноориентированной отрасли, конкурентоспособной на международном рынке.

Фирменная структура органического рынка – это совокупность субъектов на всех стадиях производственного процесса, от сельхозпроизводителей, пищевых заводов до ретейлеров.

Российский рынок органических продуктов находится на стадии формирования и открывает значительные возможности для его развития в самых различных направлениях.

Литература

1. Официальный сайт Европейской комиссии. – URL: http://www.ec.europa.eu/agriculture/organic/downloads/logo/index_en.htm
2. Ревенко Л. С. Формирование органического сектора продовольственного рынка как фактор повышения конкурентоспособности России // Инвестиционные факторы экономического роста и конкурентоспособности России в мировой экономике: Материалы научно-практической конференции / Под общ. ред. И. Н. Платоновой. – М.: МГИМО-Университет, 2013. – С. 93–114.
3. Любовецкий Я. М. Российское органическое сельское хозяйство нуждается в эффективном регулировании рынка. – Международный центр по торговле и устойчивому развитию, 25 июня 2014 г. – URL: http://www.ictsd.org/downloads/bridgesrussian/bridges_ru_6-8.pdf
4. The World of Organic Agriculture 2012, Research Institute of Organic Agriculture FiBL, FAO. State of food insecurity in the world 2012. – URL: <http://www.fao.org/docrep/016/i3027e/i3027e.pdf>

**Некоторые аспекты оценки уровня экологической культуры
социальной системы (на примере МО «Город Саратов»)**

**Титов В. Н., д-р с.-х. наук, профессор
Фуфыгин А. С., аспирант**

Саратовский социально-экономический институт (филиал)
Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова
(Россия, г. Саратов), e-mail: prof-tvn@yandex.ru

В статье перечисляются и расшифровываются возможные критерии оценки уровня оценки экологической культуры социальной системы – состояние природных сред обитания; уровень приоритетности экологических проблем в политике; состояние информационной среды; уровень экологических знаний, умений, навыков поведения населения – и подробно освещаются проблемные вопросы некоторых из перечисленных критериев.

Ключевые слова: экологическая культура, социальная система, природная среда обитания, приоритетность экологических проблем, комплексная экологическая оценка.

The article lists and decrypted possible criteria for assessing the level of assessment of ecological culture of the social system – the condition of natural habitats; the level of priority environmental issues in the policy; the environment; the level of environmental knowledge, abilities, skills, behavior of the population – and is extensively discussed the problematic issues of some of the listed criteria.

Keywords: ecological culture, social system, natural habitat, the priority environmental problems, and integrated environmental assessment.

К середине прошлого столетия человечество осознало факт возникновения серьёзной проблемы, заключающейся в утрате качества природных сред, обеспечивавших в течение длительного времени существование человеческой популяции и функционирование множества социальных систем.

При этом, как отмечает ряд исследователей, в обществе еще не до конца сформированы культурные компенсационные механизмы, уравнивающие нарастающее давление на окружающую среду со стороны социальных систем [1].

Под термином «социальная система» мы имеем в виду социальное образование, занимающее определенную территорию, со всеми его связями и отношениями, в которых основную роль играют человеческие индивидуумы и сообщества, которые ис-

пользуют ресурсы среды, приспосабливаются к ее условиям и приспосабливают их (условия) к себе.

Таким образом, состояние среды обитания на конкретной территории, сложившееся к настоящему историческому моменту, можно считать продуктом экологической культуры конкретной (региональной) социальной системы.

Хотелось бы подчеркнуть тот факт, что понятие экологической культуры социальной системы является более широким по отношению к понятию экологической культуры населения, поскольку включает в себя также приоритеты в политической, образовательной, информационной, этической, эстетической, духовной сферах человеческой деятельности.

Понимая невозможность подробно осветить в рамках одной небольшой статьи такой дискуссионный и малопроработанный вопрос, как оценка уровня экологической культуры социальной системы (начиная с отсутствия терминологического единства и заканчивая размытостью критериев), мы в настоящем исследовании коснёмся лишь некоторых её аспектов.

Суммируя взгляды таких авторов, как Данилов-Данильян [2, 3], Лосев [2, 3], Агаджанян [4], Урсул [5], Чуйкова [1], предлагаем оценивать уровень экологической культуры социальной системы по следующим критериям:

- состояние природных сред обитания, определяемое физико-химическими, биологическими и др. параметрами;
- уровень приоритетности экологических проблем в политике;
- состояние информационной среды, определяемое степенью насыщенности информационного пространства природоохранной и экологической тематикой, в том числе, научными идеями и разработками, направленными на минимизацию и компенсацию антропогенного воздействия на природу;
- уровень экологических знаний, умений, навыков поведения населения, а также экологических установок и ценностных ориентиров.

В настоящей работе остановимся на первом пункте. На первый взгляд, вопрос о состоянии различных природных сред обитания социальных систем различного уровня кажется достаточно проработанным, поскольку ему посвящено большое количество научных, методических и прикладных работ. Привычной стала

публикация региональных и федеральных ежегодных Докладов о состоянии окружающей среды, в которых содержится описание текущей экологической ситуации, информация о загрязнениях различных природных сред и пр. [6] Однако даже поверхностный анализ структуры Доклада различных субъектов регионального – субъекты Приволжского Федерального округа – (ПФО) и федерального уровня, содержания его разделов, применяемых в нём методик оценки и нормативов свидетельствует об отсутствии единой научно-методической базы для его составления. Более того, подчас содержащиеся в Докладе данные могут вызвать сомнения и разночтения. В качестве примера приведём нашу интерпретацию данных о площади зелёных насаждений в городе Саратове, содержащиеся в Докладе о состоянии и об охране окружающей среды Саратовской области в 2013 г.

По официальным данным, в 2013 г. площадь зелёных насаждений в Саратове составила 17% от общей площади города. В городе насчитывается около 1093,0 га зеленых насаждений общего пользования, что составляет 13,0 м² на одного жителя (81% от нормы). Нормирование площади зеленых насаждений осуществляется в соответствии со СНиП 2.07.01-89 «Градостроительство. Планирование и застройка городских и сельских поселений». Для Саратова норматив площади зеленых насаждений общего пользования составляет не менее 16,0 м² на одного жителя [7].

Дискуссионность приведённых выше цифр заключается в следующем: согласно п. 4.2 означенного СНиП 2.07.01-89 «в крупнейших, крупных и больших городах существующие массивы городских лесов следует преобразовывать в городские лесопарки и относить их дополнительно к указанным в таблице 3 озеленённым территориям общего пользования исходя из расчета не более 5 м²». Напомним, что в таблице 3 содержатся рекомендации по площади озеленённых территорий общего пользования для всех типов поселений и в соответствии с ними на 1 жителя крупного города должно приходиться 16 м² (10 – общегородских и 6 микрорайонных) зелёных насаждений [8]. С учётом того, что в цифру, приведённую в Докладе (1093 га), входит 190,0 га гидропарка на острове Зеленый, то к норме 16 м²/чел. должно быть добавлено 2,26 м²/чел. В итоге с учётом перечисленных рекомендаций в качестве норматива площади зеленых насаждений общего пользования на одного жителя г. Саратова имеем цифру 18,26 м². Это означает, что нынешние 13 м² составляют не 81% от нормы, а 71,2%.

Кроме того, в п. 4.1 того же СНиП содержатся рекомендации по степени озелененности территорий городской застройки: «В городских и сельских поселениях необходимо предусматривать, как правило, непрерывную систему озелененных территорий и других открытых пространств. Удельный вес озелененных территорий различного назначения в пределах застройки городов (уровень озелененности территории застройки) должен быть не менее 40% [8], т.е. на 23% больше нынешних показателей.

С доступностью и прозрачностью информации о состоянии природных сред социальной системы муниципального уровня дела обстоят, по нашим наблюдениям, ещё более печально. Кроме уже упомянутых выше региональных ежегодных Докладов о состоянии окружающей среды, бессистемная, неполная, разноречивая информация может, в лучшем случае, содержаться на городских информационных электронных ресурсах. По ряду экологических вопросов получить актуальные данные не представляется возможным.

Оценка состояния природных сред обитания на территории конкретной социальной системы в абсолютных цифрах, отражающих объём выбросов загрязняющих веществ в атмосферу, поверхностные и подземные воды, почву и т.д., являются малоинформативными. Во-первых, в силу того, что определяются по минимальному количеству загрязняющих веществ. Например, научно доказано, что выбросы в атмосферу нефтеперерабатывающих предприятий содержат порядка 12 веществ, обладающих blastomogenic (carcinogenic) эффектом: бензол, сажа, хром (VI), винилхлорид, окись этилена, акрилонитрил, эпихлоргидрин, формальдегид, стирол, триокись сурьмы, ацетальдегид, четыреххлористый углерод [9, 10]. А как следует из «Обзора состояния и загрязнения окружающей среды на территории деятельности Саратовского ЦГМС – филиала ФГБУ «Приволжское УГМС» за 2013 г. определение содержания примесей в выбросах ОАО «Саратовский НПЗ» регулярно проводится только по некоторым веществам из приведённого выше списка [11]. Во-вторых, не отражают степень отрицательного воздействия на живые организмы, в том числе человеческий. Применяемые коэффициенты, рассчитанные на основе санитарно-гигиенических нормативов, как и в первом случае охватывают далеко не все загрязнители и даже не все среды. Например, до настоящего момента не приня-

ты научно обоснованные, единые для всех методики расчёта ПДК для веществ, составляющих нефтезагрязнения почвогрунтов.

Ещё больше дискуссионных вопросов вызывают широко популярные настоящее время рейтинги комплексной экологической оценки регионов. Действительно, сравнительная оценка состояния природных сред, особенно на территории соседних регионов (социальных систем регионального уровня) представляет интерес не только для научного сообщества и управленцев, но также и для широкой общественности. Согласно сложившейся в России практике, сравнение в виде разнообразных экологических рейтингов и ранжирований среди административных единиц чаще всего проводится внутри одного федерального округа [6, 12]. Однако есть опыт составления экологического рейтинга среди всех регионов Российской Федерации [13]. И если в Государственном Докладе применяется методика простого ранжирования по возрастанию/убыванию одного показателя (например, по валовому выбросу в атмосферу загрязняющих веществ в 2013 г. Саратовская область занимает 7-е место из 14, а по объёму выбросов от стационарных источников – 10-е место из 14 и т.д., т.е. всё прозрачно), то в рейтингах Интерфакс-ЭРА и РИА Новости обосновываются и применяются комплексные индексы, объективность которых может вызывать сомнения. В задачи настоящего исследования не входит детальный анализ методик, применяемых перечисленными и прочими рейтинговыми агентствами, однако от наглядного примера трудно удержаться: по версии Интерфакса-ЭРА рейтинг экологически устойчивого развития регионов России (в нашем случае ПФО) представляет собой 4 отдельных таблицы с рангами по 2–3 показателям. Первые два ранжирования – «Развитие технического потенциала» и «Развитие человеческого потенциала» – по набору индикаторов достаточно репрезентативны и обоснованны (даже присутствует попытка отследить и включить в оценку динамику!). Чего нельзя сказать о третьей таблице – «Ранжирование по критериям состояния и изменений природного потенциала». Попытка расшифровать название с применением всевозможных терминологических и профессиональных словарей оказывается безрезультатной. Такой же малорезультативной остаётся попытка с помощью методического раздела постичь принципиальную разницу между двумя ранжируемыми показателями – «Устойчивость и целостность экосистем» и «Изменение природной устойчивости».

Резюмируя всё вышеизложенное, хочется подчеркнуть важность целенаправленных консолидированных усилий научного сообщества для выработки научно обоснованных методических рекомендаций для описания и оценки состояния природных сред обитания, являющимся одним из критериев оценки уровня экологической культуры социальной системы.

Литература

1. Чуйкова Л. Ю. Экологическая модель социальной системы: взаимосвязь и взаимообусловленность развития социальной и природной систем // Астраханский вестник экологического образования. – 2011. – Вып. 2. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/ekologicheskaya-model-sotsialnoy-sistemy-vzaimosvyaz-i-vzaimoobuslovlennost-razvitiya-sotsialnoy-i-prirodnoy-sistem#ixzz3Eni2oGn0>
2. Данилов-Данильян В. И., Горшков В. Г., Арский Ю. М., Лосев К. С. Окружающая среда между прошлым и будущим: Мир и Россия (опыт эколого-экономического анализа). – М.: ВИНТИ, 1994. – 134 с.
3. Данилов-Данильян В. И., Лосев К. С. Экологический вызов и устойчивое развитие. – М.: Прогресс, 2000. – 416 с.
4. Агаджанян Н. А., Горлачёв В. П. Экология культуры: интеллигенция и интеллигентность // Экологическая культура современного общества: Материалы международного симпозиума. – Новосибирск: Наука, 2000. – С. 5–30.
5. Урсул А. Д., Романович А. Л. Безопасность и устойчивое развитие (философско-концептуальные проблемы). – М.: РАГС, 2001. – 138 с.
6. Проект Государственного доклада «О состоянии и об охране окружающей среды Российской Федерации в 2013 году» // Министерство природных ресурсов и экологии Российской Федерации. – URL: <http://www.mnr.gov.ru/online/detail.php?ID=134727>
7. Доклад о состоянии и об охране окружающей среды Саратовской области в 2013 году // Правительство Саратовской области. – URL: <http://saratov.gov.ru/government/structure/minlesa/doklady/detail.php?ID=104405>
8. СНиП 2.07.01-89 // Информационно-правовой портал «Гарант». – URL: <http://base.garant.ru/2305985>
9. Саноцкий И. В., Фоменко В. Н. Отдаленные последствия влияния химических соединений на организм. – М.: Медицина, 1979.
10. Перечень веществ, продуктов, производственных процессов, бытовых и природных факторов, канцерогенных для человека. ГН 1.1.725-98», утв. постановл. Гл. гос. сан. врача РФ 23.12.1998 г. № 32.
11. Обзор состояния и загрязнения окружающей среды на территории деятельности Саратовского ЦГМС – филиала ФГБУ «Приволжское УГМС» за 2013 год // Саратовский ЦГМС – филиал ФГБУ «Приволжское УГМС». – URL: http://www.pogoda-sv.ru/docs/ecology_info/ecology_review/sar_2013.pdf

12. Актуальные рейтинги экологически устойчивого развития регионов России // Интерфакс-ЭРА. – URL: <http://interfax-era.ru/reitingi-regionov/aktualnye>
13. Эколого-экономический индекс регионов РФ. WWF России, РИА Новости при поддержке Всероссийской общественной организации «Русское географическое общество». – М: РИА Новости, 2012.

УДК 57.048

ОАО «Саратовнефтегаз»: общая характеристика и экологическая политика предприятия

**Титов В. Н., д-р с.-х. наук, профессор
Ходов Д. А., аспирант**

Саратовский социально-экономический институт (филиал)
Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова
(Россия, г. Саратов), e-mail: prof-tvn@yandex.ru; dmitry_butterfly@mail.ru

Нефтегазовый комплекс Саратовской области, являющийся одним из старейших в России, кроме богатой истории имеет целый ряд нерешённых проблем. Самыми острыми из них являются экологические проблемы, связанные с загрязнениями различных природных сред нефтепродуктами на территории предприятий, построенных 50–70 лет назад. К числу таких предприятий относится и «Саратовнефтегаз», анализу экологической политики которого посвящена настоящая статья.

Ключевые слова: экологическая безопасность, экологическая политика предприятия, аварийные разливы нефти, рекультивация земель, рациональное природопользование.

The oil and gas industry of the Saratov region, which is one of the oldest in Russia, in addition to rich history has a number of unresolved issues. The most acute of them are environmental problems associated with pollution from various natural environments of oil products on the territory of enterprises, built 50–70 years ago. The number of such enterprises include «Saratovneftegaz», analysis of environmental policy which is the subject of this article.

Keywords: environmental safety, environmental policy, emergency oil spills, land remediation, environmental management.

Саратовская область является регионом с приоритетным развитием топливно-энергетического, и нефтяного комплекса, в частности.

Общеизвестный факт, что нефтяной комплекс – один из самых экологически небезопасных отраслей хозяйствования. Он характеризуется большой ресурсоёмкостью, высокой взрыво- и

пожароопасностью, повышенной аварийностью промышленных объектов, так как основные производственные процессы происходят под высоким давлением, а промышленное оборудование и трубопроводные системы работают в агрессивных средах; является мощным источником загрязнения всех природных сред с номенклатурой загрязняющих веществ, насчитывающей до 800 наименований.

Поэтому природоохранная проблематика применительно к нефтяному комплексу Саратовской области приобретает особую остроту.

Нефтяной комплекс Саратовской области в 2013 г. был представлен 26 нефтедобывающими и 1 нефтеперерабатывающим предприятием. Крупнейшим нефтедобывающим предприятием региона является ОАО «Саратовнефтегаз».

Добывающее предприятие ОАО «Саратовнефтегаз» входит в состав ОАО НК «РуссНефть», относящейся к десятке крупнейших нефтяных компаний России, на долю которых приходится 90% всей добычи нефти в стране.

Официально оно было образовано в 1949 г. С момента образования до конца 2013 г. им в общей сложности было открыто более 100 месторождений, добыто около 80 млн тонн нефти и конденсата, почти 100 млрд кубометров природного и попутного газа [1].

Сфера деятельности ОАО «Саратовнефтегаз» включает геологоразведочные работы, строительство и бурение скважин, добычу, транспортировку нефти и газа, их реализацию, текущий и капитальный ремонт скважин.

ОАО «Саратовнефтегаз» является крупнейшим недропользователем области, на долю которого приходится 70% добычи углеводородного сырья. В 2013 г. предприятие вело недропользовательскую деятельность в части разведки и добычи углеводородного сырья на 39 участках в 13 районах области. Нефтяной эксплуатационный фонд составил 313 скважин, в том числе 307 действующих. Предприятием эксплуатируется 123 опасных производственных объектов. Общее число работающих источников выбросов загрязняющих веществ в атмосферу на конец 2013 г. составило 1482 единицы.

Достижение высоких стандартов в области промышленной и экологической безопасности в течение последних пяти лет провозглашается одним из приоритетных направлений деятельно-

сти общества, реализуемым через разработку и выполнение комплексной программы по экологии.

С 2011 г. означенная программа базируется на внедрённой на предприятии политике ОАО НК «Русснефть» в области охраны окружающей среды и охраны труда, руководство которой взяло на себя обязательства соблюдать требования федерального, регионального и отраслевого законодательства в сфере охраны окружающей среды и рационального использования природных ресурсов; предпринимать все возможные действия по снижению негативного воздействия на окружающую среду, а также постоянно совершенствовать Систему Управления охраной окружающей среды и охраной труда [2].

Приверженность руководства предприятия декларируемым приоритетам косвенным образом подтверждает тот факт, что в ежегодных Отчётах о результатах работы содержится раздел «Экологическая и промышленная безопасность и охрана труда», в котором с достаточной степенью подробности и систематичности докладывается не только о затратах на природоохранные мероприятия, но и о достижении/недостижении целевых показателей, предусмотренных целевой Программой по охране окружающей среды.

Так, начиная с 2009 г., на предприятии ведётся планомерная работа по снижению объёмов выбросов загрязняющих веществ (ЗВ) в атмосферу, главным образом за счёт уменьшения количества сжигаемого попутного нефтяного газа (ПНГ). В результате валовый выброс ЗВ в атмосферу за период с 2009 по 2013 г. сократился на 466,5 т, а объём сжигаемого ПНГ – практически в 5 раз (см. табл.).

Ещё одним программным направлением деятельности предприятия в сфере экологии является снижение объёмов забора воды из поверхностных источников на производственные нужды. За означенный период удалось добиться снижения объёма в 2,5 раза (см. табл.).

Не столь однозначно выглядит динамика образования промышленных отходов, поскольку с начала 2000-х годов ОАО «Саратовнефтегаз» реализует специализированную программу ликвидации так называемого «исторического наследия». На этом пункте следует остановиться подробнее.

Дело в том, что за полувековую историю предприятием было накоплено в амбарах 60 000 м³ нефтесодержащих отходов

**Основные показатели деятельности ОАО «Саратовнефтегаз»
в сфере охраны окружающей среды [1, 3–6]**

	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Расходы на промышленную безопасность, млн руб.	9,489	17,058	20,857	39,579	15,184
Расходы на охрану ОС, млн руб.	Нет данных	16,124	13,793	13,751	13,423
Валовый выброс ЗВ в атмосферу, т	4604,9	4355	4247,04	4423,5	4138,4
Сжигание ПНГ, млн м ³	52,642	34,725	27,561	21,477	9,65
Забор воды из всех видов источников, тыс. м ³	521,5	520,8	456	407	216,7
Образование отходов производства, т	Нет данных	659,6	3079	796,9	4439,3
Рекультивировано земель/ из них после аварийных разливов нефти, га	43,161/ 1,901	39,811/ 1,621	11,37/ 0,01	127,211/ 5,091	Перенос на 2014 г.
Диагностировано и реконструировано	Нет данных	5 рез., 413 км	11 рез., 391,06 км	13 км	27,1 км
Инциденты (аварийные разливы), шт.	8	5	2	4	5

(нефтешламов и загрязненного грунта), которые являются неотъемлемой частью разработки месторождений и эксплуатации технологического оборудования и нефтепроводов. Программа ликвидации «исторического наследия» включала в себя вывод из эксплуатации не соответствующих природоохранным требованиям объектов хранения нефтесодержащих отходов, утилизацию накопленных нефтесодержащих отходов, прекращение негативного воздействия на окружающую природную среду, рекультивацию и возвращение в оборот земельных участков, строительство объектов, отвечающим требованиям природоохранного законодательства.

На первом этапе работ в целях поиска оптимальных способов ликвидации шламовых амбаров были испробованы методы химического и биологического обезвреживания накопленных отхо-

дов на примере небольших амбаров на Урицком месторождении. В процессе работы было утилизировано 1352 м³ нефтесодержащих отходов. Наиболее эффективным из химических препаратов показал себя реагент «R», из биологических – «Валентис» и «Деворойл».

На втором этапе (2002–2004 гг.) был применен комбинированный способ: вывоз жидкой фракции потребителю, обезвреживание сильно загрязненного грунта и донных остатков реагентом «R», внесение биопрепарата в собранный грунт из обваловки и дна амбара. Всего вышеуказанным способом было утилизировано 12064 м³ нефтесодержащих отходов, размещенных в 6 амбарах, в том числе 9400 м³ – из прудов-отстойников Соколовгорских головных сооружений (ГС), располагавшихся на территории города Саратова в водоохраной зоне Волгоградского водохранилища. Ликвидация прудов-отстойников Соколовгорских ГС – самое значимое достижение этого этапа.

В этот же период были спроектированы и построены два шламонакопителя, отвечающие современным требованиям природоохранного законодательства (на НСП-22 Лимано-Грачевского месторождения и Западно-Рыбушанских ГС общей вместимостью 5600 м³).

На третьем этапе (2005–2008 гг.) ОАО «Саратовнефтегаз» ликвидировало 4 амбара и утилизировано 25 640 м³ нефтесодержащих отходов.

На четвертом этапе (2009–2011 гг.) было ликвидировано 7 амбаров и утилизировано 19 220 м³ нефтесодержащих отходов (2009 г.), а также осуществлена зачистка территорий месторождений и шламонакопителя на Лимано-Грачевском месторождении от нефтесодержащих отходов (2011 г.) [7].

В 2013 г. была осуществлена уборка территорий месторождений от нефтесодержащих отходов в рамках выполнения противопожарных мероприятий на объектах Северного ЦДНГ и Левобережного ЦПТНГ и зачистка шламонакопителя на Западной Рыбушке [1].

Возвращаясь к пункту образования отходов производства, необходимо отметить, что периодическое увеличение объемов отходов на ОАО «Саратовнефтегаз» (2011 и 2013 гг.) совпадает с мероприятиями по ликвидации и зачистке шламонакопителей (см. табл.).

Один из индикаторов целенаправленной природоохранной деятельности нефтедобывающего предприятия – соотношение площади нарушенных и рекультивированных земель. К сожалению, приходится констатировать отсутствие полной прозрачности в данном вопросе в отношении ОАО «Саратовнефтегаз»: в анализируемых документах отсутствуют полные данные о наличии и образовании в отчётном периоде нарушенных и загрязнённых земель. Точно так же отсутствует указание на плановые показатели по этому направлению работ. Поэтому складывается ощущение некоторой спонтанности в этом виде природоохранной деятельности.

Сказанное в полной мере относится и к такой сфере деятельности предприятия, как профилактика аварийных разливов нефти во время её транспортировки и хранения. Причины «инцидентов», как в Отчёте именуются аварийные разливы нефти», руководство компании усматривает в сильном износе трубопроводов. При этом никакие плановые цифры диагностики и реконструкции трубопроводов и резервуаров не обозначаются, что позволяет сделать вывод либо о спонтанности данного процесса либо о действующем остаточном принципе.

Что касается экологического мониторинга, то, судя по Отчёту за 2013 г., появилось понимание приоритетности этого вопроса: если в 2010 г. отборы проб воздуха, поверхностных и подземных вод, почвы проводились всего на 249 площадках, а данные по мониторингу за 2011–2012 гг. отсутствуют вовсе, то в 2013 г. общее количество точек отбора проб увеличилось почти в 75 раз; к тому же было оборудовано дополнительных 3 наблюдательных скважины и проводились замеры шума [1, 3–6].

Также в 2012–2013 гг. заметно усилилась работа по внутреннему экологическому аудиту, экологическому нормированию и управлению качеством природоохранной деятельности, что, несомненно, при сохранении данного тренда принесёт свои положительные результаты в будущем [1, 3].

Таким образом, изложенное выше позволяет сделать об относительно высоком уровне эффективности системы экологического менеджмента на ОАО «Саратовнефтегаз», реализующегося через правовой и экономический механизмы охраны окружающей среды, а также через конкретную деятельность специалистов и руководства предприятия в области охраны окружающей среды и рационального использования природных ресурсов.

Литература

1. Годовой отчет Открытого акционерного общества «Саратовнефтегаз» по результатам работы за 2013 год // Официальный сайт ОАО «Саратовнефтегаз». – URL: <http://www.sng.ru/files/raskrytie/godotch2013.pdf>
2. Официальный сайт ОАО НК «Русснефть». – URL: <http://www.russneft.ru/ecology/ecopolitic>
3. Годовой отчет Открытого акционерного общества «Саратовнефтегаз» по результатам работы за 2012 год // Официальный сайт ОАО «Саратовнефтегаз». – URL: <http://www.sng.ru/files/raskrytie/godotch2012.pdf>
4. Годовой отчет Открытого акционерного общества «Саратовнефтегаз» по результатам работы за 2011 год // Официальный сайт ОАО «Саратовнефтегаз». – URL: <http://www.sng.ru/files/raskrytie/godotch2011.pdf>
5. Годовой отчет Открытого акционерного общества «Саратовнефтегаз» по результатам работы за 2010 год // Официальный сайт ОАО «Саратовнефтегаз». – URL: <http://www.sng.ru/files/raskrytie/godotch2010.pdf>
6. Годовой отчет Открытого акционерного общества «Саратовнефтегаз» по результатам работы за 2009 год // Официальный сайт ОАО «Саратовнефтегаз». – URL: <http://www.sng.ru/files/raskrytie/godotch2009.pdf>
7. Официальный сайт ОАО «Саратовнефтегаз». – URL: <http://www.sng.ru/news/zhurnal-promyshlennost-i-bezopasnost,-g.-perm->

УДК 504.03(304:4, 338:432)

Энергоэффективное село: международный опыт и отечественные реалии

Чайка Т. А., канд. экон. наук

Полтавская государственная аграрная академия
(Украина, г. Полтава), e-mail: chaykata@mail.ru

В статье рассмотрен опыт строительства энергоэффективного села на примере с. Фельдхайм в Германии путем выделения основных преобразований и достижений. На примере двух сел в Винницкой и Харьковской областях выделены особенности создания энергоэффективных сел в Украине, их проблемы и принципы.

Ключевые слова: энергоэффективное село, альтернативная энергетика, сельские территории, сельская громада, энергоэффективные системы, энергоаудит.

The article describes experience of building of an power-efficient village on the example of the village of Feldheim in Germany by highlighting of the basic transformations and achievements. On the example of two villages in Vinnitsa and Kharkov regions the features of creation of power-efficient villages in Ukraine are marked out, their problems and principles.

Keywords: power-efficient village, alternative power, rural territories, rural communities, power-efficient systems, power audit.

Сегодня в Украине рядом с высокой концентрацией различных возобновляемых энергоресурсов в сельской местности существуют локальные проблемы, которые, без сомнения, требуют формирования универсальных методик их решения. К таким проблемам можно отнести:

- низкий уровень знаний в сфере энергетического образования;
- отсутствие внедряющих структур;
- ограниченный уровень доступа к финансовым ресурсам и отсутствие положительного примера внедрения проектов по эффективному использованию локальных энергоресурсов на территории сельских общин.

Для Германии, Польши или Франции населенные пункты, питающиеся энергией солнца и ветра, являются распространенной практикой. Данные проекты являются долгосрочной целевой программой, состоящей из ряда микропроектов, целью которых является обеспечение энергетической устойчивости сельских общин и уменьшение расходов местных бюджетов на энергетические носители. Инновационные технологии внедряются инвесторами, позволяя рекламировать их в действии.

Так, в Германии с. Фельдхайм (Feldheim) – единственный населенный пункт, который полностью обеспечивает себя энергией из возобновляемых ресурсов. Преобразование обычного бранденбургского маленького села в образцовую модель использования возобновляемых источников энергии началось еще в 1995 г., когда здесь построили пять ветрогенераторов. Число турбин постепенно росло, пока село вместе с городом Тройенбрицен, к которому оно принадлежит, и энергетической компанией Energiequelle GmbH не построили собственную электросеть.

Для реализации концепции были приглашены компании, работающие в области возобновляемой энергетики и энергоэффективности. Так, компания Energiequelle GmbH выступила с предложением строительства ветропарка. Сельская община согласилась бесплатно предоставить свои собственные земельные участки для проекта, а компания взяла на себя обязательства бесплатно обеспечить сельскую общину электрической энергией. Другая компания договорилась о строительстве биореакторов на местной свиноферме, произведенный газ частично направлял-

ся на отопление объектов социальной сферы. Третье предприятие установило на крыше и во дворе школы солнечные батареи, часть электрической энергии из которых были переданы школе. В результате реализации этих проектов община получила сбережения до 70% расходной части местного бюджета, ранее использовались для энергообеспечения объектов социальной сферы. Сэкономленные средства стали направляться на реализацию социальных инициатив в обществе.

В финансировании проекта, который обошелся в 0,5 млн евро, приняло участие большинство жителей села (38 из 40 семей), обеспечив его реализацию своими капиталами в течение 10 лет. Каждая семья приобрела за 3000 евро долю в компании, которая является совладельцем сети. Присоединились также сельскохозяйственный кооператив, коммуна, водный завод и церковь. 35 семей используют тепловую сеть длиной 3 км. Тепло поступает с 2009 г., а с 2013 г. началась поставка экологического электричества из ветряных турбин.

43 ветрогенератора производительностью 140 тыс. мВт·ч и установки по производству биогаза, вырабатывающей 4,4 млн кВт·ч тепла, не только согревают и освещают дома, но и обеспечивают работой местное население, предоставляя 30 рабочих мест. Еще 20 рабочих мест обеспечивает местная фабрика по производству фотоэлектрических элементов. В селе сейчас нулевая безработица. Уникальность Фельдхайма с численностью жителей 1450 человек и расположением на высоте 150 м над уровнем моря привлекает к нему ежегодно более 3 тыс. туристов со всего мира.

Первоначально Feldheim Energie должно было инвестировать в новую электрическую сеть около 400 тыс. евро за счет капиталов вкладчиков-коммандитистов, которыми стали местные землевладельцы, ремесленные предприятия, церковь, водный завод и жители города Троенбрицен, к которому принадлежит село. Капиталы, вложенные ими, составили по 3000 евро за электричество и тепло или 1500 евро за одну услугу.

Однако строительство теплотрассы обошлось в 1,7 млн евро, что возможно было оплатить при 50% участии ЕС и Земли Бранденбурга. Недостающие средства Feldheim Energie получило в кредит на 15 лет, который погашает по графику.

Переход на альтернативные источники энергии позволил сэкономить на стоимости электричества – средняя цена в Германии составляет 28 евро центов за кВт·ч, а жители Фельдхайма платят

16,6 евроцентов, потому что покупают электричество непосредственно у производителя.

В год парк ветрогенераторов производит количество энергии, достаточное для обеспечения города с 20-тысячным населением. Жители села потребляют всего 1% этой энергии, а остальное Energiequelle продает региональным дистрибьюторам. Сегодня стоимость энергии в Фельдхайме на 35% ниже, чем в Берлине. В течение 10 лет этот разрыв достигнет 50%.

К 2020 г. Германия планирует получать из возобновляемых ресурсов, таких как ветер и солнце, до 35% всей потребляемой энергии, а к 2050 г. эта доля должна составить уже 80%. Таким образом, Фельдхайм, что обеспечивает себя возобновляемой энергией на 100%, стал моделью будущей Германии [1].

В Украине проекты по использованию альтернативной энергии комплексно внедряются в с. Веселое (Харьковский район) и с. Севериновка (Винницкая область).

Агентство США по Международному Развитию (USAID) подержало дофинансирование проекта «Энергоэффективное село», который реализуется Региональным центром международных проектов и программ в партнерстве с Харьковским районным советом. В рамках данного проекта предусмотрено привлечение международных компаний, работающих в области энергоэффективности и возобновляемой энергетики, в реализации инновационных проектов в Харьковской области [2].

Целью проекта является объединение усилий органов местного самоуправления, государственной власти, общественных организаций и частных компаний для реализации концепции «энергоэффективное село» в с. Веселое Харьковского района.

В рамках первой фазы проекта «Энергоэффективное село» в с. Веселое проведен лицензированный энергоаудит объектов социальной сферы населенного пункта, а также организация учебного курса по энергоаудиту для активных представителей сельской общины. Это необходимо для приглашения иностранных компаний для развития проекта.

Следует отметить, что проект «Энергоэффективное село» является международной инициативой, активно поддерживается Харьковской областной государственной администрацией. Проект предусматривает сотрудничество с советом с. Фельдхайм, расположенного на окраине Потсдама в Германии.

В рамках проекта в с. Веселое проведены:

- реконструкция системы освещения центральных улиц населенного пункта по замене традиционного освещения на энергосберегающие LED-фонари, конструкция которых разработана учеными Харьковского национального университета имени В. Н. Каразина;
- утепление фасадов зданий социальной сферы с полной заменой окон на современные энергосберегающие стеклопакеты;
- реконструкция системы отопления сельского клуба и библиотеки с созданием двухконтурной сети, установлен современный твердотопливный котел;
- строительство современной модульной котельни с двумя мощными пилетными котлами по немецкой технологии для обеспечения тепловой энергией школы и сельского совета.

Кроме того, в рамках реализации проекта начата установка теплового насоса немецкой компанией VAILANT GROUP с участием инженеринговой компании «Золотое сечение» для теплоснабжения и горячего водоснабжения амбулатории семейного врача. Со стороны районного совета предполагается осуществить реконструкцию здания с ее утепления [3].

В Винницкой области также появилось первое село – Севериновка, которое в обеспечении теплом социальных учреждений полностью отказалось от использования природного газа, перейдя на альтернативные виды топлива.

Реализация проекта по альтернативной энергетике в этом населенном пункте началась еще в 2005 г. Сейчас село отказалось от дорогого импортного газа и обогревает социальные учреждения с помощью опилок, дров, а также аккумулируя энергию земли и солнца.

Локальной целью проекта было создание модели эффективного использования альтернативных источников энергии в с. Севериновка. Для этого впервые в Украине в одной сельской общине установлено оборудование, которое производит энергию по применению четырех различных технологий – ветрогенерирования, биогазовую, биодизельную и пиролизную. Для отопления технических помещений детского сада используют биогазовую установку. Дополнительную подачу воды в сеть водопровода осуществляют с помощью энергии ветра (ветроводоподъемные

установки). Ветроэлектрогенератор и пиролизный котел обеспечивают тепловой и электрической энергией помещения созданного коммунального спортивного зала. Транспортные средства коммунального хозяйства сельского совета используют топливо, произведенное биодизельной установкой.

Этот проект состоялся благодаря сотрудничеству местной общины и Винницкой областной общественной организации «Подольское агентство регионального развития» в рамках долгосрочной партнерской программы «Энергоэффективная сельская община». Главная цель проекта: доказать, что обычная украинская сельская община может быть максимально энергетически самостоятельной. Конечно, община сделала только первые шаги, но сама идея заставляет быть амбициозными и последовательными.

В рамках проекта в с. Севериновка Винницкой области были установлены следующие энергоэффективные системы:

- пиролизный котел, работающий на древесной стружке (отопление здания);
- ветрогенератор (частичное, до 70% обеспечения потребностей в электроэнергии);
- вакуумный солнечный коллектор (обогрев воды для душевых кабин).

Мероприятия, реализованные в рамках проекта «Энергонезависимое село» в с. Севериновка Жмеринского района [4]:

1. Детский сад – установлен двухконтурный котел на древесном топливе (отходы древесины).
2. Спортзал – приобретен котел на древесном топливе, система отопления, фанкойлы, солнечный коллектор для нагрева воды. Установлен ветрогенератор мощностью 2 кВт/ч для освещения помещения.
3. Амбулатория – установлен тепловой насос (геотермальная энергетика) тепловой мощностью 24 кВт.
4. Админздания – установлен пиролизный котел.
5. Дом культуры – отапливаются 2 комнаты от котельной админздания.
6. Школа – установлены пластиковые окна, заменена система отопления.
7. Костный санаторий – установлены современные окна, система отопления, разработана техническая документация.

8. Топливный двор – работает щепоизмельчающая машина для обеспечения котлов сырьем. Биодизельная установка – не работает, законсервирована. Биогазовая установка – не работает, законсервирована. Ветроводоподъемная установка – установлена, работает параллельно с сетью сельского водопровода.
9. Учебно-демонстрационный центр энергоэффективности в сельских территориях – выполнен ремонт помещения, установлено мультимедийное проекционное оборудование, для вентиляции используется комнатный рекуператор, разработаны учебно-информационные материалы.

Таким образом, Севериновка привлекает к себе внимание заинтересованных лиц с целью обмена опытом. Для того, чтобы процесс усвоения материала был максимально предметным и результативным, в селе 20.10.2010 г. был создан учебно-демонстрационный центр энергоэффективности в сельских территориях, в котором обучают внедрению энергоэффективных программ. Аналогичные заведения работают во многих населенных пунктах Европы, в пределах Украины – это пока единичные случаи.

В Севериновке в будущем планируют организовать энергокооператив, который должен объединить усилия по использованию возобновляемых источников энергии и соседних сельских общин. В перспективе – отопление местного санатория с помощью пиролиза, создание мини-ГЭС, перевод всех уличных фонарей на энергосберегающий режим. Также в селе намерены создать мощное коммунальное предприятие, которое бы обеспечивало тепловой энергией, полученной из альтернативных видов топлива, не только школы, детсады и амбулатории, а также коммерческие помещения и жилые дома [5].

Таким образом, реализация проекта «Энергоэффективное село» возможна в Украине при следующих условиях:

1. На территории сельской громады должны быть максимально сконцентрированы объекты социальной сферы: школа, клуб, фельдшерско-акушерский пункт, сельсовет и т.д.
2. Готовность громады села вместе с сельским советом к изменениям привычных устоев жизни.
3. Обеспечение финансирования из различных источников (гранты, отечественные и иностранные инвесторы, бюджет различных уровней, население и т.п.).

4. Проведение энергетической паспортизации населенного пункта.
5. Внедрение максимального количества возможных источников альтернативной энергии на локальной местности: опилки, дрова, биогаз, аккумуляции энергии земли и солнца.
6. Изучение и последующая передача опыта и практических аспектов использования альтернативных, возобновляемых источников энергии.
7. Поиск инвесторов, готовых прорекламировать свои услуги и продукцию с целью снижения стоимости проекта.
8. Готовность дальнейшей модернизации объектов на энергоэффективными технологиями, кооперация с соседними населенными пунктами.

Изученный опыт реализации проекта «Энергоэффективное село» в населенных пунктах Украины позволяет нам выделить следующие проблемы:

- низкий уровень осведомленности сельских руководителей о возможности экономии за счет энергосберегающих технологий;
- ожидание территориальными общинами мгновенного результата от внедренных реформ;
- низкая заинтересованность территориальных общин от вложения собственных средств даже в перспективные проекты, тогда как большинство грантовых организаций предусматривают финансирование при условии формирования бюджета из других источников;
- сопротивление со стороны жителей, которые не поддерживают реформы и оказывают сопротивление;
- ограниченный выбор отечественного оборудования для альтернативных источников энергии и переработки отходов, его недостаточное техническое качество. Иностранное же оборудование является достаточно дорогостоящим;
- недостаточный уровень квалификации специалистов по обслуживанию оборудования;
- высокая стоимость документации и инсталляции оборудования (30–50% его стоимости);
- нестабильность экономики, что приводит к росту цен в течение реализации проекта.

В процессе реализации проекта «Энергоэффективное село» необходимо пройти следующие этапы при условии, что каждое техническое решение проходит обязательную процедуру общественного обсуждения:

1. Определение пилотной общины.
2. Заключение договора о партнерстве между инициатором и территориальной общиной. Разграничение сфер полномочий и ответственности всех ключевых лиц.
3. Определение источников финансирования (гранты, конкурсные программы, донорская поддержка, собственные средства и т.п.).
4. Распространение среди общественности информации о функционировании проекта.
5. Проведение энергоаудита населенного пункта.
6. Разработка экспертных расчетов.
7. Поиск экспертов для консультаций по выбору оборудования и его установке.
8. Выбор соответствующего оборудования. Разработка документации для введения его в эксплуатацию и монтаж.
9. Паспортизация энергопотребляющих объектов.
10. Определение ответственной организации на территории общины за дальнейшее функционирование оборудования.
11. Организация обмена опытом с отечественными и иностранными коллегами (семинары, тренинги, учебные курсы и т.п.).

Таким образом, в условиях резкого роста цен на ископаемые энергоресурсы, недопроизводства электроэнергии в Украине, такие населенные пункты будут готовы к вызовам времени. Ведь движение в направлении выработки эффективных инструментов энергетической самостоятельности сегодня означает повышение уровня жизни. Кроме того, успешный проектный менеджмент со стороны управления обществом является предпосылкой их дальнейшего развития.

Литература

1. Фельдхайм – енергоефективне село майбутнього. – URL: <http://www.qclub.org.ua/news/feldhajm-enerhoefektyvne-selo-majbutnoho>
2. Проект «Енергоефективне село»: версія 2.0. – URL: <http://www.intprog.kh.ua/проект-енергоефективне-село-версі>

3. Проекту «Енергоефективне село» виповнюється 1 рік. – URL: <http://www.qclub.org.ua/news/proektu-enerhoefektyvne-selo-vypovnyujetsya-1-rik>
4. Формування енергонезалежного села: досвід Северинівки. – URL: <http://www.civicua.org/main/data?t=3&c=1&q=1995392>
5. На Вінниччині з'явилося перше енергоефективне село. – URL: <http://ecotown.com.ua/news/Na-Vinnychchyni-z-yavylos-pershe-enerhoefektyvne-selo>

Содержание

Раздел 1

Современные технологии и направления развития торговли

Бакаева В. В.

Государство и потребительский рынок:
взаимодействие в условиях турбулентности 3

Васякина Е. Н.

Повышение конкурентоспособности торговых
предприятий системы потребительской кооперации 10

Кожемякина В. А.

Минимизация рисков возникновения угроз
функционированию торговых предприятий
в условиях нестабильности 17

Котик А. В., Плотникова Т. В.

Тенденции развития международной электронной
торговли на современном потребительском рынке 25

Маклаков Г. В.

Коммерция в торговой деятельности 31

Оболкина В. А.

Сравнительная оценка уровня качества
некоторых видов пушного полуфабриката 36

Пономарев Н. Н.

Структурные преобразования оптовой торговли
потребительской кооперации 43

Чистякова В. И.

Исследование маркетинговой стратегии
по производству молока в Новосибирской области 50

Раздел 2

Менеджмент XXI века: актуальные проблемы и пути их решения

Бугланова Э. П., Васенев А. В.

Основы успешного бизнеса в кризис 59

<i>Кочина А. И.</i>	
Сущность и функциональное назначение стратегического управления социально-экономическим развитием локальных и отраслевых составляющих национальной экономики	64
<i>Литвинова Н. П.</i>	
Формирование системы мотивации персонала: практический аспект	69
<i>Лозинский С. Р.</i>	
Управление формированием регионального научного потенциала	76
<i>Лозинский С. Р., Лозинский С. С., Лозинский В. С.</i>	
Регулирование отношений интеллектуальной собственности	83
<i>Сенчукова Г. В.</i>	
Поддержание экономические преимущества предприятия на основе организационных инноваций	90
<i>Трофимова Л. Н.</i>	
Проблемы интегрирования системы управления эффективностью в корпоративную систему управления организаций розничной торговли на современном этапе развития	94
<i>Шермухамедов А. Т., Абирова Г. Р.</i>	
Новые направления перевозки грузов в Узбекистане	101

Раздел 3

Социально-экономические и правовые проблемы современного общества

<i>Баликов В. З.</i>	
Временные параметры переходной экономики России	106
<i>Владимиров В. А.</i>	
Меры повышения эффективности глобальной экономики ...	113
<i>Герчак Я. М.</i>	
Проблемы внедрения инновационных технологий в систему физического воспитания вузов	122

<i>Гладков Д. С.</i> Влияние социально-психологических проблем на адаптацию вынужденных мигрантов и пути их решения.....	128
<i>Гладков И. В., Гладков А. И.</i> О необходимости разработки антикризисного механизма диагностики банкротства предприятий Российской Федерации	136
<i>Евсейкина Е. Ю.</i> Анализ среднестатистического заемщика микро- финансовых организаций в Российской Федерации	140
<i>Клюева А. В.</i> О некоторых противоречиях в нормах законодательства о закупках товаров, работ, услуг	145
<i>Кожемякина В. А.</i> Устойчивое развитие предприятий как инструмент регулирования их экономической безопасности.....	150
<i>Козлова О. П.</i> Дополнительное профессиональное образование как программа поддержки профессиональной карьеры преподавателя вуза	156
<i>Малозёмов Б. В.</i> Экономические аспекты повышения надежности транспортной системы Новосибирска.....	162
<i>Мальгин Е. Л.</i> О формировании концептуальных основ патриотического воспитания студентов вуза	168
<i>Мироненко А. С.</i> Проблема размещения украинских беженцев на территории РФ	176
<i>Мищенко П. В., Мищенко В. К., Бородин К. А., Карнеев М. А.</i> Применение распределенных вычислений для решения экономических задач	180

<i>Skorykh N. N.</i>	
The problems of the state order implementation in the population drug coverage in Russia	185
<i>Стародубцева О. А., Лаврентьева А. В.</i>	
Проблемы развития инновационного предпринимательства в России.....	189
<i>Стенкина М. В.</i>	
Информационная безопасность как фактор экономической безопасности предприятия	199
<i>Sukhodaeva T. S., Bezkorovaynaya E. D.</i>	
BRICS Countries: New Formats of Cooperation	204
<i>Шишов И. П.</i>	
Некоторые организационно-технологические особенности процесса подготовки кадров для торговли	209

Раздел 4

Финансово-экономические вопросы обеспечения интеграционных процессов в международном сообществе

<i>Алексеев М. А.</i>	
Оценка человеческого капитала в интегрированной отчетности с позиций теории трансакционных издержек	216
<i>Мамаева Ж. Г.</i>	
К вопросу о калькулировании усеченной себестоимости	224
<i>Мамаева М. Э., Шермухамедов О. А.</i>	
Конкурентоспособность коммерческого банка и ее оценка	234
<i>Орсоева М. В.</i>	
Эвристические методы прогнозирования банкротства предприятия	240
<i>Пупенко А. В.</i>	
Влияние изменения курса российского рубля к основным мировым валютам на внешнеторговые операции	244

<i>Сидикова Ф. Х., Шермухамедов Б. А.</i> Формирование себестоимости услуг коммерческими банками с использованием информационно- коммуникационных технологий	250
<i>Сорокина М. М.</i> Банковские риски в международных финансовых отношениях.....	254
<i>Стародубцева О. А., Стародубцева В. К.</i> Значение производственного аутсорсинга для промышленных предприятий	259
<i>Татарина Л. Ю., Татарина Я. А.</i> Характерные ценностные ориентиры современного потребителя в розничном банковском бизнесе.....	268
<i>Халтурина О. А.</i> Государственное регулирование как мера повышения доверия к деятельности негосударственных пенсионных фондов.....	276

Раздел 5

Экологические проблемы развития отраслей и территорий

<i>Воробьева И. Г.</i> Макромицеты как биоиндикаторы загрязнения окружающей среды тяжелыми металлами и радионуклидами.....	284
<i>Корзун А. М., Торопова Е. Ю.</i> Влияние овса на микробиологическую активность почвы в лесостепи Новосибирской области	293
<i>Ласло О. А.</i> Перспективы развития местных инициатив в сфере рационального и безопасного обращения с бытовыми отходами в городах-курортах	298
<i>Писаренко П. В., Ласло О. А., Чайка Т. А.</i> Методологические основы зонирования территорий: агроэкологический аспект	302

<i>Селюк М. П., Торопова Е. Ю.</i>	
Сапротрофная микрофлора почвы в технологии No-till в южной лесостепи Новосибирской области	307
<i>Суходаева Т. С.</i>	
Органическое агропроизводство как фактор развития сельскохозяйственной отрасли.....	311
<i>Титов В. Н., Фуфыгин А. С.</i>	
Некоторые аспекты оценки уровня экологической культуры социальной системы (на примере МО «Город Саратов»)	318
<i>Титов В. Н., Ходов Д. А.</i>	
ОАО «Саратовнефтегаз»: общая характеристика и экологическая политика предприятия	324
<i>Чайка Т. А.</i>	
Энергоэффективное село: международный опыт и отечественные реалии	330

Экономические, экологические
и социокультурные перспективы развития
России, стран СНГ и ближнего зарубежья

Материалы
II Международной научно-практической конференции

Подписано в печать 15.06.2015. Печать офсетная.
Бумага офсетная. Формат 60х84/16.
Усл. печ. л. 21,75. Тираж 500 экз.

Российский экономический университет
им. Г. В. Плеханова
Новосибирский филиал
630091, Новосибирск, ул. Каменская, 66

Отпечатано в типографии «Апостроф»
630083, Новосибирск, ул. Большевикская, 177