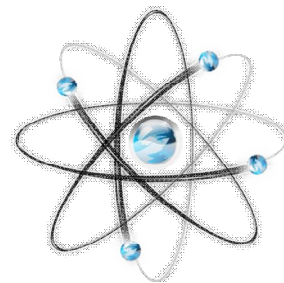


**МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ЖУРНАЛ  
ISSN 2303-9868**



**Meždunarodnyj  
naučno-issledovatel'skij  
žurnal**

**№6 (13) 2013  
Часть 2**

Периодический теоретический и научно-практический журнал.  
Выходит 12 раз в год.  
Учредитель журнала: ИП Соколова М.В.  
Главный редактор: Миллер А.В.  
Адрес редакции: 620036, г. Екатеринбург, ул. Лиственная, д. 58.  
Электронная почта: [editors@research-journal.org](mailto:editors@research-journal.org)  
Сайт: [www.research-journal.org](http://www.research-journal.org)

Подписано в печать 08.07.2013.  
Тираж 900 экз.  
Заказ 5212.  
Отпечатано с готового оригинал-макета.  
Отпечатано в типографии ООО Имплекс.  
620075, Екатеринбург, ул. Карла-Либкнехта 22, офис 106.

Сборник по результатам XVII заочной научной конференции Research Journal of International Studies.  
За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы. Полное или частичное воспроизведение или размножение, каким бы то ни было способом материалов, опубликованных в настоящем издании, допускается только с письменного разрешения авторов.

Номер свидетельства о регистрации в Федеральной Службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций: **ПИ № ФС 77 – 51217.**

**Члены редколлегии:**

- Филологические науки:** Растягаев А.В. д-р филол. наук, Сложеникина Ю.В. д-р филол. наук, Штрекер Н.Ю. к.филол.н., Вербицкая О.М. к.филол.н.
- Технические науки:** Пачурин Г.В. д-р техн. наук, проф., Федорова Е.А. д-р техн. наук, проф., Герасимова Л.Г., д-р техн. наук, Курасов В.С., д-р техн. наук, проф., Оськин С.В., д-р техн. наук, проф.
- Педагогические науки:** Лежнева Н.В. д-р пед. наук, Куликовская И.Э. д-р пед. наук, Сайкина Е.Г. д-р пед. наук, Лукьянова М.И. д-р пед. наук.
- Психологические науки:** Мазилев В.А. д-р психол. наук, Розенова М.И., д-р психол. наук, проф., Ивков Н.Н. д-р психол. наук.
- Физико-математические науки:** Шамолин М.В. д-р физ.-мат. наук, Глезер А.М. д-р физ.-мат. наук, Свистунов Ю.А., д-р физ.-мат. наук, проф.
- Географические науки:** Умывакин В.М. д-р геогр. наук, к.техн.н. проф., Брылев В.А. д-р геогр. наук, проф., Огуреева Г.Н., д-р геогр. наук, проф.
- Биологические науки:** Буланый Ю.П. д-р биол. наук, Аникин В.В., д-р биол. наук, проф., Еськов Е.К., д-р биол. наук, проф., Шеуджен А.Х., д-р биол. наук, проф.
- Архитектура:** Янковская Ю.С., д-р архитектуры, проф.
- Ветеринарные науки:** Алиев А.С., д-р ветеринар. наук, проф., Татаринова Н.А., д-р ветеринар. наук, проф.
- Медицинские науки:** Медведев И.Н., д-р мед. наук, д.биол.н., проф., Никольский В.И., д-р мед. наук, проф.
- Исторические науки:** Меерович М.Г. д-р ист. наук, к.архитектуры, проф., Бакулин В.И., д-р ист. наук, проф., Бердинских В.А., д-р ист. наук, Лёвочкина Н.А., к.исп.наук, к.экон.н.
- Культурология:** Куценков П.А., д-р культурологии, к.искусствоведения.
- Искусствоведение:** Куценков П.А., д-р культурологии, к.искусствоведения.
- Философские науки:** Петров М.А., д-р филос. наук, Бессонов А.В., д-р филос. наук, проф.
- Юридические науки:** Грудцына Л.Ю., д-р юрид. наук, проф., Костенко Р.В., д-р юрид. наук, проф., Камышанский В.П., д-р юрид. наук, проф., Мазуренко А.П. д-р юрид. наук, Мешерякова О.М. д-р юрид. наук, Ергашев Е.Р., д-р юрид. наук, проф.
- Сельскохозяйственные науки:** Важев В.М., д-р с.-х. наук, проф., Раков А.Ю., д-р с.-х. наук, Комлацкий В.И., д-р с.-х. наук, проф., Никитин В.В. д-р с.-х. наук, Наумкин В.П., д-р с.-х. наук, проф.
- Социологические науки:** Замараева З.П., д-р социол. наук, проф., Солодова Г.С., д-р социол. наук, проф., Кораблева Г.Б., д-р социол. наук.
- Химические науки:** Абдиев К.Ж., д-р хим. наук, проф., Мельдешов А. д-р хим. наук.
- Науки о Земле:** Горяинов П.М., д-р геол.-минерал. наук, проф.
- Экономические науки:** Бурда А.Г., д-р экон. наук, проф., Лёвочкина Н.А., д-р экон. наук, к.ист.н., Ламоттке М.Н., к.экон.н.
- Политические науки:** Завершинский К.Ф., д-р полит. наук, проф.
- Фармацевтические науки:** Тринеева О.В. к.фарм.н., Кайшева Н.Ш., д-р фарм. наук, Ерофеева Л.Н., д-р фарм. наук, проф.

**Екатеринбург - 2013**



## ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ НАУКИ / AGRICULTURAL SCIENCES.....</b>	<b>5</b>
<b>ПОРАЖЕНИЕ ОЗИМОЙ ПШЕНИЦЫ ВИРУСОМ МОЗАИКИ ОЗИМОЙ ПШЕНИЦЫ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ТЕХНОЛОГИИ ЕЕ ВОЗДЕЛЫВАНИЯ .....</b>	<b>5</b>
<b>ОПИСАНИЕ КЛЮЧЕВЫХ БИОТОПОВ РАСТИТЕЛЬНОСТИ НА ТЕРРИТОРИИ УЧЕБНО-ОПЫТНОГО ЛЕСХОЗА СИБГТУ .....</b>	<b>6</b>
<b>ОПИСАНИЕ КЛЮЧЕВЫХ БИОТОПОВ «МЕРТВОЙ» ДРЕВЕСИНЫ НА ТЕРРИТОРИИ УЧЕБНО-ОПЫТНОГО ЛЕСХОЗА СИБГТУ .....</b>	<b>7</b>
<b>ОПИСАНИЕ КЛЮЧЕВЫХ МЕСТООБИТАНИЙ УЧАСТКОВ ЛЕСА НА НЕРОВНЫХ ПОВЕРХНОСТЯХ ТЕРРИТОРИИ УЧЕБНО-ОПЫТНОГО ЛЕСХОЗА СИБГТУ .....</b>	<b>8</b>
<b>ЗЕМЕЛЬНЫЕ И ВОДНЫЕ РЕСУРСЫ – СОЗДАНИЕ НЕКОТОРЫХ УСЛОВИЙ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ .....</b>	<b>10</b>
<b>СОХРАННОСТЬ СЕЯНЦЕВ СОСНЫ ОБЫКНОВЕННОЙ ПРИ ПРЕД ПОСЕВНОЙ ОБРАБОТКЕ СЕМЯН ЖИДКИМИ УДОБРИТЕЛЬНО-СТИМУЛИРУЮЩИМИ СОСТАВАМИ (ЖУСС) И ВНЕСЕНИЯ РАЗЛИЧНЫХ АЗОТНЫХ УДОБРЕНИЙ .....</b>	<b>11</b>
<b>ИСТОРИЧЕСКИЕ НАУКИ / HISTORICAL SCIENCE .....</b>	<b>13</b>
<b>ФИНАНСЫ ЛЕНИНГРАДА В 1944 Г.....</b>	<b>13</b>
<b>СЕЛЬСКОЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЕ В 1960 – 1980-Е ГГ. (НА МАТЕРИАЛАХ КУРГАНСКОЙ, СВЕРДЛОВСКОЙ И ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТЕЙ) .....</b>	<b>15</b>
<b>ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫЕ ОРГАНЫ В ЗАКРЫТЫХ ГОРОДАХ СИБИРИ 1949-1990 ГГ. ....</b>	<b>16</b>
<b>ФОРМИРОВАНИЕ КОНСТИТУЦИОННЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ В ЗАКРЫТЫХ ГОРОДАХ СИБИРИ.....</b>	<b>18</b>
<b>ОПЫТ РАБОТЫ КУРАТОРОМ В ГОСУДАРСТВЕННОМ ВУЗЕ.....</b>	<b>19</b>
<b>НЕСКОЛЬКО СТРОК ИЗ ЖИЗНИ РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ПРОШЛОГО И НАСТОЯЩЕГО .....</b>	<b>20</b>
<b>ОСНОВНЫЕ ВИДЫ РАБОТ НА МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ ЗАВОДАХ НАЧАЛА XIX В. ....</b>	<b>22</b>
<b>ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ / ECONOMICS .....</b>	<b>24</b>
<b>ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФУНКЦИЯ КОББА-ДУГЛАСА НА ЭКОНОМИКЕ ХОРЕЗМСКОЙ ОБЛАСТИ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН .....</b>	<b>24</b>
<b>ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ ВНЕДРЕНИЯ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА К УПРАВЛЕНИЮ ПРЕДПРИЯТИЯМИ АПК.....</b>	<b>26</b>
<b>METHODOLOGY OF MARKETING POLICY BUILDING BASED ON RELATIONSHIP MARKETING IN AN INDUSTRIAL COMPANY.....</b>	<b>28</b>
<b>СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПО ЦЕЛЯМ НАУКОЕМКИМИ ПРОЕКТАМИ И ПРОГРАММАМИ .....</b>	<b>29</b>
<b>ПОСТРОЕНИЕ ДИСКРИМИНАНТНОЙ МОДЕЛИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАРАЧАЕВО-ЧЕРКЕССКОЙ РЕСПУБЛИКИ..</b>	<b>33</b>
<b>РАЗВИТИЕ КУЛЬТУРНО-ДОСУГОВОЙ ЖИЗНИ МОЛОДЕЖИ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ .....</b>	<b>36</b>
<b>ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ФОНДОВ ПРИ РЕШЕНИИ ВОПРОСОВ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА.....</b>	<b>37</b>
<b>БАНКОВСКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ: ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ .....</b>	<b>38</b>
<b>БАНКОВСКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ.....</b>	<b>39</b>
<b>РОЛЬ БАНКА РОССИИ В ПОСТРОЕНИИ СИСТЕМЫ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ .....</b>	<b>40</b>
<b>СУЩНОСТЬ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ .....</b>	<b>41</b>
<b>НЕКОТОРЫЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ В РОССИИ .....</b>	<b>41</b>
<b>ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА И ЕЕ РОЛЬ В УЛУЧШЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА РЕГИОНОВ.....</b>	<b>43</b>
<b>МЕРОПРИЯТИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....</b>	<b>45</b>
<b>СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА БАНКОВСКИХ УСЛУГ В РОССИИ .....</b>	<b>46</b>
<b>ПРИМЕНЕНИЕ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА ПРИ ПОСТРОЕНИИ ЦЕНТРАЛИЗОВАННОЙ СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НА ИНТЕГРИРОВАННОМ ПРЕДПРИЯТИИ .....</b>	<b>47</b>
<b>МОДЕЛЬ ГАРМОНИЗАЦИИ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ, РЕПУТАЦИЕЙ И КОРПОРАТИВНЫМ УПРАВЛЕНИЕМ АННОТАЦИЯ.....</b>	<b>50</b>
<b>ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ.....</b>	<b>56</b>
<b>МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ.....</b>	<b>58</b>
<b>ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ МНОГОКВАРТИРНЫХ ЖИЛЫХ ДОМОВ, ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ.....</b>	<b>60</b>
<b>ВНУТРЕННЯЯ И ВНЕШНЯЯ МОТИВАЦИЯ РАБОТНИКОВ .....</b>	<b>61</b>
<b>ЛОЯЛЬНОСТЬ И ПРЕДАННОСТЬ ПЕРСОНАЛА .....</b>	<b>63</b>
<b>СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ КАК ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ЭКСПОРТОРИЕНТИРОВАННОЙ ГАЗОВОЙ КОМПАНИИ .....</b>	<b>66</b>
<b>РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНИЯ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В РОССИЙСКИХ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ.....</b>	<b>68</b>
<b>ПОТРЕБИТЕЛЬ В УСЛОВИЯХ РЫНКА: ОПЫТ, ПРОБЛЕМЫ, ПУТИ РЕШЕНИЯ .....</b>	<b>74</b>

<b>РАЗРАБОТКА И ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННЫМ КОМПЛЕКСОМ ПО ВЫПУСКУ ПРОДУКТОВЫХ ИННОВАЦИЙ</b> .....	77
<b>ПОНЯТИЕ «КРЕДИТОВАНИЕ НАСЕЛЕНИЯ»: ЭВОЛЮЦИЯ И СПЕЦИФИКА ПОНЯТИЯ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ</b> .....	80
<b>РИСКИ КРЕДИТОВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ И СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ИМИ</b> .....	82
<b>ПРИБЫЛЬ КАК ОДИН ИЗ ПРИОРИТЕТНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ</b> .....	84
<b>ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ</b> .....	86
<b>ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ В СТАБИЛИЗАЦИИ НА РЫНКЕ</b> .....	87
<b>СОЗДАНИЕ СИСТЕМЫ МОНИТОРИНГА, ПРОГНОЗИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРОЦЕССОВ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ МОЛОДЕЖИ В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ</b> .....	90
<b>СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МОДЕЛЕЙ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ</b> .....	91
<b>ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА К УПРАВЛЕНИЮ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОЙ ФИРМОЙ</b> .....	96
<b>КУМУЛЯТИВНОЕ ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ</b> .....	98
<b>РАЗВИТИЕ КОНЦЕПЦИИ МОДЕРНИЗАЦИИ ИНСТИТУТА НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ</b> .....	100
<b>ФИЛОСОФСКИЕ НАУКИ / PHILOSOPHICAL SCIENCES</b> .....	105
<b>ДУХОВНО-РЕЛИГИОЗНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СИМВОЛА</b> .....	105
<b>АНТРОПОКОСМИСТСКИЙ АСПЕКТ ИГРЫ ИНДИВИДОВ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ</b> .....	106
<b>КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД В ВЫСШЕМ ТЕХНИЧЕСКОМ ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ (СОЦИАЛЬНО-ФИЛОСОФСКИЙ ВЗГЛЯД)</b> .....	108

**Маркелова Т.С.<sup>1</sup>, Баукенова Э.А.<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>Доктор сельскохозяйственных наук, зав. лабораторией иммунитета растений; <sup>2</sup>Младший научный сотрудник лаборатории иммунитета растений, аспирант, НИИСХ Юго-Востока.

**ПОРАЖЕНИЕ ОЗИМОЙ ПШЕНИЦЫ ВИРУСОМ МОЗАИКИ ОЗИМОЙ ПШЕНИЦЫ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ТЕХНОЛОГИИ ЕЕ ВОЗДЕЛЫВАНИЯ**

*Аннотация*

*Изучена степень поражения озимой пшеницы Левобережная 1 вирусом мозаики озимой пшеницы в зависимости от различных технологических приемов возделывания. Выявлено, что соблюдение оптимальных сроков сева, норм высева семян, а также соблюдение пространственной изоляции являются основными профилактическими мероприятиями, позволяющими избежать поражения пшеницы вирусными болезнями.*

**Ключевые слова.** Озимая пшеница, вирус мозаики озимой пшеницы (ВМОП), элементы технологии возделывания культуры, сроки сева.

**Markelova T.S.<sup>1</sup>, Baukenova E.A.<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>Doctor of Agricultural Sciences, Head of the Laboratory of Plant Immunity, <sup>2</sup>Junior Researcher at the Laboratory of Plant Immunity, a graduate student, Scientific Research Institute

**DISTRUCTION OF WINTER WHEAT BY MOSAIC VIRUS DEPENDING ON ITS GROWING TECHNOLOGY**

*Abstract*

*The degree of damage to winter wheat Levoberezhnaya 1 by winter wheat mosaic virus depending on different technological methods of cultivation was studied. It was found that the main preventive measures that allow avoiding wheat viral diseases are as follows: compliance with the optimum sowing time, seeding rates, and adherence to the spatial isolation.*

**Keywords.** Winter wheat, winter wheat mosaic virus (WWMV), elements of crop cultivation technology, sowing time.

Перенасыщение севооборотов злаковыми культурами привело к широкому распространению вирусных заболеваний в основных зонах возделывания данных культур, которые причиняют огромный ущерб урожаю зерна. В связи с этим большое значение приобретают технологические приемы, способствующие снижению развития вирусных болезней. Агротехника возделывания пшеницы оказывает решающее влияние на рост и развитие растений, на интенсивность проявления многих заболеваний.

Одним из основных мероприятий, позволяющих избежать сильного заражения колосовых культур, является строгое соблюдение оптимальных сроков сева. Многочисленные данные обследований и результаты опытов исследователей показывают, что от срока сева во многих случаях зависит степень поражения вирусом мозаики озимой пшеницы (ВМОП). В специальных опытах Дубоносова Т.С. и Панарина И.В. (1974) уже на 15-20-й день после появления всходов сверхранних и ранних посевов отмечались растения с признаками поражения их вирусными болезнями.

В наших опытах изучалось влияние сроков сева на поражение озимой пшеницы сорта Левобережная 1 ВМОП (Табл. 1).

Таблица 1. **Поражение озимой пшеницы Левобережная 1 ВМОП в зависимости от срока посева**

Срок сева	НИИСХ Юго-Востока			
	2011г.		2012г.	
	Поражено растений вирусными болезнями, %	Урожай зерна, ц/га	Поражено растений вирусными болезнями, %	Урожай зерна, ц/га
Сверхранний	45	4,5	60	3,8
Оптимальный	5	15,4	7	11,8
Поздний	0	6,79	0	5,78

Результаты таблицы показывают, что при оптимальных сроках посева озимой пшеницы процент поражения ВМОП был значительно ниже, чем при раннем посеве, соответственно урожайность озимой пшеницы была выше. При поздних сроках сева симптомов вирусного поражения не наблюдалось (что связано с уменьшением активности насекомых-переносчиков), но урожайность значительно уступала оптимальным срокам сева.

Яровые злаковые культуры (яровая пшеница, яровой ячмень, овес) слабее поражаются вирусными болезнями при раннем посеве, который для данных культур является оптимальным (Дубоносов Т.С., 1974).

По мнению Панарина И.В. (1978) выбором оптимального срока сева достигается исключение контакта растений в наиболее уязвимой фазе развития с переносчиками.

Важным приемом технологии возделывания пшеницы является соблюдение норм высева семян, что служит исключением изреженных посевов, где наблюдается скопление насекомых-переносчиков фитопатогенных вирусов.

Не менее важным агротехническим приемом является пространственная изоляция между озимыми и яровыми культурами, в результате которой ограничивается перелет виофорных особей насекомых-переносчиков с одной культуры на другую, и тем самым исключается перенос вирусной инфекции.

Таким образом, соблюдение оптимальных сроков сева, норм высева семян пшеницы, а также соблюдение пространственной изоляции между озимой и яровой пшеницей являются основными профилактическими мероприятиями в борьбе с вирусными заболеваниями.

**Литература**

1. Дубоносов Т.С., Панарин И.В. Биологические основы профилактики вирусных болезней злаковых культур. Сборник научных трудов. Защита растений. Выпуск VII, Краснодар, 1974. – С. 65-78.
2. Панарин И.В. Методические указания по выявлению и мерам борьбы с вирусными и микоплазменными болезнями злаков. – Краснодар, 1978. – 32 с.

**Вайс А.А.**

Кандидат сельскохозяйственных наук, доцент кафедры лесной таксации, лесоустройства и геодезии ФГБОУ ВПО «Сибирский государственный технологический университет»

**ОПИСАНИЕ КЛЮЧЕВЫХ БИОТОПОВ РАСТИТЕЛЬНОСТИ НА ТЕРРИТОРИИ УЧЕБНО-ОПЫТНОГО ЛЕСХОЗА СИБГТУ**

*Аннотация*

*В результате проведенных исследований описаны ключевые элементы растительности на локальной территории лесного фонда.*

**Ключевые слова:** ключевой элемент, описание, оценка

**Vays A.A.**

PhD in agricultural sciences, assistant professor of the pulp and timber taxatio FGBOU VPO "Siberian state technological university"

**DESCRIPTION KEY BIOTOPOV VEGETATION ON TERRITORY SCHOLASTIC-EXPERIENCED LESHOZA SIBGTU**

*Abstract*

*As a result called on studies is a described key element to vegetation on local territory of the timber fund.*

**Keywords:** key element, description, estimation

Условиями добровольной лесной сертификации по системе Лесного Попечительского Совета (FSC), предусмотрено:

-Принципом 6. Воздействие на окружающую среду: «Ведение лесного хозяйства должно обеспечивать сохранение биологического разнообразия и связанных с ним ценностей, водных ресурсов, почв, а также уникальных и ранимых ландшафтов и, таким образом, поддерживать экологические функции и целостность лесной экосистемы».

Сохранение ключевых биотопов актуально и для Красноярского края, где ведутся интенсивные лесозаготовки, в результате которых нарушаются места обитания редких и типичных таежных видов [1].

На территории Караульного лесничества нами был проложен маршрут, определены квартала и выдела, на которых происходило обследование ключевых биотопов. Подробно описаны 26, 39, 40, 41, 42, 49, 50, 51, 52 квартала. Протяженность маршрута составила 17 км. На исследуемых участках были сделаны фотоснимки. Результаты обследования были обработаны в СибГТУ на кафедре таксации, лесоустройства и геодезии в камеральных условиях.

Ключевой биотоп – биологический и ландшафтный элемент леса, ценный для сохранения биоразнообразия.

**Описание и оценка биотопа – "Единичные старовозрастные деревья".** Единичные старовозрастные деревья, представленные на рисунке, как ключевой объект являются ценными источниками обсеменения прилегающих территорий, а так же часто служащие местом обитания для птиц, насекомых и множества различных растений.

Для того чтобы выделить подобные ключевые объекты необходимо обладать информацией о диаметрах деревьев разных пород.



а) старая береза

б) старая сосна

Рисунок – Старовозрастные деревья

Состояние старовозрастных деревьев определяли по шкале категорий состояния деревьев, которая используется при лесопатологическом мониторинге и приведена в «Санитарных правилах в лесах Российской Федерации» [2].

В квартале 40 выделен биотоп – "единичные старовозрастные деревья". При обследовании данной территории встречались преимущественно старовозрастные сосны, реже березы.

Пример. Старая береза, диаметром 73 см, поверхность ствола покрыта различными видами мхов и лишайников, согласно шкале категорий состояния является ослабленным деревом. Диаметр старовозрастной сосны составляет 85 см, поверхность ствола покрыта лишайником. Энтомо- и фитозаболеваний на обоих растениях не выявлено.

**Описание и оценка биотопа – "Группы подроста главных пород".** Данный биотоп целесообразно сохранять, так как он ценен для древостоя, а именно, содействует более быстрому восстановлению материнского полога, сохраняют разновозрастную структуру древостоя и т.д.

В 26 и 51 кварталах выделен биотоп – "группы подроста главных пород", а именно группы подроста осины и сосны. По шкале категорий состояния, деревья в группах подроста относятся к деревьям без признаков ослабления. Повреждение энтомо- и фитовредителями не обнаружено.

Роль ключевых биотопов растительности направлено на сохранение биоразнообразия будущих поколений насаждений.

**Литература**

1. Рай Е.А Ключевые биотопы лесных экосистем Архангельской области и рекомендации по их охране / Е.А. Рай [и др.]. – Архангельск : б. и. 2008. 30 с.
2. Волков А.Д. Фактор биоразнообразия и комплексная продуктивность лесных экосистем северо-запада таежной зоны европейской части России / А. Д. Волков [и др.]. – Петрозаводск: Карельский научный центр РАН, 2002. 223 с.



Ваис А.А.

Кандидат сельскохозяйственных наук, доцент кафедры лесной таксации, лесоустройства и геодезии ФГБОУ ВПО «Сибирский государственный технологический университет»

## ОПИСАНИЕ КЛЮЧЕВЫХ БИОТОПОВ «МЕРТВОЙ» ДРЕВЕСИНЫ НА ТЕРРИТОРИИ УЧЕБНО-ОПЫТНОГО ЛЕСХОЗА СИБГТУ

Аннотация

В результате проведенных исследований описаны ключевые элементы «мертвой» древесины на локальной территории лесного фонда

**Ключевые слова:** ключевой элемент, описание, оценка

Vays A.A.

PhD in agricultural sciences, assistant professor of the pulpit timber taxatio FGBOU VPO "Siberian state technological university"

## DESCRIPTION KEY BIOTOPOV "DEAD" WOODS ON TERRITORY SCHOLASTIC-EXPERIENCED LESHOZA SIBGTU

Abstract

As a result called on studies is a described key element "dead" wood on local territory of the timber fund.

**Keywords:** key element, description, estimation

Сохранение биоразнообразия напрямую связано с развитием процесса добровольной лесной сертификации, которая требует от компаний конкретных мероприятий при проведении повседневных лесозаготовительных работ [1].

Целью работы является оценка и состояние ключевых биотопов «мертвой» древесины на территории Караульного лесничества Учебно-опытного лесхоза СибГТУ. Это сравнительно небольшие по площади участки или отдельные объекты, для которых характерно заметно более высокое биоразнообразие, чем для остальной части лесосеки.

Каждый ключевой биотоп описывается по следующим показателям: основной признак для выделения, месторасположение, растительность, определение границ, описание и оценка, а также экологические функции и меры охраны данных биотопов. Описание сопровождается фотографиями, иллюстрирующими типичный вид ключевого биотопа.

**Описание и оценка биотопа – "Усыхающие и сухостойные деревья, остолопы".** Биологическое значение этого ключевого объекта – в сохранении определенного количества сухостоя на делянке. Могут сохраняться как отдельные сухие и усыхающие деревья, а также остолопы, так и их группы, в зависимости от характера древостоя. Предпочтение отдается наиболее крупным и старым деревьям. Особо ценным является сухостой со следами долбления дятлов и с дуплами, при этом желательно, чтобы сохранялся сухостой разных пород.

При выделении таких ключевых объектов, как остолопы (пни, обломанные на различной высоте), а так же сухостойные деревья, необходимо убедиться в том, что они не заражены опасными болезнями (опенок осенний, сосновая губка и др.) и не заселены энтомо- и фитозаболеланиями (черный сосновый усач, большой черный еловый усач и др.).

На территории кварталов 42 и 51 был выделен биотоп – «усыхающие и сухостойные деревья, остолопы». На обследуемой территории данный биотоп встречался редко.

Пример. Сухостойная сосна, диаметром 82 см согласно шкале категорий состояния деревьев является старым сухостоем. Энтомо- и фитозаболеланий не обнаружено. В трехметровом остолопе сосны, диаметром 63 см отчетливо наблюдаются следы разрушения ствола, но на корню пень стоит крепко, а углубления и трещины могут служить хранилищами запасов пищи на зиму птицам и белкам.

**Описание и оценка биотопа – "Крупномерный валеж на разной стадии разложения".** В естественном лесу всегда есть мертвая древесина на разных стадиях разложения, а также деревья, которые скоро погибнут. Процесс появления и разложения мертвой древесины идет непрерывно. Крупномерный валеж на разных стадиях разложения представлен на рисунке.



а) начальная деструкция б) интенсивная деструкция в) полная деструкция

Рисунок – Крупномерный валеж на разной стадии разложения

В кварталах 42 и 49 был выделен биотоп – "крупномерный валеж на разной стадии разложения", а именно: а) отпад сосны, длиной 26 м, диаметром 35 см, который находится в стадии начала деструкции, так как наблюдается частичное разрушение ствола; б) упавшая сосна длиной 23 метра, находящаяся в неустойчивом состоянии и в стадии интенсивной деструкции, так как идет активное покрытие её поверхности лишайником и заселение грибами; в) упавший ствол сосны находится в стадии полной деструкции. Он полностью порос мхом и лишайником, а так же заселен грибами, в дальнейшем станет субстратом для высшей растительности.

**Описание и оценка биотопа – "Ветровал".** Это деревья, поваленные ветром или вывороченные из почвы с корнями. Происхождение данного явления обуславливается силой ветра, формой развития корней деревьев и большей или меньшей подготовкой их к противостоянию действию ветра. В каждом лесу можно встретить отдельные деревья, поваленные в различном направлении, то есть от действия различных ветров, но массовая валка большинства деревьев, часто на значительных площадях, замечается на территории в равнинах только от действия ветров юго-западных и, отчасти, западных.

В 49 квартале был выделен единственно встретившийся по проложенному маршруту на территории Караульного лесничества Учебно-опытного лесхоза СибГТУ биотоп – "ветровал сосны обыкновенной". Почва данного выдела: светлая и темно-серая лесная, легкосуглинистая, свежая, маломощная. Упавшие деревья сосны находятся в стадии начала деструкции диаметром от 21 до 33 см, в количестве 23 штук на площади 20000 м<sup>2</sup>. Стволы поваленных деревьев лежат преимущественно в юго-западном направлении.

В результате на обследуемой территории выделены и описаны ключевые биотопы «мертвой» древесины, имеющие важное значение для биоразнообразия низших растений.

### Литература

1. Алейников А.А. Полевой определитель ключевых биотопов и объектов, сохраняемых при освоении лесосек на территории Иркутской области: монография / А.А. Алейников, М.В. Семенцова, Т.О. Яницкая. – М.: Всемирный фонд дикой природы (WWF), 2011. 86 с.

**Ваїс А.А.**

Кандидат сельскохозяйственных наук, доцент кафедры лесной таксации, лесоустройства и геодезии ФГБОУ ВПО «Сибирский государственный технологический университет»

**ОПИСАНИЕ КЛЮЧЕВЫХ МЕСТООБИТАНИЙ УЧАСТКОВ ЛЕСА НА НЕРОВНЫХ ПОВЕРХНОСТЯХ  
ТЕРРИТОРИИ УЧЕБНО-ОПЫТНОГО ЛЕСХОЗА СИБГТУ**

**Аннотация**

*В результате проведенных исследований описаны ключевые местообитания участков леса на неровных поверхностях локальной территории лесного фонда.*

**Ключевые слова:** ключевое местообитание, описание, оценка.

**Vays A.A.**

PhD in agricultural sciences, assistant professor of the pulpit timber taxatio FGBOU VPO "Siberian state technological university"

**DESCRIPTION KEY HABITATS AREA WOOD ON UNEVEN SURFACE OF THE TERRITORY SCHOLASTIC-  
EXPERIENCED LESHOZA SIBGTU**

**Abstract**

*As a result called on studies is described key habitats area wood on uneven surface of the local territory of the timber fund.*

**Keywords:** key habitat, description, estimation

Биологическое разнообразие – совокупность всех биологических видов и биотических сообществ, сформированных и формирующихся в разных средах обитания (наземных, почвенных, морских, пресноводных). Это – основа поддержания жизнеобеспечивающих функций биосферы и существования человека [1,2].

В России система ключевых местообитаний в чистом виде не существует. Однако действующее законодательство в той или иной степени позволяет разрабатывать и внедрять эту систему в практику лесного хозяйства и лесопользования.

Район подвержен наибольшему антропогенному воздействию, что находит отражение в облике лесов. Преобладают сосновые леса, часто с примесью лиственницы и лиственных пород в составе древостоев. Сосняки преимущественно средневозрастные и спелые, II-III классов бонитета, со средней полнотой 0,6. Они абсолютно господствуют на прибрежных крутых склонах.

Объектом исследования служили ключевые местообитания, расположенные на территории Караульного лесничества Учебно-опытного лесхоза СибГТУ в южной части Красноярского края.

Данные ключевые местообитания подлежат охране, так как являются ценными с точки зрения сохранения биоразнообразия. Для каждого типа местообитаний предложен основной их признак, на который надо ориентироваться при выделении их на местности.

**Ключевое местообитание** – «Участки леса на каменистых россыпях, скальных обнажениях» (рисунок). Описание ключевого местообитания представлено в таблице 1.

Такие участки леса защищают от водной и почвенной эрозии. В связи с этим, для сохранения данного ключевого местообитания необходимо выделение буферной зоны шириной 100 м.



Рисунок – Участки на каменистых россыпях, скальных обнажениях

Таблица 1 - Участки леса на каменистых россыпях, скальных обнажениях

Параметры обследования	Результат обследования
Место расположения участка и площадь	Квартал 37.Выдел 29 пл.0,5 га
Характеристика древостоя (состав, возраст, Д, Н)	10С 75 лет. Д=22,Н=23 м
Подрост (состав, количество, Д, Н, возраст)	10С 0,3 м, 10,0 тыс.шт./га
Признаки выделения	Выход на поверхность скалистых горных пород.
Рельеф	Почвы дерново-карбонатные, выщелоченные, легкосуглинистые.
Растительность	В древесном ярусе доминирует сосна, встречается лиственница и береза. Преобладают скальные типы леса: мхи, лишайники.
Следы антропогенной деятельности	Присутствуют



**Ключевое местообитание – «Участки леса на крутых склонах, обрывах».** Описание данного местообитания приведено в таблице 2.

Такие участки леса относятся к категории ценных, противоэрозионных лесов. Участки леса на крутых склонах выделяются как ОЗУ или как не эксплуатационные участки при отводе лесосек. Буферная зона соответствует 50 м.

**Ключевое местообитание – «Участки леса на карстовых образованиях»** (таблица 3).

Таблица 2 - Участки леса на крутых склонах, обрывах

Параметры обследования	Результат обследования
1	2
Место расположения участка и площадь	Квартал 40.Выдел 18 пл.3,0 га
Признаки выделения	Крутизна склона более 15°
Подрост (состав, количество, Д, Н, возраст)	10С 90 лет 1,5м, 1,0 тыс.шт./га
Характеристика древостоя (состав, возраст, Д, Н)	8С2Б 120 лет. Д=20,Н=34 м
Рельеф	Склоновый рельеф различного происхождения: склоны возвышенностей; склоны, оврагов, балок, лощин, логов, распадков. Почвы светлые и темно-серые лесные, легкосуглинистые, свежие, маломощные.
Следы антропогенной деятельности	Присутствуют
Растительность	Сосновый древостой с примесью других видов (береза, осина, лиственница). Тип леса широко варьируют в зависимости от экспозиции склона и условий увлажнения: лишайниковый, разнотравный, зеленомошный и др

Таблица 3 - Участки леса на карстовых образованиях

Параметры обследования	Результат обследования
Место расположения участка и площадь	Квартал 50.Выдел 17 пл.1,9 га
Характеристика древостоя (состав, возраст, Д, Н)	10С+Б 85 лет. Д=23,Н=26 м
Подрост (состав, количество, Д, Н, возраст)	10С 120 2,0 м,3,0 тыс.шт./га
Признаки выделения	Наличие карстовых образований
Рельеф	Наблюдаются карстовые формы рельефа — воронки, желоба, колодцы, провалы, овраги, котловины, нередко постоянно или временно заполненные водой. Почвы дерново - слабо - средне - подзолистые, легкосуглинистые.
Растительность	Представлен участок лиственничными лесами с участием сосны, реже сухими сосняками.
Следы антропогенной деятельности	Присутствуют

Для сохранения этого местообитания необходима буферная зона 50-100 м вокруг карстового образования.

Ключевые местообитания участков леса со сложным рельефом играют особую роль в противоэрозионных процессах.

#### Литература

1. Беднова О.В. Биоразнообразие в лесных экосистемах: зачем и как его оценивать / О.В. Беднова // Вестник Московского государственного университета леса - Лесной вестник: Науч.- информ. журн. / МГУ леса. - Мытищи: МГУЛ, 2003. – № 2(27). - С. 149 - 156.
2. Лебедев Ю.В. Эколого-экономическая оценка биоразнообразия лесных экосистем / Ю.В. Лебедев, Ю.Ю. Копылова, Н.В. Хильченко // Экономика природопользования. - 2006. - № 2. - С. 88 - 99.

Убайдуллаев М.Б.  
Ошский Государственный Университет  
**ЗЕМЕЛЬНЫЕ И ВОДНЫЕ РЕСУРСЫ – СОЗДАНИЕ НЕКОТОРЫХ УСЛОВИЙ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО  
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ**

*Аннотация*

*Земля и вода как основной источник жизнедеятельности человека все еще остаются основными природными ресурсами. В современном мире существует острый вопрос по отношению к этим ресурсам, но эти вопросы связаны не с использованием этих ресурсов (хотя это тоже очень актуальный вопрос), а созданием условий для их использования. В данной статье рассматриваются современные вопросы создания и улучшения условий использования земельных и водных ресурсов.*

**Ключевые слова:** земля, вода, природные ресурсы, сельское хозяйство, ирригация, поливные площади, экология, продукция земледелия, экономическая эффективность.

Ubaydullaev M.B.

Osh State University

**LAND AND WATER RESOURCES - CREATING SOME CONDITIONS FOR EFFECTIVE USE**

*Abstract*

Land and water as the main source of human life are still the main natural resources. In today's world there is an acute problem in relation to these resources, but these issues are not related to the use of these resources (although this is also a very topical issue), and the creation of conditions for their use. This article reviews current issues of creating and improving the use of land and water resources.

**Keywords:** earth, water, natural resources, agriculture, irrigation, irrigation area, the environment, agriculture production, economic efficiency.

**Резюме**

В статье рассматриваются современные проблемы по созданию некоторых условий для использования земельных и водных ресурсов Кыргызстана. Даются предложения по улучшению и эффективному использованию природных ресурсов в условиях рынка.

Для создания благоприятных условий по эффективному использованию земельных и водных ресурсов в Кыргызстане предстоит еще много сделать.

Земля и вода являлись, являются главными природными ресурсами везде и всегда. Социально – экономическая деятельность человека и его устойчивое развитие всегда основывалось на этих ресурсах, что подтверждает о важности эффективного использования земельных и водных ресурсов. В связи с этим, острым встает вопрос не о самом использовании земельных и водных ресурсов, а создание благоприятных условий для их использования, то есть в какой среде данный процесс происходит. Важен сам факт создания условий для использования природных ресурсов.

В данном случае, на первый план выдвигается взаимодействие экономических проблем вообще, использование земельных и водных ресурсов в частности. Неслучайно поэтому в середине двадцатого столетия в экономической литературе все больше используется понятие «эколого-экономические системы», имея в виду них единство и взаимосвязь.

Проблемы эколого-экономической системы обусловлены непосредственно активным действием человека на природу, иногда отрицательными. Человеческий прогресс и индустриальное развитие никогда не ставило своей целью создание сбалансированных эколого-экономических систем.

Продвижение вперед и прогрессивные мысли всегда были на стороне гармонии экономических и экологических систем. Например, К. Маркс выступил как продолжатель тех основоположников нового времени, которые провозгласили в качестве высшей задачи человечества завоевания природы, господства над нею. Ф Бекон утверждал, что задачей науки является «познание причин и скрытых сил всех вещей; и расширение власти человека над природой покуда все станет для него возможным». Р. Декарт, который в отличие от Бекона был идеалистом, полностью разделял это представление об основной задаче научного познания. Эти великие мыслители не осознавали, несомненно, условный характер выражения «господство над природой», поскольку оно относится лишь к ограниченной области природной явлений, а вовсе не к природе в целом, т.е. Вселенной. И, примирительно к окружающей человека природной среде, которую он изменяет и преобразует и разрушает, выражение «господство над природой» не может быть признано адекватным выражением действительного отношения людей к природе. Человек не может остановить, а тем более прекратить действие физических, химических, геологических и иных законов природы; он может лишь, познав их действие, использовать его в определенных границах для достижения своих целей.

Делая выводы о выше указанном, можно сказать, что законы природы являются основой жизнедеятельности людей. Это еще раз доказывает о том что, устойчивость и прочность эколого-экономических систем будут тем больше долговечными, тем больше будет согласованность между экологией и экономикой в дальнейшем процессе жизнедеятельности человеческой сути.

Земельные и водные ресурсы в сочетании с географическими и климатическими условиями являются фундаментом материально производства и жизнедеятельности населения.

Одним из основных аспектов создания благоприятных условий землепользования является та или иная конкретная местность.

Необходимо отметить, что к условиям целесообразности использования земельных и водных ресурсов относятся также расчеты, которые направлены на выявления совокупного эффекта. При условии, если суммарный эффект (на освоение, транспортировку, реализацию выращенной продукции и др.) окажется выгодным только, тогда, по-видимому, есть смысл инвестировать, хотя при этом могут быть и определенные риски.

Разумеется, как земельные, так и водные ресурсы как главные природные ресурсы выступают в качестве эколого-экономической оценки природных ресурсов. Критерием такой оценки являются сравнительная эффективность использования ресурсов рассматриваемого объекта природопользования в общественном производстве, при этом важно четко выделить сам объект эколого-экономической оценки.

Для улучшения условий по использованию земельных и водных ресурсов необходимо использовать некоторые принципы экономического регулирования природных ресурсов. Можно различить несколько принципов регулирования экономических ресурсов. Среди них наибольшее распространение нашли такие методы как сравнительные оценки, нормативный метод, метод экспертной оценки и др.

- метод сравнительной оценки более надежен и требует расчетов.

- нормативный метод регулирования вносит определенность в экономические процессы.

- метод экспертной оценки дается одним или несколькими независимыми экспертами. Обычно оценки являются близкими к истине.

Несмотря на множество методов использования природных ресурсов, в настоящее время, нет надежных, самое главное, объективных комплексных оценок, отвечающих современным требованиям.

Отсутствие до сегодняшнего дня единых методических подходов по эколого-экономическому использованию природных ресурсов не позволяет их учитывать и отражать в составе национального богатства страны.

На сегодня действуют многочисленные межгосударственные, межконтинентальные, межрегиональные и др. соглашения по использованию территорий, водных ресурсов, полезных ископаемых и т.д. Одним из крупных мероприятий для разрешения возникающих проблем между экологией и экономикой, как известно, было в свое время Киотское (Япония) соглашение, по истечении срока которого было принято Копенгагенское соглашение (2009г).

В основе любого современного экономического развития лежит умелое и эффективное соединения нескольких основных факторов производства во времени и пространства. Это труд, предметы труда, средства труда и инфраструктура. Каждый элемент требует экономического осмысления и нуждается в неизвестных ранее мыслях с точки зрения создания, использования, согласования и координации.

Однако все вышеуказанные элементы объединяют одно – ограниченность их во времени и пространстве. Поэтому данный фактор для экономического развития играет решающую роль.

Несомненно, в условиях глобального ограничения ресурсов нужно еще, постоянно согласовать экологическую и экономическую систему, поскольку любая несогласованность многократно обостряет проблему ограниченности ресурсов, то есть их нехватка.

К сожалению, устойчивой согласованности между экологией и экономикой на сегодняшний день нет.

Безусловно, нужно постоянно проводить ревизию не только как используются земли и воды, но и как принимаемые действия стыкуются с окружающей средой и уровнем жизни населения, как на селе, так в городах.

В этом смысле нужно проводить систематическую оценку «экологического капитала», как это регулярно делается в отношении других видов капитала. Взаимодействие же производства и окружающей среды зависит от различных эколого-экономических, природно-географических и климатических условий, процессов урбанизации, способа производства материальных благ, уровня использования природных ресурсов и технологических процессов. Внедряются в производство новые безотходные технологии, повышающие экономическую эффективность использования ресурсов. Все эти факторы находятся под воздействием совокупности правовых, административных и экономических мер, которые определяют национальную политику развитых стран в области охраны окружающей среды и рационального использования природных ресурсов.

Таким образом, когда рассматривается вопрос об улучшении условий для землепользования либо водопользования необходимо, по крайней мере, отдавать отчет в том, для каких целей используются земельные участки или водные ресурсы.

#### Литература

1. Концепция аграрной политики КР до 2010 года. Бишкек.
2. Сафонов А. Ф. // Земледелие с почвоведением. – М.; Колос 1999г. - С. 57.
3. Ойзерман Т.И. Проблемы экологии: генезис идей и современности // Известия. РАН. №2 -2002.С.4-10
4. Бекон Ф. Новая Атлантида: Опыт и наставление: -М.; 1962 С.62

**Сабиров А.М.<sup>1</sup>, Хузнахметов Р.Х.<sup>2</sup>, Сафина А.Р.<sup>3</sup>**

<sup>1</sup> Доктор сельскохозяйственных наук, профессор Казанского государственного аграрного университета; <sup>2</sup> кандидат химических наук, доцент Казанского национального исследовательского технологического университета; <sup>3</sup> кандидат сельскохозяйственных наук, старший преподаватель Казанского государственного аграрного университета.

### **СОХРАННОСТЬ СЕЯНЦЕВ СОСНЫ ОБЫКНОВЕННОЙ ПРИ ПРЕД ПОСЕВНОЙ ОБРАБОТКЕ СЕМЯН ЖИДКИМИ УДОБРИТЕЛЬНО-СТИМУЛИРУЮЩИМИ СОСТАВАМИ (ЖУСС) И ВНЕСЕНИЯ РАЗЛИЧНЫХ АЗОТНЫХ УДОБРЕНИЙ**

#### *Аннотация*

*В статье рассмотрено эффективность предпосевной обработки семян сосны обыкновенной (Pinus silvestris) жидкими удобрительно-стимулирующими составами и внесения экологически безопасных медленнорастворимых азотных удобрений (МРУ) по сравнению с аммиачной селитрой и карбамидом. Рассмотрены влияние указанных химических препаратов и удобрений на биометрические показатели и выход стандартных сеянцев сосны обыкновенной.*

**Ключевые слова:** сеянцы сосны, азотные удобрения, сохранность сеянцев.

**Sabirov A.M.<sup>1</sup>, Huziahmetov R.H.<sup>2</sup>, Safina A.R.<sup>3</sup>**

<sup>1</sup> Doctor of agricultural sciences, Professor at Kazan State Agrarian University;

<sup>2</sup> Doctor of chemical sciences, 2 Associate Professor, national research University of Kazan; <sup>3</sup> Ph.d. in agricultural sciences, senior lecturer of the Kazan State Agrarian University.

### **SCOTS PINE SEEDLINGS AT INTEGRITY BEFORE SOWING THE SEED PROCESSING OF LIQUID UDOBRITEL'NO-STIMULATING COMPOUNDS (ŽUSS) AND VARIOUS NITROGENOUS FERTILIZERS**

#### *Abstract*

*The article examined the effectiveness of presowing treatment of seeds of Scots pine (Pinus silvestris) liquid udobritel'no-enabling structures and making environmentally friendly medlennorastvorimyh of nitrogen fertilizers (MPY) compared with ammonium nitrate and urea. Considered the impact of chemicals and fertilizers on biometrics and the standard output of seedlings of Scots pine.*

**Key words:** Pine seedlings, nitrogen fertilizer, preservation of the seedlings.

К числу мероприятий, позволяющих в короткий срок изменить свойства почвы и растений относится внесение удобрений [2, 3]. Однако влияние отдельных удобрений, в том числе медленнорастворимых азотных удобрений на сохранность сеянцев в отдельных лесорастительных районах, особенно в зоне хвойно-широколиственных лесов Среднего Поволжья [1] остается еще мало изученным.

Исследования проводились в 2009-2010 гг. в базисном лесном питомнике Матюшинского лесничества ГКУ «Пригородное лесничество». Почвы питомника светло-серые лесные, легкого механического состава с содержанием гумуса 1,59-1,64 % по Тюрину, со слабокислой реакцией почвенной среды, низким содержанием подвижного фосфора (P<sub>2</sub>O<sub>5</sub>) и обменного калия (K<sub>2</sub>O<sub>5</sub>). Опыты проводились на пяти фонах азотного питания и двух фонах предпосевной обработки семян сосны ЖУСС-2 и ЖУСС-3.

Целью исследований являлось установление влияния различных азотных удобрений, включая медленнорастворимые карбамидоформальдегидные удобрения КФУ-0,2 и КФУ-0,3, на сохранность сеянцев сосны обыкновенной на фоне ЖУСС-2 и ЖУСС-3. На опытном участке питомника было предусмотрено проведение одного полевого опыта, сопровождающиеся наблюдениями, измерениями и лабораторными анализами. Для соблюдения принципа единственного различия норма внесения азотных удобрений составляла 60 кг/га действующего вещества (д.в.). В первый год данная норма вносилась под предпосевную культивацию, во второй год рано весной как некорневое внесение.

По данным полученным 2009 году предпосевная обработка семян сосны обыкновенной препаратами ЖУСС-2 и ЖУСС-3 повысили грунтовую всхожесть семян на 101,6-106,5 % и 103,5-107,9 % по сравнению с контрольным вариантом (без обработки семян), где на один погонный метр строчки было высеяно 143,4 штук семян сосны. Одновременно отмечено увеличение грунтовой всхожести семян в зависимости от применяемых азотных удобрений. Так наибольшую грунтовую всхожесть семян сосны

обыкновенной обеспечил вариант с внесением карбамидоформальдегидных удобрений КФУ-0,2 и КФУ-0,3 – 35,0 и 34,3 % при обработке семян с ЖУСС-2, 34,1 и 33,8 % с использованием ЖУСС-3 соответственно (таб. 1, рис. 1).

Таблица 1 - Влияние ЖУССа и азотных удобрений на грунтовую всхожесть семян, сохранность и выход сеянцев сосны обыкновенной, 2009 -2010 гг.

Фактор А	фактор В	Кол-во всходов весной 2009 шт./п.м	Кол-во сеянцев, шт./п.м.,осень		% к контролю (фактор А)	% к контролю (фактор В)	Сохранность за 2 года, %	Выход с 1 га, тыс. шт.			
			г.,	2009 г.				2010 г.	итого	стандартные	% к
Контроль	Контроль	60,0	56,0	41,3	100	100	68,8	1362,9	1199,4	88,0	
	Ам. селитра	62,3	58,0	43,7	100	105,8	70,1	1442,1	1326,7	92,0	
	Карбамид	62,0	60,0	44,0	100	106,5	71,0	1452,0	1277,8	88,0	
	КФУ-0,2	64,0	59,0	45,0	100	108,9	70,3	1485,0	1366,2	92,0	
	КФУ-0,3	62,0	60,7	46,0	100	111,4	74,2	1518,0	1396,6	92,0	
ЖУСС-2	Контроль	61,0	58,0	43,0	104,1	100	70,5	1419,0	1206,2	85,0	
	Ам. селитра	64,7	63,0	46,3	105,9	107,7	72,0	1527,9	1410,3	92,0	
	Карбамид	63,0	61,0	47,0	106,8	109,3	72,0	1551,0	1333,9	86,0	
	КФУ-0,2	67,0	69,0	51,0	113,3	118,6	76,1	1683,0	1548,4	92,0	
	КФУ-0,3	66,0	64,0	48,0	104,3	111,6	72,7	1584,0	1457,3	91,9	

ЖУСС-3	Контроль	61,0	62,0	42,7	103,4	100	70,0	1409,1	1183,4	84,0
	Ам. селитра	63,0	66,0	47,0	107,6	110,1	74,6	1551,0	1426,9	92,0
	Карбамид	63,0	66,0	47,0	106,8	110,1	74,6	1551,0	1302,8	84,0
	КФУ-0,2	65,7	64,0	49,0	108,9	114,8	74,6	1617,0	1587,6	92,0
	КФУ-0,3	65,0	66,0	46,3	100,6	108,4	71,2	1527,9	1466,8	96,0
НСР <sub>05</sub> для частн. разл.		весной 2009 г.		осенью 2009 г.		осенью 2010 г.				
		А 3,60	В 1,66	А 3,20	В 1,45	А 2,33	В 2,13			

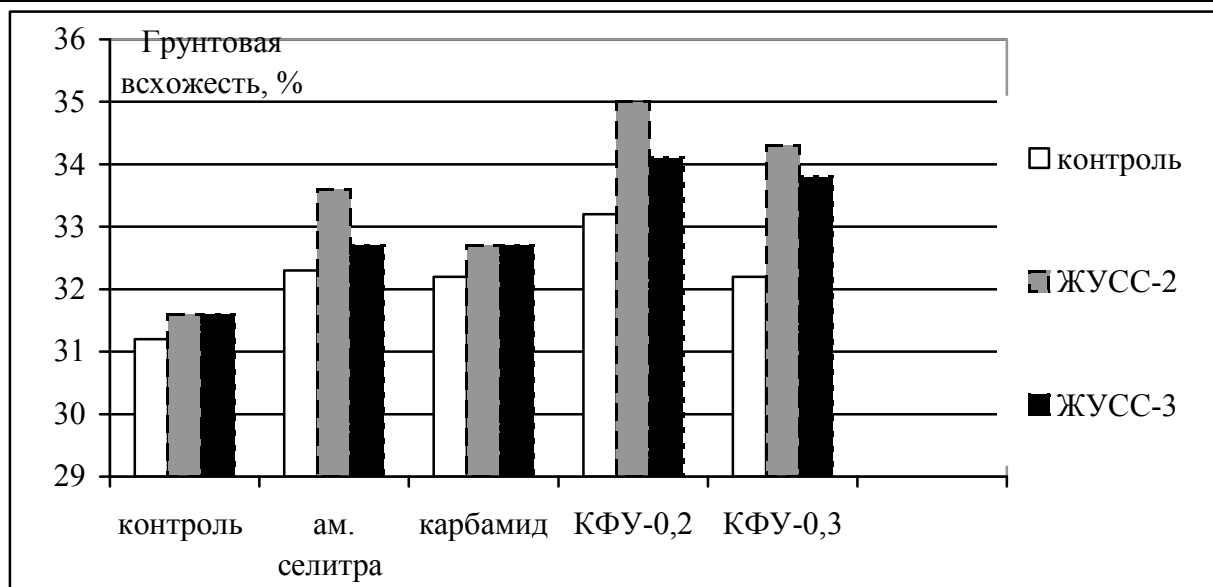


Рис. 1 - Влияние ЖУССа и азотных удобрений на грунтовую всхожесть семян сосны обыкновенной, 2009 г.

Предпосевная обработки семян препаратами ЖУСС-2, ЖУСС-3 с последующим внесением азотных удобрений на сохранность сеянцев сосны обыкновенной была не существенна. Так процент сохранности за 2 года сеянцев сосны обыкновенной практически во всех вариантах был на одном уровне и варьировал в пределах от 68,8 % в контрольном варианте и до 74,2 % с внесением КФУ-0,2. Значительное влияние на сохранность сеянцев оказали, установившиеся засушливые погодные условия во втором году жизни сеянцев сосны обыкновенной. Вследствие засухи 2010 года погибли около 20 % однолетних сеянцев сосны обыкновенной.

Однако следует отметить, что обработка семян препаратами ЖУСС-2 и ЖУСС -3 увеличила выход стандартных сеянцев сосны обыкновенной на 4,1 % в контрольном варианте и 13,3 % с внесением КФУ-0,2, 3,4 и 8,9 % соответственно вариантам.

#### Литература

1. Лесной план Республики Татарстан. – Казань, 2008. –С.25-33.
2. Наставление по системам применения удобрений в лесном хозяйстве на европейской территории СССР. –М.: ВНИИЛМ; 1991. –С. 83.
3. Ягодин Б.А. Агрохимия: Учебник для вузов. 2-е изд.–М.: Агропромиздат, 1989. – С. 6-39.

**Зотова А.В.**

Кандидат исторических наук, Санкт-Петербургский государственный университет телекоммуникаций им. М.А. Бонч-Бруевича  
**ФИНАНСЫ ЛЕНИНГРАДА В 1944 Г.**

*В статье, на основе архивных документов, исследуется деятельность финансового отдела Ленинграда в 1944 г. Автором анализируются планы и итоги реализации бюджета города в период Великой Отечественной войны.*

**Ключевые слова:** Великая Отечественная война, блокада Ленинграда, финансы, бюджет.

**Zotova A.V.**

Candidate of Historical Sciences, The Bonch-Bruevich Saint-Petersburg State University of Telecommunications

**FINANCE OF LENINGRAD IN 1944**

*In the article, on the basis of archival documents, investigates the activity of the Finance Department of Leningrad in 1944. The author analyses the plans and results of the implementation of the budget of the city during the Great Patriotic war.*

**Keywords:** Great Patriotic war, the siege of Leningrad, Finance, budget.

В 1944 г. финансовый отдел Ленинграда состоял из пятнадцати городских и двух районных (Кронштадт и Колпино) финансовых отделов. Входящие в эту систему районные финансовые отделы городов Пушкина и Петергофа в связи с оккупацией до 24 января 1944 г. представляли отчеты, где была отражена только одна статья № 035 «Основные средства, оставшиеся на территории, временно занятой немцами», остатков по другим счетам у этих отделов не было. В целом, согласно сводному годовому отчету по городскому и районным финансовым отделам Ленинграда за 1944 г., их активы и пассивы характеризовались суммой в 975 308 руб. [5, 3].

Все помещения районных финансовых отделов Ленинграда существенно пострадали от артобстрелов. У большинства контор был уничтожен практически весь инвентарь. Финансовые отделы городов Пушкина, Петергофа и Колпино необходимо было оборудовать заново. Работу финансовых органов Ленинграда затрудняло отсутствие транспортных средств, поскольку все автомашины, принадлежавшие им ранее, были мобилизованы. Как отмечали сами сотрудники, счетно-пишущие машины и арифмометры пришли в негодность [1, 11].

На заседании девятой сессии ленинградского городского Совета депутатов трудящихся были подведены итоги расходования средств в 1944 г. В частности, был сделан вывод о том, что бюджет Ленинграда за отчетный период был выполнен по доходам в сумме 951347 тыс. руб., или на 115,7%, и по расходам в сумме 812074 тыс. руб., или на 100,7% к плану [3, 12]. Эти итоги немного отличались от тех, которые были представлены в годовом отчете Ленинградского городского финансового отдела об исполнении местных бюджетов и внебюджетных средств [2, 25, 46]: общая сумма доходов составила – 992723 тыс. руб. или 120 % к плану, а расходов – 853449,5 тыс. руб., или 105,3 % к плану. Кроме того, в объяснительной записке к отчету за 1944 г. было указано, что бюджет Ленинграда за 1944 г. был исполнен по доходам в сумме 991483 тыс. руб. и по расходам в сумме 852210 тыс. руб. В указанные суммы были включены межбюджетные расчеты и отчисления в фонды регулирования, без учета которых исполнение бюджета было бы снижено по доходам до 951347 тыс. руб. и по расходам до 743806 тыс. руб. [4, 6]. Таким образом, в трех документах встречаются три разные цифры, характеризовавшие расходы бюджета Ленинграда и две – его доходы. Бюджеты исполкомов райсоветов были исполнены по доходам в сумме 414371,0 тыс. руб., или 123,2% плана, и по расходам в сумме 383517,0 тыс. руб., или 114,5% плана. Доходы бюджета характеризуются следующими показателями (в тыс. руб.) [3, 12]:

Наименование доходов	Назначено по бюджету	Исполнено	% исполнения
Доходы от городского хозяйства в том числе:	298170	356974	119,7
промышленность	8473	8830	104,2
коммунальное хозяйство	59128	98761	168,8
жилищное хозяйство	65043	77274	118,8
торговля	133577	135445	101,4
Разные неналоговые доходы	39332	44903	114,2
Местные налоги	77908	88275	113,3
В том числе налог с кино	36870	44345	120,3
Госналоги, полностью передаваемые в местный бюджет	65883	66328	100,7
В том числе подоходный налог с кооперации	59165	58521	99,0
Отчисления от госдоходов В том числе:	184039	236296	128,4
налог с оборота	124814	171192	137,2
подоходный налог с населения	16392	18671	113,9
отчисления от госзаймов	25173	27307	108,5
Остатки бюджетных средств	149056	149056	100,0
В том числе по фонду финансирования ремонта жилых домов	84630	84630	100,0
Прочие доходы	7982	9515	119,2
<b>Итого доходов</b>	<b>822370</b>	<b>951347</b>	<b>115,7</b>

На 1 января 1945 г. в городском бюджете оставалось 121752,2 тыс. руб. [2, 46].

Выполнение обязательств перед бюджетом отдельными отраслями городского хозяйства характеризуются следующими показателями [3, 12 об.]:

(в тыс. руб.)

	Поступления в бюджет		В % к плану
	По плану	фактически	
Предприятия районной промышленности	5443	5871,0	108,0
Коммунальное хозяйство В том числе:	59128	98761,8	167,0
трамвайно-троллейбусное управление	8932	27807,5	311,3
управление «Водоканал»	24678	33497,0	135,7
Жилищное хозяйство	65043	77273,8	118,8



Автомобильный транспорт	16143	17758,0	108,9
Промторги	30489	31908,0	104,6
Продторги	65345	74702,0	114,5

Отмечалось, что «Лензаготплодоовощторг, в результате невыполнения плана внеобластного завоза и реализации овощей, не выполнил плана накоплений (план 22652 тыс.руб., фактически 5500 тыс. руб.), а поэтому недодал в бюджет 18304 тыс. руб. Не выполнили также свои обязательства трест «Ленгорместпром» и Снабсбытконтора Отдела местной промышленности. Только по тресту «Ленгорместпром» внеплановые убытки и потери в 1944 г. составили 1665 тыс. руб. »[3, 12 об., 13]. Более 1000 тыс. руб. не получил бюджет от промысловой кооперации и кооперации инвалидов вследствие внеплановых потерь в сумме 975,0 тыс. руб., растрат и хищений на сумму около 700 тыс. руб. Невыполнение плана по налогу со строений и земельной ренте объяснялось специалистами медленным темпом ввода в эксплуатацию строений и земельных участков нежели это планировалось в расчетах при составлении бюджета.

В 1944 г. были возвращены денежные средства многим предприятиям, которые в 1943 г. изымались у них в качестве уплаты налогов по законсервированным строениям.

Существенное перевыполнение плана по разовому сбору было связано с открытием во втором полугодии 1944 г. новых городских рынков, не учтенных в годовом плане, а также был усилен контроль за взиманием денег.

Причиной перевыполнения плана по налогу с кино явилось проведение дополнительных сеансов и рост посещаемости театров, в связи с увеличением населения города и показом фильмов, пользовавшихся большой популярностью у зрителей [4, 9].

Также вне плана поступили отчисления от налога с оборота, полученного с крепких напитков, которые продавались по повышенным ценам («контингент 409,5 м. р., отчисления – 246 м. р.) и с молока, отпущенного на производство мороженого для системы «Обсборга» (контингент 64,6 м. р., отчисления 4 м. р.)» [4, 10].

Подходный налог с населения был перевыполнен за год за счет прироста населения и расширения производства, связанного с эвакуацией и расконсервацией многих предприятий, а также роста зарплаты. По этой же причине был перевыполнен план доходов по госзаймам [4, 10].

По плану, утвержденному на 1944 год «сумма, направляемая из бюджета на финансирование предприятий городского хозяйства превышала объем платежей этих предприятий в бюджет на 9917 тыс. руб. Фактически же по данным отчета на 111610 тыс. руб. превысили платежи предприятий в доходы бюджета» [4, 11].

	По плану			По отчету		
	Изыятие средств	Финансирование	Сальдо для бюджета	Изыятие средств	Финансирование	Сальдо для бюджета
Промышленность	16559	28611	-12052	21126	22630	-1504
Жилищное хозяйство	65043	157888	-92845	77274	117523	-40249
Домашнее хозяйство и автотранспорт	75271	111187	-35916	116520	98950	+17570
Торговля	133577	6067	+127510	135445	3359	+132086
Пригородное сельское хозяйство	7720	2886	+4834	5912	911	+5001
Прочие отрасли	-	1448	-1448	-	1294	-1294
	298170	308087	-9917	356277	244667	+111610

Что же касается восстановительных работ, то населением Ленинграда с июня 1944 г. по 1 января 1945 г. было отработано до 26,2 миллионов часов.

В доходы бюджета от предприятий местной промышленности за 1944 г. поступило 8787 тыс. руб. или 103% от плана [4, 12]. Также сверхплановые доходы поступили от трамвайно-троллейбусного управления (16,8 млн. руб.), водопроводно-канализационного хозяйства (5,3 млн. руб.) и районного банно-прачечного и парикмахерского хозяйства (4,2 млн. руб.). Эти хозяйства в связи со снятием блокады и приростом населения перевыполнили производственные программы, улучшили свои качественные показатели. Произошло и ухудшение качества обслуживания населения. В частности, вагоны трамваев были крайне переполнены пассажирами, в банях и парикмахерских появились большие очереди и пр. [4, 15].

Расходная часть бюджета по отдельным отраслям характеризуется следующими показателями [3, 13]:  
(в тыс. руб.)

Наименование расходов	Принято по плану	Фактически исполнено	% исполнения к плану
Городское хозяйство	308087	244667	79,4
В том числе:			
промышленность стройматериалов	26229	19868	75,8
местная промышленность	2382	2762	116,0
жилищное хозяйство	157888	117523	74,4
Коммунальное хозяйство	106355	90974	85,3
В том числе:			
трамвай	13952	14027	100,5
Дормост	16922	13583	80,3
Просвещение	137512	151784	110,3
Здравоохранение	226637	221860	97,9
Физкультура	910	612	67,2
Социальное обеспечение	15379	14128	91,8
Управление	42410	44339	104,6
Прочие расходы	71451	60312	85,8
Отчисления в фонд развития районной промышленности	4043	6104	151,0
Перечисление в республиканский бюджет	-	68268	-
Итого	806429	312074	100,7

Основными расходами бюджета 1944 г. являлось финансирование социально-культурных мероприятий, составившее 388384 тыс. руб., или 47,8% всех расходов, а также финансирование городского хозяйства, составившее 244667 тыс. руб., или 30,1 % всех расходов.

За счет ассигнований на развитие социально-культурного сервиса были осуществлены расходы по содержанию следующих учреждений и персонала: 251 детского сада на 23710 мест, 196 начальных, неполных средних и средних школ всеобща со среднегодовым количеством учащихся 65465 человек, 63 школы рабочей молодежи со среднегодовым количеством учащихся 6464 человека, 26 детских домов с 2295 воспитанниками, 44 библиотеки для взрослых и детей, 14 домов пионера и школьника, 20067 больничных коек, 1012 коек в родильных домах, 7125 коек в яслях, 2615 врачей в поликлиниках, детских и женских консультациях, детских поликлиниках и прочих учреждениях внебольничной помощи [3, 13 об.].

На просвещение были выделены следующие суммы [4, 20]:

	Назначено	Исполнено	Отклонение от плана
Народное образование	101571	119362	+17791
Искусство	8256	7730	-526
Институты и кадры здравоохранения	16303	14431	-1872
Прочие ведомства	11382	10261	-1121
Всего	137512	151784	+14272

Также было обеспечено содержание 2331 койки в домах для инвалидов взрослых и детей, 375 коек в интернатах для инвалидов Великой Отечественной войны, а также выплачено 479 персональных пенсий местного значения [3, 14].

Больничная сеть по состоянию на 1 января 1945 г. сократилась на 3876 коек против плана, принятого по бюджету. Среднегодовая больничная сеть сократилась на 1199 коек [4, 33]. В целом, расходы на здравоохранение составили 221859,9 тыс. руб., хотя запланировано было 226636,7 тыс. руб. Недовыполнение годовых ассигнований составило 4776,8 тыс. руб. или 2,1%. Эти сокращения были вызваны снятием блокады, свертыванием к концу года больничной сети, недовыполнением плана загрузки больниц ранеными и неполное освоение денежной нормы по питанию в больницах [4, 30].

На социальное обеспечение горожан было выделено 14127,9 тыс. руб. или 91,9% от плана [4, 40, 41].

Наименование мероприятий	Принято на год	Исполнено за год	% исполнения
Пенсии и пособия инвалидам гражданской и империалистической войны	29,5	30,3	102,8
Пенсии и пособия персональным пенсионерам	827,8	1117,9	135,0
Прочие пенсии и пособия	601,8	764,1	127,0
Трудовое обучение и устройство инвалидов	1382,4	1129,5	82,4
Дома для взрослых инвалидов	9423,2	7658,7	61,3
- для малолетних инвалидов	1124,3	1041,6	92,6
Врачебно-трудоустройство экспертные комиссии	693,1	838,1	121,0
Прочие учреждения и мероприятия социального обеспечения	285,0	360,0	126,3
Итого	14367,7	12940,2	90,6
В т.ч. зарплата	4002,0	3588,7	90,0
питание	9463,4	3942,1	72,2
внелимитные	390,0	319,2	81,9
Единовременные пособия семьям военнослужащих	1011,0	1187,7	117,5
Всего	15378,7	14127,9	91,9

Таким образом, по сравнению с предыдущими военными годами, 1944 г. был самым благоприятным. В связи с увеличением населения в Ленинграде и открытием ранее законсервированных и эвакуированных предприятий увеличилось количество школ, детских садов, социально-культурных учреждений, мероприятий и пр. Многие предприятия в 1944 г. перевыполнили свои производственные программы и тем самым принесли доходы в городской бюджет.

#### Литература

1. Центральный государственный архив Санкт-Петербурга (Далее – ЦГА СПб.). Ф. 1853. Оп. 7. Д. 270. Годовой отчет за 1943 г. Ленинградского городского финансового отдела.
2. ЦГА СПб. Ф.1853. Оп.7. Д.374. Годовой отчет Ленинградского городского финансового отдела за 1944 г. об исполнении местных бюджетов и внебюджетных средств.
3. ЦГА СПб. Ф.1853. Оп.7. Д.421. Решение девятой сессии Ленгорсовета депутатов трудящихся о бюджете города Ленинграда на 1945 г. и об утверждении отчета об исполнении бюджета города Ленинграда за 1944 г.
4. ЦГА СПб. Ф.1853. Оп.7. Д.375. Объяснительная записка к отчету за 1944 г. и производственные показатели.
5. ЦГА СПб. Ф.1853. Оп.7. Д.381. Сводный годовой отчет по Горфо и Райфо г. Ленинграда за 1944 г.

Лушникова Н.А.

Старший преподаватель, Курганская государственная сельскохозяйственная академия имени Т.С. Мальцева  
**СЕЛЬСКОЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЕ В 1960 – 1980-Е ГГ. (НА МАТЕРИАЛАХ КУРГАНСКОЙ, СВЕРДЛОВСКОЙ И ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТЕЙ)**

#### Аннотация

*В статье рассматривается состояние сельского здравоохранения в 1960 – 1980-е гг. Автор приходит к выводу, что с помощью директивных методов партии происходило сближение городского медицинского обслуживания с сельским.*

**Ключевые слова:** здравоохранение, медицинское обслуживание, специализированная медицинская помощь.

Lushnikova N.A.

Senior lecturer, Kurgan State Agricultural Academy named after T.S. Maltsev  
**RURAL HEALTH SERVICE IN THE 1960-1980S (ON THE MATERIALS OF KURGAN, SVERDLOVSK AND CHELYABINSK REGIONS)**

#### Abstract

*Condition of rural health service in the 1960-1980s is considered in the article. Author concludes that convergence of the urban health care with the rural one occurred by means of the directive methods of the party.*

**Keywords:** health service, medical care, specialized medical service.

Здравоохранение – это «комплекс социальных, экономических, медицинских и других мер, предпринимаемых для охраны и улучшения здоровья населения» [13]. В январе 1960 года было принято постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР «О

мерах по дальнейшему улучшению медицинского обслуживания и охраны здоровья населения СССР», которое в качестве стратегического направления определило выравнивание различий в оказании лечебной помощи труженикам города и села» [8]. Был взят курс на совершенствование сельского здравоохранения на основе централизации и специализации. Маломощные больницы не имели право на существования, их пациенты должны были ехать в соседние амбулатории, участковые и даже районные больницы.

Тем не менее, охране здоровья на селе не уделяли должного внимания, больничный лист из-за отсутствия социального страхования выдавали немногим.

Л.Н. Денисова в противовес утверждению авторов монографии «Крестьянство и сельское хозяйство Сибири» о повышении роли районных больниц, утверждает, что «основным медицинским учреждением на селе являлся фельдшерско-акушерский пункт» [7]. Действительно, несмотря на стремление усовершенствовать медицинское обслуживание, мелкие или удаленные села, в первую очередь, обращались за помощью к местному фельдшеру. Одним из путей сближения медицинского обслуживания города и деревни стала шефская помощь учреждений здравоохранения, выезды врачей в районы для проведения профилактических осмотров работников АПК и санитарного состояния сельских населенных пунктов.

В Курганской области в 1968 году «ранней весной прошли углублённый медицинский профилактический осмотр 25036 механизаторов и другие специалисты сельского хозяйства. Было обучено 23584 механизаторов и шофёров по оказанию само и взаимопомощи» [2]. Тем самым были созданы постоянно действующие части по оказанию первой медицинской помощи.

Происходит дальнейшее распространение специализированной медицинской помощи. На селе использовались передвижные средства медицинской помощи: зубоврачебные, рентгеновские кабинеты, клиничко-диагностические лаборатории, передвижные амбулатории, женские и детские консультации [9]. Однако нехватка врачей сдерживала развитие специализированной амбулаторно-поликлинической помощи на селе [12]. В 1981 году в Курганской области получила дальнейшее развитие специализированная медицинская помощь. «В областной больнице № 1, областных детских больницах № 1 и 2 были созданы областные специализированные центры. В центральных районных больницах – Далматовской, Шадринской, Шумихинской – межрайонные» [3].

Формой врачебной помощи стали выезды санитарных врачей и специалистов в хозяйства Курганской области [1]. В Свердловской области за 1965 – 1971 гг. Областной санэпидстанцией комплектовались бригады в составе 10 – 12 специалистов (врачи, помощники, лаборанты) для оказания практической помощи труднодоступным селениям. Бригаде специалистов давался транспорт, необходимое полевое лабораторное оборудование для работы 10 дней. Кроме того, специалистами Областной санэпидстанции ежегодно выполняли более 170 выездов в сельскохозяйственные районы по различным разделам санитарной службы, а также выезды прививочных бригад и гельминтологических отрядов [5]. Отделением санитарной авиации областной клинической больницы № 1 за 1971 год было осуществлено 288 вылетов, эвакуировано 990 больных в Свердловск 990 [5], а в 1970 г. было осуществлено 592 выезда [6]. За 1971 – 1974 гг. в результате выездов в село было обслужено свыше 7 тыс. чел., проведено 117 операций [11].

В 1981 году появилась новая форма соцсоревнования («массовое движение трудящихся за наивысшие достижения в производстве, способ мобилизации трудовых ресурсов» [14]) – среди санитарных дружин, где активное участие приняли сандружины из Шадринского района, Целинного, Притобольного, Лебяжьевского, Каргапольского и др. В Курганской области имелось 4 специализированных межрайонных центра по урологии, офтальмологии, отоларингологии [4].

Челябинской областной клинической больницей № 1 в 1985 году, областными специализированными учреждениями и медико-санитарными частями городов ежегодно совершалось 1300 плановых выездов на село, санитарной авиацией совершалось около 2 тыс. вылетов [10].

Итак, состояние сельского здравоохранения в исследуемый период характеризовалось ростом сближения городского медицинского обслуживания с сельским. Это достигалось чаще директивными методами – соцсоревнования учреждений здравоохранения, шефская помощь и др.

#### Литература

1. Государственный архив Курганской области (ГАКО) Ф. р-1541 Оп. 8 Д. 3072.
2. Государственный архив общественно-политической документации Курганской области (ГАОПДКО) Ф. 166 Оп. 294 Д. 361.
3. ГАОПДКО Ф. 166 Оп. 332 Д. 188.
4. ГАОПДКО Ф. 1082 Оп. 1 Д. 12.
5. Государственный архив Свердловской области (ГАСО) Ф. р-627 Оп. 3 Д. 150.
6. ГАСО Ф. р-627 Оп. 3 Д. 747.
7. Денисова, Л.Н. Исчезающая деревня России: Нечерноземье в 1960 – 1980-е годы. – С. 201.
8. Крестьянство и сельское хозяйство Сибири. 1960 – 1980-е гг. – Новосибирск, 1991. – С. 275.
9. Медицина на селе // Известия. – 1972. – 26 июля.
10. На страже здоровья народа // Политический информатор. – 1985. – 11 июня. – С. 24 – 25.
11. Служба здоровья на селе // Уральский рабочий. – 1974. – 5 октября.
12. Улучшать медицинское обслуживание села // Известия. – 1981. – 12 августа.
13. Челябинская область: энциклопедия. – Т. 2 Д – И. – Челябинск, 2004. – С. 404.
14. Челябинская область: энциклопедия. – Т. 6 Си – Ф. – Челябинск, 2006. – С. 196.

#### Реут Г. А.

Кандидат исторических наук, доцент Красноярского государственного аграрного университета  
**ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫЕ ОРГАНЫ В ЗАКРЫТЫХ ГОРОДАХ СИБИРИ 1949-1990 ГГ.**

#### Аннотация

*В статье рассмотрено формирование правоохранительных органов в закрытых городах Сибири (Северск, Железногорск, Зеленогорск).*

**Ключевые слова** Закрытый город, Железногорск, Северск, Зеленогорск, Минсредмаш.

#### Reut G.A.

Krasnoyarsk State Agricultural University the conditions of influence forming  
**THE LAW-ENFORCEMENT BODIES IN THE CLOSED CITIES OF SIBERIA 1949-1990's**

#### Abstract

*This article about the formation of law-enforcement bodies in the soviet closed nuclear cities which are located in Siberia.*

**Key words** Closed Nuclear Cities, Seversk, Zheleznogorsk, Zelenogorsk, Minsredmash.

На Строительствах атомных комбинатов правоохранительные органы формировались в первоочередном порядке. Поскольку в начальный период основное население состояло из заключенных и военных строителей, то правоохранительные органы, изначально были ориентированы на контингент ИТЛ и военных строителей.

В Северске прокуратура была образована 22.12.49 г. В Железнодорожке - 20.09.50 г. В Зеленогорске участковая прокуратура п/я 73 была создана 9.06.56 г. В 1959 г. прокуратура стала самостоятельной. В 1964 г. прокурором стал А.И. Беда, назначавшийся на эту должность 5 раз, хотя закон «О прокуратуре СССР» ограничивал назначение прокурора в одной прокуратуре двумя сроками по 5 лет. В декабре 1966 г. прокуратура п/я 73 была переименована в прокуратуру в/ч № 9343.[1]

В 1949 г. в Северске был образован лагерный суд ИТЛ ГХ и Строительства № 601, а в Железнодорожке лагерный суд ИТЛ ДФ и Строительства № 994 был организован 12.06.50 г.[2]

Отдел внутренних дел были созданы в Северске 8.11.51 г., в Железнодорожке – 9.05.51 г., а в Зеленогорске – 10.04.57 г.[3]

К подсудности лагерных судов относились все дела о преступлениях, совершенных в лагерях и колониях ГУЛАГа, за исключением дел о преступлениях офицеров НКВД и сотрудников, имевших специальные звания госбезопасности. В юрисдикции лагерных судов находились все заключенные старше 16 лет (кроме содержащихся в тюрьмах); спецпоселенцы, трудмобилизованные и ссыльные; вольнонаемные сотрудники, совершившие правонарушения на территории лагерно-производственных комплексов; и, наконец, все военнослужащие ГУЛАГа, не имевшие офицерских званий. Народные заседатели выбирались из числа лагерных служащих и военизированной охраны. Они находились в зависимости от лагерной администрации которая снабжала судебские кадры жильем, топливом, теплой одеждой и т.д. Специфика лагерных судов определялась тем, что их работа связана с вопросами, представляющими государственную тайну. Специальные лагерные суды должны были способствовать выполнению политических и хозяйственных задач, стоящих перед лагерем поддерживать режим и дисциплину.[4]

Указом Президиума ВС СССР от 29.04.54 г. «Об упразднении специальных лагерных судов», лагерные суды в были преобразованы в специальные суды. В 1957 г. все суды, действовавшие на объектах Министерства среднего машиностроения СССР, перешли в судебную систему союзных республик. После ликвидации ИТЛ спец. суды при всех трансформациях сохраняли специальный статус.

В 1956 г. в Суд ГХ стал именоваться спец. судом № 60. 20.05.53 г. Суд ДФ был переименован в Спец. суд п/я 9/47. 14.02.67 г. суду было присвоено открытое наименование Суд-47. Зеленогорский спец. суд № 81 был образован 14.08.56 г.[5]

Специальные суды не входили в состав судов края/области. Кассационной инстанцией для них являлся особый состав Верховного Суда РСФСР. Судьи судов Северска, Железнодорожка и Зеленогорска подчинялись напрямую Министерству юстиции СССР.

Создание специальных правоохранительных структур для закрытых городов не было подкреплено на законодательном уровне. Только в 1970-х гг. были приняты правовые акты, регулировавшие порядок работы правоохранительных органов с учетом специфики закрытой территории. Например, указы Президиума Верховного Совета СССР от 23.07.71 г. и от 1.06.79 г. «О судах, прокуратуре, адвокатуре, нотариате и органах внутренних дел, действующих на особо режимных объектах».[6]

Указом Президиума Верховного Совета СССР от 1.06.79 г. специальные суды были реорганизованы в постоянные сессии областного/краевого суда Проверка работы этих сессий осуществлялась Вторым Управлением МЮ СССР.[7]

В Северске была создана Вторая постоянная сессия Томского областного суда. В Железнодорожке – Вторая постоянная, а в Зеленогорске - Третья постоянная сессии Красноярского краевого суда.[8] (С 1992 г. сессии были преобразованы в городские народные суды Томска-7, Красноярска-26 и Красноярска-45. С 1995 г. – городской суд Северска, Железнодорожка и Зеленогорска).

Суды закрытых городов Сибири обладали неограниченной подсудностью и рассматривали все категории дел, которые возникали на территории закрытого города (не только общегражданские или общеуголовные, но и дела о воинских преступлениях, а также дела, в которых фигурировала государственная тайна, дела о преступлениях за совершение которых предусматривалось наказание в виде смертной казни и т.д.). Такая подсудность делала суд городским (районным), и второй постоянной сессией, и военным, и областным судом.[9]

Прокуратуры находились в непосредственном подчинении Генерального прокурора и занимали особое место в системе органов прокуратуры как по своему назначению, так и по подбору кадров прокуроров и следователей. Прокуроры особо режимных объектов пользовались процессуальными правами прокуроров республики, края, области в части, касающейся продления сроков следствия и содержания обвиняемых под стражей, а также опротестования в кассационном порядке приговоров, решений, определений и постановлений судов, действующих на этих объектах. Их правовой статус был приравнен к прокурорам городов или районов как по штатной численности, так и по перечню предоставленных полномочий по установлению и устранению нарушений закона.

На этих прокуроров были возложены следующие обязанности: поддержание государственного обвинения в постоянных сессиях судов, образованных Указом Президиума Верховного Совета СССР от 1.06.79 г., участие в рассмотрении гражданских дел, опротестование в кассационном порядке приговоров, решений, определений и постановлений судов, которые противоречат или не соответствуют закону.[10]

Помимо контроля за соблюдением общесоюзного законодательства правоохранительные органы закрытых городов контролировали исполнение секретных указов и постановлений. Особенностью правоприменения было то, что законодательные акты, касавшиеся секретных объектов и закрытых территорий, являлись секретными и не публиковались в открытой печати.

Указ Президиума Верховного Совета СССР от 1.06.79 г. «О судах, прокуратуре, адвокатуре, нотариате и органах внутренних дел, действующих на особо режимных объектах» был опубликован в соответствии с Заключением Комитета конституционного надзора СССР «О правилах, допускающих применение неопубликованных нормативных актов о правах, свободах граждан» от 29.11.90 г.

Спецстатус усиливал зависимость населения от правоохранительных органов, позволял предотвращать выход переписки и иной информации по уголовным и гражданским делам за пределы закрытой зоны, что укрепляло секретность, но ограничивало права граждан.

Таким образом, все правоохранительные органы закрытых городов решали задачи охраны государственной тайны и обеспечения установленного режима секретности. Они имели особые полномочия, связанные с необходимостью поддерживать секретность и обеспечивать законность в условиях особого режима проживания.

#### Литература

1. Дерябин В. Где закон, там и порядок // Диалог. - 2004. - 30 дек. - С. 10; Иванов И. В день Победы рожденная: Железнодорожка. - 2007. - 154 с. - С. 3; Это город наш с тобою // Импульс ЭХЗ. - 2011. - № 18 - 13 мая.
2. История северской милиции. - Северск. - 2001. С. 9; Суд отметил юбилей//Сегодняшняя газета. - 2011. - 17 мар.
3. URL: <http://www.lib.seversk.ru/kraeved/page/?doc=227>. Иванов И. В день... С. 3
4. Иванова Г.М. История ГУЛАГа, 1918-1958. - М.: 2006. С. 394-396
5. URL: [http://seversky.tms.sudrf.ru/modules.php?name=info\\_court&rid=2;](http://seversky.tms.sudrf.ru/modules.php?name=info_court&rid=2;) [http://krasn.pravo.ru/news/view/30018/;](http://krasn.pravo.ru/news/view/30018/) <http://gelgor.kr.k.sudrf.ru>. [http://infosud.ru/general\\_jurisdiction\\_courts/20101201/251141283.html](http://infosud.ru/general_jurisdiction_courts/20101201/251141283.html)

6. Проблемы химической безопасности // Сообщение UCS-INFO.534, 19.12.1999 г. // URL: <http://ecology.iem.ac.ru/ucs/b534.txt>.
7. URL: <http://krasn.pravo.ru/news/view/30018/>; URL: <http://gelgor.krk.sudrf.ru>.
8. URL: [http://infosud.ru/general\\_jurisdiction\\_courts/20101201/251141283.html](http://infosud.ru/general_jurisdiction_courts/20101201/251141283.html)
9. URL: <http://novouralsky.svd.sudrf.ru>.
10. URL: <http://www.tarasei.narod.ru/ref2004/procl.htm>

**Реут Г. А.**

Кандидат исторических наук., доцент Красноярского государственного аграрного университета  
**ФОРМИРОВАНИЕ КОНСТИТУЦИОННЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ В ЗАКРЫТЫХ ГОРОДАХ СИБИРИ**

*Аннотация*

*В статье рассмотрено формирование конституционных органов власти в закрытых городах Сибири.*

**Ключевые слова:** Закрытый город, Железногорск, Северск, Зеленогорск, Минсредмаш.

**Reut G.A.**

Krasnoyarsk State Agricultural University the conditions of influence forming  
**THE FORMATION CONSTITUTIONAL AUTHORITIES IN THE CLOSED CITIES OF SIBERIA**

*Abstract*

*In the article the formation of the constitutional authorities in the soviet closed nuclear cities which are located in Siberia.*

**Keywords:** Closed Nuclear Cities, Seversk, Zheleznogorsk, Zelenogorsk, Minsredmash.

До 1954 г. на территории Железногорск и Северска действовали неконституционные органы власти: Административный Совет при Сибхимкомбинате (далее – СХК) и Управлении строительства № 601 и Административный отдел Горно-химического комбината (далее – ГХК).

На основании Указа Президиума ВС РСФСР от 27.04.54 г. до проведения выборов в Северский Городской совет на базе Административного Совета был образован временный Исполнительный комитет Городского совета. В его состав вошли начальники политотделов комбината А.П. Барченков и строительства и А.А. Васильев, директор комбината И.А. Щекин и зам. начальника Управления строительства С.И. Демин. 29.04.54 г. горисполком обратился в Президиум ВС РСФСР с просьбой назначить выборы Северский Городской Совет на 13.06.54 г.[1]

Первая сессия Северского горсовета открылась 3.09.54 г. Из 157 депутатов – 117 (74,5%) были членами или кандидатами в члены КПСС. Руководителей партийных, хозяйственных, комсомольских и профсоюзных организаций насчитывалось 70 чел. (44%). В составе депутатов: 30 женщин (19%), русских – 138 чел. (88%).[2]

По этой же схеме формировались местные органы Советской власти в Железногорске. Указ Президиума Верховного Совета РСФСР от 17.03.54 г. о «преобразовании населенного пункта комбината № 815 в город областного, подчинения Железногорск» был объявлен руководству с месячным опозданием приказом министра Министерства среднего машиностроения (далее - МСМ) от 24.04.54 г.

Подготовку и проведение выборов Железногорского Городского Совета взяли на себя административный отдел ГХК и политотдел Управления строительства. На заседании Железногорского исполкома, состоявшемся 17.05.54 г., был рассмотрен вопрос «О выборах в городской Совет депутатов трудящихся г. Железногорска». Исполком обратился в Президиум ВС РСФСР с просьбой назначить выборы на 27.06.54 г.[3]

С избранием городского Совета функции административного отдела отпали и ранее издававшиеся им обязательные решения утратили силу. По протесту прокурора Железногорска обязательные решения административного отдела были отменены как решения «временного не конституционного органа».[4]

Одновременно с формированием конституционных органов власти были предприняты меры для сохранения их изоляции. При Главном управлении капитального строительства МСМ СССР (далее – ГУКС) был образован Отдел городских и поселковых Советов (позднее Отдел городского и жилищного хозяйства). Во исполнение Постановления СМ СССР от 22.06.55 г. приказом министра МСМ СССР А.П. Завенягина от 29.07.55 г. было утверждено штатное расписание отдела городских и поселковых Советов.[5]

Отдел детально разбирался в градостроительных проблемах каждого закрытого города. Отдел городских и поселковых Советов осуществлял координацию хозяйственной деятельности, занимался согласованием и утверждением планов развития предприятий, организаций, учреждений подведомственных Городским Советам, утверждал объемы капитальных вложений, фонды оплаты труда, численность работников, производил комплектование кадров предприятий городского хозяйства, принимал заявки на материально-техническое снабжение, контролировал организацию коммунально-бытового обслуживания, жилищное строительство, благоустройство, контролировал деятельность учреждений образования и культуры и т.д.

Таким образом, после повышения статуса органов местной советской власти ведомственное подчинение сохранилось, но было перенесено с уровня города на уровень министерства. Это в определенной мере снижало их зависимость местных органов власти от руководства градообразующего предприятия и повышало влияние и самостоятельность в области городского хозяйства.

В Зеленогорске образование органов советской власти шло несколько иначе, чем в Железногорске и в Северске. В Зеленогорске с 1955 по 1959 гг. функционировал поселковый совет, с 1959 по 1963 гг. – районный, а с 1963 по 1991 гг. – городской совет.

Указом ВС РСФСР 22.05.55 г. с. Усть-Барга было отнесено к категории рабочих поселков, с присвоением наименования Зеленогорск. На территории поселка «все мероприятия, связанные с функциями и законными полномочиями городского Совета, осуществлялись дирекцией Электрохимзавода (ЭХЗ) и руководством Управления строительства».

В январе 1958 г. к Первому секретарю Красноярского крайкома КПСС Н.Н. Органову обратились директор комбината № 825 (ЭХЗ) А. Александров и секретарь парткома комбината И.Беляков. Они проинформировали о том, что в с. Усть-Барга Рыбинского района строится соцгород комбината № 825. Численность населения, включая местных жителей, превысила 20 тыс. чел. В 1958 г. численность населения должна была вырасти до 25–28 тыс. чел. На территории города уже действовали правоохранительные органы поликлиника и госпиталь, три клуба, средняя школа, три начальных школы, вечерняя средняя школа, сберкасса и контора связи. Функционировал партийный орган, имелся профсоюзный комитет и комитет ВЛКСМ. Однако органа советской власти не было. В результате организации, учреждения и граждане, проживавшие на территории города, не могли «разрешить многих вопросов на месте». Директор комбината и секретарь партийного комитета высказали мнение о том, что «для осуществления функций власти настало время организовать законно избранный населением городской Совет». Они обратились в Крайком КПСС с просьбой войти с ходатайством в Президиум ВС РСФСР о разрешении «образовать в строящемся соцгороде городской Совет по типу, штатам и ставкам зарплаты работникам городского Совета наравне с другими городами закрытого типа в Красноярском крае». Выборы в городской Совет депутатов трудящихся предлагалось провести 20.04.58 г.[6]

По-видимому, в связи с недостаточной численностью постоянного населения, Зеленогорск статус города не получил. Указом ВС РСФСР 14.03.59 г. на территории строительства комбината № 825 Министерства среднего машиностроения и прилегающих к



нему поселков был образован закрытый Зеленогорский район (Красноярск-45), с выделением из состава Красноярского края. 1.03.1959 г. были проведены выборы в райсовет депутатов трудящихся. Было избрано 50 депутатов. Поселковый Совет – Красноярск-45 был упразднен, а полномочия депутатов поселкового Совета решением крайисполкома были переданы депутатам районного Совета. Первая сессия райсовета г. Красноярск-45 прошла от 10.07.59 г. [7]

Зеленогорск получил статус города в соответствии с Указом ВС РСФСР от 8.02.63 г. Зеленогорский район был преобразован в город краевого подчинения Зеленогорск (Красноярск-45). Руководство исполкомом Зеленогорского городского Совета возлагалось непосредственно на председателя Исполнительного комитета Красноярского краевого промышленного Совета. Выборы в городской Совет прошли 3.03.63 г. Первая сессия состоялась 9.03.63 г.

Таким образом, в закрытых городах Сибири в 1950-1960-е гг. в соответствии с конституцией и действующим законодательством были созданы конституционные органы власти.

#### Литература

1. Северский Городской Архив (СГА). Ф. 1. Оп. 1. Д. 2. Л. 98-100.
2. СГА. Ф. 1. Оп. 3. Д. 1. Л. 32-33.
3. Железногорский Городской Архив (ЖГА). Ф. 1. Оп. 1. Д. 269. Л. 3.
4. ЖГА. Ф. 1. Оп. 1. Д. 269. Л. 260.
5. ЖГА. Ф. 1. Оп. 1. Д. 1328. Л. 1.
6. ЦХИДНИ Красноярского края. Ф. П-26. Оп. 31. Д. 6. Л. 9, 10.
7. Зеленогорский Городской Архив. Ф. Р-7. Оп. 1. Д. 39. Л. 63; Д. 1. Л. 86-88.

#### Талапин А.Н.

Доцент, кандидат исторических наук, Омский государственный аграрный университет им. П.А. Столыпина

#### ОПЫТ РАБОТЫ КУРАТОРОМ В ГОСУДАРСТВЕННОМ ВУЗЕ

#### Аннотация

*В статье затронута проблема организации воспитательной работы педагогом-куратором студенческой группы, вопрос подбора целей и средств для этой работы, а также её эффективности.*

**Ключевые слова:** куратор, студент, воспитание.

#### Talopin A.N.

Associated Professor, candidate of historical sciences, Omsk State Agrarian University P.A. Stolypin

#### EXPERIENCE THE CURATOR AT THE STATE HIGH SCHOOL

#### Abstract

*The article addressed the issue of organization of educational work by teacher-supervisor of student group, the question of selection of goals and tools for this work, as well as its effectiveness.*

**Keywords:** curator, student, education.

Внеучебную работу со студентами сегодня считают одной из важнейших составляющих образования. Одна из ведущих ролей в этом смысле принадлежит кураторам студенческих групп. На их плечи пытаются возложить заботу о текущих делах студентов: от помощи в учёбе и решении личных проблем до культурного проведения досуга. При этом воссрашаются многие очевидные заблуждения, например, что воспитывать нужно культурой. Забывается, что «воспитывать культурой» – не более чем идеализация, что такое воспитание, осуществляемое назидательно, идет вразрез с интересами самой молодёжи. Студентов интересуют, прежде всего, проблемы труда, занятости и жизненного благополучия, а им, в лучшем случае, настойчиво предлагается набор «культурных» мероприятий, далёкий от их реальных потребностей и запросов. Мало кого интересует, что, «воспитывая культурой» легко привить к ней стойкое отвращение.

Многие педагоги и чиновники от образования до сих пор уверены, что воспитание – это такая целенаправленная деятельность. Бесподобно в своей самоуверенности звучат их высказывания вроде: «Одним из важнейших направлений психологической адаптации студентов является воспитание гражданственности ...патриотизм должен проявляться посредством культурно-правового воспитания. ...ведущая воспитательная роль отводится кафедрам общих гуманитарных наук...»<sup>1</sup>. Получается, что воспитание – это осуществляемое специальными людьми формирование желательных качеств. Но можно ли научить или заставить любить, особенно Родину, особенно если человек, например, занят поисками работы? Вузовская администрация традиционно пытается свести воспитание к контролирующей функции воспитателя. С административных позиций, бесспорно, удобно рассматривать воспитание как средство борьбы с негативными или нежелательными проявлениями обучающихся.

Нелепо выглядит и сравнение работы куратора с тьюторством в западных вузах, где наставниками становятся самые авторитетные преподаватели и специалисты профили, по которому обучаются студенты. Тьюторство существует в Европе с XIV в., а кураторство? Многие российские вузовские кураторы и сейчас не знают, чем и зачем они должны заниматься<sup>2</sup>. Их назначают приказом. В расчёт часто не берётся, что педагогу, впервые назначенному куратором, самому нужен наставник. Общаясь с педагогами, занимающимися этой деятельностью, я столкнулся с убеждением, что воспитание – это проведение мероприятий. Плохо, когда от куратора именно требуют мероприятий. Требования могут бойкотироваться, не всегда дело заканчивается смещением «куратора-бездельника». Хуже, когда мероприятия через силу всё-таки проводятся. В этом смысле особенно плохо, если педагог, курирующий студенческую группу, ещё и проводит у неё занятия<sup>3</sup>. Он легко может заставить посещать мероприятия. Отчёт о кураторской работе тогда выглядит превосходно. А есть ли выбор у студентов?

В бюрократической стране кураторству не обойтись без надуманных форм работы, проводимых ради последующего отчета. Дело не в плохих кураторах: бюрократический принцип исключает саму возможность сделать работу системной и ориентированной на результат. Тем более невозможно сделать работу эффективной без материальных затрат. Как правило, никакой материальной базы для кураторской работы нет, за неё не предусмотрено даже денежных надбавок или они ничтожны. Что остается? Энтузиазм, стахановский принцип: выполнить и перевыполнить. За это и поощряют, естественно лучших, кто больше всего «перевыполнил». Самое печальное, что это преподносится как высокое достижение, заслуга вуза<sup>4</sup>.

В одних вузах кураторов нет вообще, в каких то они есть только на 1-х курсах, в других – на последних. И нельзя сказать, что качество, если можно так выразиться, выпускаемых студентов от этого сильно различается. Оптимальный вариант, – когда куратор существует с первого по последний курс и работает он именно на выпускающей, профильной кафедре. Тогда куратор может помочь и в адаптации, и в профессиональном самоопределении и росте, в идеале приближаясь к европейскому тьютору. Худший вариант – когда куратор есть только на первых курсах и не относится к профильной кафедре. Адаптация – краткий период, помощь и внимание более необходимы на самых старших курсах, перед выпуском, когда у студентов возникает больше всего проблем и вопросов. Опекать студента в этот период должен именно специалист выпускающей кафедры, причём наиболее опытный и знающий.

Нельзя не согласиться с мнением, что главная трудность для студента – это учеба, все другие затруднения связаны с нею, сопутствуют ей<sup>5</sup>. Ознакомить новичков со спецификой обучения в вузе, не вдаваясь в бесполезные лекции и нудные рассуждения,

как никто другой могут студенты-старшекурсники, получающие за это какие-либо поощрения от вуза. Помочь адаптации студентов на 1-м курсе, в том числе по психологическим причинам (легче найти общий язык) им проще, чем преподавателю-куратору. Однако кураторства старших курсов над младшими нет, как и реального студенческого самоуправления. В вузах, где куратор есть только на 1-2 курсах, много красивых слов говорится о значении его работы после 1-го курса: на 1-м курсе он – «нянька», помогающий в адаптации, а на 2-м должен так организовать студентов, чтобы они потом обходились без него. Якобы куратор готовит себе замену из активных студентов. Для чего? Опять же из соображений экономии. Но кого мы обманываем, создавая видимость и видимую значимость воспитательной работы?

Актив студенческой группы – часто надуманная структура, помимо старосты включающая профорга, культорга и т.д. Чем реально занимаются профорг или культорг? Придумывание ненужных должностей и назначение на них – это не воспитание ответственности, а ещё одна примета бюрократического настоящего. Игра в бюрократию на уровне студенческой группы самим студентам нужна в последнюю очередь. Единственная фигура, которая существует не только в отчётах, а реально работает с группой и помогает куратору – это староста. Его главная функция – быть посредником, координатором в общении с группой. Старосты студенческих групп, откровенно говоря, не перегружены работой, они вполне могут справиться и с функциями, приписываемыми культоргу и профоргу. В любом случае, попытки насадить элементы студенческого самоуправления неэффективны и вряд ли стоит ждать существенного прогресса в ближайшем будущем.

Куратор – не только организатор работы студентов, ответственный педагог-менеджер, главное не в этом. Куратор – это старший товарищ, человек, к которому можно обратиться, причём по любому вопросу. Это педагог, в котором студент будет уверен, что он обязательно постарается помочь. Воспитательная работа, на мой взгляд, в этом и заключается – не быть равнодушным. Нужно стараться быть объективным и внимательным, даже в мелочах. Если куратор знает своих студентов (элементарно здоровается, не путая с другими), сами они знают своего куратора, регулярно встречаются с ним и, при необходимости, получают помощь, значит этот преподаватель – действительно куратор, а не просто им числится. А воспитательной работой, уже в силу выбранной им профессии, занимается любой преподаватель.

#### Литература

1. Назарова Л.А. Проблема адаптации студентов-первокурсников к вузовской системе гуманитарной подготовки // Научные статьи и рефераты. URL: <http://www.prityki.net/problema-adaptacii-studentov-pervokursnikov-k-vuzovskoj-sisteme-gumanitarnoj-podgotovki/> (дата обращения 26.06.2013.)

2. Отсюда возникает множество «разновидностей» кураторов: куратор-«информатор», куратор-«организатор», куратор-«психотерапевт», куратор-«родитель», куратор-«приятель» и т.д. Всё субъективно зависит от психологических особенностей куратора и наличия у него времени, а не нужд студентов и интересов вуза. – Об этом см.: Куратор в вузе // Студенты Академии управления. URL: <http://yir.myl.ru/publ/3-1-0-26> (дата обращения 26.06.2013.)

3. Без внешнего давления назначение куратором именно педагога, который с самого начала проводит занятия, – лучший вариант. Такой педагог постоянно видит свою группу, сразу узнаёт о проблемах и успехах, сильных и слабых стороны своих студентов, легче устанавливает контакт с ними.

4. См., напр.: Балицкий В.П. Из опыта работы кураторов. URL: [http://www.gubkin.ru/leisure/social\\_life/curators\\_board/experience/balickiy.php](http://www.gubkin.ru/leisure/social_life/curators_board/experience/balickiy.php) (дата обращения 26.06.2013.)

5. Об этом пишет, напр., Л.А. Назарова. – Назарова Л.А. Проблема адаптации студентов-первокурсников к вузовской системе гуманитарной подготовки // Научные статьи и рефераты. URL: <http://www.prityki.net/problema-adaptacii-studentov-pervokursnikov-k-vuzovskoj-sisteme-gumanitarnoj-podgotovki/> (дата обращения 26.06.2013.)

#### Цыганкин Г. С.

Кандидат исторических наук, Докторант, Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева

#### НЕСКОЛЬКО СТРОК ИЗ ЖИЗНИ РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ПРОШЛОГО И НАСТОЯЩЕГО

*Аннотация*

*В статье в сравнительном аспекте рассматриваются модели поведения господствующие в среде зарождающегося предпринимательства конца XVIII – начала XIX в и современного – постсоветского.*

**Ключевые слова:** предпринимательство, модель поведения, трудовая этика.

**Tsygankin G.S.**

Candidate of Historical Sciences, Doctoral Student, N.P. Ogarev Mordovia State University

#### SEVERAL LINES ABOUT THE PAST AND THE PRESENT LIFE OF RUSSIAN BUSINESS

*Abstract*

*In this article are considered the dominant models of behavior in the sphere of emerging business of the end of XVIII – early XIX century and contemporary, post-Soviet business.*

**Keywords:** business, model of behavior, work ethic.

Рассматривая модели поведения, господствующие в среде крупного бизнеса на современном этапе исторического развития, меня все время преследует ощущение дежавю и это не случайно. Новые российские предприниматели в точности воспроизводят бытовые и поведенческие особенности, которые были свойственны их предшественникам конца XVIII – начала XIX в. За примерами далеко ходить не надо, так уже около пяти лет в деревне Бережки идет строительство крупного дворцово-паркового ансамбля, площадь которого занимает 31,9 га (по данным федерального агентства кадастра объектов недвижимости).



Заказчиком проекта, как говорится в вывеске, является фирма «Стройгазконсалтинг», а генподрядчиком ЗАО «Делор». Охраняют и дворец одно и то же частно-охранное предприятие «Стоун», пишет Газета.ру. По слухам это глава «Газпрома» Алексей Миллер строит свою резиденцию, однако даже не столь важно кто строит, а то что этот кто то использует в строительстве своего особняка традиционные архитектурные формы, свойственные для усадебного строительства конца XVIII – начала XIX в. Для того, чтобы разобраться в данном культурном феномене обратимся к истокам.

Русский буржуа XVIII – первой половины XIX в. имел очень важную особенность, это невероятное стремление проникнуть в элиту тогдашнего Российского общества – дворянство. Здесь, как говорится, истина тоже была в вине, предприниматели из купечества первоначально свой капитал делали в области винокурения, тесно связанной с интересами государства. Логика была следующая, эксплуатируя винную регалию, казна получала доходы, составлявшие значительную часть бюджета государства. Оно делилось частью прибыли с купечеством, осуществлявшим использование винной регалии. Эта связь абсолютистского государства с предпринимателями купечества прослеживается и по другой линии – промышленникам предоставлялись разнообразные привилегии, а многим из них – возможность проникновения в ряды дворянства [1].

Вообще тяга к чинам и званиям представителей нарождающейся российской буржуазии – чрезвычайно интересный и важный аспект истории, раскрывающий социальные условия ее деятельности в рамках сословно-иерархического общества. Чины и ордена в отличие от почетных званий не только повышали общественную значимость и респектабельность отдельного капиталиста, но и позволяли выйти за пределы сословно-социальной обособленности и повысить свой статус [2].

Смена положения, когда предприниматель попадал на вершину социальной иерархии, подразумевала соответствие некоторым моделям поведения, которые жестко регламентировались. Это был один из методов поддержания иерархической структуры общества [3]. Сам статус дворянина не оставлял выбора в модели жизненного поведения, требуя соответствия сословной принадлежности к элите российского общества. Приоритет дворянских ценностей, как правило, подминал под себя все то, что мы называем принципами хозяйствующего субъекта, предпринимательской этикой [4]. Целью жизни становилось достижение уровня так называемого «праздного потребления», которое должно было обеспечить почетное место в обществе. На это и уходили усилия

предпринимателей, стремящихся не столько доказать свою причастность к деловому миру и прославиться на данном поприще, сколько отличиться в придумывании новых забав и развлечений, имеющих целью удивить дворянское общество.

Новые дворяне не жалели средств, чтобы утвердить себя в рядах привилегированного сословия. Например, крупные промышленники, подражая знатым вельможам, строили при заводах богатые дома, обзаводились многочисленной прислугой, псовой охотой, оркестрами [5].

Существовал стандартный «набор излишеств», который стремился иметь каждый. Сюда входили оранжереи с экзотическими фруктами, зверинцы, парки с павильонами и прудами, картины и т.д.

Для того, чтобы понять культурный уровень новых дворян, приведу комичный случай произошедший с крупными промышленниками братьями Баташевыми. Еще во время совместного владения имением на Выксунский завод приехал один из московских сановников, знакомый князя Долгорукого. Иван Родионович Баташев, соблюдая дворянские традиции, пригласил гостя на парадный обед в Выксу. Брата же Андрея предупредил, чтобы тот меньше разговаривал. Князь вел беседу с Иваном, изредка поглядывая на сидевшего рядом облаченного в парадный дворянский костюм Андрея. К столу была подана простокваша, которой Иван Родионович с изысканной вежливостью стал угощать сановника, говоря, что ее специально для гостя приготовила его жена Елизавета Осиповна. Князь ел и похваливал, расточая лестные речи всему им замеченному в имениях Баташевых, и между прочим обратился к Андрею с каким-то вопросом. Андрей продолжал молча есть простоквашу. Гость же не унимался и повторил вопрос. Брат незаметно толкнул Андрея, давая ему таким образом понять, что молчать не прилично. После этого Андрей моментально заговорил с улыбкой: «Грех есть обедая, глаголити непотребное; за это эпитимия святыми отцами преподана нам грешным: поста 3 дня, и поклонов тридцать утром и вечером. Грех блевати от объедания – поста 3 дня, сухоясти единожды в день, поклонов пятнадцать утром и вечером. Грех есть показывати тайный уд...» Чтобы прервать поток изречений об эпитимиях, налагаемых староверами, Иван Родионович дернул брата за кафтан, да так, что тот свалился со стула на пол и опрокинул на свой дворянский кафтан чашку с простоквашей, рассмешился до хохота сидевшего рядом князя и прочих приглашенных. Когда лакей подошел убрать пролитое с кафтана и с пола и обратился с предложением к Андрею: «Позвольте, барин, почистить...», то в ответ услышал: «Какой я к черту барин? Ни в карты, ни в ладоши и говорить по-барски не могу. Был тульским мещанином, и помру таким же мужиком», – и вышел из-за стола [6].

Стремление современных представителей российской буржуазии, надеть барский кафтан зачастую являются не менее комичными. Поражает живучесть данных поведенческих стереотипов. Приведем еще один пример из XIX века. Андрей Баташев, нажив огромное богатство, поражающее современников, порой не знал, на что тратить приобретенные правдой и неправдой деньги. До нас дошел интересный эпизод из его жизни, хорошо характеризующий его поведение. Андрей Родионович послал своего сына Андрея в Англию для изучения металлургической промышленности. Получив на расходы миллион рублей, сын восемьсот тысяч привез обратно и сдал отцу. Андрей Родионович рассвирепел: «Что же ты, болван, не мог им там, собачьим детям, показать, как я приказывал, что значит русский заводчик Баташев! Не знал, видно, что денег мне и без того девасть некуда, а слава мне дорога! Вон отсюда, пока цел, и чтобы отныне и до веку на глаза мне не казаться!!!» [7]. Сразу в голову приходит образ постсоветского «предпринимателя», отдыхающего в Куршевеле и не знающего куда еще можно потратить деньги.

Следует отметить, что в XVIII – первой половине XIX века наряду с бытовыми предпочтениями российской буржуазии изменялось и мировоззрение, эти изменения были особенно пагубными для будущего. Царствование Петра дало мощный толчок к развитию отечественной промышленности и предпринимательства. Однако за все эти достижения была уплачена дорогая цена. Обратной стороной петровских реформ стало насаждение чуждых русскому народу ценностей и идеологий. Как писал об этом Иван Аксаков: «Русская земля подверглась внезапно страшному внешнему и внутреннему насилению. Рукou палача совлекался с русского человека образ русский и напяливалось подобие общеевропейца. Кровью поливались спешно, без критики, на веру выписанные из-за границы семена цивилизации. Всё, что только носило на себе печать народности, было предано осмеянию, поруганию, гонению; одежда, обычаи, нравы, самый язык — всё было искажено, изуродовано, изувечено... Умственное рабство перед европеизмом и собственная народная безличность провозглашены руководящим началом развития...» [8].

В результате произошёл отрыв правящего слоя дворян, а вместе с ними и крупной буржуазии от основной массы русского народа. В течение нескольких поколений в России сформировалась прозападная элита, отличающаяся от своего народа обычаями и образом жизни [9].

Таким образом, модель поведения, заложенная в XVIII- первой половине XIX веке вновь довлеет над представителями современной российской буржуазии. Этика труда, этика служения Делу оказалась сломанной потребительством. Главное это не расширение своего бизнеса, а демонстрация своего положения, посредством строительства роскошных резиденций, покупкой дорогих яхт и автомобилей. Строительство своей резиденции в виде дворянской усадьбы является выражением подсознательного стремлением обосновать свою причастность к элите, это отражение комплекса неполноценности русской буржуазии корни которого лежат в прошлом.

#### Литература

1. Павленко Н. И. История металлургии в России 18 в.: Заводы и заводовладельцы. – М., 1962. – С. 495
2. Боханов А. Н. Крупная буржуазия России (конец XIX в. – 1914 г.). – М., 1992. – С. 60
3. См.: Дугин А.Г. Философия политики [Электронный ресурс]. – М., 2004. – Режим доступа: <http://www.arcto.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=1206>
4. Дубодел А. М. Заводовладельцы Замосковского горного округа в конце XVIII - первой половине XIX века: социокультурная и техногенная среда предпринимательской деятельности. – Саранск, 2004. – С. 329
5. Павленко Н. И. История металлургии в России 18 в.: Заводы и заводовладельцы. – М., 1962. – С. 514
6. Дубодел А. М. Заводовладельцы Замосковского горного округа в конце XVIII - первой половине XIX века: социокультурная и техногенная среда предпринимательской деятельности. – Саранск, 2004. – С. 317.
7. Гайдуков В. Из народных преданий об Андрее Родионовиче Баташеве // Тр. Рязан. учен. арх. комис. – Рязань, 1999. – Т.22, вып 2. – С. 8.
8. Аксаковы К. С., И. С. Литературная критика. – М., 1981. С. 265
9. См.: Пыхалов И. Пролетая над гнездом стервятника [Электронный ресурс] // Спецназ России. – 2006. – № 2 (113). – Режим доступа: <http://specnaz.ru/article/?866>

#### Цыганкин Г. С.

Кандидат исторических наук, Докторант, Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева

#### ОСНОВНЫЕ ВИДЫ РАБОТ НА МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ ЗАВОДАХ НАЧАЛА XIX В.

#### Аннотация

*В статье рассматриваются основные виды работ, которые встречались на различных металлургических заводах в начале XIX в. в зависимости от их специализации и видов изготавливаемой продукции.*

**Ключевые слова:** металлургический завод, заводская работа.

*The article considers the main types of work which were at the different steel plants in the early XIX century according to their specialization and types of manufactured products.*

**Keywords:** Steel plant, factory work.

Заводская работа разделялась на ряд основных видов. Доменная работа являлась ключевой в металлургическом цикле и производилась на всех заводах Замосковского горного округа одинаковым образом. Работники набрасывали сверху в ствол угля и дров, на которые засыпщик накладывал слой руды, подобные действия повторялись каждые пол часа, по мере того как слой проседал. Данная процедура могла повторяться и чаще, все зависело от работы мехов. Внизу горновой мастер выгребал часть отделяющейся от металла, тем самым очищал сам металл, стекавший на дно горна. Когда накапливалось порядка 150 пудов, металл выпускали на песок или черпали обмазанными глиной ковшами, если чугун предназначался для отливки изделий. Средняя выплавка чугуна из одной домны по заводам Замосковского горного округа составляла 2200 пудов в неделю [1].

Расплавка чугуна в воздушных печах для отливки инструментов производилась одним мастером и одним работником, разовая порция закладки чугуна составляла до 70 пудов. На расплавку чугуна уходило 2 или 3 часа, затем одну часть выпускали на расплав или перечищенный чугун в тонких плитах, употребляемых для заготовки уклада, или вычерпывали для отливки молотов, наковален и прочего.

Для выплавки чугуна использовались так называемые ручные доменки. В них расплавлялись небольшие куски чугуна, называемые жуками. Часть из них шла на изготовления вещей на продажу, а другая для получения лучшего и более плотного чугуна, годного к отливке более мелких вещей. В неделю с двух таких ручных домен выплавлялись около 1000 пудов чугуна [2].

Следующая по значимости и затратности труда шла молотовая работа. Она производилась на одном горну двумя мастерами, которые сменяли друг друга. При каждом мастере всегда был один подмастерья и один работник. Первую половину крицы гнал подмастерья и вместе с тем разогревал на том же огне куски от прежней крицы, которые мастер тянул под молотом. Другую половину крицы гнал мастер, когда она подходила к концу, то призывались другой мастер, подмастерья и работник, принадлежащие к тому же горну и общими силами разрубали крицу на куски. Призванный мастер с подмастерьями и работником оставались работать дальше, а прежние шли на отдых.

Как правило, для отдыха мастеровых имелись специальные помещения внутри молотовой, либо пристроенные с наружи. Так, мастеровые Гусевского завода отдыхали в специально построенной для этих целей избе длиной 6 сажень, шириной 3 сажени 2 ½ аршина, вышиной 1 сажень 10 вершков, крытая на деревянных стропилах листовым железом. Внутри она была разделена кирпичной перегородкой на две половины, в одной располагались чуланы, а в другой русская печь с чугунным прибором [3].

Дополнительным средством для предохранения от усталости и переутомления являлась приписка к двум горнам дополнительного мастера, подмастерья и работника, их называли заводными. Все эти 15 человек, которые обслуживали два горна, производили от 400 до 500 пудов железа в неделю. Как правило, на заводах Замосковского горного округа из 12 пудов чугуна обыкновенно выходило 8 пудов железа [4].

Укладная работа была организована аналогичным образом, за исключением того, что крицы обыкновенно делались меньше. Выдавалось очищенного чугуна 4 пуда и железных обрезков 2 пуда, всего 6 пудов, из которых выходило около 3 пудов укладу [5].

Работа по изготовлению листового железа была разделена на катальную и досчатую. В катальной продольные разогретые полосы железа расплющивались по длине между двумя вертящимися цилиндрами и разрезались аршинной меры. В досчатой данные расплющенные листы складывали вместе в количестве до 120 штук и разогрев в печи клали под молот, который посредством ударов по верхнему листу расширял те которые лежали внизу, доводя до такой тонкости, которая требовалась. Затем лист обрезался и был готов к продаже.

Аналогичным образом производились работы по изготовлению кубового железа, за исключением того, что его не надо было плющить в катальной. Шинное железо производилось в одной катальной, где приготовленные в молотовой бруски железа разогревались и пропускались между цилиндрами до необходимой тонкости [6].

Резное и обрубное железо производилось с помощью специальной катальной машины, при которой был устроен специальный обрубной стан, состоящий из стальных или чугунных кружков такой толщины, какой должна быть шириной резное железо. Полосы железа после нагрева в печи и, пройдя между цилиндрами, пропускали через резной стан, из которого выходило железо прутьями. Для получения обрубного железа полученные прутья опять пропускали между цилиндрами.

Литейные работы разделялись на песчаную, опойчатую и глиняную. Песчаная была самая простая, в сыром песке специальной моделью выдавливалась форма вещи и затем в эту форму заливали чугун. Опойчатая производилась в чугунных или железных опоках. Опока это форма, в которую вливали чугун, и получали нужную вещь. Глиняная работа была аналогичной опойчатой, однако употреблялась большей частью для изготовления круглых предметов [7].

Лудильная работа производилась над железом для наведения на него олова. Железо или изготовленную из него посуду клали в хлебный квас и оставляли на две недели, делалось это для того, чтобы очистить поверхность, после этого очищенную вещь опускали в расплавленное олово, которое приставало к поверхности.

Косная работа производилась следующим образом. Выварщик брал томленную сталь и уклад и сваривал их вместе протягивая клинок. Затем эти клинки бойщики разбивали на тонкие полоски, оправщики ручными молотками придавали косам форму, кальщики посредством внезапного охлаждения разогретой косы придавал ей твердость, отпусальщик нагревая косу следил за тем чтобы металл не становился ломким, затем наклепщик частыми ударами выпуклого молотка по холодной косе придавал ей упругость, гладильщик специальным инструментом сравнивал и заглаживал все впадины и неровности на поверхности косы и наконец врезывальщик затачивал косу, приводя к окончательному виду [8].

Проволочная работа разделялась на клещевую и болванную. Первая производилась посредством клещей, вытягивающих толстую проволоку. Болванная работа производилась с помощью вертящихся болванок или стоящих цилиндров, на которые накручивались тонкая проволока, проходя сквозь волокнистые, специальные чугунные доски с дырами.

Томление стали из полосного железа производилось в кирпичных печах вместительностью до 90 пудов. Железо томилось в печах до 7 дней, затем сталь разогревали в горнах и протягивали в прутья необходимой толщины.

На некоторых заводах практиковалось литье стали по английскому образцу. Данная операция производилась в специальных глиняных горшках, которые ставились в воздушные печи, когда сталь растапливалась, то ее заливали в специальные формы, после этого полученные куски без всякого обжига в печах, нагревали в горнах и протягивали в прутья всякой толщины [9].

Те или иные виды деятельности, описанные выше, встречались на различных металлургических заводах в начале XIX в. в зависимости от их специализации и видов изготавливаемой продукции.



## Литература

1. ЦИАМ, ф. 2199, оп. 1, д. 111, л. 132.
2. ЦИАМ, ф. 2199, оп. 1, д. 273, л. 26.
3. ЦИАМ, ф. 2199, оп. 1, д. 111, л. 132.

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ / ECONOMICS

Абдуллаев И.С.

Кандидат экономических наук, доцент, Ургенчский государственный университет

### ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФУНКЦИЯ КОББА-ДУГЛАСА НА ЭКОНОМИКЕ ХОРЕЗМСКОЙ ОБЛАСТИ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

*Аннотация*

*В статье рассматривается одна из важных проблем моделирования экономической динамики – выбор наилучшей производственной функции, описывающей производственные процессы протекающие в хозяйственных системах.*

**Ключевые слова:** производственная функция, моделирование, экономическая динамика.

Abdullaev I.S.

PhD in Economics

Associate professor, Urgench state university

### COBB-DOUGLAS PRODUCTION FUNCTION IN THE ECONOMY OF KHOREZM REGION OF UZBEKISTAN

*Abstract*

*In the article considered one of the main problems of modeling dynamics of economy - choice of best production function, describing production processes running in economic systems.*

**Keywords:** production function, modeling, dynamics of economy.

Для моделирования работы производственной системы используют зависимость результатов производства от используемых ресурсов, не изучая в деталях сам процесс преобразования ресурсов в производственный результат.

По сути, предлагается рассматривать производство как «черный ящик», на вход которого поступают ресурсы  $x_1, x_2, x_3, \dots, x_n$ , а на выходе получается некоторый результат  $y_1, y_2, y_3, \dots, y_m$ :

$$Y = f(X) \quad (1)$$

Если рассматривать только один какой-то производственный результат при нескольких ресурсах, то зависимость становится многофакторной:

$$y = f(x_i), \quad i = 1, 2, 3, \dots, n. \quad (2)$$

Модель (2) называют «производственной функцией».

Если попытаться в максимальной степени приблизить модель производственной функции к экономическим реалиям, то необходимо включить в неё все используемые ресурсы, но такая модель становится очень не удобной для анализа и при вычислении её коэффициентов приходится сталкиваться со значительными сложностями, основной из которых является неустойчивость оценок этих коэффициентов. Поэтому и в теории, и на практике останавливаются на основных ресурсах – труд  $L$  и капитал  $K$ . Логика выделения этих двух типов ресурсов такова: есть живой труд, который применяется каждым работающим на предприятии непосредственно, и есть результаты труда – это станки, механизмы, сырьё и т.п. – всё это, как легко убедиться, было создано трудом других людей и даже – других поколений, то есть - овеществлённый труд.

Чаще всего под капитальными ресурсами понимают величину основных фондов, а под трудовыми ресурсами – количество занятых в производстве.

Из всего многообразия возможных моделей производственных функций выбирают и используют степенные функции, а среди этих моделей применяют производственную функцию Кобба-Дугласа, которая, с учётом ранее введённых обозначений, имеет вид:

$$Q = AK^\alpha L^{1-\alpha} \quad (3)$$

где  $A$  — коэффициент нейтрального технического прогресса;  $\alpha$  – показатель степени, причём его значения лежат в пределах от нуля до единицы:

$$0 < \alpha < 1 \quad (4)$$

Определим свойства этой модели.

Прежде всего, необходимо указать на то, что в случае, когда хотя бы один ресурс будет равен нулю, производственный результат также будет равен нулю, что следует признать соответствующим реальной экономике:

$$0, L = F(K, 0) = 0, \quad (5)$$

Следующее свойство этой функции заключается в том, что при неограниченном увеличении одного из ресурсов выпуск также неограниченно растёт, то есть:

$$F(K, \infty) = F(\infty, L) = \infty \quad (6)$$

Вычислим теперь первые производные (3) по каждому ресурсу. Получим:

$$\frac{\partial Q}{\partial K} = \frac{\partial(AK^\alpha L^{1-\alpha})}{\partial K} = A\alpha K^{\alpha-1} L^{1-\alpha} > 0 \quad (7)$$

$$\frac{\partial Q}{\partial L} = \frac{\partial(AK^\alpha L^{1-\alpha})}{\partial L} = A(1-\alpha)K^\alpha L^{-\alpha} > 0 \quad (8)$$

так как показатель степени, в соответствии с начальными условиями (4) положителен и меньше единицы. Выявленное свойство имеет простой экономический смысл, а именно положительность первых производных означает, что с ростом любого из ресурсов выпуск растёт, а с его уменьшением – снижается.

Насколько эти два свойства модели соответствует экономической реальности?

Свойство (6), свидетельствующее о том, что с ростом любого из ресурсов выпуск растёт, выполняется только на определённом интервале изменения ресурсов. Пусть, например, фиксированы капитальные ресурсы, то есть здания, сооружения и, самое существенное, станки и технологические линии являются неизменными. С ростом трудовых ресурсов будет наблюдаться рост производства, но до тех пор, пока загрузка оборудования не станет 100%. Дальнейшее увеличение трудового ресурса потребует работу в две смены, а для работающих во вторую смену, как известно, устанавливаются стимулирующие надбавки, то есть отдача

трудового ресурса уменьшается. Ещё большее увеличение трудового ресурса приведёт к тому, что работать придётся в три смены, и хотя объём производимой продукции возрастает, отдача трудового ресурса ещё больше уменьшается, и как следствие этого увеличивается себестоимость производства. Когда рабочие работают в три смены и оборудование загружено круглосуточно, дальнейшее увеличение трудового ресурса не приведёт к увеличению объемов, а наоборот – рабочие будут мешать друг другу, поскольку на одном рабочем месте будет работать несколько человек. А это означает, что объёмы производства даже будут уменьшаться! Следовательно, условие (6) не выполнимо на практике.

Аналогичный вывод можно сделать и по отношению к капитальному ресурсу. Вычислим теперь вторые производные функции Кобба-Дугласа по факторам:

$$\frac{\partial^2 Q}{\partial K^2} = A\alpha(\alpha - 1)K^{\alpha-2}L^{1-\alpha} < 0$$

, так как  $\alpha < 1$ , (9)

$$\frac{\partial^2 Q}{\partial L^2} = A(1 - \alpha)(-\alpha)K^\alpha L^{-\alpha-1} < 0$$

, так как  $0 < \alpha$ , (10)

Итак для функции Кобба-Дугласа характерна положительная первая производная (7) и (8) и отрицательная вторая производная по ресурсам (9) и (10). Для какого типа экономики выполняются эти два условия одновременно? Для ответа на этот вопрос рассмотрим изменение ресурсоотдачи. Напомним, что под ресурсоотдачей в экономической теории понимается приращение производственного результата на единицу прироста ресурса. Ресурсоотдача, как известно, с ростом ресурса сначала возрастает, затем становится постоянной, а затем – убывает. На каждом из этих трёх этапов меняются как первая, так и вторая производная по ресурсу. На первом этапе возрастающей отдачи, когда производство ещё далеко от номинальных значений, первая и вторая производная положительны. На втором этапе, этапе постоянной отдачи ресурса, первая производная положительна и является величиной постоянной, а вот вторая производная при этом равна нулю. При убывающей отдаче ресурса, на третьем этапе, первая производная хотя и положительна, но убывает, а вторая производная - отрицательна. А из этого можно сделать вывод о том, что условия (7) – (8) и (9) – (10), которые являются свойствами функции Кобба-Дугласа, отражают последний этап ресурсоотдачи, то есть – неэффективное производство, когда привлекаемые ресурсы дают меньший результат, чем в условиях постоянной или возрастающей ресурсоотдачи.

Итак, из проведённого анализа следует, что производственная функция Кобба-Дугласа может хорошо описывать производственный процесс, если он находится в стадии перегрузки как производственных мощностей, так и трудовых ресурсов, когда объёмы производства превышают номинальные значения и само производство в результате этого неэффективно.

Покажем, как это отражается в реальной экономике на примере Хорезмской области республики Узбекистан. В табл. 1 приведены статистические данные по области за период с 1998 по 2012 год.

Таблица. 1. Статистические данные по экономике Хорезмской области

Год	Валовой региональный продукт, млн. сум	Основные фонды, млрд. сум	Численность занятых, тыс. чел.
1998	152,20	624,4	449,00
1999	144,30	640,7	456,00
2000	148,60	671,7	467,20
2001	283,50	713,8	468,30
2002	372,80	755,7	478,30
2003	483,20	799,9	490,40
2004	562,00	930,4	506,60
2005	930,20	1010,9	522,30
2006	1 003,70	1091,1	538,00
2007	1 236,10	1230,5	547,00
2008	1375,30	882,9	588,2
2009	1 547,80	997,8	606,7
2010	1 944,10	1010,8	637,5
2011	2306,70	1290,9	639,2
2012	2945,80	1366,5	643,4

Источник: Статистический ежегодник Узбекистана-2012.

Для того чтобы построить модель экономической динамики, эти данные были приведены к безразмерным величинам.

Функция Кобба-Дугласа (3), параметры которой найдены с помощью метода наименьших квадратов, имеет вид:

$$Q_t = 0,85K_t^{4,5613}L_t^{-3,5613}, \quad (11)$$

Но так как по определению показатель степени не может быть меньше нуля или быть больше единицы, то убеждаемся в том, что эта функция бессмысленна и не может использоваться для анализа реальной экономики.

Поэтому следует признать, что производственная функция Кобба-Дугласа имеет ограниченный диапазон применения и не является универсальной.

#### Литература

1. Кейнс Дж.М. Избранные произведения – М.: Экономика, 1993. – С. 224 – 518.
2. Светульников С.Г. Моделирование инновационной динамики // Инновации, конкуренция и предпринимательство / Под ред. С.Г. Светульковой. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2008. – С. 18 – 34.
3. Светульников С.Г., Светульников И.С. Производственные функции комплексных переменных. - М.: Издательство ЛКИ, 2008. – 136 с.

**Вайцеховская С.С.**

Кандидат экономических наук, старший преподаватель, кафедры предпринимательства и мировой экономики, ФГБОУ ВПО «Ставропольский государственный аграрный университет»

**ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ ВНЕДРЕНИЯ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА К УПРАВЛЕНИЮ ПРЕДПРИЯТИЯМИ АПК**

*Аннотация*

*В статье рассмотрены особенности управления процессами на предприятии. Представлен блочно-функциональный алгоритм управления технологическими процессами. Изложенные теоретические аспекты могут быть использованы в процессе дальнейшего исследования систем управления предприятиями, отраслями, комплексами.*

**Ключевые слова:** процесс, процессный подход, система управления процессами, блочно-функциональный алгоритм управления

**Vaytsehovskaya S.S.**

PhD in economic sciences, senior lecturer department of entrepreneurship and world economy, Stavropol state agrarian university

**ORGANIZATIONAL BASES OF INTRODUCTION OF THE PROCESS APPROACH TO MANAGEMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES**

*Abstract*

*In the article the features of process management in the company. Submitted block-functional algorithm of management of technological processes. Set out the theoretical aspects can be used for further research of systems of management of enterprises, branches, complexes.*

**Keywords:** process approach, system of management of processes, of block-functional control algorithm

К числу приоритетных направлений дальнейшего роста и развития предприятий отечественного агропромышленного подкомплекса, повышения устойчивости и эффективности их деятельности относятся разработка и внедрение прогрессивных технологий, оптимизация использования ресурсов на основе накопленного научно-технического, производственного, технологического и организационно-управленческого потенциала, реализация которых требует увеличения капиталовложений и привлечения инвестиций. Практически во всех отраслях АПК, по мнению специалистов, слабым звеном остается технологическая подготовка производства. Во многих предприятиях отсутствует четкая регламентация всего комплекса технологических процессов, что приводит к всевозможным срывам и отклонениям от нормативов использования ресурсов, снижению качества выполняемых работ и не позволяет в полной мере контролировать ход производства. В связи с этим, особую актуальность в современных условиях приобретает проблема поиска новых научно-обоснованных подходов к управлению производством, как сложной системой, состоящей из технологической, экономической, социальной и экологической подсистем, степень сбалансированности которых, определяет конечный результат ее функционирования.

В настоящее время система управления производством в АПК представляет собой преимущественно иерархическую структуру вертикального типа, состоящую из совокупности функциональных подразделений, каждому из которых определяются цели и задачи, после чего на основе отчетной документации осуществляется контроль их выполнения. Данная система управления, несмотря на ее недостатки, такие как непрозрачное использование ресурсов производства, перекладывание ответственности, конфликтность на стыках между уровнями иерархии, неполнота и недостаточная достоверность консолидированной отчетности, продолжает широко использоваться в большинстве предприятий.

В современных условиях система управления производством в предприятиях АПК приобретает более широкий смысл, чем просто состав и номенклатура управленческих органов и должностей; ее необходимо рассматривать не только как организационную структуру, но и учитывать все внутренние и внешние взаимосвязи, что позволит обеспечить гибкость и эффективность. В качестве прогрессивного метода построения системы управления может стать использование процессного подхода, в основе которого лежит представление деятельности предприятия в виде набора технологических процессов, составляющих определенную технологию и выполняемых для достижения поставленных целей, и управления производством через управление каждым процессом [1, с. 112].

Используя методологию процессного подхода, алгоритм управления технологическим процессом схематически можно изобразить с помощью цикла PDCA, который лежит в основе управления любой деятельностью, что позволяет применить его и по отношению к предприятиям АПК [2, с. 58]. Схема блочно-функционального алгоритма, изображенная на рисунке, представляет собой непрерывную логическую последовательность четырех блоков управления процессом с целью постоянного его улучшения.

1. Блок «планирование», на котором определяются цели, составляются планы и распределяются ресурсы с целью обеспечения выполнения плановых показателей процесса, выраженных количественно, в соответствии с требованиями потребителей и целями предприятия.

2. Блок «выполнение» предусматривает непосредственное выполнение процесса, то есть реализацию совокупности взаимосвязанных и взаимодействующих видов деятельности, согласно выбранной технологии, преобразующих ресурсы на входе в результаты на выходе, представляющие ценность для потребителя.

3. Блок «проверка» предназначен для выявления отклонений и анализа причин их возникновения, а также постоянный контроль и измерение процесса с позиции соответствия целям и требованиям.

4. Блок «корректировка» предусматривает два варианта.

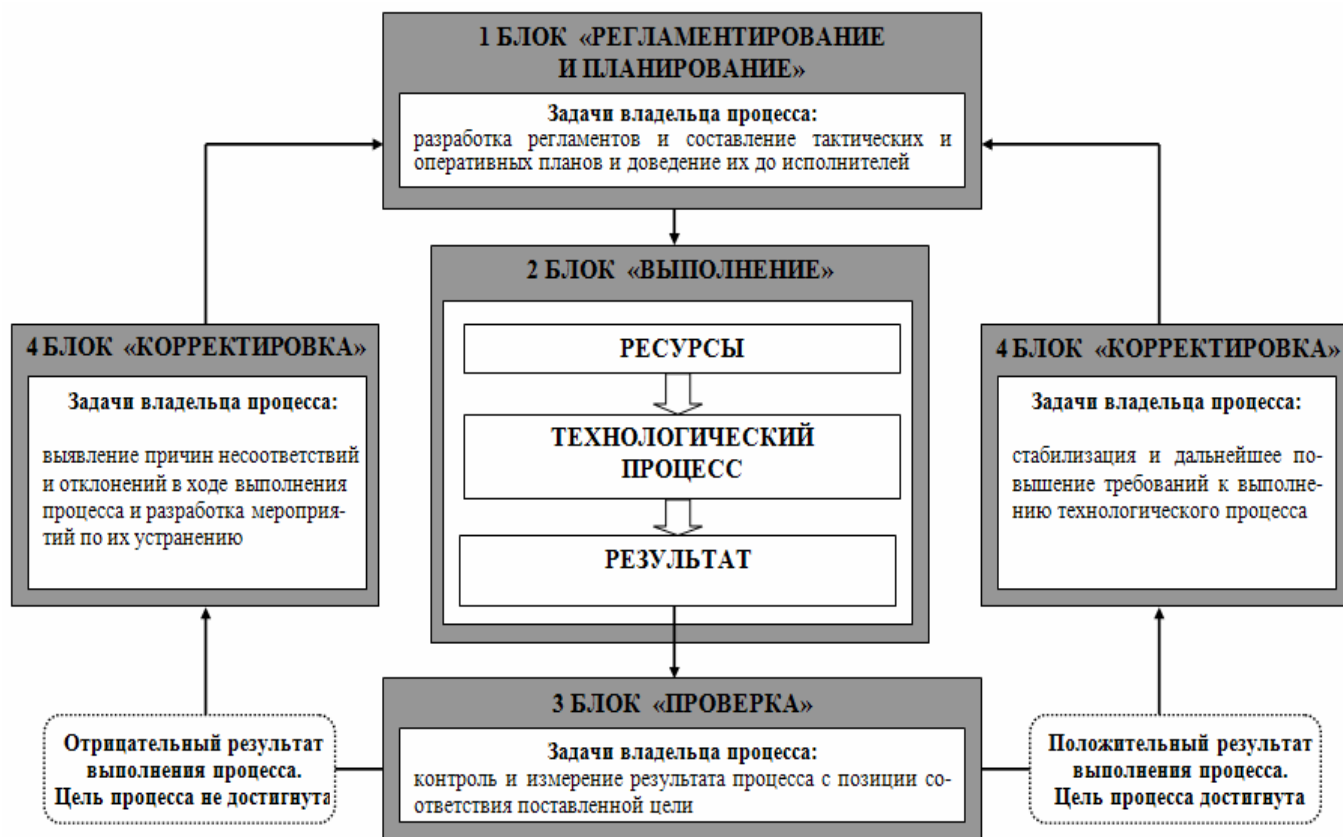


Рисунок – Блочнo-функциональный алгоритм процессно-ориентированного управления

1) Если по итогам проведенной оценки соответствия фактических показателей выполнения процесса плановым обнаружены несоответствия, отклонения, то есть отрицательные результаты, то необходима разработка корректирующих мероприятий, применение которых должно быть направлено на устранение причин их возникновения и улучшение выполнения процесса.

2) Если выявлены положительные результаты выполнения процесса, то корректировка представляет собой стабилизацию процесса и дальнейшее повышение требований. Осуществление контроля процессов будет иметь смысл только в случае проведения тщательного анализа его результатов и выявления отклонений, несоответствий [3, с.73].

Использование данного алгоритма в качестве основы для управления дает возможность постоянного улучшения показателей результативности выполнения процессов и повышения эффективности всей деятельности предприятия [4]. Необходимо отметить, что цикл становится замкнутым только при появлении в данной схеме владельца процесса, который непрерывно контролирует ход выполнения процесса и в случае отклонения его параметров от границ, определенных для его нормального хода, принимает необходимые управленческие решения.

Система управления на основе внедрения процессного подхода в современных условиях дает возможность более объективно оценивать ситуацию; обоснованно определять и сопоставлять упущенные возможности и полученные выгоды; выявлять узкие места, нарушающие нормальный ход процесса производства; корректировать отклонения и сбои в ходе выполнения каждого технологического процесса. Таким образом, эффективность управления производством в целом достигается через улучшение управления отдельными процессами и подпроцессами.

#### Литература

1. Банникова Н.В., Милаевская С.С. Организационно-экономические аспекты управления технологическими процессами в мясном скотоводстве: монография. СтГАУ. – Ставрополь: АГРУС, 2009. – 212 с.
2. Вайцеховская С.С. Формирование системы процессно-ориентированного управления предприятиями АПК (на примере мясного скотоводства) / Экономический потенциал и перспективы России и стран СНГ. Книга 2. – Краснодар: АНО «Центр социально-политических исследований «Премьер», 2012. – с. 44-67
3. Милаевская С.С. Процессно-ориентированное управление в мясном скотоводстве // Региональная экономика: теория и практика – М.: ООО «Издательский дом «Финансы и кредит», 2009, №38 (131) – С. 70-80
4. Репин В.В., Елиферов В.Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. Изд. 4-е. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2006. – 408 с.

Верлуп Е.В.<sup>1</sup>, Исаева Е.В.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Студент; <sup>2</sup>д.э.н., профессор, Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

#### МЕТОДОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРОМЫШЛЕННОЙ КОМПАНИИ НА ОСНОВЕ КОНЦЕПЦИИ МАРКЕТИНГА ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ

*Аннотация*

Данная статья посвящена методологическим аспектам формирования маркетинговой политики на основе портфельного подхода, получившего свое развитие в рамках теории маркетинга партнерских отношений. Данный подход позволяет более детально рассматривать существующие и потенциальные партнерские отношения и принимать более качественные управленческие решения.

**Ключевые слова:** маркетинг партнерских отношений, портфель взаимоотношений, промышленный рынок, управленческие решения.

Verlup E.V.<sup>1</sup>, Isaeva E.V.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Student; <sup>2</sup>PhD in Economics, professor, Omsk F. M. Dostoevsky State University

This article is devoted to the methodological aspects of building marketing policy based on the portfolio approach which is developing in the theory of Relationship Marketing. This approach permits managers to look under consideration actual and potential partnerships more properly and make more qualitative managerial decisions.

**Keywords:** Relationship Marketing, portfolio of relationship, industrial market, managerial decisions.

Actively proceeding integration processes lead to the essential transformations of many industrial companies and their conditions of work in the world economy forcing the companies to improve constantly their marketing policy.

Firstly, there is a gradual agglomeration of business in the B2B market which takes place at the expense of the integration process of enterprises in the different groups which economic opportunities considerably exceed business possibilities of any participants entering into these groups [1].

Secondly, a great deal of the integrated industrial structures which are located in Russia and abroad can be described by the mixed (transitional) form of integration. This fact explains company's attempts to turn into the most perspective and optimum forms of intercompany interaction, such as clusters and business networks [2].

In such conditions of business when the success of an industrial company depends on the efficiency of its interaction with business partner in the market, application of traditional marketing is significantly limited. This fact determines the necessity of review of the current approaches to the marketing policy building of the industrial company and development of the new approaches focused on formation and maintenance of long-term relationship with partners. It can be realized by using Relationship Marketing concept in which the central element of management is relationship.

In the theory of Relationship Marketing there are portfolio and derivative approaches to the relationship management with business partners of the company.

The portfolio approach is a formation of relationship system of the company with partners on the basis of two-three criteria. It implies the development only those types of relationship which are capable to make profit for the company [3].

The portfolio approach allows industrial companies to estimate a portfolio of relationship with partners in the definite period of time.

Apart from allocation of the limited resources, the portfolio approach helps companies to analyze considerable volume of information about partners of the company according to the selected criteria that helps managers to make administrative decisions about existing relationship and potential partners for the company.

The portfolio of relationship is a complex of different formats of relationship (the single transaction, repeating transaction, long-term relationship; partnership, strategic alliances, networks and vertical integration) with different types of partners (consumers, suppliers, intermediaries, consultants, research organization, non-profit organizations, the state and public institutes) which are selected on the basis of developed system of criteria [4].

The company can form some portfolios of relationship. The company will have strategy, level of requirements and obligations within each portfolio. It must be noticed that the system of criteria for the formation of portfolios is selected by the organization independently and it can include both quantitative and qualitative indicators. Nowadays there are more than 30 various portfolios with different combinations of criteria.

The universal portfolio of relationship is given in fig. 1.

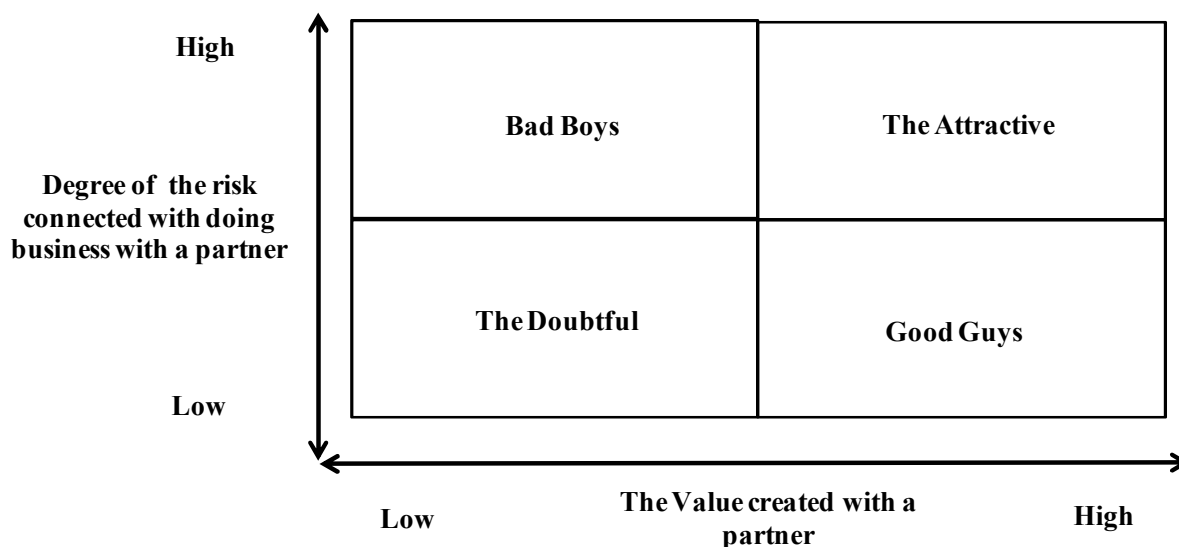


Fig. 1. The portfolio of relationship with the partners of the company

The analysis of existing and potential partners according to this portfolio (see fig. 1) will help managers to develop marketing policy which will include different strategies in each group of partners (Bad boys, The Attractive, The Doubtful and Good guys).

**Bad boys.** The number of these partners must be reduced to minimum (ideally the company shouldn't do business with such partners in general). The risk of business with such partners for the company is very high, and value for the company practically is absent or at a low level. There are two strategic alternatives which can be used by the company:

- disinvestment in relationship or its subsidence;
- active investment in relationship for the transfer of such partners to the category «The Attractive».

**The Doubtful.** This group of partners is characterized by low risk of doing business, however the value created by joint efforts is low, so the game is not worth the candle. This partnership can be profitable, but economic effect created by partners is small.

There are two strategic alternatives which can be used by the company:

- reduce expenses in relationship;
- active investment in relationship for the transfer of the companies of this group to the category «Good Guys».

**The Attractive.** The company can get considerable benefits with this group of partners from doing business together but risks are very high. As a rule, the company has some partners of such a kind, but their quantity is limited.

Priority strategy for the company – is concentration on relationship (transfer part of the companies from this group in «Good Guys» group).

**Good guys.** This is the most attractive group of partners for the company. The cooperation with these partners isn't connected with high risks, but the created value is rather high. The company must aspire to increase the number of these partners.

Priority strategy for the company – is diversification of relationship (development of new values of economic, strategic and social character).

The portfolio analysis must be added to the existing types of the strategic analysis (PEST analysis, SWOT analysis and etc.). The portfolio analysis can bring the following benefits when managers build marketing policy:

- it allows to look under consideration problems and opportunities which can be found in SWOT analysis;
- the portfolio analysis allows to build more precisely substantial part of marketing policy of the company;
- the portfolio approach allows decreasing expenses and avoiding excessive bureaucracy in interaction;
- the portfolio approach allows to mark out benefits of partnership for all its participants: this advantage can help to prepare investment offers and presentations which will contain the benefits for all participants in detail;
- the portfolio analysis allows to consider work of all participants of relationship in a complex way.

It must be noticed that the portfolio approach by virtue of its strategic character can't be implemented at once for the short period of time, and especially it shouldn't be carried out by Marketing department of the industrial company alone.

Successfully introduced portfolio approach will allow the modern industrial company to form, develop and realize marketing policy at more qualitative level.

#### References

1. Александров С.Ю. Закономерности развития и функциональные особенности маркетинга в интегрированных промышленных структурах // Вестник ИНЖЭКОНА. – 2009. – № 2. – С. 112-118.
2. Куц С.П., Смирнова М.М. Маркетинг на b2b рынках: отношенческий подход. – СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2010. С. 6.
3. Куц С.П., Ребязина В.А. Портфель взаимоотношений компании с партнерами на промышленных рынках // Вестник Санкт-петербургского университета. Серия «Менеджмент». – 2011. – № 1. – С. 77-104.
4. Ребязина В.А. Формирование портфеля взаимоотношений компаний с партнерами на промышленных рынках: дис. канд. экон. наук. – СПб., 2011. – С. 82.

#### Володин С.В.

Кандидат технических наук, доцент, Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)

#### СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПО ЦЕЛЯМ НАУКОЕМКИМИ ПРОЕКТАМИ И ПРОГРАММАМИ

#### Аннотация

*В статье рассмотрена обобщенная модель процесса стратегического управления проектом. Сопоставлены некоторые стандарты жизненного цикла наукоемких программ (на примере аэрокосмических). Обсуждается методология формулирования целевых функций проекта.*

**Ключевые слова:** жизненный цикл, стратегическое управление, целевая функция.

#### Volodin S.V.

Ph.D., Associate Professor, Moscow Aviation Institute (National Research University)

#### MANAGEMENT STRATEGIES FOR PURPOSE SCIENCE-INTENSIVE PROJECTS AND PROGRAMS

#### Abstract

*The article describes a general model of the strategic management of the project. Compared some of the standards life cycle of knowledge-based programs (for example, aerospace). We discuss the methodology of formulating the objective functions of the project.*

**Keywords:** life cycle, strategic management, the objective function.

Характерной чертой аэрокосмических проектов является большая стоимость и длительный процесс реализации. В ходе этого процесса могут претерпевать изменения не только характеристики, технологии и сами цели проекта, но и состояние реализующей его корпорации, а также экономики отрасли и страны в целом. В связи с этим техника планирования и управления такими проектами все в большей степени выходит за рамки обычного технико-экономического обоснования или бизнес-планирования и приближается к методологии стратегического управления. Это справедливо по отношению к различным управленческим уровням: аэрокосмического проекта, программ реструктуризации предприятия или развития отрасли.

#### Модель процесса стратегического управления проектом

На рис. 1 показана обобщенная модель процесса стратегического управления наукоемким проектом, детально рассмотренная в работах [1, 2].



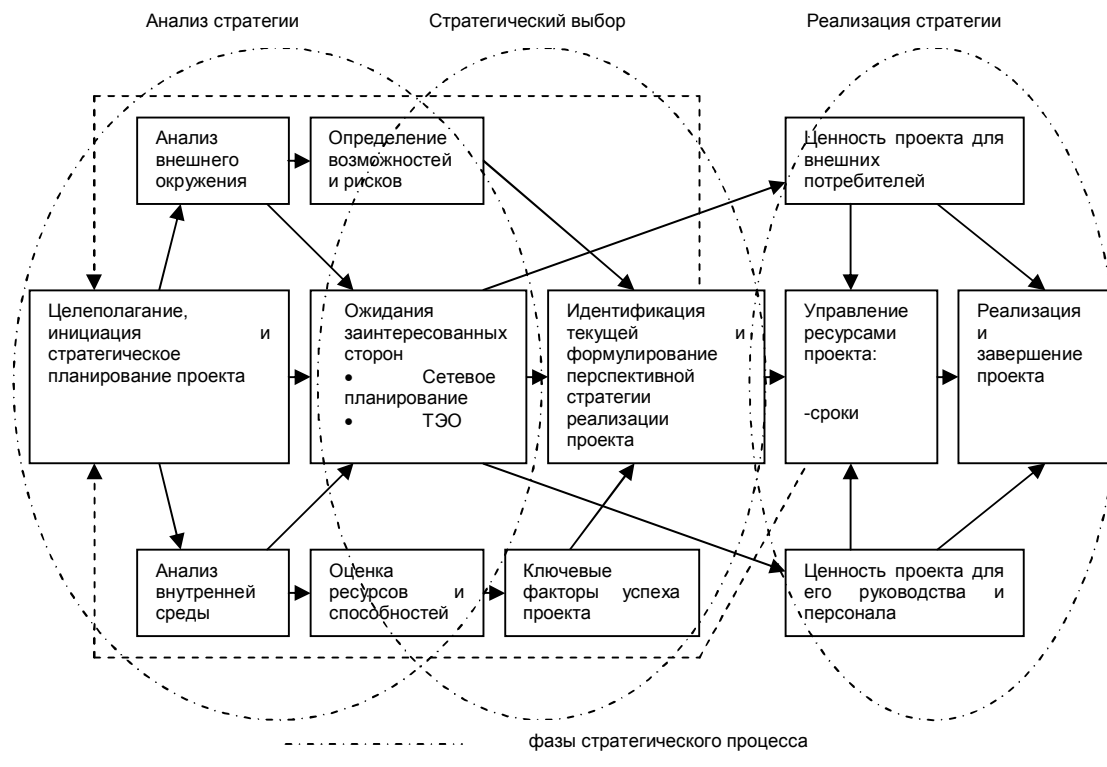


Рис. 1 - Модель процесса стратегического управления проектом

При исследовании внешнего окружения используется STEP-анализ, макро- и микроэкономический анализ, модель пяти конкурентных сил М. Портера. При исследовании внутренней среды применима концепция SWOT-анализа, дополняемая оценкой ресурсов и способностей. В фазе стратегического выбора используется конкурентный анализ стратегий по М. Портеру и портфельный анализ по И. Ансоффу. При реализации выбранной стратегии управления проектом разрабатываются проектные структуры, способные функционировать в условиях сложившейся культурной сети организаций-участников проекта.

При формулировании перспективной стратегии и при назначении ресурсов сложного научно-технического проекта неизбежно возникновение обратных связей: корректировка целей и исходного стратегического плана. Одним из ключевых аспектов развертывания работ по масштабным проектам (программам) является идентификация ожиданий заинтересованных сторон. Специфика стратегического управления высокотехнологичными проектами, отмеченная ранее (вероятностный характер, нелинейность, гибкость, интерактивность) приводит к усилению значения этих обратных связей и практически отражается в цикличности проектного стратегического управления.

#### Жизненный цикл наукоемких программ

В различных странах, отраслях и промышленных кластерах существуют дифференцированные подходы к фазам (стадиям) создания новых образцов техники. Представляет большой интерес не поиск различий, а выявление сходства в подходах. В данной работе проведена «синхронизация» отдельных фаз жизненного цикла в различных подходах, представленных в работах [3-7].

Можно отметить следующие тенденции развития практики управления наукоемкими проектами. Увеличивается число фаз жизненного цикла продукции, что повышает управляемость проектов в условиях усложнения внешнего окружения и внутренней среды. Усиливается роль стандартов и процедур принятия решений. Уделяется повышенное внимание к экспериментальному обеспечению разработки. Ответственность за эксплуатацию, которая ранее возлагалась на оператора, в значительно большей степени разделяется разработчиком (послепродажное обслуживание, поддержка в течение всего жизненного цикла). Усложнение управления проектами сопровождается усилением интеграции всех фаз жизненного цикла. Как видно из информации, представленной в табл. 1, необходима доработка отечественных норм в направлении поддержки эксплуатации и утилизации изделий.

Таблица 1 - Некоторые стандарты жизненного цикла аэрокосмических программ

НИР	ОКР					Ввод в эксплуатацию
	Аванпроект	Эскизный проект	Рабочий проект	Испытания	Освоение производства	

(а) Российский стандарт в авиационной технике

Научные организации (бюджетное финансирование)			Промышленность (рыночное финансирование)			?
Фундаментальные исследования	Разработка технологий и формирование концепции	Демонстрация технологий (модель и прототип) Задание на новый образец и решение о его создании	?	Испытания	?	
(1)	(2-4)	(5-6)		(7-9)	?	(фаза не определена)

1) оценка влияния новых технологий;  
2) сравнение альтернатив, выбор технологической концепции;  
3) определение ключевых технологий, оценка рисков;  
4) экспериментальная проверка в лабораторных условиях;  
5) испытания модели в условиях, близких к реальным;  
6) испытания в моделируемых условиях эксплуатации;  
7) экспериментальные испытания прототипа;  
8) заводские испытания натурального образца;  
9) эксплуатационные испытания натурального образца.

(б) Перспективный российский стандарт в авиационной технике

Анализ потребностей и формирование технического задания (ТЗ)	Техническое предложение (аванпроект)	Эскизный проект	Технический (рабочий) проект	Изготовление и испытания	Эксплуатация	Снятие с эксплуатации и утилизация
--	--------------------------------------	-----------------	------------------------------	--------------------------	--------------	------------------------------------

(в) Российский стандарт в ракетно-космической технике

Pre-Phase A: Concept Studies	Phase A: Concept and Technology Development	Phase B: Preliminary Design and Technology Completion Предварительное проектирование и отработка технологии	Phase C: Final Design and Fabrication Окончательное проектирование и производство	Phase D: System Assembly, Integration and Test, Launch Сборка системы, испытания и запуски	Phase E: Operations and Sustainment Эксплуатация и поддержка	Phase F: Closeout Закрытие
------------------------------	---	--	--	---	---	-------------------------------

(г) Стандарт NASA

Pre-Phase 0 Determination of mission need Определение потребностей	Phase 0 Concept exploration Исследование концепций	Phase I Definition Выбор концепции	Phase II Engineering and manufacturing development Подготовка производства и испытания	Phase III Production, fielding/deploy and operation support Изготовление, развертывание, поддержка эксплуатации, снятие с вооружения
--	--	--	--	--

(д) Стандарт министерства обороны США

A Концептуальные исследования		B Детальная разработка		C Изготовление и развертывание	D Эксплуатация
Обоснование необходимости создания	Разработка концепции	Опытные разработки и аттестация	Проектирование		

(е) Зарубежная практика создания сложных технических систем

### Процесс целеполагания и формулирование целевой функции

Цели оптимизации экономической деятельности направлены на достижение конкретного результата предприятием или при реализации проекта. Целевая функция представляет собой описание взаимосвязи между целями и средствами их достижения.

Целевая функция должна удовлетворять известным принципам SMART (аббревиатура от слов Specific, Measurable, Agreed, Realistic, Time-related): конкретность и напряженность, измеримость, согласованность и достижимость, реалистичность и уместность, соотнесенность со временем.

Вид целевых функций фирмы является предметом рассмотрения в научной и учебной литературе [8, 9]. В настоящей работе целевая функция помимо уровня предприятия рассматривается также применительно к проектам.

В процессе хозяйственной деятельности предприятия, а также инициации нового проекта одним из ключевых факторов успеха является обоснованный выбор целей и технологий их достижения.

После осуществления постановки целей выбираются ключевые индикаторы и средства их достижения с проверкой по принципам SMART, определяется целевая функция (рис. 2). При необходимости цели уточняются или пересматриваются.

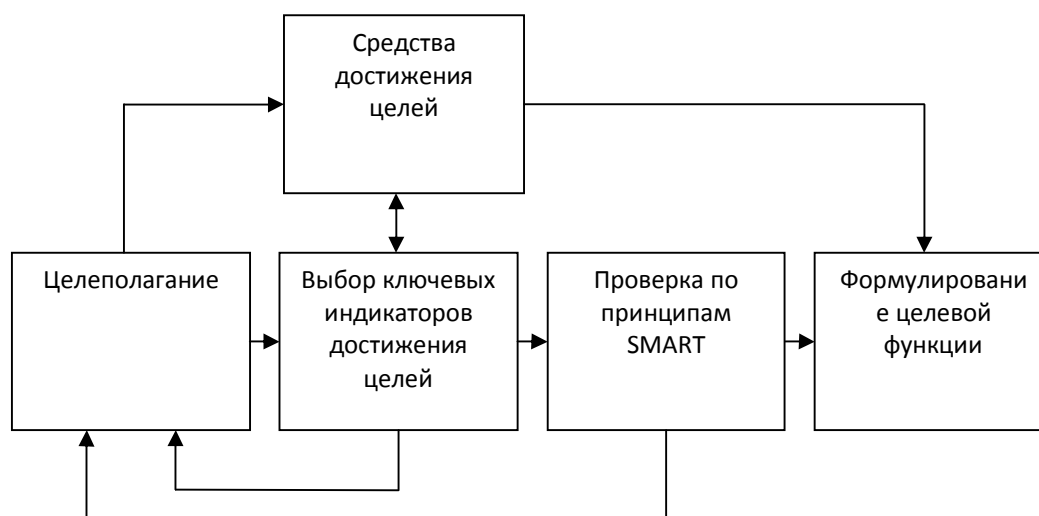


Рис. 2 - Последовательность процедур формулирования целевой функции

Ниже представлены основные подходы к формулированию целевых функций в зависимости от поставленных целей.

**Максимизация прибыли** (неоклассическая модель) достигается при объеме продаж, соответствующему равенству предельной выручки и предельных издержек. На практике подобную оптимизацию чаще всего ограничивают краткосрочным периодом. Но и в этих условиях принятие решений, связанных с максимизацией прибыли усложнено вследствие асимметричности рыночной информации. Хотя аэрокосмические проекты являются долгосрочными, жесткая конкуренция, стремление избежать репутационных издержек и постоянная потребность в инвестициях приводит к необходимости максимизировать текущую прибыль. Исключение может составлять инвестиционная фаза проекта при проведении НИОКР, подготовке производства и летных испытаниях.

**Минимизация убытков** (в краткосрочном периоде) может иметь место на рынке совершенной конкуренции. Одной из типичных ситуаций является временное снижение рыночных цен до уровня, покрывающего средние постоянные издержки и частично – средние переменные. В этом случае полное прекращение деятельности приводит к еще большим убыткам, чем ее продолжение. Для аэрокосмической отрасли рынок совершенной конкуренции является нехарактерным и состояние, близкое к нему, возможно лишь в сфере деятельности некоторых производителей компонентов и поставщиков комплектующих 3–4-го уровней.

При **оптимизации транзакционных издержек** (неоинституциональная модель) внимание акцентируется не на максимизации прибыли, а на соблюдении требований общественных институтов. В этой модели рассматриваются внешние (покупка рыночных ресурсов) и внутренние транзакционные издержки (издержки управления), определяющие соответственно наименьший и наибольший размер фирмы. Оптимизация транзакционных издержек является одной из важнейших задач управления стоимостью любого проекта.

**Целеполагание в результате переговоров коалиций** (бихевиористская модель) связано с поведением внутрифирменных коалиций с противоположными интересами. Важным моментом является согласование управленческих решений, связанных с внутренней средой и внешним окружением фирмы.

Бихевиористская модель может объяснять изменение целей участников стратегических альянсов. Для анализа на уровне отдельного взятого проекта следует признать малую ее ценность, т.к. одним из важнейших свойств проекта является достижение конкретного результата. Любое изменение в проекте является событием, требующим одобрения на всех уровнях и документальной фиксации. Однако в фазе инициации проекта значение данной модели может быть велико.

При использовании в качестве цели **максимизации объема продаж** (модель управленческой выгоды) предполагается, что интересы собственников и менеджеров не совпадают. Владельцы стремятся к максимальной стоимости и/или прибыли, а управляющие – в максимизации личного благосостояния. Целевая функция максимизации выручки может быть выражена в виде условия достижения единичной эластичности спроса по цене. Модель управленческой выгоды находит свое отражение не только в деятельности акционерных обществ, но и унитарных предприятий. Например, государство, ставя перед руководством такого предприятия цели, может ослабить контроль и ответственность его руководителей за определенные виды экономической деятельности.

**Максимизация объема продаж, ограниченная минимально допустимым для собственника уровнем прибыли** также известна как модель управленческой благоразумности. Считается, что менеджеры преследуют свои интересы при условии обеспечения приемлемого уровня прибыли для собственника. Эта модель реалистична в том, что собственники предоставляют свободу управляющим при условии достижения ими заданных показателей. Не учитывается то, что и менеджеры и владельцы бизнеса часто ориентированы на прибыль.

В качестве целевой функции может рассматриваться **максимизация производства (товаров, услуг, работ) в рамках выделенного бюджета**. Возможна постановка задачи максимизации не количества, а функциональных свойств продукции. Подобная целевая функция вида является актуальной для федеральных государственных бюджетных учреждений (ФГБУ). В отличие от деятельности ФГБУ в управлении проектами постановка задачи максимизации производства в рамках бюджета обычно не применяется, т.к. бюджетирование ориентировано на достижение конкретного результата.

На развивающихся рынках прибыль не является установившейся величиной и не может служить ориентиром для управленческих решений. В этом случае уместным показателем могут быть **темпы роста** выручки или, если цены на инновационную продукцию еще не стабилизировались – возможно использование темпов роста выпуска продукции в материальном выражении. Эти темпы должны соответствовать или превышать аналогичные значения для всего рынка. Прибыль в

период интенсивного роста может быть ниже потенциально возможной. Фирма может балансировать на грани безубыточности, а потеря части потенциальной прибыли – рассматриваться как инвестиции в завоевание доли рынка, обладание которой в дальнейшем возместит понесенные затраты. Аналогом модели максимизации темпов роста применительно к проекту может быть освоенный объем работ по отношению к плановому – индекс выполнения сроков работ.

На рынке, находящемся в фазе зрелости, темпы роста близки к нулевым и его общая емкость становится практически неизменной. Практически единственной возможностью увеличения объема продаж для фирмы становится повышение ее рыночной доли, т.е. **максимизация доли рынка**. Максимизация доли рынка наиболее реальна для компании-лидера, т.к. подобный рынок с большой вероятностью является монополизированным, имеет высокие входные барьеры и при отсутствии ошибок со стороны лидера, а также полноценных субститутов может сохранять состояние стабильности в течение длительного времени.

В отличие от модели максимизации прибыли, ориентированной на краткосрочный период, при **максимизации текущей стоимости фирмы** предпринимается попытка найти решения, соответствующие долговременной перспективе. Стоимость фирмы определяется потоком ее будущих прибылей, имеющим вероятностный характер. Поэтому в данную модель включается концепция риска. В качестве целевой функции в модели максимизации текущей стоимости принимается чистая текущая стоимость (*Net Present Value – NPV*).

При **максимизации капитализации** (состояния собственника) мерой этого состояния является стоимость пакета его акций, в качестве целевой функции предполагается использование максимальной рыночной стоимости акции в составе акционерного фонда. Данный подход представляет интерес для инвесторов, оценивающих перспективность акционерного фонда с позиции отношения цены акции к доходу от владения ею.

Японская модель **максимизации добавленной стоимости** представляет собой долгосрочную концепцию, ориентированную на максимальное удовлетворение интересов всех сторон – акционеров, менеджеров, персонал и поставщиков. Философия данной модели заключается в вознаграждении всех участников не только путем увеличения зарплаты и предоставления дополнительных привилегий, но и за счет обеспечения удовлетворенности от изготовления продукции высокого качества. Реалистичность этой модели зависит от управленческой культуры, которая определяется мотивацией участников, стимулами к обучению, приверженностью целям бизнеса.

**Модель согласования интересов принципалов** (акционеров) и **управляющих** (агентов) ориентирована на урегулирование взаимоотношений участников таким образом, чтобы обеспечивать вознаграждение управляющих в зависимости от достижения поставленных целей. Власть заинтересованных сторон можно определять в соответствии с концепциями Уинстанли (матрица власти), Моргана (источники власти), Левина (поле сил) [10].

Согласование интересов упомянутых групп в закрытых (ЗАО) и открытых акционерных обществах (ОАО) существенно различается. В ЗАО функции владения и управления совмещены и конфликта интересов не возникает. В ОАО эти функции разделены и владельцы не могут быть до конца уверены в эффективности работы менеджеров даже при удовлетворительных результатах. Акционеры воздействуют на управляющих через совет директоров ОАО с задержкой, определяемой периодичностью отчетности. Для повышения мотивации менеджеров владельцы могут предоставлять им опционы акций.

Описанные выше целевые функции охватывают многообразные управленческие ситуации, и их наличие позволяет формализовать контроль достижения целей организации или реализации проекта.

#### Литература

1. Володин С.В. Теоретические основы стратегического управления высокотехнологичными проектами. / Экономика и предпринимательство №3 2013. с. 276-280.
2. Володин С.В. Функционально-структурные особенности стратегического управления проектами // Российское предпринимательство. — 2013. — № 4 (226). — с. 59-68.
3. Авиационная промышленность РФ – итоги и планы. Часть 3. [Электронный ресурс] URL: <http://www.aviaport.ru/news/2011/03/30/213048.html> (дата обращения 09.01.2013).
4. Жиц Р.Ю. Опыт NASA: инновации в космических технологиях // Новости космонавтики №01 (360) 2013 том 23. – с. 44-47.
5. Systems Engineering Handbook. NASA/SP-2007-6105 Rev1. – 360 p.
6. Project Management and Systems Engineering Competency Framework. NASA. Academy of Program/Project & Engineering Leadership. September 24, 2012 Rev. 3.0. [Электронный ресурс] URL: [http://www.nasa.gov/offices/oce/appel/pm-development/pm\\_se\\_competencies.html](http://www.nasa.gov/offices/oce/appel/pm-development/pm_se_competencies.html) (дата обращения 17.03.2013).
7. Systems Engineering Guide for Systems of Systems. Version 1.0 August 2008. Department of Defense Office of the Deputy Under Secretary of Defense for Acquisition and Technology. – 148 p.
8. Тополя И.В. Экономическая теория и модели целевой функции фирмы. Проблемы управления №1 2004. – с. 54-59.
9. Хорин А.М., Керимов В.Э. Стратегический анализ. – М.: Эксмо, 2006. -288 с.
10. Вайни Х. Организация: заинтересованные стороны, предназначение и ответственность // Курс R820 «Стратегия»: учеб. пособие; пер. с англ. – Жуковский. – МИМ ЛИНК, 2006. – кн. 4.

#### Высоцкая Т.В.

Аспирант, Карачаево-Черкесский государственный университет имени У.Д. Алиева

### ПОСТРОЕНИЕ ДИСКРИМИНАНТНОЙ МОДЕЛИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАРАЧАЕВО-ЧЕРКЕССКОЙ РЕСПУБЛИКИ

#### Аннотация

Автором проведен дискриминантный анализ на основе данных агропромышленных предприятий Карачаево-Черкесской республики. С его помощью были отобраны наиболее существенные факторы, влияющие на финансовое состояние, и построены классифицирующие функции, способные дать более точную оценку предприятиям АПК данного региона.

**Ключевые слова:** дискриминантная модель, классифицирующая функция, финансово-экономический анализ, агропромышленные предприятия.

#### Vysotskaya T.V.

Postgraduate student, Karachaevo-Circassian state university of a name of U.D.Aliev

### CREATION OF DISCRIMINANT MODEL OF THE ANALYSIS OF THE FINANCIAL AND ECONOMIC CONDITION OF THE AGRO-INDUSTRIAL ENTERPRISES OF THE KARACHAY-CHERKES REPUBLIC

#### Abstract

The author carried out the discriminant analysis on the basis of these agro-industrial enterprises of the Karachay-Cherkess Republic. With its help the most essential factors influencing a financial condition were selected, and the classifying functions, capable to give more exact assessment to the agrarian and industrial complexes enterprises of this region are constructed.

**Keywords:** the discriminant model, classifying function, the financial and economic analysis, the agro-industrial enterprises.

Дискриминантный анализ является разделом многомерного статистического анализа, который позволяет изучать различия между двумя и более группами объектов по нескольким переменным одновременно. Дискриминантный анализ — это общий термин, относящийся к нескольким тесно связанным статистическим процедурам. Эти процедуры можно разделить на методы интерпретации межгрупповых различий — дискриминации и методы классификации наблюдений по группам [1].

Дискриминантные модели широко используются для анализа финансово-экономического состояния, когда необходимо классифицировать предприятия по нескольким признакам. Существующие модели не имеют отраслевой направленности, тем более не учитывают региональных особенностей. Поэтому разработка дискриминантной модели на основе данных агропромышленных предприятий Карачаево-Черкесской республики позволит отобрать существенные факторы и дать более точную оценку предприятиям этого региона и этой отрасли. Такое узкое направление позволит проводить более точный анализ.

Для построения и апробации модели были собраны финансовые данные за период 2009-2010 годы по 39 предприятиям агропромышленного комплекса Карачаево-Черкесской Республики. Из них 18 предприятий официально объявлены банкротами, финансовое состояние 21 предприятия официально считается удовлетворительным.

В основу анализа положено 16 показателей, характеризующих состояние финансовой и производственной сферы деятельности предприятия: быстрый коэффициент ликвидности ( $L_1$ ); коэффициент покрытия запасов ( $L_3$ ); текущий коэффициент ликвидности ( $P_1$ ); коэффициент финансовой зависимости ( $F_1$ ); коэффициент автономии собственных средств ( $F_2$ ); обеспеченность запасов собственными оборотными средствами ( $F_3$ ); индекс постоянного актива ( $F_4$ ); общая рентабельность ( $R_1$ ); рентабельность активов ( $R_2$ ); рентабельность собственного капитала ( $R_3$ ); рентабельность продукции (продаж) ( $R_4$ ); рентабельность оборотных активов ( $R_5$ ); оборачиваемость активов ( $A_2$ ); оборачиваемость кредиторской задолженности ( $A_4$ ); оборачиваемость дебиторской задолженности ( $A_5$ ); оборачиваемость запасов ( $A_6$ ). Выбор указанных показателей основан на исследовании [2], в ходе которого анализировалась бухгалтерская отчетность 400 российских предприятий в период 2000 - 2003 гг. (100 крупных и 300 мелких).

В качестве информационной базы для анализа и оценки финансового состояния предприятий использовались официальные формы обязательной бухгалтерской отчетности форма №1 (баланс) и форма №2 (отчет о прибылях и убытках). Данные финансовой отчетности были взяты на портале информационно-аналитического и учебного центра НАУФОР [3]. Расчеты производились в программе Statistica 6.0.

Весь процесс проведения дискриминантного анализа разбивается на два этапа и каждый из них можно рассматривать как совершенно самостоятельный метод.

Первый этап – выявление и формальное описание различий между существующими множествами (группами) наблюдаемых объектов.

Второй этап – непосредственная классификация новых объектов, т.е. отнесение каждого объекта к одному из существующих множеств.

На первом этапе целесообразно использовать пошаговую процедуру анализа дискриминантных функций. В нем модель дискриминации строится по шагам. Точнее, на каждом шаге просматриваются все переменные, и находится та из них, которая вносит наибольший вклад в различие между совокупностями. Эта переменная должна быть включена в модель на данном шаге, и происходит переход к следующему шагу.

Пошаговая процедура закончится, если хотя бы одно из условий выполнится:

1. Все переменные введены или отброшены;
2. Нет других переменных вне модели, имеющих большее значение статистики F, чем значение F-включить и когда в модели нет других переменных, имеющих меньшее значение F, чем значение F-исключить.
3. Какая-либо переменная на следующем шаге имеет значение толерантности меньше, чем заданное значение Толерантность.

Значение F-статистики для переменной указывает на ее статистическую значимость при дискриминации между совокупностями и является мерой вклада признака в предсказание членства в группах. Тогда в качестве результата успешного анализа можно сохранить только наиболее информативные переменные модели, то есть те переменные, чей вклад в дискриминацию больше остальных [1].

При проведении дискриминации в модель последовательно включилось 9 переменных, включение в модель остальных переменных не является целесообразным, так как значение F- включить меньше 0,81. На рисунке 1 показаны результаты дискриминантного анализа с включенными в модель переменными, а на рисунке 2 результаты с переменными, которые не были включены в модель.

Итоги анализа дискриминантн. функций (Таблица ста)						
Шаг 9, Переменных в модели: 9; Группир.: group (2 гр.)						
Лямбда Уилкса: ,03369 при бл. F (9,24)=76,489 p< ,0000						
N=34	Уилкса лямбда	Частная лямбда	F-исключ (1,24)	p-уров.	Толер.	1-толер. (R-кв.)
F3	0,034827	0,967324	0,81071	0,376856	0,840658	0,159342
F4	0,043492	0,774605	6,98351	0,014257	0,722626	0,277374
A4	0,034984	0,962964	0,92305	0,346256	0,649959	0,350041
A6	0,059995	0,561524	18,74080	0,000229	0,483540	0,516460
R1	0,046235	0,728635	8,93829	0,006359	0,765552	0,234448
P1	0,054504	0,618100	14,82865	0,000768	0,595560	0,404440
F1	0,046371	0,726501	9,03507	0,006120	0,498219	0,501781
L1	0,042820	0,786759	6,50491	0,017558	0,564986	0,435014
R5	0,039373	0,855641	4,04915	0,055547	0,550050	0,449950

Рис. 1 - Переменные, вошедшие в модель

N=34	Переменные вне модели (Таблица.sta) Ст. св. для всех F: 1,23					
	Уилкса лямбда	Частная лямбда	F включит	p-уров.	Толер.	1-толер. (R-кв.)
L3	0,033482	0,993864	0,142005	0,709750	0,755067	0,244933
F2	0,033600	0,997366	0,060736	0,807522	0,787250	0,212750
R2	0,033645	0,998705	0,029819	0,864413	0,806707	0,193293
R3	0,033629	0,998214	0,041161	0,841012	0,803951	0,196049
R4	0,033688	0,999980	0,000457	0,983138	0,512580	0,487420
A2	0,032543	0,965982	0,809961	0,377459	0,502435	0,497565
A5	0,033384	0,990953	0,209990	0,651076	0,581226	0,418774

Рис. 2 - Переменные, не вошедшие в модель

В первом столбце таблицы приведены значения Уилкса лямбда, являющиеся результатом исключения соответствующей переменной из модели. Чем больше значение  $\lambda$ , тем более желательное присутствие этой переменной в процедуре дискриминации. Из рисунка 1 видно, что из девяти переменных включенных в модель наименьший вклад в процесс разделения предприятий на группы внесли переменные A4, F3, R5. Этот же результат вытекает из значений Частная лямбда, которая характеризует единичный вклад соответствующей переменной в разделительную силу модели. Чем меньше значение Частная лямбда, тем больше вклад в общую дискриминацию.

На отбор переменных в модель решающим фактором было значение F-включить. Те переменные, чье значение F-включить было меньше 0,81, из модели исключались.

Стандартизированные коэффициенты дискриминантной функции (1) определяют величины и направления вкладов исходных переменных в каноническую функцию.

$$D = 0,24 \cdot A4 + 0,96 \cdot A6 + 0,62 \cdot L1 - 0,75 \cdot F1 + 0,2 \cdot F3 - 0,56 \cdot F4 + 0,81 \cdot P1 + 0,6 \cdot R1 - 0,52 \cdot R5 \quad (1)$$

Анализируя данные значения, приходим к выводу, что чем выше рентабельность оборотных активов (R5), коэффициент финансовой зависимости (F1) и доля низкооборотных активов (F4), тем более кризисным становится положение предприятия. Средние канонических переменных дискриминантно функции для кризисных и некризисных предприятий равны соответственно - 5,19 и 5,19.

На втором этапе проведения дискриминантного анализа отобранное подмножество наиболее информативных переменных используется для вычисления классификационных функций (2-3). Предприятие будет отнесено к той группе, для которой классификационная функция будет иметь наибольшее значение.

$$norm = 3,1 \cdot A4 + 1,14 \cdot A6 + 6,1 \cdot L1 + 5,28 \cdot F1 + 1,58 \cdot F3 - 4,08 \cdot F4 + 14,56 \cdot P1 + 0,27 \cdot R1 - 0,03 \cdot R5 \quad (2)$$

$$kriz = 0,31 \cdot A4 - 2,09 \cdot A6 - 7,11 \cdot L1 + 22,15 \cdot F1 + 0,06 \cdot F3 + 7,88 \cdot F4 - 4,11 \cdot P1 - 0,1 \cdot R1 + 0,64 \cdot R5 \quad (3)$$

Матрица классификации (рисунок 3) содержит информацию о количестве и проценте корректно классифицированных наблюдений в каждой группе. Строки матрицы — исходные классы, столбцы — предсказанные классы. Правильная на 100% классификация свидетельствует о верно найденной функции дискриминации.

Группа	Матрица классификации (Таблица.sta) Строки: наблюдаемые классы Столбцы: предсказанные классы		
	Процент правиль.	norm p=,50000	kriz p=,50000
norm	100,0000	17	0
kriz	100,0000	0	17
Всего	100,0000	17	17

Рис. 3 - Матрица классификации предприятий

Таким образом, мы выявили 9 факторов, оказывающих наиболее существенное влияние на финансовое состояние агропромышленных предприятий Карачаево-Черкесской республики: оборачиваемость кредиторской задолженности ( $A_4$ ); оборачиваемость запасов ( $A_6$ ); быстрый коэффициент ликвидности ( $L_1$ ); коэффициент покрытия запасов ( $L_3$ ); текущий коэффициент ликвидности ( $P_1$ ); обеспеченность запасов собственными оборотными средствами ( $F_3$ ); индекс постоянного актива ( $F_4$ ); общая рентабельность ( $R_1$ ); рентабельность оборотных активов ( $R_5$ ). Построили классифицирующие функции, которые позволяют отнести исследуемое предприятие к кризисным или некризисным.

Из проведенного выше исследования следует, что дискриминантные модели, при правильно подобранной обучающей выборке, можно использовать для диагностики состояния предприятия, но для повышения уверенности в адекватности и правильности классификации необходимо использовать его в комплексе с другими статистическими методами.

#### Литература

- Халафян А.А. Статистический анализ данных. STATISTICA 6.0. 3-е изд. Учебник – М.:ООО «Бином-Пресс», 2008г. – 512 с.
- Недосекин А.О., Сводный финансовый анализ российских предприятий за 2000 – 2003 г.г./ А.О Недосекин Д.Н. Бессонов, А.В Лукашев.//Аудит и финансовый анализ. – 2005, №1.С. 53-60
- Финансовый портал информационно-аналитического и учебного центра НАУФОР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.skrin.ru>



## РАЗВИТИЕ КУЛЬТУРНО-ДОСУГОВОЙ ЖИЗНИ МОЛОДЕЖИ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

*Аннотация*

Данный проект направлен на привлечения внимания местных органов власти к интересам и жизни молодежи. Белгород, считается быстроразвивающимся городом, у которого есть своя политика развития и воспитания населения. В г. Белгороде как районом центре сосредоточены много учебных заведений профессионального и высшего образца, таким образом, молодежь занимает значительную часть населения города, и поэтому также следует уделять внимание их интересам. Главной целью проекта является развитие досуговой деятельности молодежи, но развитие парковых зон также приведет к интересу и более старшего поколения.

**Ключевые слова:** молодежь; развитие территории;

Dudchenko U. A.,<sup>1</sup> Semchenko I. V.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Student; <sup>2</sup>PhD in Sociology, Associate Professor, National Research University Belgorod State University

## IMPROVING OF THE CULTURAL AND LEISURE LIFE OF THE YOUTH OF BELGOROD REGION

*Abstract*

The project aims to attract the attention of local authorities to the interests and life of young people. Belgorod is considered to be rapidly developing city, which has its own policy development and education of the population. A lot of institutions of vocational and higher education are focused in Belgorod, therefore, the youth is a big part of the population of the city and, as a result, it is necessary to pay attention to their interests. The primary primary aim of the project is the development of cultural and leisure activity of young people but also the other age groups of population are interested in the development of park areas.

**Keywords:** young people, the development of the territory;

Совершенствование молодежной культуры, весьма актуальный вопрос нашего времени. И то, как это будет происходить, зависит не только от администрации города, но и от самих жителей. Совершенствование парковых зон, является насущной проблемой нашего города и района. В настоящее время появляется все больше молодежных движений и увлечений, это и паркур, различные виды танцев и пения, езда на велосипеде и многое другое. Для всего этого необходимы места проведения тренировок и возможность демонстрации своих способностей молодого населения.

Также хотелось бы в своем городе видеть место, куда можно было прийти с друзьями или семьей и отдохнуть на природе, не выезжая далеко за город. Такое место уже есть, просто его необходимо модернизировать для соответствия современным тенденциям.

Основной целью проекта является определение оптимальных путей развития культурно-досуговой деятельности молодежи.

Задачи проекта:

- развитие туристической базы города;
- проведение соревнований по актуальным молодежным движениям;
- развитие парковых зон отдыха;
- повышение активности молодежи и приобщение к здоровому образу жизни;
- приобщение молодежи к социокультурному развитию области;
- возможность привлечения студентов «БелГУ» к организации тематических вечеров и выступлений;
- пропаганда здорового и активного образа жизни;
- привлечение подрастающего поколения в различные секции, школы и группы, развивающие творческие и физические способности человека.

Для реализации поставленных целей и задач необходимо применение следующих мер:

- выдача на прокат спортивных снаряжений (мячей, бадминтона, летающих тарелок и т.д, а также возможность взять напрокат подстилок и настольных игр);
- организация летнего кафе с прохладительными напитками и организация рационального питания в период отдыха;
- доступ выхода в интернет;
- увеличение водных развлечений;
- в зимнее время, организация массового катания (выдача на прокат лыж, и коньков);
- проведение тематических вечеров (например, тематических - вечер в белом, вечер поэзии, вечер дворовых игр и т.д.);
- проведение различных выступлений и соревнований посвященных молодежным движением (выступление реперов, танцоров, велосипедистов и т.д.).

Данные мероприятия могут проходить в парковых зонах города, а именно Парк Победы и парк имени Ленина. Проведение соревнований можно реализовать на центральной площади и других смотровых площадках города, в зависимости от масштабов проводимых мероприятий.

Для реализации любого проекта необходимо постановка четких целей и задач, а также разработка плана реализации проекта, который выглядит следующим образом:

1. Закупка необходимого оборудования и снаряжения.
2. Привлечение предпринимателей к организации мест сдачи в аренду необходимого снаряжения и организации кафе.
3. Планировка размещения пунктов проката и кафетерия.
4. Разработка графика проведения тематических вечеров и выступлений молодежи по интересам.
5. Реализация проекта.
6. Размещение рекламы.

Предполагаемая стоимость проекта 129000 руб., данная цена сложилась из закупки необходимого оборудования для модернизации парковых развлечений.

Проект направлен на совершенствование культурно-досуговой деятельности, но также имеет и экономическую выгоду. На начальном этапе главным критерием эффективности будет являться заинтересованность проектом большего количества предпринимателей и местных органов власти. Следующий этап это непосредственная реализация проекта, или тех аспектов, которые наиболее заинтересовали заказчиков. Последним этапом является оценка жителями города изменений вносимых с помощью данного проекта.

Предлагаемые изменения окажут влияние на развитие туристического направления в нашем городе, проведение различных соревнований и многое другое, что реализовать, как на областном, так и международном уровне. Сотрудничество со

специалистами по работе с общественностью приграничных городов поможет развитию молодежной культуры, улучшению общественной жизни, и обеспечит развитие туризма в нашем городе.

#### Литература

1. Матвеев, Д.Ю. Концептуальные подходы к исследованию социальных ресурсов региона / Д.Ю. Матвеев // Научно-исследовательский институт синергетики, Сб. науч. работ. – Вып. Белгород, Белгородское областное издательство, 2006. –17с.
2. Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов учебник / В.В. Ковалев. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2010. – 316 с.
3. Журавлев, А. А. Инновационные механизмы управления ресурсным обменом : диссертация доктора экономических наук : 08.00.05 Москва, 2003. - 307 с.

Есина Е.И.

Аспирант, Ростовский государственный экономический университет («РИНХ»)

### ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ФОНДОВ ПРИ РЕШЕНИИ ВОПРОСОВ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

Аннотация

В статье проведена оценка экономической эффективности использования системы экологических фондов в РФ, рассмотрено формирование регионального экологического фонда целевого характера за счет бюджетных ассигнований в размере не менее объема доходов консолидированного бюджета Ростовской области от доходов от уплаты экологических налогов, сборов и платежей и др., что позволит при сохранении принципа совокупного покрытия расходов бюджетов обеспечить устойчивый уровень поступлений на реализацию программ обеспечения экологической безопасности.

**Ключевые слова:** финансирование, экологическая безопасность, экологические фонды.

Esina E.I.

Graduate student, the Rostov state economic university ("RINH")

### EFFICIENCY OF ECOLOGICAL FUNDS AT THE SOLUTION OF QUESTIONS OF FINANCIAL SECURITY OF ECOLOGICAL SAFETY OF THE REGION

Abstract

In article the assessment of economic efficiency of use of system of ecological funds in the Russian Federation is carried out, formation of regional ecological fund of a special-purpose character at the expense of budgetary appropriations in a size not less than a volume of income of the consolidated budget of the Rostov region from the income from payment of ecological taxes, collecting and payments, etc. is considered that will allow to provide steady level of revenues to implementation of programs of ensuring ecological safety at preservation of the principle of a cumulative covering of expenses of budgets.

**Keywords:** financing, ecological safety, ecological funds.

В целях достижения эффективного социально-экономического развития государства, предусматривающего высокий уровень экологической безопасности, необходима постоянно действующая система финансового обеспечения природоохранной деятельности, функционирование которой особенно актуально в условиях дефицита финансирования охраны окружающей среды. Такой системой автору представляются экологические фонды разного уровня бюджетной системы, доказавшие свою экономическую целесообразность и за рубежом, и в российских условиях.

Для оценки экономической эффективности использования системы экологических фондов в Российской Федерации автор проводит сравнительный анализ расходов на охрану окружающей среды из экологических фондов в 1995 г. и консолидированного бюджета в 2010 г. (Таблица 1). В таблице 1 доходы экологических фондов РФ приравниваются к расходам экологических фондов РФ в связи со строго целевым использованием средств указанных фондов. Уровень ВВП в 1995 г. составил 1428,5 трлн. руб. (1428500 млрд. руб.), в 2010 г. – 45166 млрд. руб.

Таблица 1 - Сравнительный анализ расходов на охрану окружающей среды из экологических фондов 1995 г. и консолидированного бюджета 2010 г. [1,2]

Наименование показателя	Доходы/расходы экологических фондов РФ в 1995 г.	Расходы консолидированного бюджета РФ на охрану окружающей среды в 2010 г.	Отклонение
Млрд. руб.	1	28,33	+ 27,33
% к ВВП	7	0,06	- 6,94

Как видно из представленных данных, резкий рост объема расходов на охрану окружающей среды в абсолютном выражении на 27,33 млрд. руб. в 2010 г. в сравнении с 1995 г. сопровождался значительным их сокращением по отношению к ВВП на 6,94 %. Такая ситуация свидетельствует о низком уровне финансирования природоохранных мероприятий и о слабой устойчивости системы финансирования экологической сферы в условиях финансового кризиса страны, ее неэффективности без использования экологических фондов.

Ранее, начиная с 1990 г., в России при формировании системы экологических платежей были созданы следующие федеральные фонды, в которые зачислялись отдельные экологические платежи: экологический фонд, фонд воспроизводства минерально-сырьевой базы, фонд восстановления и охраны водных объектов, фонд управления, изучения, сохранения и воспроизводства водных биологических ресурсов. С 1 января 2000 г. указанные федеральные фонды консолидированы в федеральном бюджете, в связи с чем, целевой характер расходования экологических платежей на природоохранные цели был утрачен [3]. В 2001 г. был ликвидирован Федеральный экологический фонд [4], а в принятом 10 января 2002 г. Федеральном законе «Об охране окружающей среды» статья о создании внебюджетных экологических фондов, порядке и целях расходования денежных средств отсутствовала, хотя она и была предусмотрена в его проекте. Также Федеральным законом от 26 апреля 2007 г. N 63-ФЗ была исключена ст. 17 Бюджетного кодекса Российской Федерации, которая предусматривала создание целевого бюджетного фонда, образуемого в соответствии с законодательством Российской Федерации в составе бюджета за счет доходов целевого назначения или в порядке целевых отчислений от конкретных видов доходов или иных поступлений и используемого по отдельной смете. Средства целевого бюджетного фонда не могли быть использованы на цели, не соответствующие назначению целевого бюджетного фонда. Существовавшие экологические фонды, сначала созданные как внебюджетные, затем консолидированные в бюджет, являлись важным элементом финансового механизма в области охраны окружающей среды на общегосударственном уровне. Дальнейшее существование экологические целевые бюджетные фонды продолжали на уровне некоторых субъектов Российской Федерации и муниципальных образований. Практика существования экологических фондов доказала экономическую целесообразность их деятельности, роль которой особенно возростала в условиях жесточайшего дефицита финансирования охраны окружающей среды.

В России и Ростовской области, в частности, отсутствует сбалансированность уровня поступления и расходования средств на экологические мероприятия. Доля доходов консолидированного бюджета РФ от экологических налогов и платежей доходит до 4,7 % от ВВП. При этом расходы на охрану окружающей среды составляют лишь 0,1 % от ВВП в максимальном значении, причем прослеживается тенденция к их снижению. Аналогичная ситуация наблюдается и в Ростовской области: по данным консолидированного бюджета региона за 2007-2011 гг., объем поступлений от экологических налогов и платежей в консолидированный бюджет превышает величину расходов на охрану окружающей среды на 0,1-0,5 % от ВВП [5].

Такая ситуация свидетельствует о нецелевом использовании финансовых ресурсов, получаемых от экологических налогов и платежей, поскольку указанные средства направляются на цели, не связанные с охраной окружающей среды и обеспечения экологической безопасности страны. Указанные финансовые ресурсы зачисляются в бюджеты различных уровней и ввиду отсутствия в настоящее время целевого характера их дальнейшего расходования не идут на восстановление нарушенного состояния окружающей среды.

Экологические платежи не могут рассматриваться только как источник пополнения общих доходов государства и должны использоваться для природоохранных целей. Для этих целей представляется целесообразным введение системы специальных фондов, на счета которых будут поступать и откуда будут расходоваться средства на охрану окружающей среды, восстановление и воспроизводство природных ресурсов.

По мнению автора, объем денежных средств сопоставимый с суммами, поступившими в бюджет от экологических налогов и платежей, необходимо направлять в экологический фонд, что позволит обеспечить значительное финансирование государственным сектором природоохранных мероприятий – на уровне 3-4,7 % от ВВП, что значительно превзойдет мировые показатели по уровню расходов по обеспечению экологической безопасности (совокупная доля расходов на охрану окружающей среды в Европейском союзе – 27 составляет 2,04 - 2,26 % к ВВП) [6].

Введение системы экологических фондов представляется целесообразным по аналогии с Инвестиционным фондом, который объединяет в себе расходы, связанные с реализацией крупных инвестиционных проектов в области инфраструктуры, и введенным с 2011 г. Федеральным дорожным фондом, как обособленной части федерального бюджета, созданная с целью аккумулирования средств, полученных от пользователей автодорог, и направления их исключительно на дорожное хозяйство.

При создании экологических фондов в Российской Федерации и Ростовской области необходимо учитывать принцип общего (совокупного) покрытия расходов бюджетов, а также принцип единства кассы. В связи с этим предлагается по аналогии с дорожным фондом Федеральный экологический фонд формировать как бюджетный фонд, в составе Федерального бюджета, а принятие решения о создании региональных и местных дорожных фондов предоставить субъектам РФ и муниципалитетам соответственно. При создании экологических фондов никакой целевой привязки доходов к расходам не производить. Однако, для определения объема природоохранных расходов необходимо учитывать объем поступления от экологических налогов. Таким образом, принцип совокупного покрытия расходов бюджетов остается незыблемым, а наполнение экологических фондов осуществляется за счет общего объема доходов федерального бюджета.

Предлагаемые направления совершенствования системы финансирования мероприятий по обеспечению экологической безопасности позволят, с одной стороны, гибко регулировать общественные отношения в направлении реализации политики экологической безопасности, с другой стороны, обеспечивать формирование необходимых средств для природоохранных целей.

#### Литература

1. Федеральная служба государственной статистики РФ / <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/account/#>;
2. Бонуа Боске. Экологизация налоговой системы в России. – М.: Российский университет, 2001. – с. 55
3. Юмаев М.М. Платежи за пользование природными ресурсами: Научно-практическое пособие. – М.: ООО «Статус-Кво 97», 2005. – С.13
4. Постановление Правительства Российской Федерации от 11 октября 2001 г. N 721 «О ликвидации Федерального экологического фонда Российской Федерации» // СЗ РФ. 2001. N 43. Ст. 4116.
5. Отчеты об исполнении консолидированного бюджета Ростовской области за 2007-2011 гг. // Министерство финансов Ростовской области / <http://www.minfinro.rsu.ru/docs/s/27>
6. Statistics Explained. Eurostat. Environmental protection expenditure / [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics\\_explained/index.php/Environmental\\_protection\\_expenditure](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Environmental_protection_expenditure)

#### Ишутина И.А.

Магистрант 2 курса, направления Экономика, программа Банки и банковское дело; Тюменский государственный университет, Финансово-экономический институт.

#### БАНКОВСКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ: ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

#### Аннотация

*Целью исследования является определение дальнейшего направления развития конкуренции на российском банковском рынке. Выделены два возможных сценария: дальнейшее развитие системы государственных банков или стимулирование здоровой конкуренции между коммерческими банками.*

**Ключевые слова:** банковская конкуренция, коммерческий банк, банковская система

#### Ishutina I.A.

Master student 2 course, the direction of Economics, the program Banks and Banking; Tyumen State University, The Financial and Economic Institute

#### BANKING COMPETITION: PROSPECTS AND TRENDS

#### Abstract

The aim of the study is to determine the future direction of development of competition in the Russian banking market. Identified two possible scenarios: further development of the system of state banks or encourage healthy competition between commercial banks

**Key words:** Bank competition, Commercial bank, Banking system

В основу экономического устройства нашего государства заложены гарантии единства экономического пространства, свобода перемещения товаров, услуг и финансовых средств, поддержка конкуренции, свобода экономической деятельности. В Российской Федерации признаются и защищаются равным образом частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности.

Отечественный рынок банковских услуг сегодня можно разделить по характеру конкуренции. Такая классификация позволяет выделить:

- 1) конкуренцию между коммерческими банками со 100-процентным российским капиталом
- 2) конкуренцию между банками с российским и иностранным капиталом
- 3) конкуренцию между частными коммерческими банками и банками с государственным участием в капитале.

В настоящее время банковское сообщество стоит перед выбором: дальнейшее развитие системы государственных банков или стимулирование здоровой конкуренции между коммерческими банками. Независимо от того, что меры, принятые в послекризисное

время, были понятны и оправданы, чтобы в ближайшее время государству осуществить подъем экономики, необходимо снижать свое влияние на банковскую систему. Поэтому следует придерживаться определенных стратегических перспектив:

1) необходима концентрация госучастия в малом числе банков для повышения эффективности и качественного управления государственной долей в капитале банков;

2) требуется снижение удельного веса государственного участия в совокупном капитале коммерческих банков для повышения конкуренции на российском банковском рынке.

Банковское сообщество также может и должно развивать конкуренцию на финансовом рынке. Для этого необходимо осуществлять следующие действия:

1) Поддержание различий в операционных издержках. В результате данного действия финансовые компании с высокими издержками и неоптимальной структурой недополучают прибыль. Операционные издержки у крупных банков выше, это дает конкурентные преимущества небольшим банкам.

2) Поддержка присутствия на финансовом рынке банков, занимающих разные его доли: несогласие других участников рынка лишает лидеров сверхприбылей. Небольшие банки должны сменить стратегические ориентиры и найти свою специализацию, поможет им занять прочные позиции на банковском рынке.

3) Активное развитие инфраструктуры банковского бизнеса в соответствии с принципом "раскрытие информации и прозрачность". Данная мера укрепит доверие клиентов к банкам разных масштабов и с разной структурой собственности.

Также необходимо в ближайшее время принять меры для:

- совершенствования понятия конкуренции на финансовом рынке и определения границ финансового рынка, поскольку данное понятие в отечественном гражданском законодательстве не соответствует технологиям банковского дела;

- стимулирования раскрытия информации банками об услугах, крупных клиентах ( в соответствии с МСФО(IFRS)8);

- применения методик определения степени монополизации финансового рынка. В качестве основы для разрабатываемой методики можно принять индекс Херфиндала-Хиршмана, а также адаптировать подход, предлагаемый МСФО(IFRS)8.

Все перечисленное выше поможет развития межбанковской конкуренции, положительно скажется на условиях обслуживания клиентов, а также будет способствовать развитию и укреплению экономики в целом.

#### Литература

1. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]: <http://www.constitution.ru/>

2. Основы банковского дела в Российской Федерации: Учеб. Пособие / Под ред. О.Г. Семенюты. – Ростов н/Д: Феникс, 2011. – 448 с.

#### Ишутина И.А.

Магистрант 2 курса, направления Экономика, программа Банки и банковское дело; Тюменский государственный университет, Финансово-экономический институт.

#### БАНКОВСКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

##### Аннотация

*Данная статья определяет конкуренцию как важный элемент рынка - хозяйственной системы. Банковская конкуренция представляет собой разновидность рыночной конкуренции. Она формируется по мере осуществления кредитными организациями денежно-кредитной, расчетно-платежной и иной деятельности, связанной с разработкой и реализацией на банковском рынке своих продуктов и услуг.*

**Ключевые слова:** банковская конкуренция, коммерческий банк, конкурентоспособность

#### Ishutina I.A.

Master student 2 course, the direction of Economics, the program Banks and Banking; Tyumen State University, The Financial and Economic Institute

#### BANK COMPETITION AND COMPETITIVENESS: THEORETICAL ASPECTS

##### Abstract

*This article defines competition as an important element of the market - the economic system. Banking competition is a form of market competition. It is formed with the implementation of the monetary and credit institutions, credit, settlement and payment and other activities associated with the development and implementation of the banking market their products and services.*

**Key words:** Bank competition, Commercial bank, competitiveness

Одной из разновидностей рыночной конкуренции является конкуренция на финансовом рынке. Конкуренция в банковской сфере представляет собой более сложную систему, чем в любом другом секторе экономики. Ее специфика определяется многими моментами. Рассмотрим некоторые из них более подробно.

Область конкуренции, то есть сфера финансовых услуг, виды продукции и рынки, на которых осуществляется независимое соперничество конкурентов.

Предмет конкуренции - услуга, с помощью которой кредитные организации стремятся привлечь денежные ресурсы клиентов. В широком смысле - это удовлетворение потребности. В узком - выявление конкурентов, оказывающих услуги, либо услуги-заменители.

Объект конкуренции на финансовом рынке - это клиент, то есть юридическое или физическое лицо, пользующееся определенным набором финансовых услуг.

Субъект конкуренции - это конкурент, то есть кредитная или иная организация, предоставляющая на финансовый рынок свою продукцию и услуги.

Если следовать буквальному значению термина "банковская конкуренция", то следовало бы рассматривать отношения, которые складываются исключительно между банками. Однако это было бы неправильно: каждый отдельно взятый коммерческий банк имеет дело с весьма разнообразными конкурирующими с ним продавцами банковских услуг. Таким образом, субъектами банковской конкуренции являются не только сами банки, но и все другие финансовые и нефинансовые учреждения - участники банковского рынка.

Конкуренция на банковском рынке выступает как стимулирующий фактор, который побуждает конкурентов:

- расширить круг банковских услуг;

- улучшить качество банковской продукции;

- оперативно регулировать цены на эту продукцию.

Конкуренция стимулирует банки к переходу на более эффективные способы функционирования.

Одна из важнейших характеристик банковской услуги - ее конкурентоспособность. Она наиболее четко отражает сущность банковской конкуренции.

Наиболее точное и общее понятие конкурентоспособности - это способность эффективно использовать финансовый, производственный и трудовой потенциалы, и, как следствие, успешно оперировать и развиваться на конкретном рынке (регионе сбыта) в данный период времени путем разработки и реализации конкурентоспособных услуг.

Следует различать понятия "конкурентоспособность коммерческого банка" и "конкурентоспособность предоставляемых им услуг".

Понятие "конкурентоспособность" применительно к коммерческому банку определяется как возможность эффективной хозяйственной деятельности и ее прибыльной практической реализации в условиях конкурентного рынка. Уровень конкурентоспособности услуг является обобщающим показателем:

- жизнестойкости коммерческого банка;

- его умения эффективно использовать финансовый, производственный и трудовой потенциалы.

Конкурентоспособность отдельной банковской услуги - это совокупность качественных и стоимостных характеристик данной услуги, которая обеспечивает удовлетворение потребности клиента. Конкурентоспособной можно назвать ту услугу, комплекс потребительских и стоимостных свойств которой позволяет ей быть прибыльно обмененной на деньги.

Таким образом, конкурентоспособность необходимо рассматривать как динамичный, комплексный показатель развития критериев его деятельности, в том числе конкурентоспособности предоставляемых им услуг.

В настоящее время конкуренция на банковском рынке сильно возросла. Чтобы выжить банки должны уметь продавать полный набор банковских продуктов и услуг. Такой цели наиболее часто достигают коммерческие банки с более высоким конкурентным потенциалом.

#### Литература

1. Ахматова М.В., Попов Е.В. Теоретические модели конкурентоспособности // Маркетинг: методы, формы, исследования. – 2011. - № 4. – С. 25-48
2. Банковское дело: Учебник / Под ред. Коробовой Г.Г. – М.: Экономистъ,
3. 2012. – 751 с.
4. Бондарева Ю., Шовиков С., Хаиров Р. Конкуренция на рынке банковских услуг. Мнение аналитиков МАП РФ // Банковское дело. – 2010. - № 1. – С. 9-14.

**Канев В.М.**

Соискатель, ТГУ

### РОЛЬ БАНКА РОССИИ В ПОСТРОЕНИИ СИСТЕМЫ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

*Аннотация*

*Денежно-кредитная политика Центрального банка, удовлетворяющая поставленным в Конституции задачам, должна отвечать ряду основных требований. Она должна опираться на законодательно закрепленные цели. Денежно-кредитная политика должна быть ориентирована на решение социальных задач, так как Россия в соответствии с Конституцией является социальным государством. Цели, связанные с укреплением денежной единицы и экономическим ростом, должны соединяться с социальными потребностями общества. При разработке моделей денежно-кредитной политики нельзя слепо копировать западные схемы и наработки, не адаптируя их к отечественным условиям.*

**Ключевые слова:** денежно-кредитная политика, Банк России, экономический рост, индикаторы позитивного экономического развития, национальная денежная единица.

**Kanev V.M.**

Researcher, TSU

### THE ROLE OF THE BANK OF RUSSIA IN THE CONSTRUCTION OF MONETARY CONTROL

*Abstract*

*The monetary policy of the Central bank, satisfying to the tasks set in the Constitution, has to answer a number of the main requirements. It has to lean on legislatively fixed purposes. The monetary policy has to be focused on the solution of social tasks as Russia according to the Constitution is the social state. The purposes connected with strengthening of monetary unit and economic growth, have to connect to social requirements of society. When developing models of a monetary policy it is impossible to copy blindly the western schemes and practices, without adapting them for domestic conditions.*

**Keywords:** monetary policy, Bank of Russia, economic growth, indicators of positive economic development, national monetary unit.

Денежно-кредитная политика трактуется как комплекс мер в сфере денежного обращения и кредита, направленных на регулирование экономического роста, сдерживание инфляции и обеспечение стабильности денежной единицы, обеспечение занятости населения и выравнивание платежного баланса.

Необходимость формирования денежно-кредитной политики и адекватного ей инструментария обусловлена действием закона денежного обращения, игнорирование которого формирует угрозу экономической безопасности государства. При формировании денежно-кредитной политики главным является определение целей и соответствующих им задач. При формировании модели денежно-кредитного регулирования, прежде всего, необходимо целостное восприятие процесса, что требует построения определенной системы, ориентированной на цели денежно-кредитной политики и содержащей адекватный ей денежно-кредитный механизм.

Определение места Банка России в системе разделения властей неразрывно связано с проблемой его самостоятельности. В соответствии с Федеральным законом Центральный банк осуществляет свои полномочия независимо от других федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и местного самоуправления (ст. 1). Однако всякая независимость государственного органа имеет свои пределы, правильное определение которых влияет на эффективность деятельности.

Независимость Центрального банка позволяет ему почти самостоятельно определять свою денежно-кредитную политику, однако эта политика, для достижения эффективности, должна включать в себя меры, реализуемые Правительством и другими органами власти. Таким образом, налицо правовая коллизия между Конституцией и Законом о Центральном банке. По мнению профессора В.С. Захарова, эта коллизия приводит к тому, что «в основных направлениях в качестве главной цели денежно-кредитной политики выделяется снижение темпа инфляции. Если исходить из задач Банка России, то это верно, поскольку он отвечает за стабильность рубля. Но этого совершенно недостаточно для денежно-кредитной политики всего государства» [3, с. 8].

Эффективное развитие экономики и связанное с ним укрепление рубля как денежной единицы Российской Федерации неразрывно связаны с реорганизацией банковской системы, с созданием новых банковских структур, модернизацией кредитных организаций. Однако Центральный банк в этих вопросах занимает неопределенную позицию, балансируя между требованиями Правительства и банковского сообщества.

#### Литература

1. Положение Банка России от 4.08.2004 № 236-П «О порядке предоставления Банком России кредитным организациям кредитов, обеспеченных залогом (блокировкой) ценных бумаг»

2. Годовой отчет Банка России за 2011 год. [Электронный ресурс]: - Электронный док. - Режим доступа: - <http://www.cbr.ru/publ/main.asp? Prtid = God>

3. Вестник Банка России, - № 13 (1182), - М.: 2012

4. Голубев С.А.. Вопросы правового регулирования развития банковской системы в современных условиях / С.А. Голубев // Деньги и кредит. - 2011. - № 7.

**Канев В.М.**

Соискатель, ТГУ

### **СУЩНОСТЬ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ**

*Аннотация*

*В условиях административно-командной экономики приоритетной является функция планирования, а в условиях рыночной - регулирования. Следует учитывать, что процесс реализации каждой из функций предусматривает формирование собственной системы (подсистемы) управления и проявление элементов других функций.*

**Ключевые слова:** денежно-кредитная политика, денежно-кредитное регулирование, денежно-кредитный механизм, Центральный Банк.

**Kanev V.M.**

Researcher, TSU

### **THE SENSE OF MONETARY POLICY**

*Abstract*

*In the conditions of command economy function of planning and in the conditions of market function of regulating is a priority. It is necessary to consider that process of realization of each of functions provides formation of own system (subsystem) of management and manifestation of elements of other functions.*

**Keywords:** monetary policy, monetary and credit regulation, monetary and credit mechanism, Central Bank.

В контексте государственного управления более приемлемым будет восприятие политики в виде определенного государственного курса [3] или генеральной линии государства [4]. Под управлением экономикой следует понимать осознанное целенаправленное воздействие на нее со стороны властных институтов. В этом случае логично назвать, какие функции содержит в себе управление. А экономический механизм представляет собой совокупность форм, методов, рычагов и инструментов, при помощи которых осуществляется управление экономикой [2]. В зависимости же от модели управления какие-то функции будут более приоритетными. Так, в условиях административно-командной экономики приоритетной является функция планирования, а в условиях рыночной - регулирования. Следует учитывать, что процесс реализации каждой из функций предусматривает формирование собственной системы (подсистемы) управления и проявление элементов других функций. Например, функция регулирования может быть сопряжена со всеми функциями управления.

Денежно-кредитная политика - курс государства в сфере денежного обращения и кредитных отношений.

Денежно-кредитное регулирование - это: а) одна из функций управления экономикой государства в косвенной форме его проявления и представляет собой целенаправленное воздействие государства при помощи специального регуляторного механизма на сферу денежного обращения и кредитных отношений; б) одна из подсистем обеспечения реализации государственного курса в сфере экономики денежно-кредитными методами.

Денежно-кредитный механизм - это совокупность форм, методов, инструментов и рычагов денежно-кредитного регулирования.

Сопоставим цели денежно-кредитной политики с основными элементами системы экономической безопасности. Для этого, прежде всего, выявим, какие угрозы экономической безопасности государства учитываются при определении цели денежно-кредитной политики. За постановку целей денежно-кредитной политики отвечает, как правило, центральный банк государства. Эти цели находят отражение в соответствующих нормативно-законодательных актах. Но неоспоримой целью выдвигается стабильность цен. При этом стремление к сохранению стабильности цен параллельно стремлению обеспечить полную занятость и рост реального объема ВВП. Следует отметить, что некоторые экономисты в качестве основной угрозы для развития экономики рассматривают неправильную денежно-кредитную политику, считая именно ее главной причиной экономических кризисов [4, с. 297]. Это обуславливает необходимость внедрения таких регуляторных механизмов, которые позволяют смягчить негативные последствия денежно-кредитной политики.

### **Литература**

1. Положение Банка России от 4.08.2004 № 236-П «О порядке предоставления Банком России кредитным организациям кредитов, обеспеченных залогом (блокировкой) ценных бумаг»

2. Годовой отчет Банка России за 2011 год. [Электронный ресурс]: - Электронный док. - Режим доступа: - <http://www.cbr.ru/publ/main.asp? Prtid = God>

3. Вестник Банка России, - № 13 (1182), - М.: 2012

4. Голубев С.А.. Вопросы правового регулирования развития банковской системы в современных условиях / С.А. Голубев // Деньги и кредит. - 2011. - № 7.

**Кокоулина Е.Е., Ложникова А.В.**

Аспирант; доктор экономических наук, профессор, Национальный исследовательский Томский государственный университет

### **НЕКОТОРЫЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ В РОССИИ**

*Аннотация*

*Цель настоящей работы заострить внимание на кадровой проблеме в области научно-технического развития современной России. Задачи связаны с рассмотрением некоторых организационно-экономических вопросов интеграции науки, образования и инноваций, программируемых на уровне отдельного сотрудника исследовательского университета.*

**Ключевые слова:** академическая наука, система мотивации, научно-техническая конкуренция, научно-педагогические работники.

**Kokoulina E.E., Lozhnikova A.V.**

Postgraduate student; doctor of economic sciences, professor, National Research Tomsk State University

### **SOME INSTITUTIONAL ISSUES OF FORMATION OF SCIENTIFIC AND TECHNICAL COMPETITION IN RUSSIA**

*Abstract*

*The purpose of this paper to focus on the issue of human resources in the field of scientific and technological development of modern Russia. Tasks related to the consideration of some of the organizational and economic issues of science, education and innovation, programmable on a per-employee research university.*

**Keywords:** academic science, motivation system, scientific and technical competition, scientific and pedagogical workers.



Традиционно советская система целенаправленно поддерживала высокую научно-техническую конкуренцию в разных секторах оборонно-промышленного комплекса. К примеру, в авиации работали КБ Туполева, Ильюшина, Яковлева, Микояна. В ракетной области - Королев, Янгель, Макеев. Так же в области разработки ядерного оружия: сначала – Харитон и Щелкин, позднее - Харитон и Забабахин. И советская модель научно-технической конкуренции предполагала активный обмен идеями в поисках лучшего решения [1].

Поддерживаем критиков одного из заметных трендов государственной финансовой поддержки, а именно - развитие инновационной деятельности российских вузов без симметричной поддержки учреждений Академии наук РФ. Примером демонстрации этого тренда явилась известная «тройка» Постановлений Правительства РФ от 09.04.2010 №№ 218-220 – «Развитие кооперации российских вузов и производственных предприятий» (№218), «О государственной поддержке развития инновационной инфраструктуры в федеральных образовательных учреждениях высшего профессионального образования» (№219) и «О мерах по привлечению ведущих ученых в российские образовательные учреждения высшего профессионального образования» (№220). (Справедливости ради надо отметить, что спустя почти два года, в 2012 г., первое из указанных постановлений Правительства РФ стало распространяться и на государственные научные учреждения).

Убеждены, что только симметричная поддержка вузовской и академической науки обеспечит решение проблемы наращивания критической массы исследователей и появление на этой основе здоровой научно-технической конкуренции в современной России. Об остроте кадровой проблемы свидетельствует официальная статистика. Так, согласно данным Росстата, размещенным на сайте в разделе «Международная статистика», рубрике «Группа восьми», разделе «Наука и технологии», Россия не только многократно отстает от развитых стран по стоимостному показателю «внутренние затраты на исследования и разработки», но и, к сожалению, является единственной страной, в которой наблюдается стабильное снижение показателя «численность исследователей», на фоне его устойчивого роста у всех остальных стран (Таблица 1).

Таблица 1 - Численность исследователей (в эквиваленте полной занятости; тыс. человеко-лет)

Страны	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Германия	257,9	264,4	265,8	268,9	270,4	272,1	279,5	286,0
Италия	66,1	66,7	71,2	70,3	72,0	82,5	88,4	...
Канада	108,5	114,6	116,0	122,6	127,8	134,3	...	...
Россия	506,4	505,8	491,9	487,5	477,6	464,6	464,4	469,1
Великобритания	161,4	167,0	174,4	178,0	173,7	179,4	183,5	...
США	1289,8	1319,7	1342,5	1430,6	1393,5	1387,9	...	...
Франция	172,1	177,4	186,4	192,8	202,4	204,5	211,1	...
Япония	647,6	675,9	646,5	675,3	677,2	704,9	709,7	...

Общеизвестным является факт институционализации явления «научно-педагогические работники» в ведущих российских университетах, получивших статус национальных исследовательских вузов в 2010-2011 гг. Индивидуальные планы их работников должны включать все три вида деятельности: образовательную, научную и инновационную. Можно говорить о целом ряде прорывов в жизни национальных исследовательских университетов: в сферах приобретения высокотехнологичного оборудования, повышения квалификации преподавателей в ведущих мировых и российских центрах образования и науки. Вместе с тем, некоторые организационно-экономические вопросы интеграции науки, образования и инноваций, программируемые на уровне отдельного сотрудника исследовательского университета, пока остаются без внимания, не приобретают характер института (т.е. нормы, обычного правила) в трудовой деятельности, хотя они довольно хорошо зарекомендовали себя за рубежом, прежде всего в США [2].

Например, университетские лаборатории Стэнфордского университета называют «подсистемами экосистемы Кремниевой долины». И поэтому чаще термин «спин-офф» употребляется по отношению к лаборатории, а не к вузу в целом, как в России. Именно из разработок крупных лабораторий, в которых работают десятки профессоров и более сотни студентов, вырастают новые инновационные компании (стартапы) [Там же. С. 28].

При этом в большинстве случаев новые компании основываются студентами [2. С. 34]. Поэтому зачастую первый опыт работы в технологическом бизнесе студенты получают именно в стартапах, работая с огромным энтузиазмом. Эти компании, со сложными задачами, высокими требованиями и отсутствием иерархии, привлекают студентов больше, чем крупные компании. Именно стартапы ассоциируются в понимании студентов с увлекательной работой и удовольствием от работы. Значимую роль также играет система мотивации, основанная на опционах. В Кремниевой долине уже более сорока лет в качестве средства стимулирования сотрудников на достижение высоких результатов в будущем используются опционы на акции, т.е. сотрудник получает право купить акции компании по фиксированной и заранее оговоренной цене и продает их, если цена компании растет. (Обычно опционная программа реализуется не ранее, чем через четыре года) [2. С. 23, 35].

Профессора американских университетов - также активные участники создания и деятельности стартапов, что подкрепляется институционально: «обычно профессор может взять академический отпуск на год или два, чтобы, например, создать и запустить компанию, а потом возвращается к академической карьере» [Там же. С. 30]. Но даже в Силиконовой долине основной миссией профессоров признается не предпринимательство, а преподавание и научные исследования, а потому ведущая роль в процессе создания стартапов отводится студентам. Очевидной, таким образом, является проблема оторванности процесса инициации новых хозяйственных обществ по Федеральному закону № 217 2009 года [3] от студенческой активности и инициативы.

В обмен на финансирование научных исследований студентов и аспирантов, защиту интеллектуальной собственности на первоначальном этапе университету причитается доля в новом проекте – обычно 3-5% акций стартапа на момент создания. Здесь также очевидно отличие институциональной российской нормы 217-ФЗ о том, что свыше 25% уставного капитала должно принадлежать бюджетному учреждению (вузу, НИИ).

Необходимо отметить, что и инновационные компании, выросшие из университетов, также отвечают взаимностью – например, в компании Google каждый сотрудник 20% своего рабочего времени может использовать на выбранный самостоятельно (или факультативный) проект. Как правило, это проекты взаимодействия компании с университетами, объединенными кроме прочных нематериальных связей территориальной близостью. Как известно, ведущие американские университеты распоряжаются огромными земельными участками, сдают их в долгосрочную аренду и получают земельную ренту. Кроме того, успешные инновационные компании являются крупнейшими основателями так называемых профессорских и студенческих эндаументов [Там же. С. 19].

Таким образом, институционализация явления «научно-педагогические работники» в ведущих российских университетах реализована в настоящее время в усеченном виде и требует целого ряда дополнительных институциональных изменений.

## Литература

1. Имамутдинов И. Просто очень интересная наука: интервью с академиком Е.Н. Аврориним // Эксперт. – 2013. – № 14 (846). – С. 50-54.
2. Эрве Лебре. Стартапы. Чему мы еще можем поучиться у Кремниевой долины. - М.: Издательский дом ООО «Корпоративные издания», 2010. – 204 с.
3. Федеральный закон от 02 августа 2009 г. № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности».

## Коломыц О.Н.

Кандидат социологических наук, доцент, зав. кафедрой «Финансы, экономика и управление на предприятии» Георгиевского Технологического Института (филиала) ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»

### ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА И ЕЕ РОЛЬ В УЛУЧШЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА РЕГИОНОВ

#### Аннотация

*В статье рассмотрено – причины активизации собственной инвестиционной политики регионов, среди которых: попытки преодолеть несовершенство федерального инвестиционного законодательства, элиминировать непоследовательность инвестиционной политики центра, создать более благоприятный климат, обеспечивающий приток инвестиций в локальных рамках региона.*

**Ключевые слова:** инвестиционная политика, инвестиционный потенциал, инвестиционный процесс, объем инвестиций, инвестиционная деятельность, инвестиционная привлекательность.

## Kolomyec O.N.

PhD in sociological Sciences, associate Professor, head. Department of Finance, Economics and management at enterprise Georgievsky Technological Institute (branch) of RUSHYDRO VPO «North-Caucasian Federal University»

### INVESTMENT POLICY AND ITS ROLE IN IMPROVING THE INVESTMENT CLIMATE IN THE REGIONS

#### Abstract

*The article considers the - causes activization of private investment policy in the regions, among which: the attempts to overcome imperfection of the Federal investment laws to eliminate the inconsistency of the investment policy of the centre, create a more favorable climate, providing inflow of investments in the local region.*

**Keywords:** investment policy, investment potential, investment process, investment volume, investment activity, investment attractiveness.

В стабильном развитии экономики страны, как в текущем, так и в перспективном периоде определяющую роль играет инвестиционный процесс, от хода развития которого зависят практически все стороны хозяйствования. Независимо от форм хозяйственного устройства и общественного строя отдельного государства по динамике развития инвестиционного процесса можно судить о темпе и характере воспроизводства. Как только ослабляется роль инвестиционного процесса, сразу же возникает стагнация в экономике, которая в дальнейшем повлечет за собой процессы разрушения экономики, и, прежде всего, ее главной составляющей - производственного и экономического потенциала. Масштаб внедрения в производство новейших достижений науки и техники зависит от активности инвестиционного процесса, то есть от того, насколько обеспечивается высокий темп научно-технического прогресса, и, соответственно, повышается производительность труда.

В развитии инвестиционного процесса определяющее значение отводится инвестиционной политике.

Инвестиционная политика государства - система мер государственного регулирования экономики, направленная на формирование благоприятного инвестиционного климата и повышение эффективности использования бюджетных инвестиционных ресурсов.[2]

Многие специалисты под инвестиционной политикой предлагают понимать целенаправленную деятельность государства по обеспечению благоприятных условий для осуществления инвестирования, эффективного использования инвестиционного потенциала страны в целях подъема экономики и решения задач социально-экономического развития.

В экономическом словаре содержится следующее определение: «Инвестиционная политика – совокупность хозяйственных решений, определяющих основные направления капитальных вложений, меры по их концентрации на решающих участках, от чего зависит достижение плановых темпов развития общественного производства, сбалансированность и эффективность экономики, получение наибольшего дохода на каждый рубль затрат». [1]

В настоящее время помимо государственной инвестиционной политики различают отраслевую, региональную и инвестиционную политику отдельных субъектов хозяйствования. Все они находятся в тесной взаимосвязи между собой, но определяющей, безусловно, является государственная инвестиционная политика, поскольку именно она должна способствовать активизации инвестиционной деятельности на всех уровнях.

Экономическое содержание инвестиционной политики зависит от уровня субъекта инвестиционного рынка, определяется целями инвестора и особенностями сложившейся экономической ситуации, обуславливающей задачи и механизмы реализации.

На региональном уровне назначением инвестиционной политики является мобилизация инвестиционных ресурсов, определение направлений их использования, регламентация инвестиционной деятельности в интересах региона. [4]

Здесь необходимо отметить, что важным аспектом при формировании инвестиционной политики на мезо- уровне является ее согласование с общегосударственными приоритетами, однако по ожидаемым результатам она может быть преимущественно ориентирована на реализацию локальных интересов регионов.

К основным механизмам реализации инвестиционной политики на территории федеральных округов следует отнести гармонизацию инвестиционного законодательства субъектов Федерации в части защиты прав инвесторов и снижения рисков долгосрочных инвестиций в реальный сектор экономики. Результатом такой гармонизации должна стать трансформация территории округов в территории с однородными (по возможности) и благоприятными законодательными условиями инвестирования.

Следующим этапом гармонизации инвестиционного законодательства должно стать формирование единого пространства, благоприятного для инвестиций, на всей территории страны. Его характерной чертой является обеспечение стратегическим инвесторам надежных гарантий защиты инвестиций от экспроприации или национализации, гарантий не ухудшения условий инвестирования в течение инвестиционного цикла и возврата средств в случае срыва проектов не по их вине. [3]

Региональная инвестиционная политика предполагает систему мер, проводимых на уровне отдельного региона и способствующих мобилизации инвестиционных ресурсов и определению направлений их наиболее эффективного использования в интересах региона. Инвестиционная политика в регионах должна разрабатываться с учетом особенностей экономической и социальной политики, географического положения, природно-климатических и демографических условий, других факторов.

Для формирования эффективной региональной инвестиционной политики необходимо четко знать, от каких факторов зависит динамика инвестиционных ресурсов в регионе, какие региональные условия оказывают влияние на принятие решения об инвестировании в конкретный регион.

На привлечение инвестиционных ресурсов в регион могут оказывать влияние следующие факторы: наличие регионального инвестиционного законодательства, инвестиционный потенциал региона, степень инвестиционного риска, уровень социально-экономического развития региона.

Представляется целесообразным выявить влияние показателей экономического развития региона на объем инвестиций на примере Северо-Кавказского федерального округа. По имеющимся статистическим данным на 01 января 2010 года нами отобраны 30 показателей, характеризующих различные факторы инвестиционной привлекательности регионов СКФО. Зависимой переменной является объем инвестиций, все остальные показатели - независимыми переменными. Все показатели представлены в относительном выражении – в расчете на одного жителя, одного занятого или в индексах, что позволило анализировать сопоставимые данные по регионам СКФО без учета их размеров и численности населения. В результате проведенных расчетов мы получили значения показателей корреляции между исследуемыми переменными, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Степень влияния показателей экономического развития региона СКФО на объем инвестиций

Показатели	Степень влияния на объем инвестиций
Сальдированный финансовый результат предприятий, руб. на 1 работающего	0,4
Поступление налогов и сборов в бюджеты, тыс.руб. на чел.	0,1
Уровень зарегистрированных безработных в % к экономически активному населению	-0,3
Просроченная задолженность по заработной плате, руб. на 1 чел.	0,7
Выбросы вредных веществ, т на 1 тыс. чел.	0,5
Уровень преступности случаев на 100 тыс. чел.	0,1
Коэффициент износа ОП промышленности, %	0,5
Доля занятых на малых предприятиях в общей численности занятых, %	-0,1
Объем внешнего торгового оборота, долл. США на душу населения	0,3
ОФ экономики, тыс. руб. на 1 занятого	0,5
Доля организаций, использующих информационные технологии	0,1
Число ПК с выходом в Интернет на 100 раб.	0,1
Прибыль региона на душу населения	0,6
Доля инновационных товаров в общем объеме, %	0,1
Наличие телефонов на 1 тыс.чел.	0,1
Число выданных патентов	0,1
Индекс физического объема производства, в % к 2008 году	0,2
Ввод в действие жилых домов, кв.м. на 1000 чел. населения	0,4
Обеспеченность населения жильем, в.м. на 1 чел	0,2
Оборот оптовой торговли тыс.руб. на душу населения	0,3
Оборот розничной торговли тыс.руб. на душу населения	0,6
Денежные доходы, руб. на душу населения	0,7
Средне месячная заработная плата работающих, руб.	0,1
Объем платных услуг, руб. на душу населения	0,5
Продукция сельского хозяйства, тыс.руб. на чел.	0,8
Естественный прирост на 1000 чел. населения	-0,1
Экспорт долл. США на 1 работающего	0,4
Численность студентов ВУЗов, тыс. чел.	0,8
Удельный вес организаций, выполнявших научные исследования и разработки в общем числе, %	0,7
Валовой региональный продукт на душу населения, тыс.руб.	0,7

Анализируя данные таблицы, необходимо отметить, что наибольшее взаимное влияние между объемом инвестиций и показателями численности студентов ВУЗов и продукции сельского хозяйства, что обусловлено спецификой региона.

Также существенное влияние на объем инвестиционных ресурсов, привлекаемых в регион, оказывают показатели валового регионального продукта, удельного веса организаций, выполнявших научные исследования и разработки, денежные доходы населения (коэффициент корреляции равен 0,7). Здесь также следует отметить отрицательное влияние такого негативного фактора как просроченная задолженность по заработной плате, коэффициент корреляции которой с объемом инвестиций составил 0,7.

Коэффициенты корреляции больше 0,5 имеют еще два показателя: прибыль региона на душу населения и оборот розничной торговли. Остальные показатели не оказывают существенного влияния на динамику инвестиций в регионе.

Таким образом, объем инвестиций больше зависит от инвестиционного потенциала региона, нежели от степени риска, что подтверждается наличием достоверной корреляции между объемами инвестируемых средств и такими показателями как: валовой региональный продукт, денежные доходы населения, удельного веса организаций, выполнявших научные исследования и разработки, прибыль региона на душу населения и оборот розничной торговли.

Резюмируя все вышесказанное, можно сделать вывод, что региональная инвестиционная политика должна учитывать специфические особенности развития субъекта Федерации и ориентироваться на решение приоритетных экономических, социальных и экологических проблем, что позволит создать необходимую основу для стабильного экономического роста региона.

#### Литература

1. Большой экономический словарь. – М.: Книжный мир, 2001
2. Вахрин П.И. Инвестиции: Учебник. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2002. – С.384
3. Инвестиционная политика: Учеб. Пособие / Ред. Ю.Н. Лапыгина. -М.:КНОРУС,2005.-320с.
4. Финансовая политика. / Учебное пособие под ред. Васильевой М.В., Малий Н.А., Перекрестовой Л.В. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2008. – С.90
5. Шин Н. Особенности регулирования инвестиционных процессов на региональном уровне // Инвестиции в России. - 2005. - № 5. - С. 31-33.

Лехтянская Л.В.

Кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и экономики Владивостокский государственный экономический университет экономики и сервиса, филиал в г. Находка

## МЕРОПРИЯТИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Аннотация*

*В статье рассмотрено - управление финансовыми результатами на предприятии, которые должны реализовываться в тесной связи друг с другом, то есть, носить системный характер. Только в этом случае каждое из мероприятий, направленных на повышение эффективности деятельности, будет работать с ожидаемой степенью отдачи. Немаловажно учитывать и то, что управление финансовыми результатами должно представлять собой непрерывный процесс, так как в противном случае достижение эффективности управления значительно затрудняется либо исключается вообще.*

**Ключевые слова:** финансовые результаты, системный подход, издержки производства, материальные затраты.

Lekhtyanskaya L.V.

PhD in Economics, Associate Professor of the Management and Economics Chair, Vladivostok State University of Economics and Service, Nakhodka Branch.

## EVENTS FOR ENHANCEMENT OF THE MANAGEMENT SYSTEM BY FINANCIAL RESULTS OF THE ENTERPRISE

*Abstract*

*In the clause it is considered - management of financial results at the enterprise which should be implemented in a close connection with each other; that is, have system character. Only in this case each of the events directed on increase of efficiency of activity, will work with expectation degree of return. It is important to consider and that management of financial results should represent continuous process, otherwise management efficiency achievement is considerably at a loss or excluded in general.*

**Keywords:** financial results, the system approach, production costs, material inputs.

Предприятиям в условиях высоко динамичной рыночной среды, для того чтобы выжить, необходимо проявлять предприимчивость и бережливость.

Как известно, чем выше финансовые результаты предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться на краю банкротства.

Успешное управление финансовыми результатами характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, оптимальностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Показатели финансовых результатов предприятия во многом определяются эффективностью производства и реализации продукции.

Как показывает практика, различные мероприятия в рамках управления финансовыми результатами на предприятии должны реализовываться в тесной связи друг с другом, то есть, носить системный характер. Только в этом случае каждое из мероприятий, направленных на повышение эффективности деятельности, будет работать с ожидаемой степенью отдачи. Немаловажно учитывать и то, что управление финансовыми результатами должно представлять собой непрерывный процесс, так как в противном случае достижение эффективности управления значительно затрудняется либо исключается вообще.

На сегодняшний день вопросы эффективности реализации системного подхода к управлению финансовыми результатами являются одними из ключевых в общей системе управления на предприятии, что подчеркивает актуальность проведения исследований в данной области.

Любая предпринимательская деятельность в условиях развития рыночных отношений требует оптимального сочетания основных видов ресурсов: материальных, трудовых, финансовых. Роль финансовых ресурсов в осуществлении предпринимательской деятельности трудно переоценить. Они необходимы для обеспечения нормального кругооборота средств предприятий, для проведения своевременных расчетов этих предприятий между собой и с другими контрагентами рынка.

В общем виде, финансовые ресурсы - это совокупность денежных средств в форме доходов и внешних поступлений, предназначенных для выполнения финансовых обязательств и осуществления затрат по обеспечению расширенного воспроизводства.

Систематическое снижение издержек – это основное средство повышения прибыльности функционирования предприятия, а также действенный метод повышения эффективности использования финансовых ресурсов, находящихся в распоряжении предприятия.

В условиях рыночной экономики, когда финансовая поддержка убыточных предприятий является не правилом, а исключением, как это было при административно-командной системе, исследование проблем уменьшения издержек производства, разработка рекомендаций в этой области – один из краеугольных камней всей экономической теории.

Можно выделить следующие основные направления снижения издержек производства во всех сферах национальной экономики:

- использование достижений НТП;
- совершенствование организации производства и труда; [1]

Дело в том, что сама деятельность по обеспечению экономии затрат в подавляющем большинстве случаев требует затрат труда, капитала и финансов. Затраты по экономии издержек тогда эффективны, когда рост полезного эффекта (в самых разных формах) превысит затраты на обеспечение экономии. Возможен и другой вариант, когда уменьшение издержек на производство изделия не изменяет его полезных свойств, но позволяет снизить цену в конкурентной борьбе. В современных условиях типичным является не сохранение потребительских качеств, а экономия на издержках в расчете на единицу полезного эффекта или других важных для потребителя характеристик.

Задача получения более дешевого сырья, является ключевой проблемой предприятия. Рассмотрим на примере рыбодобывающего предприятия. Эта проблема может быть решена двумя способами.

Первое, пополнение собственного рыбодобывающего флота, что является дорогим вариантом и требует капитальных инвестиций. Предприятию для реализации разделов программ, приходится рассчитывать только на собственные силы – развитие за счет прибыли и за счет привлечения средств иностранных инвесторов. Но того и другого не наблюдается. При этом следует заметить, что если даже добиться 100% загрузки предприятия, то трудности со сбытом как готовой продукции, так и рыбы-сырца не позволят получить достаточного объема свободных средств, для вложения их в обновление оборудования: модернизацию флота, покупку рыбомучной установки, перевооружение цеха копчения и ввод новых мощностей по прогрессивным технологиям замораживания и упаковки.

Второе, реализация рыбного сырья напрямую покупателям, минуя цепь посредников. Следует заметить, что, если в Японии только 15 % рыбы продается посредниками (остальная часть непосредственно производителями), то в России от 30 до 70 % рыбы реализуется через посредников, что существенно сказывается на цене рыбы-сырца, реализуемой предприятием. В настоящее время цены на рыбную продукцию постоянно растут из-за износа основных средств рыбодобывающих предприятий, больших затрат на обеспечение оборудования ловли и его обслуживание, снижения общего вылова рыбы, которое связано с ограниченностью квот и падением рыбных запасов морей, инфляции, удорожания электроэнергии, стоимости нефти. Все эти и другие факторы отрицательно влияют на себестоимость рыбной продукции и бьют по карману, доступности и достатку обеспечения рыбой населения. [2]

Рекомендуется создать разветвленную сеть торговых домов или представителей в других регионах и краях России, создать крупных заказчиков продукции, что позволило бы осуществлять непрерывный процесс производства и сбыта продукции, даже при небольшой рентабельности.

Прибыль является основным элементом финансовых ресурсов предприятия. Являясь источником производственного и социального развития, прибыль занимает ведущее место в обеспечении самофинансирования предприятий и объединений, возможности которых во многом определяются тем, насколько доходы превышают затраты. Чем больше величина прибыли, тем эффективнее функционирует предприятие и тем устойчивее его финансовое состояние. Поэтому поиск резервов повышения эффективности использования финансовых ресурсов – одна из основных задач в любой сфере бизнеса. [3]

Если проанализировать структуру и динамику пассивов на предприятиях, то можно сделать вывод о высокой зависимости предприятий от внешних источников финансирования, их финансовой нестабильности, а также как следствие, финансовой неустойчивости.

Для анализа затрат на производство и реализацию продукции рассмотрим деятельность консервного цеха предприятия.

При анализе затрат на производство и реализацию продукции видим, что высокую долю занимают материальные затраты. Вследствие этого можно утверждать, что именно материальные затраты являются основным элементом формирования себестоимости консервного цеха компании. Рост данного показателя к концу анализируемого периода обусловлен увеличением объема производства по консервному цеху.

Увеличились постоянные затраты относимые с других цехов на консервный цех, в связи с увеличением объемов производства и рентабельности консервной продукции.

Факторный анализ прибыли от реализации продукции показал, что валовая прибыль увеличилась за счет изменения объема товарной продукции, структуры консервной продукции и увеличения отпускных цен, но рост себестоимости повлиял на снижение суммы валовой прибыли.

Тем не менее, следует отметить, что на предприятии существуют неиспользованные резервы снижения затрат, которые необходимо использовать.

Систематическое снижение издержек – это основное средство повышения прибыльности функционирования предприятия.

Задача приобретения дешевого сырья, является ключевой проблемой предприятия. Эта проблема может быть решена двумя способами.

Первое, пополнение собственного рыбодобывающего флота, что является дорогим вариантом и требует капитальных инвестиций.

Второе, реализация рыбного сырья напрямую покупателям, минуя цепь посредников.

Основными мероприятиями направленными на снижение затрат на производство и реализацию консервной продукции, являются:

- сокращение транспортных расходов в результате замены арендуемого автотранспорта на собственный транспорт предприятия;
- сокращение трудоемкости работ с помощью приобретения закаточного полуавтомата для жестяных банок;
- сокращение материальных расходов и расходов на оплату труда за счет механизации процесса обработки многооборотной тары.

Также рекомендуется создать разветвленную сеть торговых домов или представителей в других регионах и краях России, создать крупных заказчиков продукции, что позволило бы осуществлять непрерывный процесс производства и сбыта консервной продукции, даже при небольшой рентабельности.

В результате предложенных изменений предприятие не только получит дополнительный приток прибыли, но и укрепит свое положение на рынке.

#### Литература

1. Абдуллина, С.Н., Вишневецкая, Н.И. Формирование затрат на производство продукции предприятиями в рыночных условиях. — М.: Наука, 2006. — 382 с.
2. Антони, Роберт Н. Основы бухгалтерского учета. — М.: Триада НТТ, 2005. — 412 с.
3. Баканов, М.И., Шеремет, А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. — М.: Финансы и статистика, 2007. — 570 с.

**Лихнович М.О.**

Магистрант, Тюменский государственный университет, г. Тюмень  
**СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА БАНКОВСКИХ УСЛУГ В РОССИИ**

*Аннотация*

*В статье рассматривается общепризнанная банковская стратегия, разграничение понятий: банковская услуга и банковских продукт, а так же формирование рынка банковских услуг в России (проблемы и перспективы).*

**Ключевые слова:** банковский продукт, банковская операция, банковская услуга.

**Likhnovich M.O.**

Master student, Tyumen state University, Tyumen  
**MODERN CONDITION of the MARKET of BANKING SERVICES IN RUSSIA**

*Abstract*

*The article discusses the avowed banking strategy, the distinction between the concepts of banking services and banking product, and formation of the market of banking services in Russia (problems and perspectives).*

**Keywords:** banking product, banking operation, banking.

В развитии отношений между банками и их клиентами большая роль отводится таким моментам, соблюдение которых позволяет раскрыть сущность банка как кредитной организации.

Отношения банка с клиентами должны быть объективными. В этом смысле банк является таким субъектом, который производит продукт, отличающийся от любого другого. Этот продукт является товаром, так как он содержит в себе деньги: они

способствуют развитию сфер обслуживания, производства, распределения, обмена и потребления, и тем самым развивают денежно-кредитные отношения с клиентами.

У каждого банка есть своя стратегия, и на ее основе идет ориентация на интересующие его группы потребителей своих продуктов, будь то предприятие, учреждения или простое население. В каждом сегменте рынка изучается клиентская база, состоящая из физических и юридических лиц.

Как расширить свою клиентскую базу банк должен думать заранее, чаще всего выигрывают банки, предоставляющие наиболее большой спектр услуг. Необходимо понимать, что работая с определенными сегментами, нужно четко знать, что предлагать каждому потребителю.

Деятельности банка на различных рынках банковских услуг, ее результаты всегда фиксируются в определенных источниках, а дальше служат основой маркетингового анализа всего комплекса отношений банка с клиентами.

За счет здоровой конкуренции в российском банковском секторе без аналитики межбанковской ситуации не обойтись. В каждом банке есть маркетинговый отдел, который анализирует множество различных аспектов. Наиболее важные из них для данной статьи, это:

- 1) Изучение конкурентов, которым в той или иной мере удастся лидировать на рынке кредитования, вкладов и др.;
- 2) Сопоставление конкурентов со своим банком.

Основой для осуществления сделок, как для банка, так и его клиентов необходимо знать значение понятий: банковские продукты, банковские услуги и банковские операции.

Банковские продукты – это предоставляемый банком в определенной последовательности взаимосвязанный комплекс банковских услуг, направленный на удовлетворения потребностей клиента банка.

Банковская услуга — это результат отдельных технических, технологических, интеллектуальных, профессиональных и других действий, направленных на удовлетворение потребностей клиентов банка.

Банковская операция – это операции, направленные на решение задач и реализацию функций банка, регламентируемые банковскими законами и нормативными правовыми актами, т.е. отражающие банковскую деятельность.

Именно эти три понятия нужно разграничивать при исследовании банковского рынка маркетологами.

Чтобы держаться на плаву, надо знать политику и действия конкурентов.

Следует отметить, что успехи банков в создании и реализации продуктов или услуг во многом определяется операциями, при помощи которых услуги банка становятся достоянием многочисленных клиентов.

Взять относительно недавно введенную бесплатную услугу для клиентов как электронная очередь. За рубежом данная услуга внедрилась уже давно, получила большую распространенность и добилась популярности. Большой процент банков начал внедрять данную услугу, и, заметим, что должного результата она позволяет достигать, это: снижение недовольства граждан, понижение шума в помещении, регулирование очереди. Все это позволяет ускорить процесс осуществления банковских операций. При относительно недорогом оборудовании достигается результата. Можно сделать вывод, что электронная очередь вводится во всех банках России.

Рынок банковских услуг характеризуется свободным выбором партнеров и наличием конкуренции. Развитие этих отношений способствует увеличению спроса и предложения на услуги банков, стимулирует к расширению ассортимента и качества услуг.

Формирование рынка банковских услуг представляет собой сложный процесс, требующий мобилизации не только внутренних ресурсов, но и широкого использования опыта мировых банков.

Не только в банках, но и во всех отраслях экономики лишь отдельные коммерческие организации уделяют большое внимание изучению зарубежного опыта. Можно отметить, что в банковской сфере этот аспект очень важен. Так как за границей банки развиваются более эффективно. Многие российские банки представлены во многих регионах, особенно если взять такие банки как Внешторгбанк, Сбербанк, Альфа-банк и другие. Как никто другой такие банки должны стать инициаторами в использовании опыта иностранных банков в улучшении структуры и качества услуг, а так же развитии банковского маркетинга.

Российский банковский стремится к улучшению обслуживания, возникновению новых банковских услуг, которые будут наиболее полно затрагивать интересы общества. Но по мере развития кредитных отношений у банков появляются многочисленные обязанности, аккуратное выполнение которых способствует увеличению объема банковских услуг. Тем самым нужно расширять изучать международный опыт, совершенствоваться и вводить на российский рынок качественные продукты, которые будут пользоваться спросом, и будут удовлетворять потребности различных слоев населения.

#### Литература

1. [<http://www.finansy.asia/articles/rynok-bankovskih-produktov>]
2. [<http://banking.moy.su/>]
3. [[http://www.dkb-fin.ru/bankovskie\\_operacii.html](http://www.dkb-fin.ru/bankovskie_operacii.html)]
4. [<http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3010>]
5. [[http://www.rae.ru/fs/?section=content&op=show\\_article&article\\_id=100o0051](http://www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=100o0051)]

Лугеумбиза Д. Д.

Аспирант, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

### ПРИМЕНЕНИЕ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА ПРИ ПОСТРОЕНИИ ЦЕНТРАЛИЗОВАННОЙ СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НА ИНТЕГРИРОВАННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

*Аннотация*

*Статья посвящена вопросу централизации системы МТО на интегрированных предприятиях на основании процессного подхода. Цель исследования - разработка рекомендаций по организации системы материально-технического обеспечения на интегрированном предприятии. К основным результатам определяющим научную новизну и практическую значимость статьи относятся:*

*Выявлены основные проблемы, возникающие при переходе от децентрализованной системы обеспечения к централизованной и пути их решения;*

*Сформирован алгоритм внедрения процессного подхода МТО;*

**Ключевые слова:** Процессный подход, материально-техническое обеспечение, централизация МТО, интегрированное предприятие.

Lugeumbiza D. D.

Post-graduate student, Saint- Petersburg university of economy

### APPLICATION OF PROCESS APPROACH IN CASE OF CREATION OF THE CENTRALIZED SYSTEM OF SUPPORT AT THE INTEGRATED ENTERPRISE

*Abstract*



Article is devoted to a question of the organization of the centralized system of procurement at the integrated enterprises based on process approach. Research objective is carrying out researches and development of recommendations about the organization of system of material support at the integrated enterprise. The main results defining scientific novelty and the practical significance of article treat:

The main problems arising upon transition from decentralized system of support to centralized and a way of their decision are revealed:

The algorithm of implementation of process approach of procurement is created;

**Keywords:** Process approach, material support, procurement centralization, the integrated enterprise.

Переход от децентрализованного управления к централизованному занимает достаточно длительный промежуток времени. Условно его можно разделить на определенные этапы:

1. Осуществление головной компанией частичного контроля над закупочно-договорной деятельностью.
2. Головная компания от имени предприятия заключает договора по важнейшим ТМЦ.
3. Головное предприятие само осуществляет закупку, от своего лица.

Отметим, что переход к каждому этапу происходит постепенно. В следствии чего возникает ряд проблем:

1. На определенном этапе смещается центр прибыли и центр затрат.
2. Постоянное изменение в структуре может привести к выпадению каких-либо функций или наоборот к дублированию функций.
3. На определенном этапе размываются границы ответственности, в следствии чего снижается мотивация руководителей.

В качестве средства для решения многих из указанных проблем предлагается рассмотреть вариант процессного подхода к управлению МТО предприятия. Этот подход не отвергает существующего структурно- функционального подхода, он является дополнением позволяющим решить определенные проблемы.

Практическая реализация данной концепции основана на применении принципов и требований всеобщего менеджмента качества, международных стандартов ISO 9000 и процессного подхода к управлению. Указанный подход является интегральным среди тех, которые рассматриваются менеджментом (системно-теоретический, структурно-функциональный, ситуационный и др.), кроме того, он ориентирован на удовлетворение потребителя процесса, что важно с точки зрения функционирования всего предприятия и получения результатов. Ориентация на достижение целей (показателей процесса) предполагает однозначную ответственность за результаты, которую несет владелец процесса [2]. Для дальнейшего рассмотрения процессного подхода, необходимо определить некоторые понятия. Выход - материальный или нематериальный результат процесса, потребляемый внешним по отношению к процессу объектом. Вход - это установленные требования, которые в ходе выполнения процесса преобразуются в выход. Ресурсы бизнес-процесса - материальные или информационный объект, постоянно используемый для выполнения процесса, но не являющийся входом процесса.

Ресурсы процесса

- Находятся под управлением владельца процесса;
- Их объем планируется на большое количество циклов или длительный период работы процесса;

Вход процесса

- Поступают в процесс извне;
- Их объем планируется на один или несколько циклов работы процесса, или выпуск определенного объема продуктов;

Процессный подход предполагает структуризацию деятельности внутри предприятия, определения границ по входам и выходам, регламентацию требований (по срокам поставки, техническим условиям, формам оплаты), распределения ответственности и ресурсов, порядок взаимодействия подразделений. При таком подходе процессы выделяются в виде объектов управления. Для каждого объекта управления определяется содержание и назначаются владельцы процессов. Владелец процессов - это должностное лицо или коллегиальный орган управления, имеющий в своем распоряжении ресурсы, необходимые для выполнения процесса и несущий ответственность за результат процесса [1].

Рассмотрим основные элементы процесса МТО предприятия, представленные на рис. 1 "Процесс МТО на предприятии".

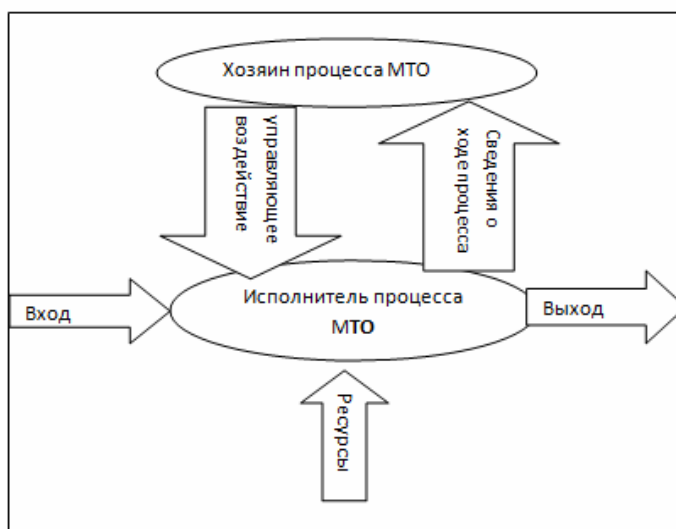


Рис. 1 "Процесс МТО на предприятии"

Входом для МТО предприятия является информация о требуемых ТМЦ, его количественных и качественных характеристиках, а также требуемых сроках поставок. Это могут быть заявки на получение ТМЦ от структурных подразделений, планы поставок, технические требования на закупаемые товары, ведомости заказов материалов и оборудования, коммерческие предложения поставщиков и т. д.

Выходом для МТО предприятия являются материальные ресурсы и различная документация на оборудование (сертификаты, инструкция по эксплуатации, товаросопроводительные документы и т. д.). Также это может быть информация о приемлемости и неприемлемости поставщиков.

К ресурсам процесса МТО относится персонал, информация, оборудование, нормативные документы, регламентирующие процесс МТО на предприятии (ФЗ №223"Об отдельных видах закупок для государственных и муниципальных нужд, ISO 9001 "Процесс МТО", "Положение об отделе закупок"). Также для процесса МТО ресурсом являются поставщики и контрагенты.

Клиентами процесса являются внутренние и внешние поставщики и потребители. Отметим одну существенную деталь: внутрифирменные потребители процесса закупок одновременно являются и поставщиками, поскольку они предоставляют информацию, необходимую для осуществления закупок. Аналогично и внешние поставщики являются потребителями процесса, т.к. на основании технологии бизнес-процесса принимаются решения об их оценке и переоценке, аккредитации или лишении аккредитации, допуске к процедурам отбора, включении в список недобросовестных поставщиков и т.д. [2].

Перечислим решения поставленных в начале статьи проблем:

1. Для предприятия центром затрат всегда должен быть исполнительный орган - хозяин процесса.
2. Хозяином процесса в зависимости от степени централизации МТО на интегрированном предприятии может быть либо исполнительный орган предприятия либо исполнительный орган головной компании.
3. При процессном подходе все функции предприятия описаны в виде сети процессов, при изменении структуры предприятия или даже при переносе всех функций предприятия в головную компанию, процессы остаются теми же, меняется только хозяин и исполнитель процесса. Это позволяет избежать дублирования или выпадения определенных функций, а так же помогает определить четкие границы ответственности.

Для внедрения процессного подхода МТО на предприятии рекомендуем использовать следующий алгоритм, представленный на рис. 2



1. Елиферов В. Г., Репин В. В. Бизнес процессы регламентация и управление - М.: Инфра - М, 2004 - С.18
2. Плященко В. И. Журнал -Процессный подход к управлению закупками и повышение конкурентоспособности предприятия/ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ И B2B МАРКЕТИНГ -2011 - С. 56-58

Кузнецова Н.В.<sup>1</sup>, Маслова Е.В.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Доктор экономических наук, профессор, <sup>2</sup>аспирант кафедры мировой экономики, ФГБОУ ВПО «Дальневосточный федеральный университет»

### МОДЕЛЬ ГАРМОНИЗАЦИИ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ, РЕПУТАЦИЕЙ И КОРПОРАТИВНЫМ УПРАВЛЕНИЕМ АННОТАЦИЯ

*Аннотация*

*Рассматриваются теории корпоративной социальной ответственности (КСО), ее современные формы. Обосновывается необходимость развития социальной ответственности бизнеса, как создание необходимого социально-ответственного пространства в решении социально-экономических проблем общества. Предложена динамическая модель КСО, определяющая отношения между КСО, репутацией и корпоративным управлением. В статье проводится анализ превращения целей организации в рамках КСО в ценность для организации и для стейкхолдеров. Подчеркивается важность гармонизации процессов объединения целей организации и целей стейкхолдеров.*

**Ключевые слова:** корпоративная социальная ответственность, ответственность, качество жизни, благотворительность, стейкхолдеры, программы КСО, модели КСО

Kouznetsova N.V.<sup>1</sup>, Maslova E. V.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Doctor Of Economic Sciences, associate professor, <sup>2</sup>postgraduate student, Far Eastern Federal University

### MODEL OF HARMONIOUS RELATIONS AMONG CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY, REPUTATION AND CORPORATE GOVERNANCE

**Abstract**

*The article contains the analysis of various theories of CSR and its modern forms. The work includes the explanation of the need for the development of corporate social responsibility of business. Moreover, this development is viewed as socio-responsible landscape for solving the socio-economic problems of society. The article provides the dynamic model of CSR that explains the dependence of CRS on reputation and corporate governance. Also, the article contains the analysis of turning objectives of organization into values for the organization and stakeholders. The emphasis is made on the harmonious combination of organization's and stakeholders' objectives*

**Keywords:** corporate social responsibility, quality of life, philanthropy, stakeholders, programs of CSR, models of CSR.

Переход к постиндустриальной стадии развития общества заставляет бизнес еще более активно двигаться в сторону увеличения социальных затрат. Многие успешные страны доказали необходимость формирования института – социально-ответственного предпринимательства по отношению к государству, обществу в целом и человеку.

Социально ответственное поведение компаний, особенно в США и Европе, продемонстрировало, что экономическое развитие не мыслится без их участия в решении социальных проблем общества. Общество влияет на эффективность функционирования бизнеса качеством рабочей силы, уровнем покупательской способности, стабильными условиями работы. Благополучное социальное окружение, которое нормативно мотивируется государством, способствует развитию бизнеса. Затраты компаний на проведение социально ответственной политики являются долгосрочными инвестициями, направленными на улучшение условий бизнеса.

Впервые, к термину корпоративной социальной ответственности (КСО) бизнеса обратился американский экономист Г. Боуэн в 1953 году в работе «Социальная ответственность бизнесмена», которая положила начало современной литературе о КСО [12]. По его мнению, социальная ответственность бизнесмена состоит в реализации той политики, принятии таких решений либо следовании такой линии поведения, которые были бы желательны с позиций целей и ценностей общества, то есть указал на необходимость учитывать общественные ценности и цели. Слабость такого подхода, на наш взгляд, состоит в отсутствие инвентаризация – практических рекомендаций по формированию КСО.

К сторонникам данного понимания можно отнести К.Девиса, Дж.МакГири, С.Сети, А.Кэрролла. К. Девис первым обосновал, что проблема социальной ответственности должна рассматриваться в управленческом контексте. [12]. К. Девис и Р. Бломстр определили направленность КСО как «обязанность лиц, принимающих решения, предпринимать такие действия, которые будут направлены не только на удовлетворение их собственных интересов, но также на защиту и приумножение общественного богатства». Проблема содержания КСО была уточнена Дж. МакГуиром, указавшим, что «корпорация имеет не только экономические и правовые обязательства, но несет и некую ответственность перед обществом, выходящую за их пределы» [16]. С.Сети в свою очередь конкретизировал содержание КСО, указав, что оно «предполагает выведение корпоративного поведения на уровень, соответствующий преобладающим социальным нормам, ценностям и ожиданиям» [19]. Основываясь на подходах Дж. МакГири и С. Сети и пытаясь согласовать экономическую и социальную ответственность бизнеса, А. Керолл предложил трактовку КСО [25], подразумевающую «соответствие экономическим, правовым, этическим и дискреционным ожиданиям, предъявляемым обществом организации в данный период». Именно подход А. Керолла, позднее воплотившийся в детально проработанной модели, получил наибольшее распространение, стал во многом определять рамки современных исследований в области КСО[10].

С.П. Роббинс и М. Коултер определяют КСО как обязательство фирмы преследовать долгосрочные общественно-полезные цели, принятые ею сверх требуемого в соответствии с законодательством и экономическими условиями. Т. Китчин считает, что КСО - это - специфические обязательства компании и проистекающие из них действия коммерческих организаций... определяемых... вне основной операционной среды бизнеса [2]. М. Палацци и Дж. Статчер пишут, что КСО представляет собой в своей основе философию или образ отношений между предпринимательскими кругами и обществом, причем для их реализации и устойчивости в течение длительного периода времени эти отношения требуют руководства [4]. Р. Дафт определяет КСО как обязанность руководства организации принимать решения и осуществлять действия, которые увеличивают уровень благосостояния и отвечают интересам как общества, так и самой компании [1].

Д. Вуд отметил, что социальная ответственность является одним из важнейших элементов взаимодействия между бизнесом и обществом. Он также предложил три принципа корпоративной социальной ответственности, которые включают в себя: легитимность системы, общественную ответственность организаций и философию индивидуального управления автономией [20].

Таким образом, предприятия являются социально ответственными, давая обратную связь местному сообществу и обществу в целом. Принцип оценки общественного благосостояния основывается на ценностях и культуре, то есть на том, что более важно для людей. Обеспечение реализации общественного благосостояния через компании содействует улучшению корпоративного имиджа и повышает согласованность сотрудников. Общество также получает выгоды в виде повышения качества жизни, улучшения общественного мнения, популярности.

Очень важно обратить внимание на отношения между КСО, корпоративным управлением и корпоративной репутацией (см. рис. 1). Корпоративная репутация формируется из отношений между заинтересованными сторонами и фирмами на товарном рынке и рынке капиталов, а корпоративное управление и корпоративная социальная ответственность являются основными источниками для создания корпоративной репутации.

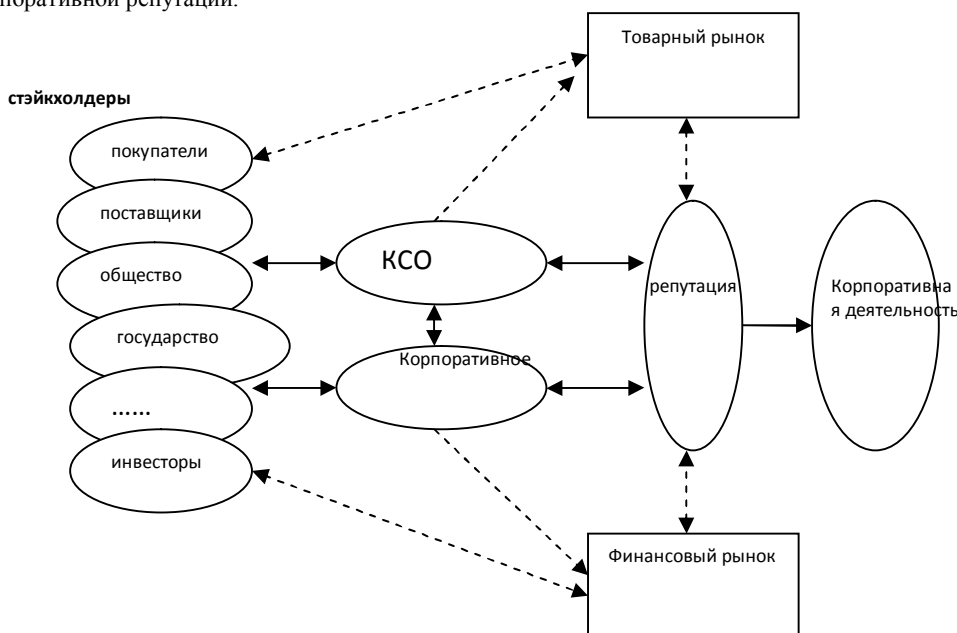


Рис. 1. Динамическая модель отношений между КСО, корпоративным управлением и репутацией

Несмотря на то, что проблема социальной ответственности обострилась в условиях глобализации экономики и сокращения циклов воспроизводства, до сих пор нельзя говорить об окончательно сформированной концепции корпоративной социальной ответственности (КСО). Но очевидно одно, что бизнес без КСО сегодня существовать не может. Дж. МакГауир еще в 1988 г. проанализировал 500 компаний из списка Форбс и обнаружил, что бизнес без социальной ответственности, как правило, не может реализовать свои стратегии, более того стоимость компании на бирже будет сокращаться, если случатся прецеденты судебных разбирательств. С другой стороны, социально-ответственный бизнес обычно хорошо взаимодействует с клиентами, акционерами и обществом, и как следствие, может снизить бизнес-риски и улучшить свой имидж [17].

Наиболее значимый вклад в развитие концепции КСО внесли представители институционального направления. Определив особую роль бизнесмена в производственном секторе и обществе в целом, Т. Веблен определил место проблемы социальной ответственности. Дж. Коммонс выявил прямую связь между экономическим риском и риском неисполнения социальных норм. В рамках неоклассического направления А. Маршалл исследовал институт корпоративизма, высказав предположение относительно существования закономерностей, связанных с возникновением филантропических действий, и возможности выражения последних посредством статистических отчетов. Отдельные аспекты профессиональной этики в контексте теории предельной производительности присутствуют в трудах Дж.Б. Кларка.

Представитель школы либерализма Ф. Хайек в области социальной справедливости (ответственности) основывается на категориях свободы и ответственности. Свобода – средство развития, а справедливость – право на защиту собственности, невозможность покушений на свободу, обеспечивающаяся равенством ограничений [8].

На современном этапе значимую роль в процессе институционализации КСО играют правительственные организации Евросоюза. В 1995 г., была образована сеть Евробизнеса по КСО (European Business Network for CSR [7]), цель которой состояла в распространении принципов КСО в бизнес-среде. Официально понятие КСО оформилось на Лиссабонском европейском саммите в марте 2000 г., основные положения которого позднее были закреплены в документе, опубликованном Европейской комиссией в 2001 г. («Зеленая книга о КСО») [18].

Ассоциация менеджеров России понимает социально ответственную компанию, как действующую по принципам социальной ответственности и осуществляющую комплекс социальных программ в приоритетных для нее направлениях. Крупнейшие ассоциации российского бизнеса — Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП), Торгово-промышленная палата Российской Федерации и Объединение предпринимательских организаций России (ОПОРА) в своих программах ввели как обязательное понятие «социальная ответственность бизнеса».

Подводя итог рассмотрению определений, следует еще раз обратить внимание на предложенную А. Кероллом пирамиду КСО, которая, по сути, объединяет все основные идеи и представляет КСО основанной на разделении на три уровня с точки зрения различных заинтересованных сторон и вопросов, которые их интересуют - социальном, экологическом и экономическом (см. рис.2).



Рис. 2. Три базовых уровня КСО

Все объекты КСО можно разделить на четыре большие группы: бизнес-структуры, органы государственной власти, сообщество и окружающая среда и представить следующим образом (см. рисунок 3).

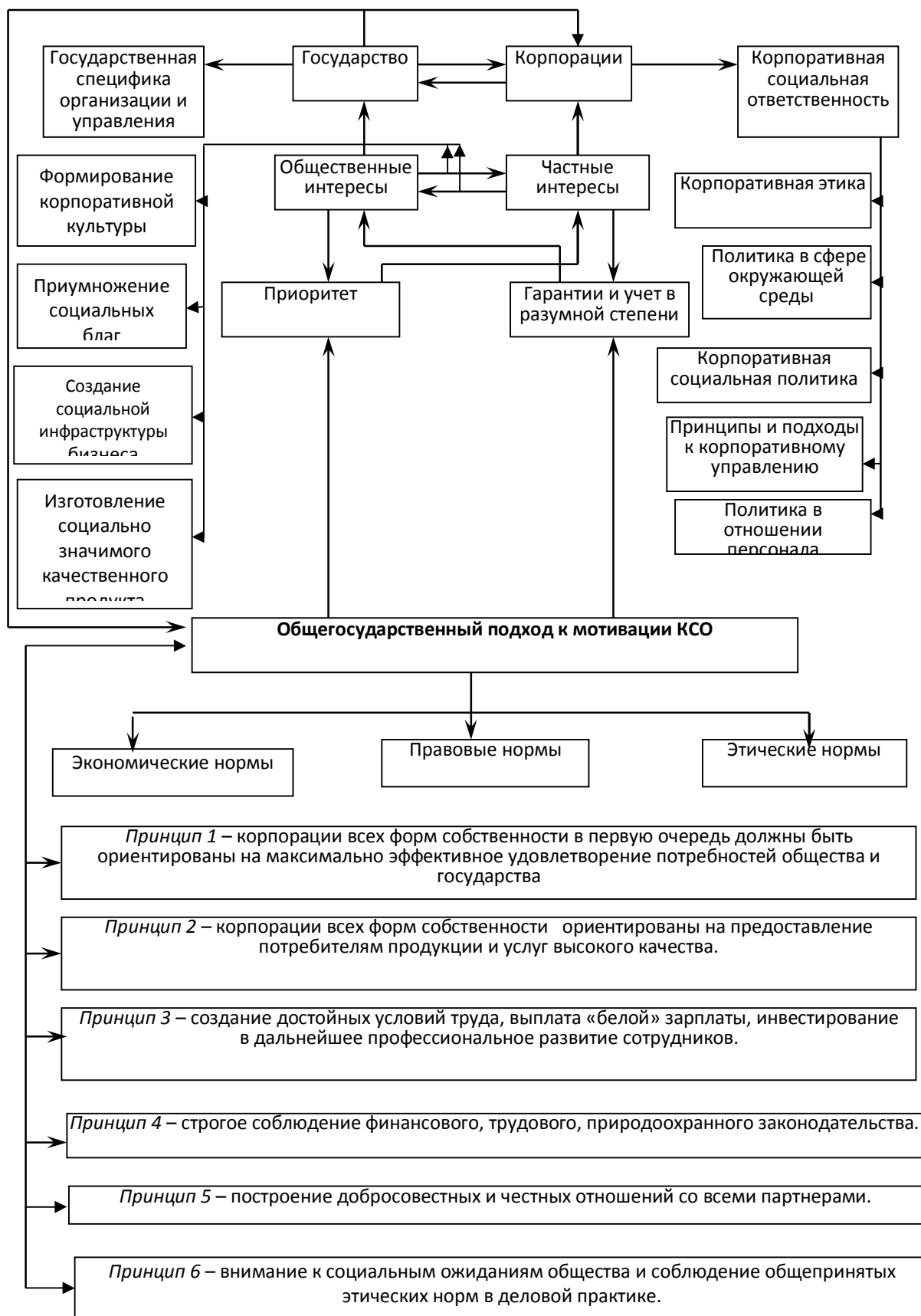


Рис. 3 - Элементы формирования корпоративной социальной ответственности

Следует рассмотреть отношение государственного сектора к КСО. основополагающими ролями можно выделить следующие:

- **Управленческая (санкционирующая) роль:** В этой роли, органы власти на различных уровнях определяют минимальные стандарты для функционирования бизнеса, соответствующие рамкам правового регулирования. Даже управленческая роль может стимулировать промышленные инновации и улучшение технологии производства.
- **Вспомогательная роль.** Установление четких основ политики и механизмов для направления инвестиций бизнеса в КСО, посредством, не имеющих обязательной силы руководств, инструкций или кодексов для применения на рынке, законов и правил. Все это стимулирует инвестиции в КСО, обеспечивает прозрачность информации по различным вопросам и содействует процессу диалога с заинтересованными сторонами.
- **Партнерская роль.** Объединение государственных ресурсов с интересами бизнеса и других субъектов в целях использования дополнительных навыков и ресурсов для решения вопросов КСО, будь то в качестве участников или катализаторов.

- **Подтверждающая роль.** Демонстрация публичной политической поддержки отдельных видов практики КСО на рынке или для отдельных компаний; одобрение конкретных схем поощрения и награждения, инструкций, стандартов и внедрение вышеперечисленного, например, посредством государственных закупок.

Таблица 1. Основополагающие роли государственного сектора по отношению к КСО

<b>Управленческая (санкционирующая) роль</b>	Определение контролирующего и управленческого законодательства	Установление регуляторов и ревизоров	Установление и усиление нормативных и фискальных штрафов и премий
<b>Вспомогательная роль</b>	Обеспечение возможности применения законодательства	Создание систем поощрения	Строительство возможностей
	Спонсорская поддержка	Способствует осведомленности	Стимулирование рынков
<b>Партнерская роль</b>	Комбинирование ресурсов	Продвижение и поддержка вовлеченности стэйкхолдеров	Поддержка и посредничество для конструктивного диалога
<b>Подтверждающая роль</b>	Действия по политической поддержке		Публичное освещение и признание достижений.

Заинтересованные стороны в модели КСО могут рассматриваться как важные источники для создания долгосрочных ценностей. Очевидно, что заинтересованные стороны значительно различаются по своим характеристикам. Они делятся на внутренние заинтересованные стороны (сотрудники, акционеры) и внешние по отношению к компании.

Таблица 2. Стэйкхолдеры в трех различных областях КСО

Уровни КСО	Область КСО	Стэйкхолдеры
<b>Экономический уровень</b>	<b>Рынок</b>	Владельцы и инвесторы
		Покупатели
		Бизнес партнеры
		Поставщики
		Конкуренты
		Государственные институты
<b>Социальный уровень</b>	<b>Рабочее место</b>	Работники и их семьи
		Профсоюзы
	<b>Общество</b>	Сообщество
		Некоммерческие организации
		СМИ
		Образовательные институты
<b>Экологический</b>	<b>Окружающая среда</b>	НКО
		Государственные институты
		Сообщество

Для выполнения целей, определенных политикой КСО, необходим инструментарий в виде определенных действий (Таблица 3).

Таблица 3. Примеры специфических видов деятельности, направленных на выполнение целей, поставленных политикой КСО

Область КСО	Примеры целей	Примеры действий
Рынок	Менеджмент поставщиков Гармонизация отношений с поставщиками Улучшение взаимоотношений с покупателями	Сотрудничество с поставщиками в целях сохранения экологии Применение лучших стандартов в соблюдении этических норм Применение лучших практик по взаимодействию с покупателями
Рабочее место	Улучшение возможностей обучения для сотрудников Улучшение стандартов безопасности Улучшение отношений между сотрудниками	Составление индивидуальных планов Повышение стандартов по обеспечению здравоохранения и безопасности Применение лучших практик менеджмента в сфере коммуникаций
Общество	Вовлечение работников в социальные проекты общества Гармонизация отношений с сообществом	Применение грантовой системы вознаграждений Поддержка социальных проектов как политика компании и культура
Окружающая среда	Повышение стандартов продукции Продвижение альтернативных видов транспорта	Внедрение специфических проектов по сохранению окружающей среды Проекты по использованию альтернативных видов транспорта



Принятие решений, касающихся социальных инициатив, стало частью стратегии, во главе которой - налаживание отношений с заинтересованными сторонами.

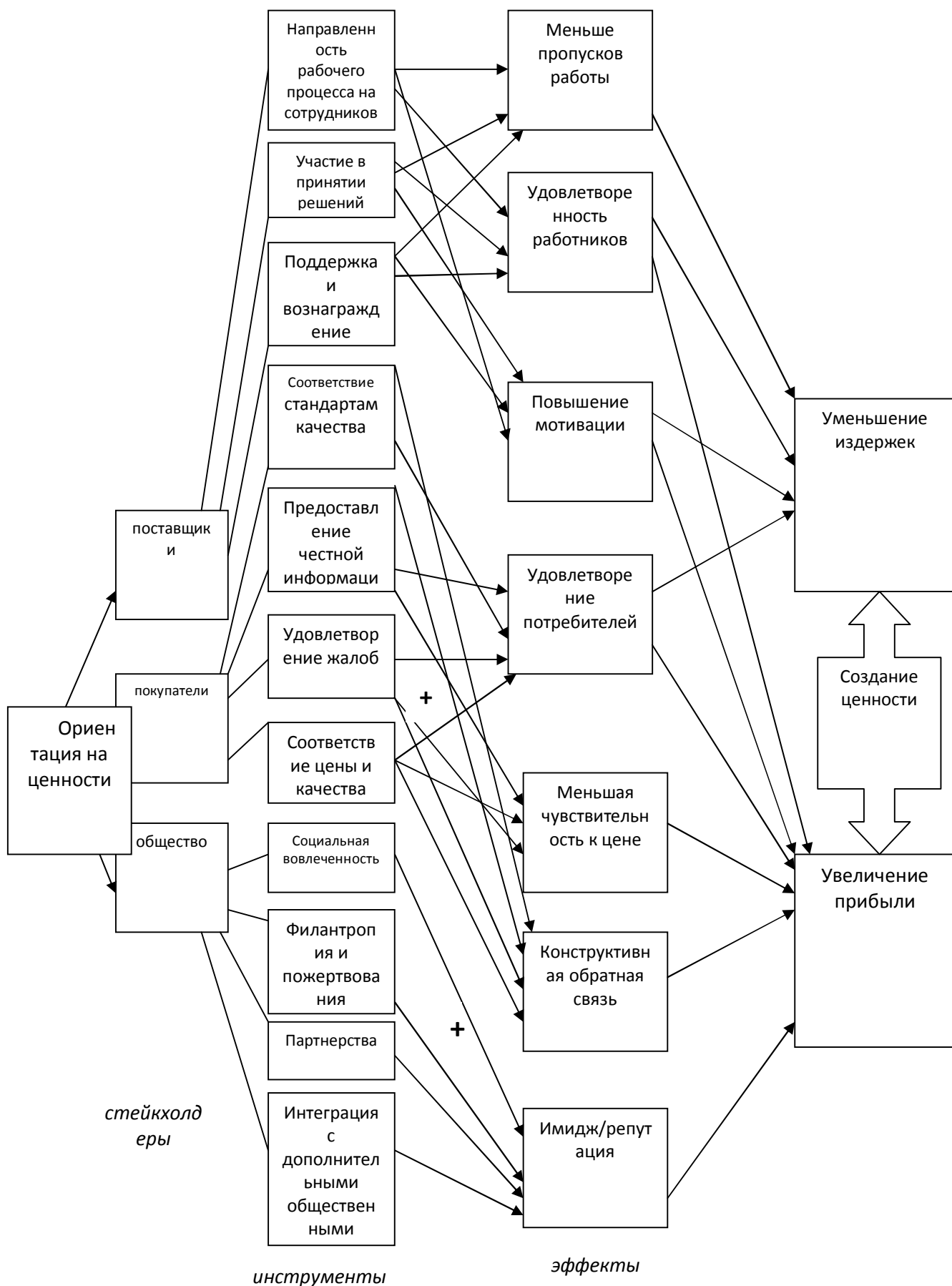


Рис. 4. Модель преобразования элементов КСО в создание ценности для организации

В более широком масштабе, ориентация на устойчивость и удовлетворение заинтересованных сторон включена в корпоративную социальную ответственность. В связи с этим, КСО может быть определено как обязательство бизнеса и вклад в повышение качества жизни работников, их семей и местного сообщества и общества в целом для поддержки устойчивого экономического развития. Тем не менее, вопрос - преследуют ли организации цель удовлетворения интересов заинтересованных сторон по экономическим причинам или это происходит из-за внутренних побуждений, остается открытым.

Важно понять, что социальная ответственность это процесс, с помощью которого формулируются и решаются моральные ценности и проблемы. КСО может также рассматриваться как определенное поведение, сочетаемое с преобладающими социальными нормами, ценностями и ожиданиями исполнения. Поскольку действия компании можно интерпретировать как отражение решений, принятых его руководителями, КСО может особенно зависеть от индивидуального чувства экологической, социальной и этической ответственности менеджеров компании и предпринимателей, которые в свою очередь основаны на их этических понятиях.

Таким образом, корпоративную социальную ответственность следует понимать как процесс, ориентированный на конкретный экономический результат (рис. 4). Затраты компаний на проведение социально ответственной политики следует рассматривать не как расходы, уменьшающие текущую прибыль, а как долгосрочные инвестиции, рассчитанные не на быструю денежную отдачу, а на обеспечение безопасности и улучшение условий бизнеса. Это означает, что цель компании состоит не в снижении этих затрат, а в повышении их эффективности, безусловном достижении инвестиционных целей.

#### Литература

1. Дафт, Р. Менеджмент [Текст] / Р. Дафт. - Питер, 2008. – 867 с.
2. Китчин Т. Корпоративная социальная ответственность: в фокусе бренд [Текст] / Т. Китчин // Менеджмент сегодня. – 2003. – № 5. – С. 24
3. Колесников, С. В. Справедливость социализма [Текст] / С. В. Колесников, В. И. Усанов. – М.: Советская Россия, 1986. – 175 с.
4. Палацци М., Статчер Дж. Корпоративная социальная ответственность и успех в бизнесе [Текст] / М. Палацци, Дж. Статчер. – М.: 1997. – С. 17
5. Роббинс С.П., Коултер М. Менеджмент [Текст] / С. П. Роббинс, М. Коултер. – М.: Изд. дом «Вильямс». – 2004. – С. 192
6. Роговин, В. З. Социальная справедливость и социалистическое распределение жизненных благ [Текст] / В. З. Роговин // Вопросы философии. – 1986. – №9. – С. 53–64.
7. Сайт организации «The European business network for CSR»: URL: <http://www.csreurope.org/> (дата обращения 13.05.2013)
8. Хайек, Ф. А. Индивидуализм и экономический порядок [Текст] / Фридрих А. Хайек. – М. : Издательство «Начала-Фонд», 2000. – 287 с.
9. Bowen H. Social Responsibilities of the Businessman // N. Y: Harper & Row. 1953. – 150 с.
10. Carroll A. B. A three dimensional conceptual model of corporate performance // Academy of Management Review. 1979. С. 497–505
11. Carroll A.B. Corporate Social Responsibility: Evolution of Definitional Construct // Business & Society. 1999. - Vol. 38. №3. – с. 345 - 433
12. Davis K. Can business afford to ignore social responsibilities? [Электронный ресурс] // California Management Review (pre-1986), 2(000003). 1960. P. 70-76 : URL: <http://cmr.berkeley.edu/> (дата обращения 11.02.2013)
13. Davis K, Blomstrom R Business and Society: Environment and Responsibility // McGraw Hill: N. Y. 1975.
14. Encyclopedia of Business and Finance // USA— 2nd ed. 2007. - 814 с
15. European multi stakeholder forum on corporate social responsibility (CSR EMS forum) : Objectives, Composition & Operational Aspects [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ec.europa.eu/enterprise/csr/documents/forumstatute.pdf> (дата обращения 06.11.2013)
16. McGuire J. W. Business and Society // McGrawHill: N. Y. 1963, - 154 с.
17. McGuire, J.B. (1988). Corporate social responsibility and firm financial performance, Academy of Management Journal, 31: - С. 854-872
18. Promoting a European Framework for corporate social responsibility, Employment and Social Affairs, EU, 2001.
19. Sethi S P Dimensions of corporate social performance: An analytical framework // California Management. - 1975. - P. 58–64
20. Wood D J Toward Improving Corporate Social Performance // Business Horizons. 1991. Vol.34. №4 – С. 66-73

**Матвеев А.А.**

Студент, Московский Государственный Университет имени М.В.Ломоносова

#### ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ

*Аннотация*

*В статье затрагивается проблема ограниченности углеводородных ресурсов как основы современной мировой экономики, что вынуждает человечество обратиться к поиску альтернативных источников энергии. Большое внимание уделено структуре и динамике инвестиций в альтернативную энергетику и обуславливающим их факторам, таким как капиталоемкость и доступность ресурсов. Анализируются условия, при которых энергетический ресурс может быть потенциальной основой будущей энергетики.*

**Ключевые слова:** альтернативные источники энергии, энергетический кризис, зеленая экономика.

**Matveev A.A.**

Student, Lomonosov Moscow State University

#### THE ECONOMIC OUTLOOK OF ALTERNATIVE ENERGY SOURCES

*Abstract*

*The article concerns the problem of limited hydrocarbon resources as the basis of the modern world economy. It forces mankind to search for alternative sources of energy. Much attention is paid to the structure and dynamics of investments in alternative energy and factors such as capital intensity and resource availability. There also analyzed conditions under which the energy source can be a potential basis for future energy.*

**Keywords:** alternative sources of energy, the energy crisis, the green economy.

1. Введение.

Благополучие человечества определяется доступностью энергетических ресурсов. Ведь посредством них создаются свет, тепло, пища; обеспечиваются работы промышленности и городской инфраструктуры. Иными словами, наличие энергетических

ресурсов является одним из главных условий жизнедеятельности людей. Этим обусловлена чрезвычайная важность, с одной стороны, эффективного использования существующих запасов энергии, с другой – нахождения её новых источников.

Данная проблема приобретает особое значение в свете сегодняшних мировых экономических и экологических кризисов. Цена барреля нефти в конце 2007 года побила все рекорды, начав препятствовать росту деловой активности. Все это также усугубляется негативными экологическими последствиями использования углеводородов, к которым относятся и глобальное потепление, и загрязнение окружающей среды, и исчезновение многих видов животных и растений.

Но так или иначе, безотносительно к недостаткам углеводородов их количество ограничено. Нефть и газ, образовывавшиеся многие тысячелетия, невозполнимы и могут закончиться в ближайшие полвека. Это ставит на повестку дня вопрос о поиске возобновляемых, недорогих и безопасных источников энергии.

Генеральный секретарь ООН Пан Ги Мун на международной конференции, посвященной альтернативной энергетике, 10 октября 2011 г. заявил, что приоритетной социально-экономической задачей мирового сообщества является повышение энергоэффективности за счет применения возобновляемых источников энергии. По его словам, последние приобретают все большую важность в обеспечении энергией локальных и региональных территорий, а в будущем должны занять главное место в системе мирового энергоснабжения [1, 38].

Действительно, естественная энергия солнца, воды, ветра, земли представляет реальную альтернативу используемым сегодня углеводородам. Она может служить человечеству вечно в силу своей экологической чистоты и восполняемости, относительной равномерности распределения в мире. Это обуславливает большой интерес многих стран к возобновляемым источникам энергии: государства в сотрудничестве с частным предпринимательством осуществляют большие инвестиции в их развитие.

Такие передовые страны как США, Канада, государства Европейского Союза, Индия, Китай, которые обладают развитой промышленностью, но начинают испытывать сырьевой дефицит, инвестируют большие суммы в разработку сберегающих технологий и альтернативную энергетику. Например, в долгосрочную социально – экономическую стратегию, принятую Брюсселем, входит замещение 20-ти % всего потребления углеводородов возобновляемыми ресурсами к 2020-ому году, и увеличение доли последних до преобладающей величины к 2050 году [2, 31]. Правительство Канады разработало программу развития национальной энергетики, предполагающую производство ветроэнергостанциями до 10-ти % электричества к 2015 г. и до 20-ти % - к 2020 году [3,2]. Руководство стремительно развивающегося Китая для удовлетворения энергетических потребностей своей промышленности планирует введение в эксплуатацию ветроэнергостанций больших мощностей до 30 тыс. МВт к 2020 году [3, 2].



Рис. 1 - Географическое распределение рынка ВИЭ, %

Лидерами по объемам инвестиций в развитие альтернативных источников энергии являются США, Индия и Китай (рис. 1) [4, 133]. Россия, к сожалению, в данном рейтинге находится на последних местах, обладая при огромной протяженности своих территорий всего лишь 3-мя % от общего количества мировых возобновляемых источников энергии.

Согласно сведениям одного из ключевых информационных агентств мира Bloomberg в разделе New Energy Finance, инвестиции в развитие возобновляемых природных ресурсов в 2010 году превзошли показатели прошлого года на 30 % (243 млрд. долл. в 2010 г. по сравнению со 187 млрд. долл. в 2009 г.) [1, 39]. Наибольший вклад в положительную динамику рынка альтернативной энергии внесли стремительно развивающиеся азиатские страны, растущая промышленность которых требует дополнительных ресурсов. Так Китай увеличил свои вложения в данную сферу экономики на 30 %, которые составили 51,1 млрд. долларов. Западные страны в свою очередь значительно повысили государственные расходы на научно-исследовательские работы в области альтернативных источников энергии, которые достигли цифры в 35 млрд. долларов [1, 40].

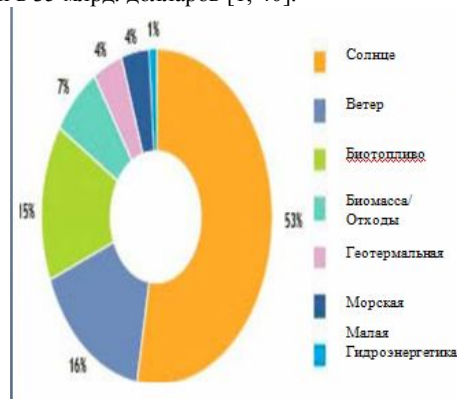


Рис.2 - Структура и динамика инвестиций в альтернативную энергетику.

В 2010 году наиболее популярным среди инвесторов видом альтернативных источников энергии была солнечная, которая получила 89,3 млрд. долларов, что на 49 % больше по сравнению с прошлым годом. Львиная доля этой суммы приходится на страны Европы, которые стремятся к улучшению экологической ситуации посредством установления различных зеленых тарифов. Второе место по росту инвестиций занимает ветроэнергетика, которая получила в 2010 году 96 млрд. долл., что на 31 % больше, чем в 2009 г. 38 % от данной суммы приходится на Китай и прибрежные европейские страны. В то же время инвестиции в разработку технологий по переработке отходов хоть и незначительно, но все же сократились: производство биотоплива на 200 млн. долл. (с \$8,1 до \$7,9 млрд.), биомассы и отходов – 400 млн. долл. (с 12 до 11,6 млрд. долл.) [1, 40].

По данным агентства Bloomberg New Energy Finance, структура мировых расходов на различные виды альтернативных источников энергии в 2010 г. выглядит следующим образом: (рис. 2). Как можно видеть на графике, наибольшая доля инвестиций в альтернативные источники энергии приходится на солнечную энергию (53%). За ней следуют с большим отрывом ветроэнергетика и биотопливо примерно с равными долями (16% и 15% соответственно); затем биомасса и переработка отходов (7%); геотермальная и морская энергия (по 4% каждая), и последний 1% относится к малым гидроэлектростанциям.

Таким образом, солнечная энергетика занимает первое место в мире по объемам инвестиций среди всех альтернативных источников энергии. Это можно объяснить двумя причинами: во-первых, она является очень капиталоемкой, во-вторых, обладает таким стратегически важным качеством как относительно устойчивая доступность, что делает её потенциальной основой будущей энергетики. Что касается первого пункта, то стоимость разработок и производства кремниевых батарей гораздо выше стоимости переработки той же биомассы, которая несмотря на свою небольшую долю в структуре инвестиций (7%), по прогнозам мирового энергетического совета, должна будет к 2030 г. иметь наибольший вклад в международное энергопроизводство [5, 33].

Сравнительно низкую рентабельность производства солнечных батарей необходимо компенсировать растущими правительственными расходами: нельзя оставлять на откуп рынку такую стратегически важную отрасль. Высокие капитальные затраты, не обещающие скорой окупаемости, отпугивают частное предпринимательство и могут осуществляться преимущественно государством. Но по мере развития технологий стоимость солнечных батарей снижается, а эффективность растет, что повышает их инвестиционную привлекательность. Уже сейчас существует прототип солнечной батареи с КПД в 41%, и этот показатель можно и нужно увеличивать [6, 73].

Под относительной доступностью солнечной энергии, о которой сказано во втором пункте, понимается, во-первых, её сравнительная стабильность не в пример ветроэнергетике, подверженной непредсказуемым простоям при отсутствии ветра; во-вторых, сравнительная равномерность распределения в мире в отличие от гидро- и геотермальной энергетики, локализованных на определенной территории. Кроме того, они не требуют производства сырья, необходимого для работы, как в случае биомассы и переработки отходов.

### **3. Вывод.**

Переход к использованию альтернативных источников энергии в виду будущего истощения углеводородов неизбежен. Поэтому дальнейшая специализация энергетики на последних нерациональна и стратегически ошибочна. Вместо того, чтобы вкладывать огромные инвестиции в развитие бесперспективной в длительном периоде нефтегазовой инфраструктуры, которая станет бесполезной при будущем отсутствии углеводородов, необходимо направлять эти средства на переориентацию энергетики и экономики на использование возобновляемых и экологически безопасных ресурсов.

Уже сейчас наиболее передовыми государствами в сотрудничестве с бизнесом активно проводятся научно-исследовательские работы по развитию альтернативных источников энергии: происходит планомерное замещение ими углеводородов. Солнечные батареи, ветроэнергостанции, геотермальные установки постепенно входят в нашу жизнь: все больше и больше появляется крыш из кремниевых панелей в Европе, стремительно развивающийся Китай восполняет нехватку энергетических мощностей путем строительства ветроэнергостанций, многие города Исландии используют геотермальную энергию для отопления своих домов. Все это дает надежду на достижение человечеством устойчивого равновесия, при котором настоящие поколения перестанут жить в ущерб будущим.

### **Литература**

1. Вертешев А.С. Причины и факторы, определяющие возможность и необходимость использования нетрадиционных и возобновляемых источников энергии. Известия высших учебных заведений. Изд-во: Ивановский государственный химико-технологический университет (Иваново). 2012.
2. Каныгин П. Экономика возобновляемых источников энергии (на примере ЕС). Журнал «Мировая экономика и международные отношения», Изд-во: Академический научно-издательский, производственно-полиграфический и книгораспространительский центр Российской академии наук "Издательство "Наука" (Москва), 2009, № 6.
3. Величко С.А., Болтенков А.С. Ветроэнергетика: состояние и перспективы. Интернет – Журнал. «Наше будущее». ХНУ имени В.Н.Каразина. Ссылка на электронный ресурс: <http://unewworld.ucoz.com/102.pdf>
4. Рац Г.И. Мординова М.А. Развитие альтернативных источников энергии в решении глобальных энергетических проблем. Известия ИГЭА. Изд-во: Байкальский государственный университет экономики и права (Иркутск), 2012, №2 (82).
5. Пугач Л.И., Серант Ф.А. Нетрадиционная энергетика – возобновляемые источники, использование биомассы, термохимическая подготовка, экологическая безопасность. Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2006.
6. Майская М. Альтернативные источники энергии: освоение даровой энергии. Журнал «Электроника: наука, технология, бизнес, Изд-во: Рекламно-издательский центр "Техносфера" (Москва), № 8, 2009.

### **Машевская О.В.**

Соискатель, Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации  
**МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ**

### **Аннотация**

*В статье рассмотрены некоторые аспекты разработки стратегии, а так же описаны положительные и отрицательные стороны базовых стратегий менеджмента.*

**Ключевые слова:** стратегический менеджмент, управление, угрозы внешней среды, реализация стратегии.

### **Mashevskaya O.V.**

Belarusian Trade and Economics University of Consumer Cooperatives (BTEU)  
**METHODOLOGICAL BASES OF DEVELOPMENT OF STRATEGY**

### **Abstract**

*In article are considered some of aspects of development of strategy and as positive and negative sides of basic strategy of management are described.*

**Keywords:** strategic management, administrative department (management), environment threats, strategy realization.

Формирование и укрепление рыночных отношений стимулирует применять новые подходы и формы в управлении, меняет (а порой и кардинально) характер решаемых задач и методы их достижения, а так же выработку стратегии.

Выработка четко сформулированной стратегии и определения органических целей развития является следствием проявления внешних условий существования предприятия, например, условия макроэкономической нестабильности, сложность взаимосвязи экономической и политической среды. Четко сформулировать стратегию для фирмы в соответствии со сложившейся экономической ситуацией, наметить пути ее реализации и по-возможности, оценить предполагаемый результат, требует от менеджера креативности, знаний и опыта, интуиции в едином подходе к формулировке стратегических перспектив функционирования и развития фирмы.

Стратегия функционирования современных фирм отличается значительным лагом (амплитудой), как по срокам разработки, так и по видам и охватываемым функциональным подсистемам. В период трансформации при переходе к рыночной экономике государство постепенно изменяло «правило игры» для функционирующих предприятий (фирм) частной формы собственности, что потребовало от ряда фирм применения разнообразных и комбинированных стратегий управления.

К комбинированным стратегиям, на наш взгляд, можно отнести стратегию, основанную на использовании частно-государственного партнерства - аутсорсинга, т.е. передачи части непрофильных функций на договорной основе другим фирмам, специализирующихся только в определенной области и обладающих немалыми прикладными знаниями, опытом, мультимедийными и другими техническими средствами. Иными словами, аутсорсинг – это определенная стратегия управления, позволяющая оптимизировать функционирование фирмы за счет сосредоточения деятельности на главном стратегическом направлении развития. Так, например, предприятиям государственной формы собственности можно предложить использовать аутсорсинг информационных технологий, аутсорсинг бизнес-процессов и производственный аутсорсинг.

Преимущества такого взаимодействия заключаются в возможности получить конкурентное преимущество, перераспределить ресурсы фирмы, задействованные ранее во второстепенных функциях и направлениях.

Следующим преимуществом данной стратегии является уменьшение издержек. Поскольку привлечение специалиста со стороны обходится предприятию дешевле, чем содержание штата и собственной структуры, занимающейся аналогичной деятельностью. Связано это с тем, что у узкоспециализированного аутсорсера, т.к он оценивает и предлагает свою работу (услуги) как единое целое, себестоимость выполнения функции ниже. Но с другой стороны, если фирма передаст в аутсорсинг достаточно функциональных обязанностей, это может сказаться на росте уровня издержек, поскольку аутсорсинг не учитывает появление системного риска.

Системный риск может возникать из-за макроэкономической нестабильности в стране, увеличения инфляционных ожиданий, снижения реального уровня процентных ставок. При анализе воздействия системного риска инвестор оценивает степень необходимости инвестирования в рассматриваемый проект с точки зрения существующих альтернатив для вложения своих средств, т.е. предстоящей капитализации.

В данной ситуации применим метод осуществления спонтанных изменений на фирме, предложенный И. Ансоффом в учебном пособии «Стратегическое управление» [1, с.241]. Метод основан на сравнительном анализе расхождений между управленческой компетенцией и уровнем, необходимым для внедрения и поддержки изменений. Учитывая скорость распространения изменений и вероятность изменения конкуренции в данных условиях, необходимо рассчитать время воздействия изменений на фирму для принятия соответствующих контрмер.

Применение фирмой мер по снижению угроз внешней среды могут способствовать снижению риска до минимума. Однако если фирма выберет вариант, который будет сопровождаться демонтажем старой материально-технической базы, сокращением товарно-материальных запасов, пересмотр профессиональных навыков действующего персонала, модернизация нового производства, и др. - это будет отражаться на уровне как постоянных, так и переменных издержек. Поэтому складывается двоякая ситуация, с одной стороны, позитивный момент, когда снижается степень угрозы окружающей среды, а с другой стороны, негативный момент, когда у предприятия растут общие издержки из-за нерентабельной производственной деятельности и расходов, связанных с прекращением данного вида деятельности.

В реальной ситуации оперативно реагировать на изменения окружающей среды способны только хорошо организованные фирмы. Обычно это мелкие компании, не занимающиеся изучением внешней среды и прогнозированием. Однако такие компании, в силу своих небольших размеров и высокой маневренности, могут оперативно реагировать на происходящие события и мгновенно принимать конкретные действия.

Вернемся к анализу базовых (стартовых) конкурентных стратегий, которые в большинстве учебных пособий по менеджменту основываются на стратегиях конкурентных преимуществ: это лидерство по издержкам (лидерство в минимизации издержек) и дифференциация (создание отличительных системных свойств). Схематично данные стратегии представим в виде таблицы 1.

Таблица 1 – Базовые стратегии конкурентных преимуществ

Стратегия/ свойства	Лидерство по издержкам
Преимущества	Наличие конкуренции в одной отрасли заставляет сокращать системные издержки, улучшать качества продукции, производитель ведет игру на понижение цены.
Недостатки	Часто желаемый результат носит сугубо номинальный характер, т.е. с точностью достичь желаемого результата невозможно из-за достаточного роста уровня цен (инфляции), проблемы административного характера, которые невозможно преодолеть, например, невозможно снизить некоторые виды издержек (налог на добавленную стоимость, налоги в фонд социальной защиты населения, и др.)
Стратегия/ свойства	Дифференциация (создание отличительных системных свойств)
Преимущества	Товар фирмы узнаваем и имеет бред; персонал отличается высокими профессиональными качествами и при продаже товара не применяется традиционный подход «толчок в спину». Анализ разнообразных модификаций стратегии дифференциации показывает, что данная стратегия претерпевает изменения, и сегодня основой данного подхода становится не количество, а качество товаров и услуг. - Ключевое положение занимает стратегия управления знаниями или использования интеллектуального потенциала персонала фирмы.
Недостатки	Создание отличительных черт продукции ведет к однозначному росту издержек, которые перекладываются в последствие на потребителя.

Одним большим недостатком данных стратегий является то, что они не учитывают ряда факторов современности (кризисности, перепроизводства, макроэкономические показатели, и др.); возможность применения данных стратегий подходит для фирм, которые занимают малую долю рынка и нацелены на достижение только одной конкретной цели. Если заданные стратегией цели не достигнуты, альтернативных вариантов реализации, выше предложенные стратегии не представляют (не дают). - В базовых моделях отсутствует оценка эффективности реализации стратегии.

Так, конкурентные стратегии помогают предприятию обеспечить конкурентные преимущества на рынке с точки зрения привлечения потенциальных потребителей, и определяют какую политику выбрать по отношению к конкурентам. В данном случае следует процитировать Фрэда Р.Дэвида, который писал: «Выбираемые стратегии должны эффективно капитализировать сильные стороны фирмы, преодолевая свои слабые стороны, извлекая преимущества благодаря внешним условиям и успешно уклоняться от внешних опасностей» [2, с.8]

Формулируя стратегию, необходимо учитывать срок ее реализации, зависящий от ряда факторов. 1) опыт компании по реализации предшествующих стратегий; 2) срок стратегии пропорционален размеру бизнеса: чем крупнее бизнес, тем долгосрочнее его стратегия; 3) влияние отрасли, ее специфики (легкая промышленность, электроэнергетика, и др.); 4) знания, навыки и интеллект собственника (-ов) бизнеса; 5) реализуемая стратегия не должна существовать отдельно от рынка и внешней среды.

Используя упрощенный подход, основываясь на разработках П.Лоранжа можно выделить три уровня стратегий:

1. Корпоративная стратегия, направленная на реализацию стратегических целей компании и всех ее подразделений;
2. Деловая стратегия, направленная на разработку отдельно взятого вида продукции (в основном цель нового продукта занять позицию «звезды», но как показывает практика «звезда» может быть и со знаком вопроса);
3. Функциональная стратегия, направленная на ценовой и ассортиментный перечень данной сферы деятельности, на анализ конкурентной среды [3]

Следующим моментом при реализации стратегии должен стать стратегический контроль. Однако в большинстве случаев линии обратной связи от стратегического контроля сводятся одновременно на все элементы стратегического процесса. Но практика показывает, что одновременный контроль не возможен, поскольку такое положение предполагает одновременный сбор разрозненной информации с разных структурных подразделений. При поступлении информации по обратной связи об отклонениях в реализации стратегии подразделениям, которые занимались разработкой данной стратегии, менеджеры принимают ответные решения, которые порой носят асимметричный характер.

В заключении следует сделать вывод, что проведенный анализ разработки стратегии позволяет сформулировать обобщенное представление о процессе формирования и реализации стратегии. Формирование стратегии - это мысленно-аналитический, динамично развивающийся, коллективно-групповой процесс осмысления и предвидения роста фирмы (предприятия), его интеграция и корреляция в соответствии с требованиями внешней среды (внешнего окружения).

#### Литература

1. Ансофф И. М. Стратегическое управление. Пер. с англ. М.: Экономика, 1989. - 358 с.
2. Масленников О.В. Стратегия и механизм управления развитием предприятий с использованием эффективной бизнес – разведки: Автореферат. дис. канд. эконом. наук. – Орел, 2001.- 38с.
3. Чернявская Ю.А., Рубцова Л.Н. Маркетинговая стратегия особых экономических зон как региональной социально-экономической системы // Аудит и финансовый анализ – 2009. - №2 (п.9.6) – [Электронный ресурс] URL: <http://www.auditfin.com/2009/2/toc.asp> (дата обращения 22.06.2013).
4. Маленков, Ю.А. О необходимости перехода на новую модель стратегического менеджмента // Вестник Санкт-Петербургского университета, серия 5. Выпуск 4, 2007. – с. 142 – 152.

**Мелешкин М.Г.**

Кандидат экономических наук, Москомархитектура

### **ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ МНОГОКВАРТИРНЫХ ЖИЛЫХ ДОМОВ, ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ**

*Аннотация*

*В статье рассмотрены особенности формирования земельных участков под многоквартирными жилыми домами, описаны основные направления использования таких участков в коммерческих целях. В частности обоснована необходимость проведения мероприятий по оформлению общей долевой собственности.*

**Ключевые слова:** земля, многоквартирные дома, земельный налог

**Meleshkin M.G.**

PhD in Economics, Moskomarkhitektura

### **LAND APARTMENT BUILDINGS CREATING AND USING**

*Abstract*

*The article describes the features of formation of land for multi-family houses, the main directions of use of such sites for business purposes. In particular, the necessity of carrying out activities to design common property.*

**Keywords:** land, apartment houses, the ground tax.

В городах основным местом проживания населения являются многоквартирные дома. Жители, непосредственно проживающие в многоквартирных домах, зачастую сталкиваются с ситуацией, когда возникает необходимость использования придомовой территории. Это может быть благоустройство, размещение парковочных мест и прочие мероприятия. Так называемая «точечная застройка» в особенности может повлиять на условия проживания и, к сожалению, преимущественно в худшую сторону. В соответствии с Жилищным Кодексом Российской Федерации собственники помещений в многоквартирном доме, а это в основном собственники квартир, несут бремя содержания данных помещений, а так же общего имущества в соответствующем многоквартирном доме [2].

Как же закрепить права собственников квартир на занимаемый многоквартирным домом земельный участок, обеспечить комфортную среду обитания и, возможно, извлечь дополнительную прибыль от его использования. Данный процесс необходимо разделить на этапы: формирование земельного участка, на котором расположен многоквартирный жилой дом, и осуществление непосредственных мероприятий, связанных с использованием земельного участка, как объекта недвижимости и как объекта права.

Рассмотрим подробнее данные этапы.

Первый этап, это формирование земельного участка. У первого этапа имеется ряд особенностей, это:

- в соответствии с Жилищным Кодексом Российской Федерации собственникам помещений в многоквартирном доме принадлежит на праве общей долевой собственности земельный участок [2]. Если земельный участок сформирован до вступления в силу жилищного кодекса, то право долевой собственности возникает с 01.03.2005г. в силу закона [3], в ином случае земельный

участок переходит в общую долевую собственность собственников помещений в многоквартирном доме с момента проведения его государственного кадастрового учета[5];

-первый этап заканчивается в момент постановки земельного участка на государственный кадастровый учёт и внесением соответствующих сведений о его собственниках в единый государственный реестр прав;

-право собственности на земельный участок возникает у собственников помещений в многоквартирном доме с момента его постановки на государственный кадастровый учёт.

-собственникам помещений в многоквартирном доме свидетельство о государственной регистрации права на земельный участок не выдается. Собственник помещения может получить повторное свидетельство о государственной регистрации права с указанием земельного участка, как объекта общей долевой собственности. При этом, если отсутствуют сведения о размере доли в праве общей долевой собственности, то в повторном свидетельстве указываются только слова «общая долевая собственность на общее имущество в многоквартирном доме»[4]. Из этого следует, что если не определён размер доли, собственники различных по площади помещений будут нести одинаковую налоговую нагрузку на совместно используемый земельный участок, а это порядка 1-1,5 тыс. рублей в год с одной квартиры.

Второй этап, это непосредственно использование находящегося в общей долевой собственности земельного участка. Статья 209 Гражданского кодекса Российской Федерации закрепляет основное содержание собственности как свободное владение, пользование и распоряжение имуществом[1]. Преимущество оформленного права собственности на земельный участок под многоквартирным жилым домом заключается в невозможности его использовании третьими лицами без согласия собственников, в данном случае без решения общего собрания. Таким образом исключена возможность точечной и иной застройки, может быть организована парковка, в том числе коммерческого использования. Собственники вправе принять решение о размещении или строительстве на принадлежащем им участке объектов торгового, бытового и иного коммерческого назначения, что при одновременных общих затратах позволит в дальнейшем извлекать доход от его использования и, возможно, не только компенсировать расходы по содержанию дома и коммунальным платежам, но и получать дополнительный доход.

Таким образом, оформление общей долевой собственности на земельные участки под многоквартирными жилыми домами не только принесёт дополнительные поступления в бюджет от уплаты земельного налога, но и позволит защитить права собственников квартир, получать дополнительный доход от его использования.

#### Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 №51-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 1994. – 05 декабря. – №32, ст. 3301;

2. Жилищный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 29 декабря 2004 г. №188-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2005. – 03 января. – № 1 (часть 1), ст. 14;

3. Федеральный закон от 29.12.2004 №189-ФЗ "О введении в действие Жилищного кодекса Российской Федерации"// Собрание законодательства РФ. – 2005. – 03 января. – №1 (часть 1), ст. 15;

4. Приказ Минюста РФ от 14.02.2007 №29 "Об утверждении Инструкции об особенностях внесения записей в Единый государственный реестр прав на недвижимое имущество и сделок с ним при государственной регистрации прав на объекты недвижимого имущества, являющиеся общим имуществом в многоквартирном доме, предоставления информации о зарегистрированных правах общей долевой собственности на такие объекты недвижимого имущества" (Зарегистрировано в Минюсте РФ 06.03.2007 №9069), "Российская газета", №58, 22.03.2007;

5. Письмо Роснедвижимости от 20.06.2008 №ВК/2657 "О кадастровом учете земельных участков под многоквартирными домами", "Нормирование в строительстве и ЖКХ", №4, 2008.

#### Миргалеева А.И.

Студент; Башкирский Государственный Университет

#### ВНУТРЕННЯЯ И ВНЕШНЯЯ МОТИВАЦИЯ РАБОТНИКОВ

#### Аннотация

*Вопросы мотивации человека и его деятельности привлекали внимание ученых с древнейших времен. При этом возникновение мотивов человеческого поведения связывалось с такими экономическими факторами, как «выгода», «польза», «стоимость», «прибыль» и т.п. Предприятия добиваются успеха на рынке, если при прочих равных условиях персонал трудится более производительнее, повышает квалификацию, поддерживает дисциплину. Но каким образом можно помочь самым разным людям, отличающимся друг от друга уровнем образования, возрастом, жизненным опытом, интересами и многим другим, достичь общей цели? Для этого руководства предприятий использует мотивы поведения работников и стимулы их трудовой деятельности.*

*Мотив - это внутреннее желание человека удовлетворить свои потребности.*

**Ключевые слова:** мотив, мотиватор, результат.

#### Mirgaleeva A.I.

Student, Bashkir State University

#### INTERNAL AND EXTERNAL MOTIVATION OF THE EMPLOYEES

#### Abstract

*Issues of motivation of the person and his activities attracted attention of scientists from ancient times. The emergence of the motives of human behavior associated with economic factors such as «profit», «benefit», «value», «profit», etc. The enterprise achieves success in the market if all other conditions being equal staff work more efficiently improve their qualification and maintains discipline. But how can we help the most different people different from each other levels of education, age, experience, interests, and many others, to achieve the common goal? For this purpose the management of enterprises uses the motives of the behavior of workers and incentives of their labour activities.*

*Motive - it is an inner desire of a person to meet their needs.*

**Keywords:** motivation, a motivator, a result.

Выполнение некоторых видов работ и некоторых заданий само по себе приносит удовлетворение. По своей природе они являются интересными и приятными для определенных людей. Такие виды деятельности могут приносить удовлетворение по самым разным причинам, которые зависят от индивидуальных предпочтений, склонностей и стремлений.

Внутреннее удовлетворение подразумевает, что выполнение работы само по себе служит вознаграждением. Поэтому для таких видов деятельности не требуется дополнительной мотивации. Однако стимулирование внешним вознаграждением человека, который действует под воздействием внутренней мотивации, приводит к тому, что он становится менее мотивированным. Если не поддерживать на высоком уровне возрастающие требования к внешнему мотиватору (например, увеличивать заработную плату), человек начинает проявлять меньше энтузиазма в работе.



Внутреннее («интенсивное») удовлетворение подразумевает, что выполнение работы само по себе служит вознаграждением. Поэтому для таких видов деятельности не требуется дополнительного вознаграждения и контроля за их выполнением.

Рассмотрим пример с университетским профессором, который дома пишет отчет о проведенном исследовании. В течение трех дней в маленьком парке вблизи его кабинета чрезвычайно шумно играли местные дети. Их громкий, неконтролируемый и непредсказуемый шум очень мешал профессору. Что ему следовало предпринять в подобной ситуации? 1. Вежливо попросить детей играть тише или в другом месте? 2. Вызвать полицию или родителей, если они известны? 3. Угрожать им силой, если они не подчинятся? 4. Все вышеуказанное в том же порядке?

Мудрый профессор не сделал ничего из вышеупомянутого. Как всякий, чья работа направляется внутренней мотивацией, наш ученый друг применил другой принцип. Он вышел к детям на четвертое утро и сказал, что получил большое удовольствие, наслаждаясь, все это время звуком их смеха и захватывающим зрелищем их игр. В действительности он настолько восхищен ими, что готов заплатить им за продолжение. Он пообещал платить каждому по одному фунту в день, если они будут продолжать делать все, как прежде.

Дети были, естественно, удивлены, однако обрадовались. В течение двух дней профессор с видимым удовольствием раздавал деньги участникам игры. Но на третий день он объяснил, что из-за проблемы с наличными деньгами он может давать только по 50 пенсов каждому. На следующий день он заявил, что наличные деньги кончатся, и дал каждому всего по 10 пенсов. Как и следовало ожидать, дети выразили недовольство и отказались продолжать. Они все с негодованием ушли, обещая никогда больше не играть в парке. Добившись своего, профессор удалился к своему исследованию, наслаждаясь тишиной.

Этот пример иллюстрирует следующую ситуацию. Если человек с удовольствием выполняет какую-либо задачу, но вдобавок «подстегивается» явным вознаграждением (обычно деньгами), это вознаграждение должно в этом случае неизбежно должно возрастать, чтобы поддерживать удовлетворенность. Таким образом, налицо парадоксальная ситуация: стимулирование внешним вознаграждением человека, который действует под воздействием внутренней мотивации, приводит к тому, что он становится менее мотивированным, поскольку изменяется характер мотивации. Если менеджер не может поддерживать на высоком уровне возрастающие требования к внешнему мотиватору (то есть постоянно увеличивать заработную плату), человек обычно начинает проявлять меньше энтузиазма в работе.

Использовать подкрепление — то есть платить людям, когда задача интересна сама по себе, — контрпродуктивно. Иными словами, внутренняя мотивация ослабляется внешними вознаграждениями. Однако Деси и Райан (Deci and Ryan, 1985) продемонстрировали, что подкрепление прогрессивно улучшающейся деятельности не вызвало потери или роста внутреннего интереса. Эйзенбергер приводит доводы в поддержку мнения, что любая работа или задача представляют собой сочетание мотивов, которые вызывают внутренний и внешний интерес, а также уровни трудности.

Даже если учащийся считает учебный предмет интересным, хорошее понимание этого предмета требует изучения некоторых тем, которые могут показаться унылыми и избыточными, равно как и других тем, которые хотя и интересны, но являются необычайно трудными для усвоения. Повышаемая ценность вторичного вознаграждения прикладываемых усилий может способствовать выбору учащимися более сложных учебных задач и проявлению упорства в их решении. Подкрепление прилагаемых усилий при выполнении скучных, повторяющихся задач может даже использоваться для повышения упорства в решении последующих задач, которые интересны по своей природе. Так, например, дети до подросткового возраста, которых поощряли за точность выполнения монотонной задачи на произношение, впоследствии демонстрировали большую точность в своих рисунках и изложениях, чем те, кого поощряли просто за выполнение задания на произношение. Эти результаты доказывают эвристическую ценность понятия вторичного подкрепления для теории трудолюбия как генерализованного свойства личности.

Одни виды деятельности являются вознаграждающими, потому что удовлетворяют любопытство, другие — потому что вызывают повышение уровня возбуждения. Деси (Deci, 1980) высказал предположение, что внутренняя мотивация усиливается сознанием собственного мастерства и компетентности в результате использования в деятельности специальных навыков, а также чувствами контроля и самоопределения, связанными с возможностью самостоятельно выбирать способ выполнения работы. Оба этих фактора, как было доказано исследованиями, повышают мотивацию. Кроме того факта, что людям нравится выполнять квалифицированную работу, исследования показывают, что люди часто получают удовольствие от различных видов досуга (например от занятий танцами, музыкой или плаванием), хотя они получают больше удовольствия, если достигают в них определенных успехов.

Хэксман и Олдем (Hackman and Oldham, 1980) предложили пять характеристик работы, которые следует учитывать как мотивирующие факторы ее качественного выполнения:

- разнообразие применяемых навыков;
- разнообразие задач;
- значимость задачи;
- автономия;
- знание результатов.

Они также предположили, что эффект этих характеристик будет заметнее у лиц с более «сильной потребностью роста», то есть у тех, кто получает удовольствие от интересной и ответственной работы. Эта теория успешно предсказывает удовлетворенность работой, однако результаты исследований мотивации оказались менее однозначными.

Эксперименты с детьми показали, что внешнее вознаграждение действий, которые дети хотели выполнять и без этого, приводило к снижению внутренней мотивации. Однако более поздние исследования, в которых принимали участие взрослые рабочие, показали, что оплата или другое внешнее вознаграждение могут повысить внутреннюю мотивацию, например, если внешнее вознаграждение выступает как признание личной компетентности (Kanfer, 1990).

Еще один источник внутренней мотивации — трудовая этика. Приверженцы этой системы взглядов получают удовольствие непосредственно от самой работы, и во множестве экспериментов было установлено, что они тщательнее выполняют лабораторные задания и улучшают их выполнение после получения отрицательной обратной связи. В реальных условиях работы они допускают меньше прогулов, более преданы организации. Трудоголизм может рассматриваться как крайний случай трудовой этики. Трудоголики все время работают, как правило, не имеют ни досуга, ни отпусков и получают от работы очень большое удовольствие. Однако не только трудоголики наслаждаются своей работой по экономическим причинам. Те, кто выходит на пенсию, говорят, что им не хватает не только работы, им не хватает их товарищей по работе.

Значительную роль в работе играет мотивация достижения. В целом ряде исследований установлено, что люди с высокими показателями потребностей достижения делают более успешную карьеру, публикуют больше печатных работ и т. д. Мотивация достижения оказалась наиболее значимой для продвижения по службе и успеха предпринимателей, менеджеров в маленьких фирмах и тех, кто занимается сбытом (McClelland, 1987). Продвижение по службе и другие аспекты успеха особенно важны для менеджеров, а также для людей любой профессии, предполагающей карьерный рост. Многочисленные исследования показывают,

что менеджеры очень заинтересованы в успехе и сильно расстраиваются, когда не достигают его. Герцберг с соавторами (Herzberg et al., 1959) установили, что опыт признания заслуг и достижений для менеджеров оказался самым сильным источником удовлетворения и положительных эмоций. Близкий подход к пониманию достижений на работе связан с предложенной Михали Ксизентмихали концепцией «прилива» или «потока» («flow») — глубокого состояния удовлетворения, которое достигается в тех случаях, когда появление трудной задачи человек встречает во всеоружии достаточных для ее решения навыков; было установлено, что «прилив» чаще переживается на работе, чем на досуге.

Обязательства перед организацией — это еще один источник трудовой мотивации и главный фактор низкой текучести кадров и прогулов. Они сильнее для тех, кто удовлетворен своей заработной платой а также для тех, кто имеет финансовый интерес в фирме или участвует в инвестиционных или пенсионных программах организации. Однако бывают также и нефинансовые причины обязательств перед организацией: в частности большой стаж работы в данной организации, участие в принятии решений, а также ответственность за работу организации.

#### Литература

1. Генкин Б.М. Экономика и социология труда. М.: ИНФРА-М, 2006. – 544с.
2. Динамика мотивации труда в условиях трансформации российского общества: Материалы научно-практической конференции / Уфа, 2005. – 195 с.
3. Добролюбов Е. Система материального и нематериального стимулирования персонала. // Управление персоналом, 2004, № 3. С. 41.

#### Миргалеева А.И.

Студент, Башкирский Государственный Университет  
**ЛОЯЛЬНОСТЬ И ПРЕДАННОСТЬ ПЕРСОНАЛА**

#### Аннотация

*Уровень лояльности — это показатель удовлетворенности и качества отношений между работниками и администрацией, характеристика степени доверия подчиненных руководителям. Обеспечить преданность персонала сложнее, чем осуществить косметические улучшения в кадровой политике или внедрить технологические новшества. Преданность, понимаемая как высшая степень лояльности, доверия сотрудников организации и готовность поддержать ее в трудные моменты — основной результат деятельности всего менеджмента организации и, в первую очередь, ее службы персонала.*

**Ключевые слова:** лояльность, персонал, преданность.

#### Mirgaleeva A.I.

Student, Bashkir State University

#### THE LOYALTY AND DEVOTION OF THE STAFF

#### Abstract

*The level of loyalty is a measure of satisfaction and the quality of the relations between the employees and the administration, the characteristic of the degree of trust subordinate leaders. To ensure the loyalty of the personnel is more difficult, than to implement cosmetic improvements in the human resources policy, or introduce technological innovations. Devotion, understood as the highest degree of loyalty, trust officers of the organization and readiness to support her in difficult moments - the main result of the whole management of the organization and, first of all, its personnel service.*

**Keywords:** loyalty, staff, and devotion.

Лояльность можно определить как степень принятия работником целей и ценностей организации, проявляющуюся в действиях и поведении, способствующих, противоречащих или нейтральных (не наносящих вреда) по отношению к деятельности организации.

Лояльность — следствие, результат процесса идентификации, самоотождествления сотрудника с теми требованиями, которые составляют тот идеальный образ работника, который видится ее руководством и большинством персонала в связи с ее миссией и ценностями и материализуется в фактических действиях и поведении.

Уровень лояльности — это показатель удовлетворенности и качества отношений между работниками и администрацией, характеристика степени доверия подчиненных руководителям. Согласно результатам глобального исследования лояльности сотрудников, полностью лояльные или преданные компании сотрудники составляют лишь 34%, а остальные подразделяются на тех, кто работает в данной организации в силу отсутствия альтернативы (31%), на тех, которые готовы уйти в любую минуту (27%), и на тех, которые могут при удобном случае перейти на другую работу (8%).

Лояльность может быть как реальной, действительной, так и внешней, показной, демонстрируемой. Таким образом, оценить лояльность работника организации можно, измерив величину его личного вклада в достижение целей компании. С точки зрения управления имеет значение лояльность как интегральная характеристика трудового поведения персонала организации в целом или сотрудников отдельных структурных подразделений.

#### 1. Признаки лояльности

Для характеристики рассматриваемой стороны поведения работников используются также такие понятия: преданность (Г. Десслер), благонадежность, приверженность (Т. Соломанидина) и др. Один из наиболее авторитетных специалистов по организационному поведению, С.П. Роббинз, для обозначения высшей степени лояльного поведения использует еще одно понятие — организационное гражданство. Этим термином он обозначает поведение, обусловленное главным образом «доброй волей работника», не связанное с формальными требованиями, зафиксированными в нормативных документах (уставах, должностных инструкциях и т.п.), но в то же время, и это главное, способствующее «эффективному функционированию организации».

Таким образом, можно выделить два главных признака лояльности сотрудника организации:

наличие определенных, нигде официально не зафиксированных обязательств, соответствующих целям и интересам организации;

добровольное соблюдение этих обязательств без всякого внешнего давления.

Как любое другое свойство человека, лояльность может иметь разную степень фактического наличия и проявления — от минимальной, низкой, до высокой и максимальной. Создание подобной шкалы предполагает выбор индикаторов — доступных наблюдению и четкой фиксации признаков, соответствующих определенным уровням проявления лояльности. Такими индикаторами (на субъективном уровне) могут, например, служить привязанность к организации, готовность добросовестно работать в ней при любых условиях и с полной отдачей сил, добровольно следовать этическим предписаниям корпоративной культуры. Сюда можно добавить стремление избегать деструктивных конфликтов в процессе трудового взаимодействия, постоянное внесение предложений, связанных с совершенствованием работы подразделения или организации в целом, и др.

#### 2. Объективные показатели лояльности

Объективными показателями лояльности служат соблюдение установленного трудового распорядка, отсутствие опозданий, прогулов, своевременное и качественное выполнение производственных заданий, исправная работа инструментов и оборудования, содержание в порядке рабочего места, соблюдение технологических требований.

Лояльность персонала зависит от целого ряда факторов, подразделяющихся на три группы:

- факторов, связанных с объективными условиями труда в данной организации и на данном рабочем месте;
- вытекающих из представлений и установок руководства относительно человеческих ресурсов;
- личностных особенностей сотрудников.

Работа в организации может быть привлекательна для сотрудника вследствие ее широкой известности, высокого статуса, хорошей заработной платы и социального пакета, стабильного характера производственного процесса, комфортного психологического климата. Лояльность также непосредственно связана с качеством отношения руководства к персоналу. В какой мере сотрудники ощущают заботу о них со стороны администрации? Что делает она для создания атмосферы доверия к своим действиям? Искренни ли действия, призванные создать такую атмосферу, или они просто дань формальному ритуалу? Ответы на подобные вопросы, опирающиеся на объективные данные, и будут показателями лояльности.

Наконец, на субъективном уровне лояльность как поведение зависит от личности работника. Кто-то не склонен часто менять работу, а кто-то, наоборот, не может долго трудиться, не меняя места работы. Одни предпочитают делать профессиональную карьеру в той организации, в которой они начали работать, другие строят свой карьерный рост, переходя из одной организации в другую. Связано это в основном с характером, воспитанием, индивидуальными потребностями, ценностями, жизненным опытом, а не с объективными свойствами организации. Очевидно, что существует положительная связь между степенью лояльности и стажем работы в организации: чем дольше сотрудник работает в ней, тем выше уровень его лояльности.

Большое значение имеют также возраст и семейное положение. По данным исследований, 61% желающих сменить работу составляет молодежь в возрасте 22-29 лет. Это неженатые мужчины или незамужние женщины, рассматривающие организацию, в которой они работают, лишь как этап карьеры.

### 3. Дезинтеграция работника и организации

Обеспечить преданность персонала значительно сложнее, чем осуществить внешние косметические улучшения в кадровой политике или внедрить те или иные технологические новшества. Преданность, понимаемая как высшая степень лояльности, доверия сотрудников организации, в которой они работают, и готовность поддержать ее в трудные моменты — основной результат деятельности всего менеджмента организации и, в первую очередь, ее службы персонала.

Это процесс постепенного разрыва отношений сотрудничества между работником и организацией, обусловленный нарушением психологического контракта, являющегося внутренней личностной основой добросовестного выполнения трудовых функций и заданий руководства, а также инициативного трудового поведения.

Значение процесса дезинтеграции важно в основном по отношению к работникам, прошедшим стадию адаптации и находящимся в состоянии карьерного роста, удовлетворенным профессией и трудом. Это работники, которые в свое время успешно влились в коллектив, овладели необходимыми трудовыми навыками, приобрели по этой причине определенный статус, но по некоторому стечению внешних и внутренних обстоятельств решили покинуть организацию.

Часто дезинтеграция работника и организации — следствие некомпетентности или неделовой мотивации ее менеджмента и службы персонала.

Механизм процесса дезинтеграции описал французский исследователь М. Кохэн в своей работе, посвященной стимулированию труда работников предприятий. В ней он дает полезную для практики управления организационным поведением схему постепенной дезинтеграции сотрудника и предприятия (табл. 1), поэтапно прослеживая возникновение, укрепление, развитие и действие установки работника на психологическое «выпадение» из ролевой структуры предприятия.

Таблица 1. Связь процессов дезинтеграции работника и организации с дефектами управления персоналом

Этапы и стадии психологической дезинтеграции работника и организации	Психологические состояния	Дефекты в системе работника управления персоналом, ошибки в кадровой политике
<b>Возникновение</b>		
Недоумение	Все позитивные представления, связанные с предприятием, начинают рушиться	Отсутствие процедуры ознакомления вновь принятого сотрудника с предприятием
Испуг	Неизвестно, что делать и как себя вести	Работник с самого момента найма ощущает себя потерянным в фирме
Уныние	Ощущение, что нет необходимости проявлять себя	Отсутствие планирования карьеры, лишаящее работника перспектив
Косность	Осознание того, что ничего не переменяешь	Отсутствие информированности, в результате чего работник слабо отождествляет себя с интересами фирмы
Критика	Склонность искать обоснования разрушения своих иллюзий в действиях других	Отсутствие плановой работы по формированию резерва, вследствие чего работник считает служебную иерархию закрытой, привыкает противопоставлять себя ей
<b>Укрепление</b>		
Непонимание	Отсутствие ясности в отношении того, почему организация не заинтересована в дальнейшем развитии сотрудника	Отсутствие описания должности (должностных инструкций), позволяющее работнику полагать, что предприятие не в состоянии точно определить свои функции
Недоверие	Сотрудник все меньше и меньше проявляет себя профессионально	Отсутствие ответственности, замораживающее инициативу работника

Безынициативность	Нежелание проявлять какую бы то ни было инициативу	Отсутствие информации; работник все больше и больше утрачивает связь с целью развития организации
Неуважение	Сотрудник перестает относиться к фирме с уважением, теряет всякий энтузиазм при выполнении заданий	Отсутствие коммуникаций, не позволяющее работнику высказать свои претензии и получить удовлетворяющий его ответ
Отчуждение	Чувство опустошенности при мыслях о работе; сотрудник все меньше и меньше отождествляет себя с коллективом	Отсутствие должной четкости организационных структур, подрывающее доверие работника к организации
<b>Развитие</b>		
Возмущение	Склонность негодовать по пустякам	Отсутствие продвижения, делающее невыгодным для работника качественное проявление себя в труде
Псевдо-ответственность	Начальство утрачивает всякий авторитет	Отсутствие системы повышения квалификации; работник, не получая никакой поддержки в стремлении к профессиональному совершенствованию, считает, что предприятие в этом не заинтересовано
Нарушения режима	При случае — любое возможное нарушение распорядка	Отсутствие диалога с начальством, исключающее решение проблем работника
Пассивное принятие	Подчинение любому распоряжению	Отсутствие делегирования полномочий, препятствующее любым попыткам децентрализации принятия решений
Притязания	Склонность присоединяться к коллективным протестам и др.	Отсутствие поставленной перед коллективом цели, снижающее уровень мотивации труда работников
Лень	Постоянная индифферентность и апатия становятся каждодневными	Отсутствие моральной поддержки, ведущее к фрустрации
<b>Упадок</b>		
Автоматизм	Утрачивается всякая сознательная реакция на происходящее	Отсутствие доверия работникам со стороны менеджеров
Анонимность	Смешивание с другими, согласие на утрату собственной личности	Отсутствие механизмов участия в делах подразделения и организации
Сдача психологических позиций	Ощущение себя чужим в коллективе, в котором трудится. Морально он не является больше членом коллектива организации	Отсутствие целей, связанных с организацией, и каких-либо возможностей для развития

Акту увольнения предшествует процесс дезинтеграции личности и предприятия, состоящий из четырех стадий, последовательно ведущих к уходу из организации: возникновение, укрепление, развитие и упадок.

На первой стадии происходит разрушение позитивных представлений о компании и осознание того, что ничего нельзя изменить.

На второй возникает непонимание, почему организация не заинтересована в развитии сотрудника. Он все меньше проявляет себя профессионально и перестает доверять фирме.

На третьей преобладает чувство возмущения, начальство утрачивает авторитет, появляется склонность подчиняться любому распоряжению, каждодневная апатия и лень.

Для четвертой стадии характерны автоматизм, утрата сознательной реакции на происходящее, стремление смешаться с другими, не высовываться. Психологически человек перестает быть членом коллектива. В этом случае процедура увольнения становится чисто формальным актом.

Свой анализ роста психологической дезинтеграции человека и предприятия М. Кохэн сопровождает параллельным описанием типичных ошибок и недочетов в кадровой политике предприятия, приводящих к развитию этого негативного процесса.

#### 4. Составляющие лояльности

Лояльность сотрудников организации имеет три составляющих: эмоциональную, прагматическую и нормативную.

Эмоциональная сторона лояльности заключается в чувстве привязанности к организации, связанном дружескими отношениями с многими сотрудниками, с ностальгическими воспоминаниями о важных и приятных событиях, произошедших за годы работы в ней, признанием заслуг и поощрениями. В основе такой привязанности лежит чувство идентичности сотрудника и организации, вовлеченности в ее дела, переживание ее успехов и неудач. В то же время эмоциональная составляющая лояльности обусловлена социально-психологическими потребностями в принадлежности к группе, общении, безопасности, соучастии и сопричастности к общим делам.

Прагматическая составляющая основана на трезвом расчете и сопоставлении выгод, которые дает работа в организации, и ожидаемых возможных потерь, связанных с уходом. Сознание превышения потерь над выгодами заставляет сотрудника быть лояльным с практической точки зрения.

Нормативная компонента связана с наличием определенных обязательств, которые нужно выполнять как по причине осознания личной ответственности за взятые обязательства перед самим собой (чувство долга), так и в силу формальных обязательств, вытекающих из трудового контракта.

Изучение лояльности персонала диктуется необходимостью противостоять негативным тенденциям последних лет, связанным с ростом текучести персонала, чреватых потерями прибыли и снижением конкурентоспособности. Недостаточно лояльные сотрудники работают менее эффективно и качественно, чаще ошибаются, допускают хищения, распускают слухи, занимаются интригами, нарушают дисциплину и совершают другие проступки, наносящие вред компании. Именно эта категория работников составляет основную часть потока увольняющихся.

## Литература

1. Уткин Э.А. Мотивационный менеджмент. – М.: Изд-во ЭКСМОС, 2005. – 256 с.
2. Хлюнева М.В., Звезденков А.А. Пирамида Маслоу плюс или когда бесспорное стало сомнительным // Менеджмент в России и за рубежом, 2008, № 5. С. 35.
3. Чурюмов Б.С. Как меняется доминанта мотивации в зависимости от обстоятельств. // Управление персоналом, 2004, № 1. С. 86.

## Мунасыпов А.М.

### Магистрант, Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ КАК ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ЭКСПОРТООРИЕНТИРОВАННОЙ ГАЗОВОЙ КОМПАНИИ**

#### Аннотация

*В статье обоснована актуальность совершенствования действующего механизма ценообразования на природный газ, обусловленного ростом спроса на энергоносители и одновременным снижением доли России в структуре экспорта природного газа на мировом рынке. Сформулированы основные направления для оптимизации действующего механизма ценообразования в экспортоориентированных газовых компаниях.*

**Ключевые слова:** механизм ценообразования, оптимизация цен, газовая компания.

## Munasyrov A.M.

### The undergraduate, the Bashkir academy of public service and management at the President of the Republic of Bashkortostan **IMPROVEMENT OF THE MECHANISM OF PRICING AS BASIS OF EFFECTIVE FINANCIAL POLICY OF THE EXPORT-ORIENTED GAS COMPANY**

#### Abstract

*In article relevance of improvement of the operating mechanism of pricing on the natural gas, caused by increase in demand for energy carriers and simultaneous decrease in a share of Russia in structure of export of natural gas in the world market is proved. The main directions for optimization of the operating mechanism of pricing in the export-oriented gas companies are formulated.*

**Keywords:** pricing mechanism, optimization of the prices, gas company.

В условиях глобализации экономики, которая в полной мере проявилась в нефтегазовой отрасли, а также активного конкурентного противостояния на мировом рынке природного газа необходимым условием эффективного функционирования экспортоориентированных газовых компаний является совершенствование механизма ценообразования. Особенно актуальна оптимизация применяемого механизма формирования цен на современном этапе развития мирового экономического сообщества, характеризующегося ростом спроса на энергоресурсы.

По данным Международного энергетического агентства (МЭА) к 2035 году спрос на природный газ увеличится на 50%. Причина этого заключается в растущих потребностях в энергоносителях развивающихся экономик и отказ Европы от атомной энергетики. Исполнительный директор МЭА Нобуо Танака отметил, что в последнее время рынок газа «развивается стремительно». «Газ востребован в быстро растущих развивающихся странах. На протяжении последних десятилетий спрос на энергоресурсы продолжает расти. В первую очередь это Индия, Китай и Ближний Восток», – говорится в отчете МЭА [1].

Европейский рынок природного газа также имеет перспективы роста. Канцлер Германии Ангела Меркель заявила, что Германия закрывает все атомные электростанции к 2022 году, но «у германской промышленности сохранится возможность для роста и развития, так как будет осуществляться переход на новые источники энергии» [1]. Очевидно, что наряду с возобновляемыми источниками в структуре энергетического баланса европейских стран оптимальной альтернативой атомной энергии является природный газ, импортируемый, главным образом, из-за рубежа, в частности из Российской Федерации.

Российская Федерация занимает первое место в мире по подтвержденным запасам природного газа: ее доля равна 32%. Начальные суммарные ресурсы свободного газа РФ составляют 236,19 трлн куб. м; в том числе 160,5 трлн куб. м – на суше и 75,69 трлн куб. м – на шельфе [2].

Природный газ России составляет значительную долю на мировом рынке. Так, по данным Росстата и Мировой статистики, в 2011 г. Россия занимала второе место в мире по объемам добычи природного газа (20,26%) и первое место по объемам экспорта газа на мировой рынок (28%) [2], что подтверждается данными, представленными в таблице 1.

Таблица 1 - Доля крупнейших стран-экспортеров природного газа на мировом рынке в 2011 году

Страна	Доля в мировой добыче, %	Доля на мировом рынке, %
Россия	20,26	28
Алжир + Катар (ОПЕК)	5,31	21
Нидерланды + Норвегия (Европа)	5,61	21
США	20,49	5
Канада	4,56	12
Другие страны	43,77	13

Газовая промышленность является одним из наиболее стабильно работающих элементов топливно-энергетического комплекса и всей экономики РФ, крупнейшим звеном мировой системы энергообеспечения [3]. Российская газовая отрасль функционирует в структуре мировых экономических связей, поэтому состояние отечественной газовой промышленности зависит от направления развития мировой газовой отрасли и рыночной конъюнктуры на мировом рынке природного газа. К положительным тенденциям, наметившимся в развитии газовой отрасли РФ в последние пять лет, можно отнести рост объемов добычи природного газа, увеличение инвестиций, поддержание высокого уровня рентабельности. Однако, мировые тенденции определяют и проблемы российской газовой отрасли. Помимо внутренних (физический и моральный износ основных фондов) российская газовая отрасль сталкивается с серьезными внешними проблемами, прежде всего, на рынках сбыта.

В последнее время доля России в структуре мирового рынка топливно-энергетических ресурсов имеет тенденцию к снижению. Это объясняется объективными причинами, влияющими на ценообразование на природный газ:

- конкуренцией на мировом газовом рынке, что выражается в увеличении объемов поставок нефти и газа на мировой рынок Канадой, Норвегией, Нидерландами, странами ОПЕК, странами Африки. По данным мировой статистики за последние пять лет отмечается устойчивый рост предложения топливно-энергетических ресурсов со стороны вышеупомянутых государств (табл. 2).

Таблица 2 - Динамика роста экспорта природного газа крупнейшими мировыми производителями

Анализируемый период, год	Суммарный объем экспорта природного газа, млрд куб. м
2007	486,84
2008	501,2
2009	521,09
2010	530,01
2011	569,36

- изменению рыночной конъюнктуры на рынке топливно-энергетических ресурсов способствует «сланцевая революция» в США, которая спровоцировала рост совокупного предложения сжиженного природного газа на мировом рынке и, в частности, на европейском газовом рынке.

Доля Российской Федерации на европейском газовом рынке до 2011 года составляла 27% (рис. 1), но в связи с возросшими объемами поставок сжиженного природного газа, наметилась тенденция к ее снижению.

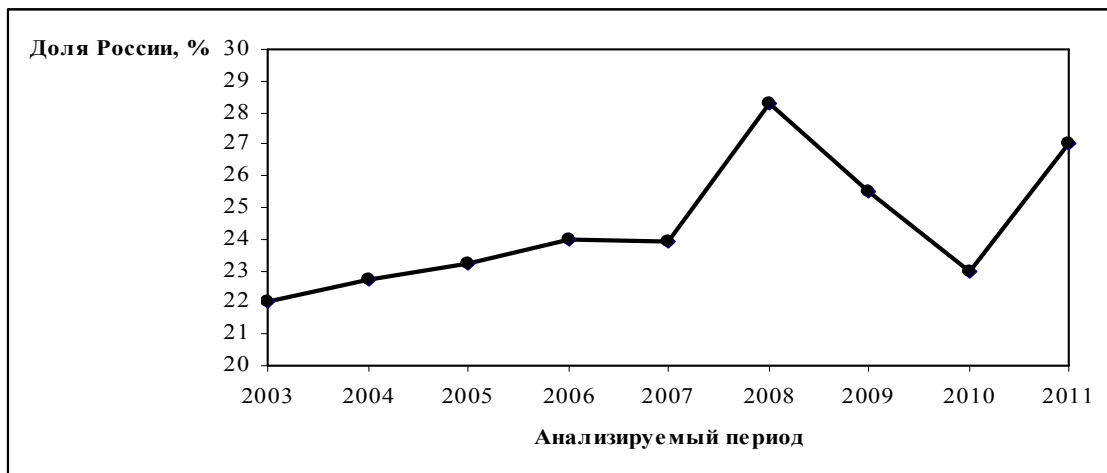


Рис. 1 – Динамика изменения доли России на рынке природного газа ЕС

- в связи с последствиями мирового финансового кризиса 2008-го года потребление природного газа (в том числе и сжиженного) в мировом экономическом сообществе значительно сократилось. По данным мировой статистики в 2011 году потребление природного газа в странах ЕС сократилось на 10,7% [2,4].

Вышеуказанные причины во многом оказали существенное влияние на механизм ценообразования на сырьевые и топливно-энергетические ресурсы, поставляемые на мировой рынок, что требует изучения вопросов оптимизации ценовой политики газовых компаний-экспортеров Российской Федерации, детального исследования и совершенствования методов ценообразования на топливно-энергетические ресурсы. На фоне усиления влияния крупных интегрированных нефтегазовых корпораций, обострения конкуренции на мировом газовом рынке, применения многими государствами национальных защитных мер во внешней торговле, спада потребления природного газа мировым экономическим сообществом, остро обозначившимся во второй половине 2008 года, российские предприятия должны повышать результативность ценообразования для сохранения рынков сбыта и достижения необходимых экономических приоритетов. Непродолжительный опыт деятельности в условиях жесткой мировой конкуренции и разрозненность подходов к формированию цен требуют совершенствования механизма ценообразования в компаниях, что позволит преодолеть негативные факторы, сдерживающие развитие отечественной газовой отрасли и ограничивающие возможности российских производителей на зарубежных рынках.

Актуальность совершенствования действующего механизма ценообразования нефтегазовых компаний доказывается и тем, что Российская Федерация 22 августа 2012 года официально вступила во Всемирную торговую организацию (ВТО), где страны-члены ВТО при торговле топливно-энергетическими ресурсами совершают спотовые сделки, которые имеют свою специфику [4].

Преимуществами спотовой модели ценообразования являются:

- гибкость. Спотовое формирование цен позволяет оперативно реагировать на изменение ситуации на рынке;
- возможность «ловить» ценовые пики на рынке.

Недостатки спотовой модели ценообразования:

- нестабильность;
- сезонность;
- подверженность влиянию кризисных явлений.

Для российских топливно-энергетических экспортоориентированных компаний необходимо изучение европейского и мирового опыта ценообразования, исследование возможностей реализации спотовых сделок отечественными фирмами без ущерба рентабельности внешней торговли не только отдельных предприятий, но и отрасли в целом.

В связи с вышеизложенным, становится актуальной задача разработки механизма ценообразования на природный газ, базирующегося на оптимизации цен в условиях ограничения рынков сбыта и возрастания риска внешней среды. Работа в данном направлении требует комплексного и согласованного подхода к решению вопросов управления ценами, в результате чего российские топливно-энергетические экспортоориентированные корпорации смогут достичь требуемых финансовых приоритетов: роста прибыли, рентабельности, укрепления позиций на рынках сбыта. Это может быть достигнуто за счет принятия рациональных и действенных решений, связанных с формированием оптимальных цен.

#### Литература

1. Золотое время «Газпрома»: [Электронный ресурс]. URL: [http://energobelarus.by/news/V\\_mire/zolotoe\\_vremya\\_gazproma](http://energobelarus.by/news/V_mire/zolotoe_vremya_gazproma) (дата обращения: 24.06.2013).
2. Фонд национальной энергетической безопасности. «Мировой рынок газа: иллюзия или реальность?» Аналитический доклад. Москва, октябрь 2012 г. URL: [www.energystate.ru](http://www.energystate.ru), [http://www.pro-gas.ru/images/data/gallery/0\\_6480\\_Mirovoy\\_rinok\\_gaza\\_Itog.pdf](http://www.pro-gas.ru/images/data/gallery/0_6480_Mirovoy_rinok_gaza_Itog.pdf) (дата обращения: 24.06.2013).
3. Экономика предприятий нефтяной и газовой промышленности: Учебник для вузов /Под ред. В.Ф.Дунаева; ФА по образованию; РГУ нефти и газа им. И.М.Губкина. - М.: ЦентрЛитНефтеГаз, 2010. - 336 с. - (Высшее нефтегазовое образование).

4. Митрова Т., Белова М. Газовый рынок Европы: спот vs. долгосрочные контракты [Электронный ресурс]: Информационно-аналитический обзор. Москва, 2012. С. 9-10.

URL:[http://energy.skolkovo.ru/upload/medialibrary/45e/SEnEc\\_development\\_of\\_euro\\_spot\\_markets.pdf](http://energy.skolkovo.ru/upload/medialibrary/45e/SEnEc_development_of_euro_spot_markets.pdf) (дата обращения: 24.06.2013).

**Никитин И.В.**

Аспирант, Национальный исследовательский институт «Высшая школа экономики».

## **РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНИЯ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В РОССИЙСКИХ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ**

*Аннотация*

*Представлен обзор существующих практик управления научными исследованиями и инновационной деятельностью в ведущих российских высших учебных заведениях. Рассматриваются такие направления развития управления инновационной и научной деятельностью, как построение внешних связей, способы развития сотрудничества, оценка осведомленности о научно-исследовательских потребностях организаций региона, страны и зарубежных государств, оценка результатов сотрудничества и процедуры закрепления интеллектуальной собственности, а также меры по повышению результативности взаимодействия между вузами и бизнесом. Даны возможные направления оптимизации управления научными исследованиями и инновационной деятельностью в российских вузах, и рекомендации по развитию взаимоотношений с внешними партнерами*

**Ключевые слова:** научные исследования и разработки, вузовская наука.

**Nikitin I.V.**

Postgraduate student, National Research University "Higher School of Economics".

## **DEVELOPMENT OF R&D MANAGEMENT IN RUSSIAN UNIVERSITIES**

*Abstract*

*The article provides the review of R&D management practices adopted by the top-tier Russian universities. The author analyses such aspects of R&D management development as networking, ways for intensifying cooperation, estimation of awareness about the needs of regional, national and global scientific and innovative institutions, estimation of cooperative results, procedures of securing intellectual rights and the measures for further increase of productiveness of university-to-business cooperation. The author proposes possible ways for optimization of R&D management in Russian universities and recommendations for networking development.*

**Keywords:** research and development, science in universities.

Особенностью современного этапа развития общества является переход к «экономике знаний», требующей от индивидов и организаций непрерывной вовлеченности в процесс освоения новых способов работ, навыков и умений. Согласно Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года, «уникальные навыки и способности, умение адаптировать их к постоянно меняющимся условиям деятельности, высокая квалификация становятся ведущим производственным ресурсом, главным фактором материального достатка и общественного статуса личности и организации. Инвестиции в интеллектуальный (человеческий) капитал превращаются в наиболее эффективный способ размещения ресурсов... Интенсификация производства и использования новых научно-технических результатов предопределила резкое сокращение инновационного цикла, ускорение темпов обновления продукции и технологий».

Развитие науки и инноваций требует обеспечения соответствующего уровня управления этими процессами. Задача управления особенно актуальна для вузовской науки, которая в России практически полностью представлена крупными бюджетными учреждениями, развитие систем управления для которых в силу сложившихся управленческих традиций зачастую является сложно решаемой задачей. Сложность управления НИД может быть обусловлена как существующими принципами стратегического планирования и финансирования научной и инновационной деятельности в университетах, особенностями нормативной и законодательной базы, так и способами организации взаимодействия с внешними организациями.

Возможным решением перечисленных проблем является повышение осведомленности представителей органов управления вузовской наукой о лучших практиках управления НИД. Подобный подход требует организации специального мониторинга, обеспечивающего сбор, обработку и распространение результатов анализа соответствующей информации.

Анализу разнообразия существующих в мире моделей оценки инноваций, с одной стороны, и необходимость учета большинства параметров инновационной деятельности, которые в большей степени удовлетворяют требованиям, возникшим в среде Российских инновационных вузов, была посвящена научно-исследовательская работа по теме: «Исследование лучших практик развития системы управления научными исследованиями и инновационной деятельностью в российских высших учебных заведениях. Разработка рекомендаций для российских высших учебных заведений по совершенствованию системы управления их научной и инновационной деятельностью». Указанная НИР выполнялась в рамках государственного контракта № 13.521.11.1002 от 29 ноября 2010 г между Министерством образования и науки РФ и Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ при активном участии Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» и Центра социологических исследований МИЦАР в 2010-2011 гг.

В интересах апробации методики, лежащей в основе указанной НИР, была проведена серия экспертных интервью с руководителями федеральных и национальных университетов и инновационных предприятий.

Одним из ключевых критериев отбора российских высших учебных заведений для участия в исследовании стала высокая степень взаимодействия вузов с российскими и зарубежными корпорациями и органами государственного управления, наличие партнерских сетей и осуществление совместных исследований. Для определения соответствия вузов данному критерию учитывалась успешность университетов в построении партнерств с промышленным сектором и органами государственной власти (министерствами, федеральными агентствами и пр.) в рамках совместных исследований или механизмов трансфера технологий и знаний, а также в организации «горизонтальных» партнерских связей с исследовательскими институтами в рамках работы над совместными проектами, либо в формате сообщества.

В результате отбора в исследовании приняли участие восемь российских инновационных вузов, каждый из которых имеет статус федерального университета, национального исследовательского университета или другой специальный статус или является победителем конкурсных отборов, осуществленных в рамках постановлений Правительства Российской Федерации №218 и №219 от 9 апреля 2010 г.

Основой исследования послужило проведение анкетирования, в котором приняли участие 115 сотрудников и 64 руководителя структурных подразделений восьми российских вузов, а также 15 руководителей малых предприятий инновационного кластера.

Особенности инновационной деятельности российских вузов анализировались по таким направлениям, как:

- стратегическое планирование развития научно-исследовательской и инновационной деятельности;
- внешнее взаимодействие по вопросам реализации совместных исследований и разработок;



- организация инновационной деятельности и коммерциализации ее продуктов;
- управление проектами и оценка их результатов;
- вовлечение студентов и аспирантов в научную и инновационную деятельность.

Проведенное исследование показало, что одной из наиболее сложных управленческих задач в области развития НИД в российских вузах является взаимодействие с внешними партнерами. Целью данной статьи является представление практических результатов данного взаимодействия, выявленных в рамках опроса представителей вузов и МИП. Авторами рассмотрены такие аспекты взаимодействия, как направления сотрудничества с внешними партнерами, оценка осведомленности вузов о научно-исследовательских потребностях различных организаций, каналы распространения информации, оценка результатов совместных проектов, оценка процедуры закрепления интеллектуальной собственности, вопросы корректировки нормативной базы, регулирующей взаимодействие вузов и бизнеса. В заключительной части статьи описаны возможные направления оптимизации управления НИД российских вузов.

#### Сотрудничество с внешними организациями

Партнерами российских университетов выступают российские и зарубежные компании, имеющие региональное или федеральное значение, научно-исследовательские институты, российские органы государственного управления, а также российские и зарубежные фонды, осуществляющие грантовое финансирование НИД. Направления сотрудничества российских вузов существенно зависят от типа партнерской организации и ее принадлежности к числу российских или зарубежных партнеров вуза.

При взаимодействии с внешними партнерами вузы создают инновационную инфраструктуру, которая может быть представлена как трехуровневая система. Первый уровень предполагает создание малых инновационных предприятий. Второй уровень связан с реализацией постановлений Правительства Российской Федерации №218 и №219 от 9 апреля 2010 г. и предполагает «создание банка инноваций, формирование «интеллектуального актива», создание технопарков «в которые придут фирмы, которые реально будут работать на рынке, предприятия, которые были организованы по 217-ФЗ, те предприятия, которые организованы из бизнес-инкубаторов, имеют право провести в технопарке три года – т.н. старт-ап-овский этап».

Третий уровень – организация «инновационного коридора», который связан с созданием ряда «ключевых отделов: центра трансфера технологий, отдела интеллектуальной собственности, отдела технического маркетинга, центра прогнозирования в университете» (проректор по науке). Деятельность отделов направлена на установление взаимодействия с госкомпаниями, на формирование «научно-исследовательски-инновационного холдинга», распространяемого на две трети страны.

Согласно результатам проведенного опроса, наиболее распространено сотрудничество вузов с государственными предприятиями российского промышленного комплекса регионального и федерального значения (см. табл. 1). Важным элементом взаимодействия вузов с государственными предприятиями является «... формирование сетевых структур между предприятиями и университетами... - это базовые кафедры, это научно-образовательные центры, совместные лаборатории. Это обеспечивает участие в научно-исследовательских работах, программах инновационного развития предприятий».

В вузах организуются «междисциплинарные институты, укрупненные факультеты». «Например, институт градостроительства и управления бизнес процессами... это архитектура и строительство и бизнес- процессы – оригинальная экономика, прежде всего, заточенная под жилищно-коммунальное хозяйство, муниципалитеты и т.д. ... это так же экономика и управление природопользования – ставит перед собой, прежде всего, задачу мультидисциплинарного подхода к освоению природных ресурсов Сибири. Там должны быть не только экологи и геологи но и экономисты, и они все должны работать вместе».

Таблица 1. Сотрудничество с внешними организациями.

Направления сотрудничества с партнерами	Российские компании	Зарубежные компании	Российские научные корпорации	Зарубежные научные корпорации	Российские государственные структуры, научные фонды.
Совместная реализация научных исследований	25%		10%	2%	2,5%
Проведение исследований по заказу	24%	1%	6%	1,5%	3%
Создание технологических платформ	18%		4%	0,5%	
Совместные публикации	16%	1,5%	9%	2%	2%
Подготовка кадров для партнеров	15%	1%	6%		1,5%
Совместная реализация инновационных проектов	14%	0,5%	4%		2%
Оказание консультационных услуг	11%	0,5%	6%	0,5%	1,5%
Использование инновационной инфраструктуры партнеров	10%		6%		0,5%
Совместное владение интеллектуальной собственностью	8%		5%	0,5%	0,5%
Организация совместных структурных отделов (кафедр, лабораторий)	8%	0,5%	4%	0,5%	
Обмен кадрами / использование кадров под выполнение определенных работ	8%	1%	6%		
Предоставление	6%	0,5%	4%	0,5%	0,5%

собственной инновационной инфраструктуры партнерам					
Организация стажировок и практик ученым и преподавателям	5%	1%	6%	2%	
Организация и проведение научной экспертизы		0,5%	6%	0,5%	1,5%

Довольно редки случаи взаимодействия российских вузов с государственными структурами. Деятельность вузов в рамках данного направления сосредоточена на проведении заказных исследований, инновационных проектов, на совместных публикациях. Реже для государственных структур вузы организуют и проводят научную экспертизу, готовят кадры, оказывают консультационные услуги. В единичных случаях государственная структура и вуз владеют совместной интеллектуальной собственностью, вузы пользуются инновационной структурой партнеров, либо предоставляют партнерам собственную инфраструктуру.

Установление партнерских взаимоотношений с зарубежными организациями является для российских вузов важной задачей, которая в настоящий момент решена меньшинством участников опроса.

*«Зарубежные компании для нас на сегодняшний день – это проблема, мы пытаемся налаживать отношения... этот европейский сектор, авиационные компании – мы с ними работаем больше 15 лет уже, правда, объемы работ не очень большие, но они традиционно сложившиеся. Сейчас мы пытаемся прорваться в направлении автопрома – выстраиваем отношения через КАМАЗ со Штутгартом, с Лейпцигом, вот сейчас мы отправляем туда людей на стажировки, чтобы через них выйти на европейские программы».*

Руководители и сотрудники ведущих вузов в целом считают, что они достаточно неплохо осведомлены о потребностях корпораций, работающих в одной с ними сфере деятельности на уровне региона и страны, и имеют, в среднем, низкую осведомленность о потребностях зарубежных корпораций.

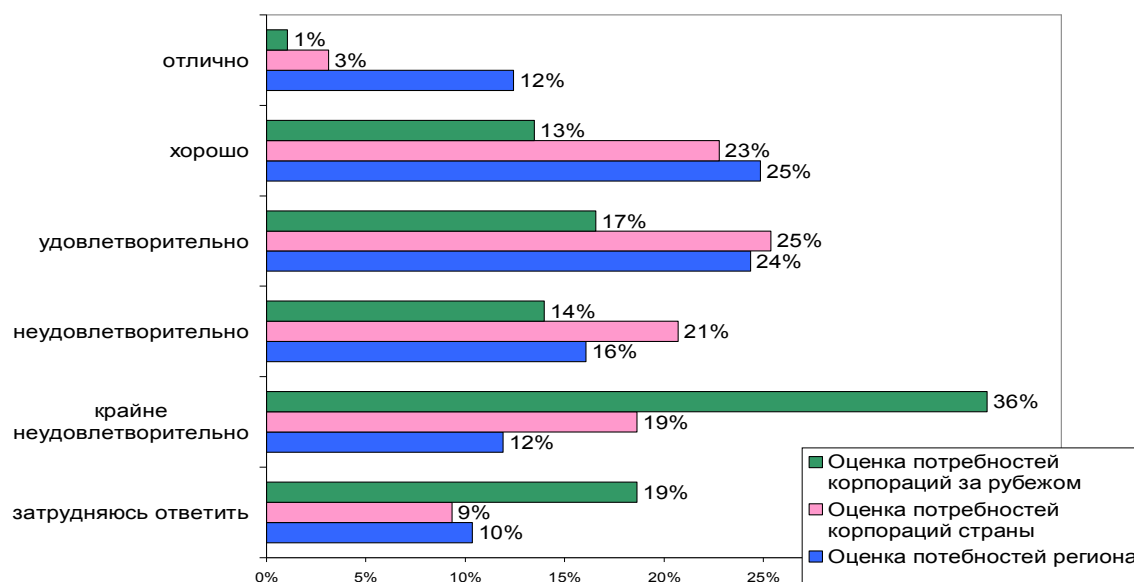


Рис. 1. Оценка осведомленности о научно-исследовательских потребностях корпораций региона/страны/зарубежья.

Совместно с российскими корпорациями вузы создают технологические платформы (18% опрошенных респондентов). Кроме того, они публикуют совместные статьи, готовят кадры для партнеров и реализуют совместные инновационные проекты (16%, 15% и 14% соответственно). К менее распространенным способам взаимодействия с российскими корпорациями относится: использование инновационной структуры партнеров (10%), совместное владение интеллектуальной собственностью (8%), организация совместных структурных отделов (8%) и обмен кадрами для выполнения определенных работ (8%).

*«Приглашаем на какое-то время поработать у нас или оформляем в качестве совместителей уже известных ученых. Это, на самом деле, не является сейчас задачей даже ведущих мировых университетов – собственными кадрами обеспечить все. В данном случае, существует такая мобильность, интеграция в научном мире – сотрудники других вузов приезжают, сотрудничают – это нормальная ситуация. Наша задача – такие условия поддерживать – имея хорошие лаборатории, центры, притягивать сотрудников».*

Более половины опрошенных руководителей малых инновационных предприятий (61%) отметили, что осуществляют сотрудничество с российскими фондами, среди которых, в первую очередь РФФИ, РГНФ и фонд Бортника. И незначительна доля тех, кто сотрудничает с зарубежными фондами – только 14% руководителей МИПов отметили данный вид сотрудничества.

## 2. Каналы распространения информации о возможностях лаборатории, кафедры, института или центра.

Информацию о своих исследовательских и инновационных возможностях для потенциальных заказчиков лаборатории, кафедры, института, центры распространяют, прежде всего, через проведение презентаций, телефонные переговоры, рассылку писем, а также участвуя в совместных мероприятиях, таких как конференции, круглые столы и т.д.



Рис. 2. Распространение информации о возможностях структурных подразделений.

### 3. Результаты научно-исследовательской деятельности в 2009-2010 гг.

Результатом своей научно-исследовательской деятельности в 2009-2010 гг., сотрудники и руководители вуза считают, прежде всего, российские патенты (51% ответивших респондентов), полезные модели, образцы (44%), изобретения. Международные патенты и ноу-хау были зарегистрированы, соответственно, у 2 и 19% участников опроса.

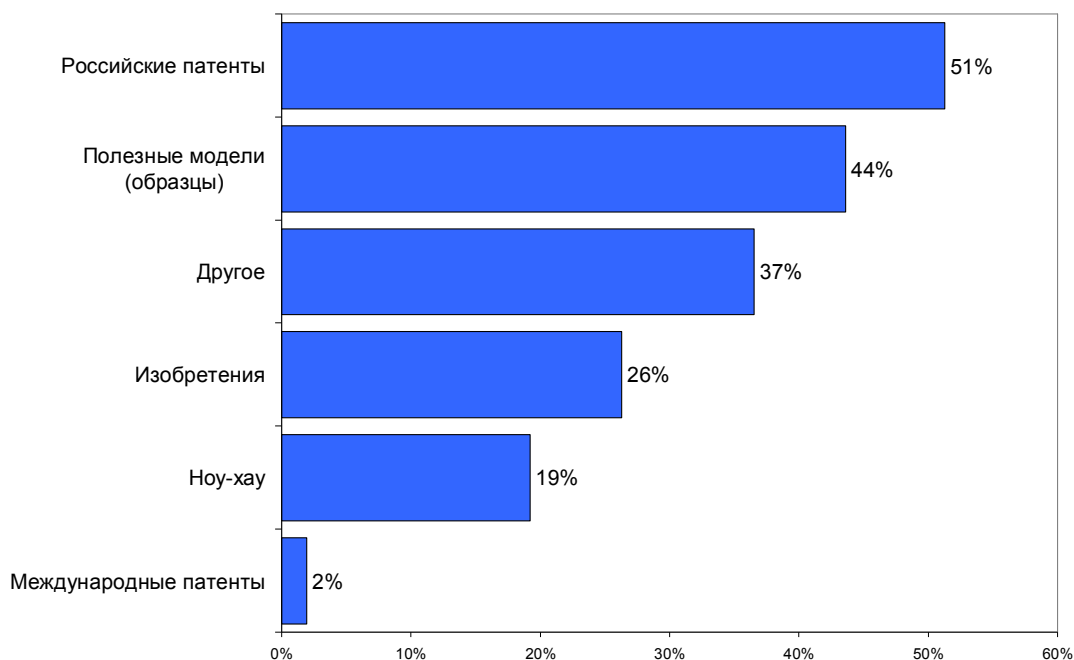


Рис. 4. Какие результаты исследовательской деятельности Вашего вуза можно выделить в 2009-2010 гг.?

Ведущие российские вузы довольно редко сотрудничают с зарубежными корпорациями в области инноваций. Случаи совместного взаимодействия являются единичными. Тем не менее, сотрудники вузов публиковали совместные статьи с работниками зарубежных корпораций, проводили заказные исследования, участвовали в обмене кадрами, организации стажировок и практик для ученых и преподавателей, а также готовили кадры для партнеров. Они проводили совместные инновационные проекты, организовали совместные структурные отделы, проводили научную экспертизу и оказывали консультационные услуги для зарубежных корпораций.

### 4. Оценка результатов взаимодействия с партнерами, произошедших в течение трех последних лет.

Сотрудники и руководители кафедр, лабораторий и центров, а также руководители МИПов высоко оценили результаты взаимодействия с партнерами: 59% респондентов поставили хорошую или отличную оценку.

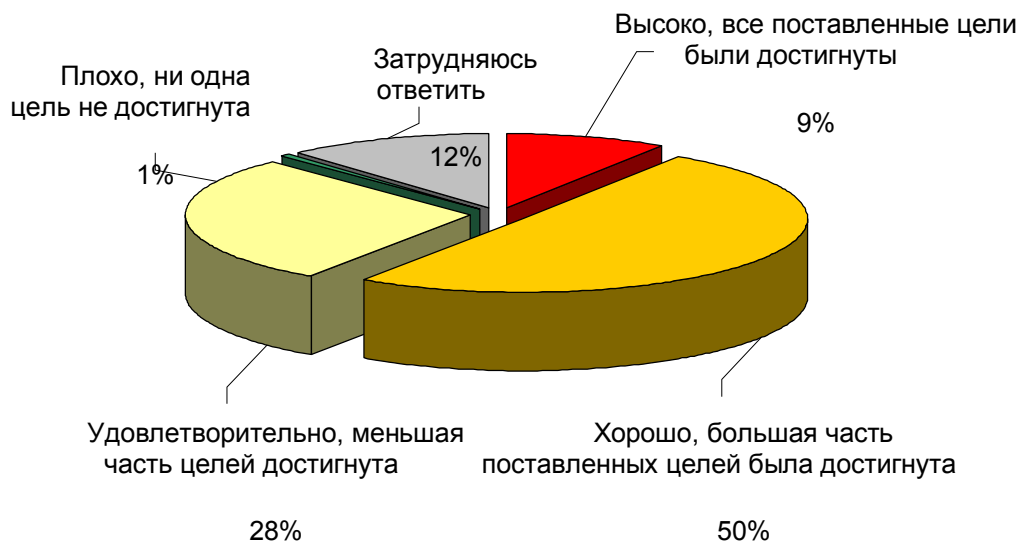


Рис. 5. Как бы Вы оценили результаты произошедших в течение последних трех лет взаимодействий с партнерами?

Сотрудники вузов считают, что им проще решить задачи, во многом зависящие от них. К таким задачам относятся «установление связей по подготовке кадров и проведению совместных исследований», причем преимущественно с российскими партнерами, проведение стажировок, оказание консультационных услуг, публикация совместных статей, разработка технологий «для изготовления какого-либо вида продукции» и т.п. Данные задачи лишь в незначительной степени могут быть связаны «с привлечением внешних материальных и финансовых ресурсов».

Практические же цели, основывающиеся на внешнем финансировании, «трансфере технологий» и «выходе на производство», являются для сотрудников вузов тем самым барьером, который не всегда удается преодолеть. Причину данных трудностей респонденты объясняют столкновением «с бюрократическими преградами... и недостаточной поддержкой со стороны организаций», а приобретение оборудования под реализацию проектов на средства зарубежных партнеров «решается сложно из-за ограничений Федеральных законов и постановлений».

Труднодостижимыми задачами представители университетов считают урегулирование вопросов интеллектуальной собственности и установление долгосрочных взаимоотношений с партнерами.

#### 5. Оценка процедуры закрепления интеллектуальной собственности за ее владельцем и ее защиты, основанные на действующих нормативных документах

В вопросе о процедуре утверждения интеллектуальной собственности сотрудники и руководители лабораторий, кафедр, институтов и центров считают, что необходимы частичные доработки или кардинальные перемены в процедуре утверждения интеллектуальной собственности и ее защиты (46% сотрудников и 48% руководителей соответственно).

Таблица 2. Оценка процедуры закрепления интеллектуальной собственности за ее владельцем и ее защиты

Необходимо ли что-то менять в процедуре утверждения интеллектуальной собственности за ее владельцем и ее защиты?	Процент ответивших сотрудников	Процент ответивших руководителей
Абсолютно ничего не требуется менять	6%	9%
Необходимы частичные доработки	24%	30%
Необходимы кардинальные перемены	22%	18%
Затрудняюсь ответить	48%	43%
<b>Всего</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

И руководители, и сотрудники университетов считают, что процедура утверждения интеллектуальной собственности в частичных доработках, либо «кардинальных переменах». «Патентное законодательство России далеко от совершенства» и требует, по мнению большинства респондентов, внимательного пересмотра и корректировок. К основным недостаткам системы патентообладания относятся следующие:

#### **Защита интеллектуальной собственности.**

По мнению представителей вузов, патент закрепляет право интеллектуальной собственности за ее владельцем, но не защищает ее. Защита интеллектуальной собственности находится исключительно в интересах ее владельцев и только в том случае, если факт ее использования был обнаружен, и даже исполнение судебных решений, по мнению респондентов, осуществляется не во всех случаях. Кроме того, респонденты указывали на недостатки системы защиты интеллектуальной собственности в России, полученной в соавторстве, на отсутствие мотивации регистрации интеллектуальной собственности. За рубежом «интеллектуальная собственность, созданная партнерами в процессе выполнения проектов Европейского союза, полностью принадлежит партнерам, а не Европейскому союзу. Это является существенным мотивом для регистрации интеллектуальной собственности. Сейчас такого мотива нет».

Респонденты также указывали факт расхождения требований о росте числа открытых научных публикаций в Интернете с требованием о росте официально зарегистрированных и защищенных объектов интеллектуальной собственности.

#### **Процедура оформления.**

По мнению респондентов, процедуру оформления и закрепления интеллектуальной собственности необходимо ужесточить с одной стороны и ускорить – с другой. Кроме того, респонденты считают, что «установление права обладания на изобретение и прочее должно быть бессрочным».

**Высокие финансовые затраты на оформление документов.**

Все затраты, связанные с регистрацией прав на интеллектуальную собственность, несет исключительно ее владелец. Кроме того, выплаты за интеллектуальную собственность не единомоментны, и «как только владелец прекращает ее (патентную пошлину) выплачивать, любой желающий может воспользоваться ИС абсолютно свободно, без учета интересов изобретателя и организации, финансировавшей работы, в ходе которой патент был получен».

**Отсутствие рынка интеллектуальной собственности в России.**

Ключевая проблема состоит «в отсутствии (крайне низком уровне) спроса на интеллектуальную собственность со стороны государства и бизнеса». А осведомленность за рубежом о российских патентах «вообще отсутствует».

**6. Корректировка нормативной базы, регулирующей взаимодействие вузов с бизнесом и государственными корпорациями.**

Половина руководителей и больше трети сотрудников университетов считают, что необходимо внести изменения в существующую нормативную базу.

Среди мер, которые могли бы способствовать росту сотрудничества вузов и бизнеса, руководителями предприятий в первую очередь было отмечено, что нужно проводить поиск механизмов взаимодействия с отраслью, доработать стратегию собственного развития и совершенствовать законодательную базу страны. Кроме этого предприятия сами должны учитывать спрос и предложение на научные разработки на рынке, развивать культуру обратной связи.

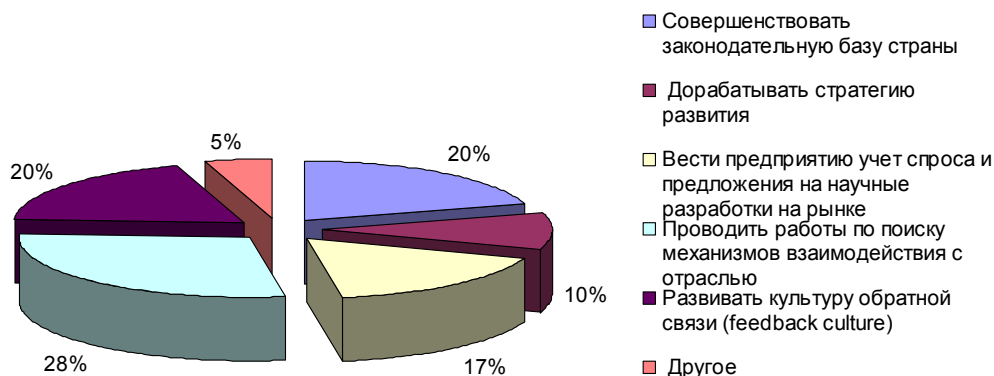


Рис. 6. Меры повышения степени взаимодействия между вузом и бизнесом

Важным условием взаимодействия является установление непосредственного диалога между вузами и бизнес-сектором, который может осуществиться за счет совершенствования методов информирования бизнесом вузов о себе и своей деятельности и демонстрации спроса со стороны бизнеса на вузовские научные разработки. Помощь в формировании такого диалога может оказать, например, организация «совместных конференций и семинаров учёных и производителей с целью «стыковки» интересов и выявления взаимной потребности».

Кроме того, на увеличение взаимодействия с бизнесом, по мнению респондентов, может повлиять формирование совместной с бизнесом инфраструктуры, сокращение налогов и введение льгот для предприятий, финансирующих НИР в вузах, улучшение обучения студентов, совершенствование структур научного менеджмента, восстановление промышленности страны, как таковой, причем заинтересованной в новациях.

По результатам исследования можно определить следующие основные направления оптимизации управления научными исследованиями и инновационными разработками российских вузов.

**В области развития отношений/взаимодействий (networking):**

- разработка методики взаимодействия университетов и малых инновационных компаний с внешними партнерами: государственными структурами и частными компаниями;
- расширение контактов и взаимодействий между университетами и научными центрами Российской Федерации, развитие сетевых структур, объединяющих специалистов из различных вузов, работающих в рамках определенной специальности;
- стимулирование системы обмена кадрами между российскими вузами и научными центрами, взаимной организации стажировок, совместных проектов;
- подключение российских университетов, научных центров и специалистов к существующим глобальным и региональным ассоциациям, сетям, порталам и иным структурам, занимающимся организацией взаимодействия исследователей по определенным исследовательским направлениям с целью расширения международных контактов российских вузов и организации совместных международных инновационных разработок, прикладных и фундаментальных исследований на базе российских вузов/с участием российских специалистов.

**В области маркетинга:**

- развитие в вузах научного и инновационного маркетинга. Вузы должны занимать активную позицию при анализе рыночного спроса: только при постоянном мониторинге потребностей бизнеса и подготовке своих предложений в соответствии с ними вузы будут интересны представителям бизнеса;
- вузы должны организовать управление процессом продвижения информации о своих научных разработках и возможностях их практического применения - реклама, личные встречи, деловая переписка, ведение сайта в Интернете, конференции и прочее.
- организация совместных научно-практических семинаров университетами и корпорациями для согласования интересов и определения приоритетных областей разработки инноваций в конкретной отрасли экономики;
- разработка на уровне вуза методики продвижения / рекламы научно-исследовательских разработок и тематики исследований, ведущихся сотрудниками данного вуза в виде постоянно обновляющейся базы данных, каталогов, создания специализированных порталов и проч.;
- создание на уровне российских бизнес-ассоциаций, ассоциаций промышленников, малого и среднего бизнеса постоянно обновляемого банка данных «желаемых/необходимых инноваций», в которых могла бы содержаться информация о существующих проблемах развития конкретной отрасли экономики, необходимых ей технологиях, разработках. База данных могла бы использоваться для координации научно-исследовательской и инновационной стратегии университетов в соответствии с потребностями развития конкретных отраслей промышленности, сферы услуг и проч.

В области работы с корпорациями:

- участие вузов в формировании технологических платформ с крупными корпорациями;
- создание вузами совместной с корпорациями и регионами инфраструктуры инновационной деятельности.

#### Литература

1. Лавренюк Е.Н., Никитин И.В. Результативность научно-исследовательской деятельности российских вузов в контексте национальных и международных сопоставлений // Социология образования. - 2012. - №12. - с.54-61.
2. Лавренюк Е.Н., Никитин И.В. Управление научно-исследовательской деятельностью вузов на основе систем индикаторов: эволюция представлений и современные подходы // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 1; URL:<http://www.science-education.ru/107-8553> (дата обращения: 12.03.2013).
3. 17<sup>th</sup> European Doctoral Summer School in Technology management. Innovation interfaces. Netherlands, 2007, august 17-24
4. Cassiman and Veugelers (2006) In Search of Complementarity in Innovation Strategy: Internal R&D and External Knowledge Acquisition, Management Science, Vol. 52(1), 68-82.
5. Harryson, S., S. Kliknaité, R. Dudkowski (2008) Flexibility in Innovation Through External Learning: Exploring two Models for Enhanced Industry-University Collaboration, International Journal of Technology Management, Vol. 41(1/2), 109-137
6. Swiss research and development expenditures in 2008. Thriving R&D activity thanks to private enterprises and universities // Switzerland. National economy, 2010, No 0353-1005-50
7. Lööf, H. and A. Broström (2008) Does knowledge diffusion between university and industry increase innovativeness, The Journal of Technology Transfer, Vol. 33(1), 73-90.

#### Осипова Г.М.

Доктор экономических наук, профессор, Институт экономических исследований Бурятский государственный университет  
**ПОТРЕБИТЕЛЬ В УСЛОВИЯХ РЫНКА: ОПЫТ, ПРОБЛЕМЫ, ПУТИ РЕШЕНИЯ**

*Аннотация*

*В статье рассмотрен опыт зарубежных стран по защите потребителя в условиях рынка и предложены конкретные меры по созданию действенных объединений потребителей, обоснована необходимость должной законодательной базы.*

**Ключевые слова:** потребитель, опыт, закон, защита.

#### Osipova G.M.

Doctor of Economic Sciences, professor Institute of economic researches Buryat State University  
**THE CONSUMER IN THE CONDITIONS OF THE MARKET: EXPERIENCE, PROBLEMS, SOLUTIONS**

*Abstract*

*The consumer in the conditions of the market: experience, problems, solutions*

*In article experience of foreign countries is considered and concrete measures for creation of effective associations of consumers are offered, need of due legislative base is proved.*

**Keywords:** Keywords: consumer, experience, law, market, protection.

Фундаментальные изменения, происходящие в экономике России последние два десятилетия, провозгласили но, к сожалению, еще не сформировали новые приоритеты общественного развития, отводящие главенствующую роль в многообразии социально-экономических связей индивиду, его потребностям и интересам. Не ставится пока в ряд актуальнейших задач – воспитание и формирование адекватного рыночным отношениям современного экономического мышления. Вместе с этим при переходе от административно-приказной к рыночной системе, государственное вмешательство в экономику остается и объясняется рядом причин: необходимостью формирования и развития разумного протекционизма по отношению к отечественным производителям и потребителям, экономического роста на основе инноваций, соблюдения баланса интересов разных слоев общества и т.д.

Административно-приказная система управления с ее многочисленными ведомственными инструкциями превращала человека и трудовые коллективы в «винтики». Это гасило самостоятельность, творчество, предприимчивость, способность к оправданному риску.

Актуально сегодня напомнить героя повести А. Платонова «Город градов» бюрократа Шмакова, умершего от истощения на большом социально-философском труде: «Принципы обезличения человека с целью перерождения его в абсолютного гражданина с заданно упорядоченными поступками на каждый миг бытия» [1].

При переходе к рынку условия изменились радикально, но косная сила инерции делать все по привычке, по старинке не изменяется в одночасье, необходим комплексный системный подход, требуется целенаправленная работа. Все это в дальнейшем даст синергетический эффект.

Иначе это вело и ведет к порождению коррупции, протекционизму, взяточничеству, использованию служебного положения в корыстных целях и т.д. Далее господству в управлении монопольной власти государства, отсутствию конкуренции, предпринимательства, защиты потребителей. Дж. М. Кейнс считал, что в монополизированной рыночной экономике труднодостижимы условия «совершенной конкуренции» в результате чего ослабляется действие важнейших ее принципов: конкуренция, неприкосновенность частной собственности, экономическая свобода.

Отсюда вытекает необходимость осторожного вмешательства государства, как с экономической, так и с «моральной стороны». Умеренное планирование может быть сохранено только в том случае, если те, кто его осуществляют, руководствуются правильными моральными установками. Что нам необходимо, так это восстановление правильного нравственного мышления, возвращение к истинным моральным ценностям [2].

Рынок – это институт или механизм, сводящий вместе покупателей (предъявителей спроса) и продавцов (поставщиков) отдельных товаров и услуг [3].

Забота о потребителе, которую называют этикой бизнеса, должна идти рука об руку с заботой о доходах.

В странах с рыночной экономикой создано и успешно реализуется законодательство о защите прав потребителей. Оно возникло в связи с необходимостью оградить потребителей от неправомерных действий изготовителей продукции и продавцов.

Проблема защиты прав и интересов потребителей представляет собой как бы оборотную сторону существующей в странах с рыночной экономикой проблемы пресечения недобросовестной конкуренции.

Проблема защиты прав и интересов потребителей возникла в экономически развитых странах в 50-70 годы двадцатого столетия и вызвала к жизни организованное движение: в Бельгии и Соединенном Королевстве первые общества по защите прав потребителей были созданы в 1957 году, в Нидерландах – в 1953 году. В США впервые движение потребителей возникло в начале двадцатого века. Оно было вызвано ростом цен, положением в мясной промышленности и скандалами по поводу патентованных медицинских препаратов. Второе мощное движение потребителей было связано с разрушительным экономическим кризисом в середине 30-х годов и очередным скандалом в связи с лекарственными препаратами. В третий раз волна консьюмеризма поднялась в 60-х годах.

Причина кроется в том, что в это период значительно возросло производство товаров длительного пользования, существенно расширилось применение новых синтетических и иных искусственных материалов и т.д.

В этот период в развитых странах имелись лишь отдельные нормативные акты, защищавшие интересы потребителей не во всех, а лишь в некоторых областях (в области кредитования, жилищного найма, торговли). Отдельные нормы права, направленные на защиту прав потребителей, содержались в таких отраслях права, как гражданское и административное. Однако в условиях монополизации экономики, появления необычайного разнообразия товаров и услуг и ведения мощных средств рекламы ранее существовавшие правовые средства защиты потребителей оказались недостаточными. Этими причинами обусловлено появление во многих странах с развитой рыночной экономикой специальных нормативных актов, непосредственно касающихся защиты прав потребителей.

К ним можно отнести: во Франции – Закон об обманах и фальсификациях в области торговли и при оказании услуг (1905 г.), Закон о торговле по принципу «снежного кома» (1953), Закон о пресечении использования мошеннической рекламы (1953); Дания – Закон о договоре купли-продажи товаров (1906), Закон о маркировке товара и указании цены (1977), Закон о некоторых видах договоров с потребителями №139 (1978); Великобритания – Закон о безопасности потребителей (1978), Закон о недобросовестных условиях договоров (1977), Закон об ограничительной торговой практике (1956) и другие. В странах с развитой рыночной экономикой законодательство по защите прав потребителей насчитывает не один десяток законов, защищающих потребителя в разных сферах торговли и оказания услуг [4].

Декларация о четырех основных правах защиты потребителей была подписана президентом США Д.Кеннеди 15 марта 1962 года: право на безопасность товаров, право на информацию, право на выбор товаров, право на выражение своих интересов.

Международная организация союзов потребителей (МОСП), добавила еще четыре: право на удовлетворение основных потребностей, право на возмещение ущерба, право на потребительское образование, право на здоровую окружающую среду.

Руководящие принципы для защиты прав потребителей были одобрены Генеральной Ассамблеей ООН в качестве резолюции №39/248 от 9 апреля 1985 года. В этих принципах предусмотрены положения, которыми правительства, особенно развивающихся стран, должны руководствоваться при разработке и укреплении политики и законодательства в области защиты интересов потребителей.

Проблемы защиты прав потребителей рассматриваются и решаются не только на национальном, но и международном уровнях. Причины в том, что потребитель: во-первых, это один из основных стимуляторов развития экономики; во-вторых, катализатор общественных процессов и средство социальной самоорганизации; в-третьих, объективно содействует повышению качества товаров, работ и услуг во всех сферах, где оно еще низкое.

Учитывая отсутствие должного опыта потребительского поведения на рынке наших граждан необходима разработка эффективных процедур рассмотрения жалоб с учетом опыта других стран. Защита прав потребителей входит в компетенцию судебных и административных органов. Однако, многие люди не хотят обращаться в суд, особенно с незначительными исками. И здесь огромное значение придает государственным структурам, связанным с защитой потребителей, и так называемому арбитражному производству. Арбитражный порядок рассмотрения споров между торговцами и потребителями предполагает наличие специального институционального арбитражного органа, где разрешение дел осуществляется, что называется, «на месте», в присутствии спорящих сторон и арбитража, назначаемого местными органами власти или избираемого по согласованию между организациями потребителей и ассоциациями торговцев. Предприятия торговли, имеющие «арбитраж на месте», сообщают об этом на специальных афишах и витринах и иным способом. Подобный способ разбирательства представляется эффективным, практически бесплатным и не требующим специальных процедур по приведению арбитражных решений в исполнение. По своему исполнительному значению они приравнены к решениям общих судов [4].

Во Франции органом рассмотрения жалоб потребителей и в целом государственным органом, ведающим делами последних, является Министерство по вопросам потребителей, имеющие в качестве подразделений Комиссию по безопасности потребителей и Комиссию по недобросовестным договорным условиям; в Англии существует Генеральная дирекция (управление) по справедливой торговле, включающее отдел по защите потребителей; в США – Федеральная торговая комиссия и Федеральная комиссия по безопасности потребителей продукции; в скандинавских странах споры потребителей разрешает омбудсмен – специальный административный орган «народного защитника». В Португалии создан Национальный институт по защите потребителей, который управляется Генеральным советом.

Имеются и иные способы разрешения споров. Так, можно обратиться в примирительную комиссию, состоящую из потребительских организаций. Такие примирительные комиссии оказываются предпочтительными не только для потребителей, но и для предпринимателей, стремящихся «сохранить лицо» и клиентуру, восстановив добрые отношения с потребителем, не идти на конфликт, невыгодный для репутации фирмы.

Например, в США из всех многочисленных споров продавцов и потребителей в суды попадают лишь незначительная часть, остальные регулируются в досудебном порядке с помощью государственных контролируемых органов и правозащитных общественных организаций. В США федеральное право по защите потребителей состоит из многих законодательных актов, но там дано право всем штатам, и даже отдельным городам, издавать свои законы и нормы по защите потребителей.



Интересен опыт Монголии по защите прав своих потребителей. Орган по защите прав потребителей называется Ведомством справедливой конкуренции и защиты потребителей Монголии. Достоинством такого объединения является, по мнению автора, что без лишних бюрократических проволочек волокиты могут быть защищены права внутри одной организации. Конкуренционные ведомства России и Монголии заключили (26.10.2012 г.). Меморандум о взаимопонимании и сотрудничестве в области антимонопольной политики и борьбы с недобросовестной конкуренцией. Он будет способствовать созданию благоприятных условий для эффективного обеспечения прав и законных интересов потребителей, в том числе в рамках приграничного сотрудничества [5].

Эффективно работающий закон «О защите прав потребителей» является одним из инструментов решения определенных социальных проблем и в нашей стране.

Правовая незрелость населения, наша финансовая безграмотность позволяет продавцу частенько быть бесцеремонным с некоторыми из нас, потребителей. Ведь в условиях рынка мы живем в пределах короткого исторического периода. И здесь уместна народная поговорка: «Дело спасения утопающего - дело рук самого утопающего». Пока потребитель не осознает, что он является главной общественной фигурой в условиях рынка, его права будут нарушаться.

Ведь как убедились на практике некоторые наши потребители, иногда в частной конфликтной ситуации Вам вполне достаточно окажется «только напомнить продавцу закон о защите ваших прав, как потребителя, чтобы его позиция по отношению к Вам изменилась радикально».

Принятый Закон РФ от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей» в целом помогает потребителям защитить свои права. Но дополнения и изменения, имеющие в основном отсылочный характер усложняют его, открывают возможности для волокиты, коррупционных явлений, бюрократизма [6].

Тем не менее, в условиях вступления России в ВТО его нормы позволяют добиться, чтобы гарантийные сроки продаваемого импортного товара не были меньше при продаже, чем у производителя. Кроме того, гарантийные условия импортера не должны уменьшать или сужать права российского потребителя по сравнению с правами, обозначенными в законодательных актах РФ. Зачастую ни массовый потребитель, а нередки и судьи пока еще не знают, что такая полная информация о товаре (работе, услуге), где заканчиваются ее границы и начинаются границы коммерческой тайны. Поэтому весьма актуальна ст. 6 Закона «Право потребителя на информацию об изготовителе (исполнителе, продавце) и о товарах (работах, услугах)». В ней подробно отражено какую информацию о товаре вправе требовать потребитель - это реальный механизм для защиты своих прав. Известно, что в некоторых странах покупатель в нормативно-правовых актах определяется как «слабая сторона» в сфере купли-продажи. Это, особенно актуально для нас, где у населения еще не сформировалось рыночное мышление.

На рынке также в процессе отношений продавец-покупатель вносится понятие «общественное потребительское мнение».

К сожалению, учет общественного потребительского мнения не стал нормой в условиях реально-существующих рыночных отношений в РФ. Потребитель не стал равной фигурой наряду с продавцом, пока преобладающую роль играет продавец. В настоящее время очень трудно рядовому гражданину, если он не юрист, независимо от уровня общего образования воспользоваться существующей законодательной базой и защитить свое право, как обычного потребителя. У потребителя нет пока самого первоначального образования для защиты себя как потребителя. Хотя в ст. 3 Закона РФ «О защите прав потребителей» сказано о праве потребителей на просвещение, это может быть обеспечено посредством включения соответствующих требований в государственные образовательные стандарты. В новых стандартах по образованию школам рекомендуются курсы по потребительскому образованию. Вопрос потребительских знаний, потребительской грамотности зависит теперь наши насколько серьезно к этому отнесутся наши школы, потребители, а наиболее креативные и ответственные, объединившись в общественные организации станут силой, которая в соответствии с существующей нормативной базой сможет решать проблемы массового потребителя. Тем более что в «Законе об организации местного самоуправления в Республике Бурятия» принятого 25 ноября 2004 г. развитию общественных объединений уделено должное внимание.

Итак, формирование и развитие системы защиты потребителя в рыночных условиях требует в дальнейшем следующих практических мер: во-первых, с учетом опыта зарубежных стран значительного расширения нормативной и правовой базы и адекватного совершенствования действующей; во-вторых, воспитания современного экономического мышления, начиная с детских садов. Известно, еще в древности Аристотель сказал, что научное мышление рождается в результате удивления перед жизнью, перед загадкой первой самодвижущей игрушки; в-третьих, всемерно поддерживать развитие общественных объединений по защите прав потребителей, так как они являются важнейшим элементом в системе становления гражданского общества в РФ. В Республике Бурятия общественные организации проводят проверки на предприятиях общественного питания, крупнейших сетевых магазинах и других организациях, связанных с предоставлением услуг потребителям на соответствие законам в сфере защиты потребителей; в-четвертых, необходима широкая просветительская работа. Она проводится в форме «прямых линий», вопросов потребителей по Интернету, встречи с потребителями и т.д. Телевидение для просвещения потребителей привлекает юристов-специалистов в этой области, в том числе, из Бурятского государственного университета [7].

Предложенные меры помогут постепенному формированию активного, разборчивого, надежно-защищенного в своих правах потребителя адекватного современной рыночной экономике в условиях глобализации.

#### Литература

1. Платонов А. Сокровенный человек. Кишинев. 1981. С.446.
2. Keines J. Letter to professor F.A. Hayek. 28.06.1944. C.W. Vol. 27. - p.387.
3. Макконелл К.Р., С.Ю. Брю. Экономикс. М.: 1992. С. 61.
4. L'experience portugaise d'acces a la justice pour les petits conflits de consommation. L'Arbitrage de Conflits de Consommation. – Centro de Arbitragem Conflitos de Consumo. Lisboa, 1992. - p. 3.
5. О меморандуме о сотрудничестве в области защиты прав потребителей с Монголией [Электронный ресурс] URL: <http://www.rprdon.ru> (дата обращения 28.03.2013).
6. Закон РФ от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей» [Электронный ресурс] URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 28.03.2013).
7. Общество защиты прав потребителей Бурятии обнаружило нарушения во всех крупнейших сетевых магазинах [Электронный ресурс] URL: <http://www.bis-bur.ru> (дата обращения 28.03.2013).

Пирожинский С.Г.<sup>1</sup>, Лукин А.А.<sup>2</sup>  
<sup>1</sup>Соискатель ученой степени; <sup>2</sup>Преподаватель, «Южно-Уральский государственный университет»  
**РАЗРАБОТКА И ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННЫМ КОМПЛЕКСОМ ПО  
ВЫПУСКУ ПРОДУКТОВЫХ ИННОВАЦИЙ**

*Аннотация*

*В статье рассмотрено – внедрение системы управления агропромышленным комплексом по выпуску продуктовых инноваций, обновление продукции и производства, а также учитывающиеся на производстве факторы в условиях нестабильного рынка, оптимизация затрат и увеличение прибыли от разработки инновационной продукции.*

**Ключевые слова:** управления, инновации, модернизация, отрасль, комплекс.

Pirozhinskiy S.G.<sup>1</sup>, Lukin A.A.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Soiskatel degree; <sup>2</sup>Prepodavatel, "South-Ural State University"

**DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION OF CONTROL SYSTEMS FOR THE PRODUCTION OF  
AGRO INDUSTRIAL COMPLEX PRODUCT INNOVATIONS**

*Abstract*

*In the article – the introduction of a control system for the production of agro industrial complex product innovation, product upgrades and production, and also address the factors at work in the unstable market conditions, optimize costs and increase profits from the development of innovative products.*

**Keywords:** management, innovation, modernization, industry complex.

Зарубежные компании стратегию бизнеса и оценку рынка строят на основе кривой сбыта, хотя очевидно, что стратегию производства инновационных товаров лучше строить на основе кривой прибыли, поскольку в этом случае можно составить долгосрочный прогноз на основе графика прибыли, построенного до периода убывания сбыта. В связи с этим модернизация освоенных видов продукции или замена их на новую (инновационную) продукцию требует поиска новых идей и соответственно, новых систем управления, что в рыночных условиях приобретает большое значение.

Современное производство должно соответствовать повышенным требованиям, что обусловлено следующими причинами:

- высокой гибкостью производства, позволяющей быстро менять ассортимент изделий. Дело в том, что жизненный цикл продукции стал более коротким, а разнообразие ассортимента и объем выпуска разовых партий увеличилось;
- значительным усложнением технологии производства, требующим совершенно новых форм контроля, организации и разделения труда;
- серьезной конкуренцией на рынке товаров, в корне изменившей отношение к качеству продукции, потребовавшей организации послепродажного обслуживания и дополнительных услуг;
- неопределенностью внешней среды, а также быстрой и гибкой переориентации производства и сбыта.

Поиск и разработка идей для создания инновационной продукции в рыночных условиях приобрели большое значение. Кроме того, в рыночных условиях особую роль играет система выбора перспективной продукции, освоения её выпуска и организации сбыта.

Система управления агропромышленным комплексом по выпуску продуктовых инноваций характеризуется типичной кривой цикла жизни, показанной на рисунке 1. Сбыт продукции после его появления быстро увеличивается, достигает максимума, когда рынок насыщается, а затем начинает сокращаться. Хотя циклы кривых сбыта и прибыли аналогичны, но они не совпадают по фазе, т. к. уменьшение прибыли наблюдается раньше, чем происходит сокращение сбыта. Это объясняется тем, что максимальный размер прибыли соответствует точке максимального наклона кривой сбыта, т. е. максимуму интенсивности сбыта. Как только прирост сбыта начинает уменьшаться, можно ожидать уменьшения прибыли.

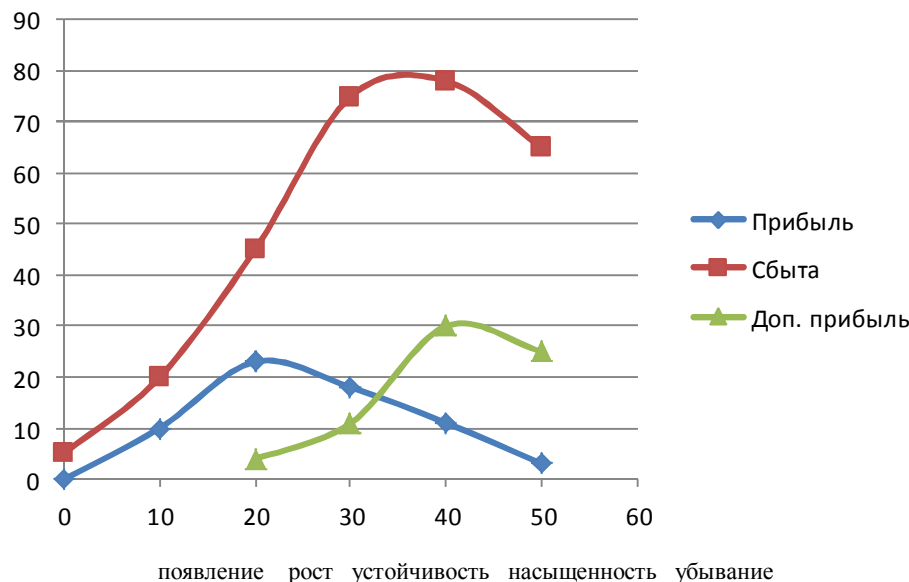


Рис. 1 – Управление агропромышленным комплексом по выпуску продуктовых инноваций в течение цикла жизни

Статистика показывает, что для создания одного продукта, пользующегося огромным спросом и способного приносить прибыль, необходимо иметь несколько ценных идей, полученных как от сотрудников организации, так и из внешних источников, т. е. предложения конструкторов и технологов, службы сервиса, торговых организаций, патентная информация.

В основе поиска новых идей должно быть изучение потребностей определенных групп населения, а по мере разработки продукта происходит закономерное убывание числа идей и предложений, причем на каждом следующем этапе для осуществления принятых решений требуются большие затраты времени и денежных средств.

Из диаграммы, изображенной на рисунке 2, отражающей относительную капиталоемкость этапов создания инновационной продукции, следует, что по мере освоения инноваций число идей убывает по экспоненциальной зависимости, а капиталоемкость этапов возрастает прямо пропорционально и последние этапы требуют наибольших материальных затрат.

Поэтому для руководителей и специалистов, занимающихся разработкой и освоением производства инновационной продукции, весьма важно отобрать наиболее ценные идеи в самом начале процесса освоения, когда материальные затраты минимальны.

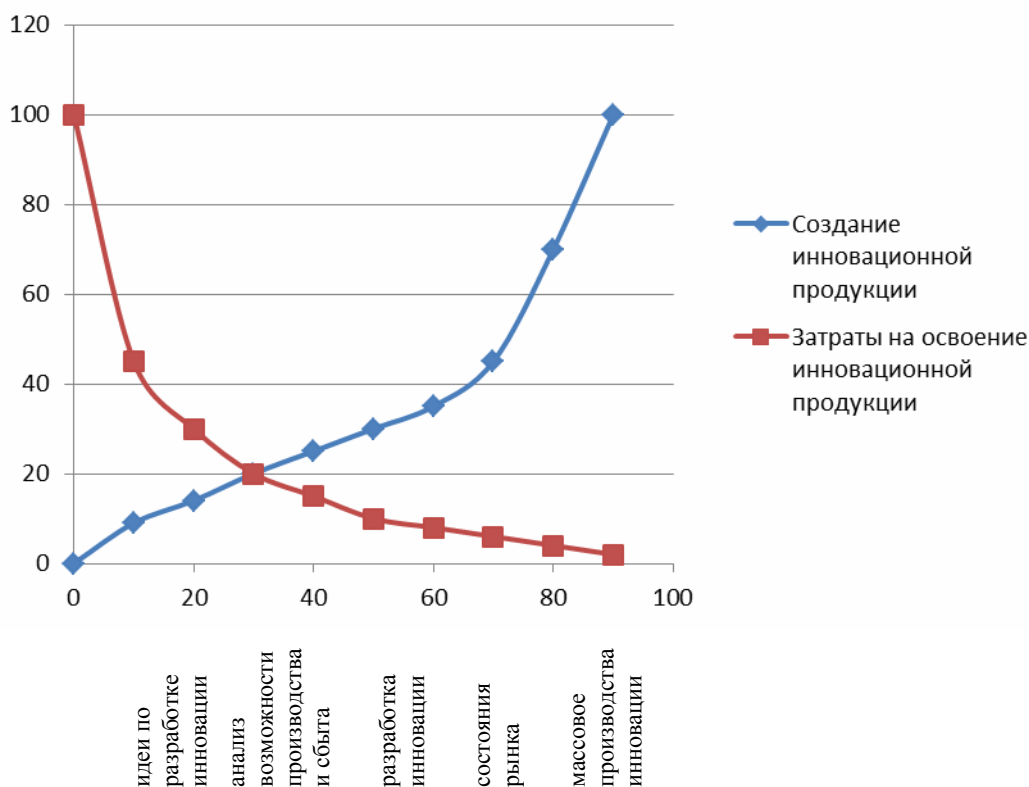


Рис. 2 – Относительная капиталоемкость этапов создания инновационной продукции

В этом случае риск, связанный с реализацией идей и требующий выделения дополнительных финансовых ресурсов, приобретения нового или дополнительного оборудования, обучения персонала новой технологии не повлечет значительных отрицательных последствий. С целью уменьшения риска и снижения суммарных затрат на освоение разработанных инноваций, необходимо при осуществлении этапов структурирования и организации массового производства продукции использовать метод функционально-стоимостного анализа при разработке каждой продукции. Задача, стоящая перед техническими руководителями организации, состоит в том, чтобы провести экспертную оценку наиболее перспективной идеи, реализация которой будет иметь больше шансов получить максимальную прибыль при располагаемых производственных ресурсах. При этом важно, чтобы технические и коммерческие руководители организации, ответственные за производство данной продукции, оценивали имеющиеся возможности для производства и сбыта вновь разрабатываемой продукции до того, как будут вложены средства и затрачено время на её разработку. Чем большей новизны в продукции, тем труднее провести такой анализ.

Исследования показали, что для агропромышленной отрасли серийное производство, где возможно статистически определить закономерности смены продукции, замена старой на инновационную продукцию проходит через циклически повторяющиеся стадии. В этих условиях возможно проведение анализа выпуска конкретных видов продукции и соответствующих технико-экономических показателей в динамике с помощью построения процессов управления. Для этих целей приемлема модель дискретной оптимизации.

Основной управления процессов является жизненный цикл продукции, состоящий из четырех этапов: разработка и освоение производства; серийное производство; использование потребителями. Факторы, влияющие на жизненный цикл продукции: технические (сложность, технологичность); экономические (себестоимость); организационные (серийность производства); факторные (замена устаревшей техники на новую, непосредственно влияющая на длительность жизненного цикла, изменение требований у потребителя, появление новых открытий и изобретений в рассматриваемой сфере).

Также можно построить кривые процессов управления для различной инновационной продукции, а затем сгруппировать их по однородности, имеющие форму параболы и устойчивый характер, что видно на рисунке 3. Однако эти кривые различаются объемом выпуска и сроками реализации, поэтому целесообразно их преобразовывать по вертикали, (пересчитывая объем выпуска каждого вида продукции, в процентах приближая к их максимальным значениям) и по горизонтали (переходя от реального времени к относительному), как показано на рисунке 4.

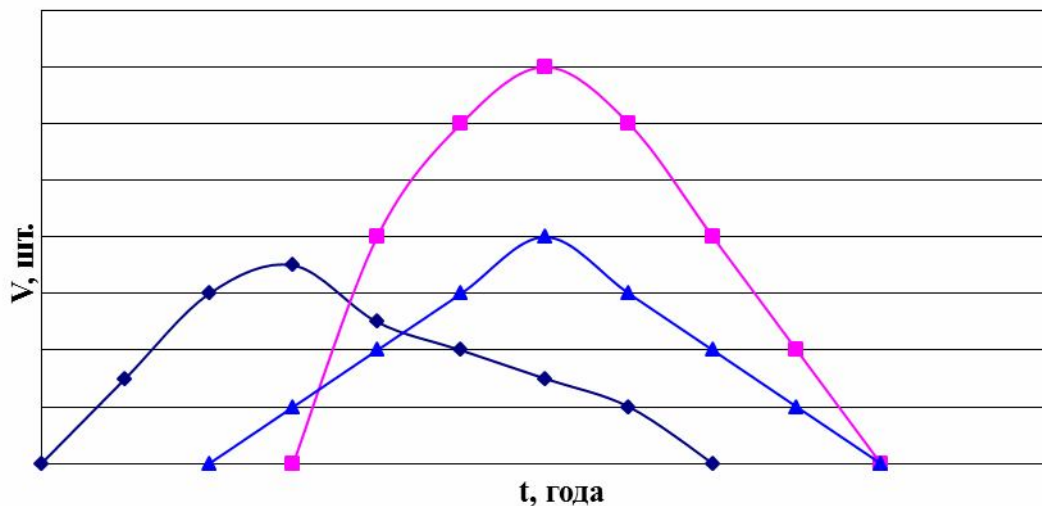


Рис. 3 – Кривые процессов управления для различной инновационной продукции

По каждому семейству однородных видов продукции находится средняя кривая выпуска, характерная для нее, аналитический вид которой определяется с помощью стандартной процедуры аппроксимации, это позволяет с необходимой достоверностью рассчитать изменения процессов управления продукцией на будущие периоды. С помощью усредненных кривых процессов управления и зная максимальный планируемый выпуск инноваций, можно рассчитать её выпуск по годам планируемого периода. Для достоверного прогноза необходимо иметь не менее трех процессов управления однородной продукцией. В связи с тем, что в организациях, как правило, одновременно выпускается несколько видов продукции, поэтому прогноз сменяемости вида одной продукции на другую необходимо осуществлять комплексно, т. е. учитывать модель системы управления.

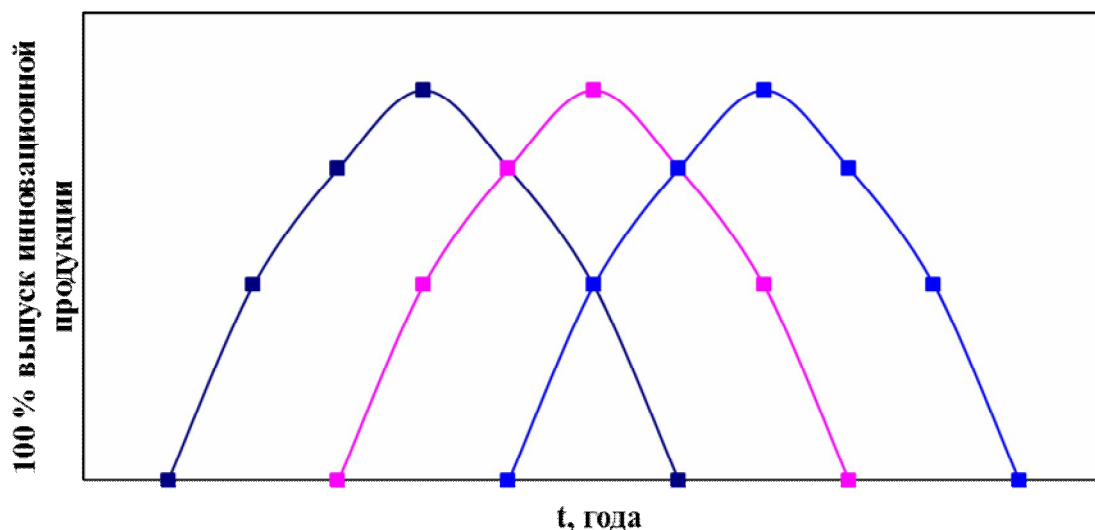


Рис. 4 – Преобразованные кривые выпуска инноваций

Система управления агропромышленным комплексом по выпуску продуктовых инноваций должна рассматривать все сроки освоения, полученные отдельно для каждого вида, который позволил бы достигнуть в этот срок лучших для организации показателей. Построение системы управления, возможно с помощью гипотезы «анализ зависимости объема выпуска продукции по времени» лежащей в её основе.

Рассматриваемая гипотеза показывает, что если начинается выпуск инноваций, то выпуск старого вида падает и зачастую очень резко.

Следовательно, освоение инновации началось раньше прогнозного года, а выпуск старого вида падает быстрыми темпами, чем по прогнозной кривой, и наоборот как показано на рисунке 5.

При построении системы управления такого типа используется следующее условие: для каждого  $i$ -го семейства вида продукции объем выпуска в  $j$ -м году соответствует прогнозируемому, но при этом уменьшение/увеличение доли инноваций в зависимости от того, раньше или позже прогнозного срока начато освоение, компенсируется за счет старого вида продукции, а потребность одинаково относится и к старому, и к инновационному виду продукции.

Для данной гипотезы можно записать следующее:

$$A_j^i = \begin{cases} A_j^i - B_j^i, & \text{если } B_j^i \leq A_j^i \\ 0, & \text{если } B_j^i \geq A_j^i \end{cases}$$

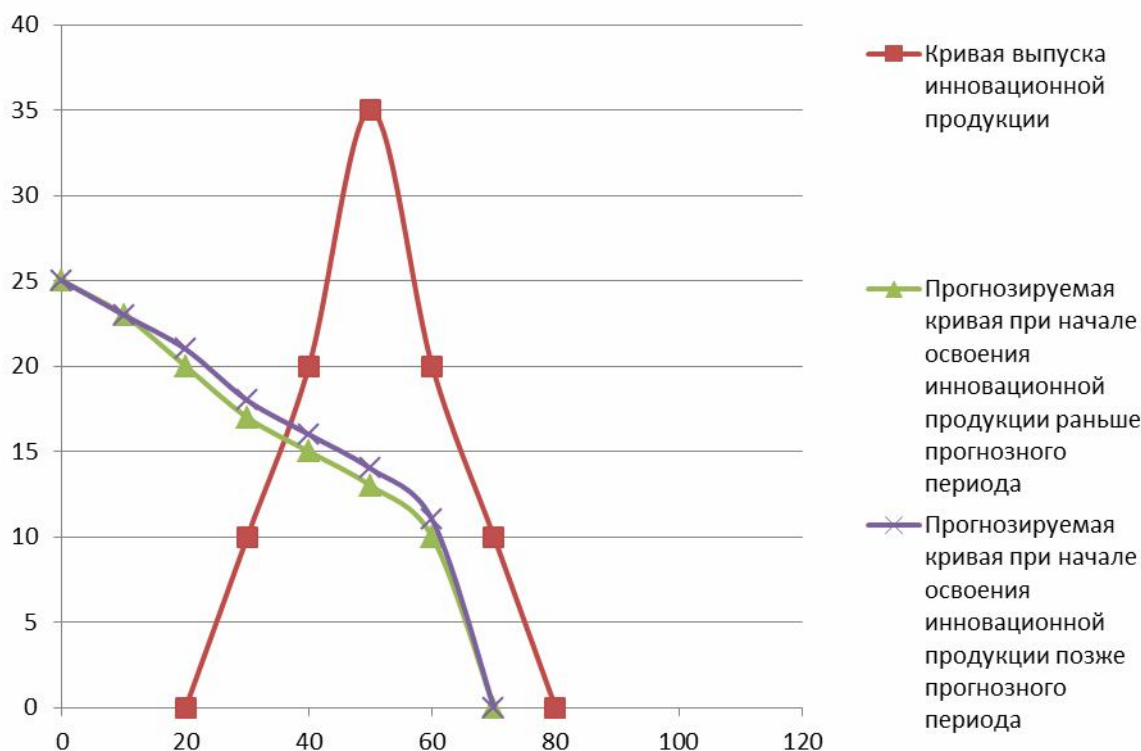


Рис. 5 – Кривая выпуска инновации по рассмотренной гипотезе

В настоящее время большинство агропромышленных комплексов находятся в трудных условиях хозяйствования. Как правило, в таких организациях имеет место дефицит денежных ресурсов, которые следует использовать по максимуму при выпуске альтернативной продукции. С этой целью необходимо решить задачи выбора альтернативной продукции, а также технологические аспекты ее производства, провести работы по реконструкции предприятия, повышению технического уровня производства с целью повышения качества и конкурентоспособности продукции.

Снимаемая с производства продукция анализируется по всей номенклатуре определяя структуры трудоемкости по видам производств с целью выявления высвобождающихся мощностей каждого вида производства. При анализе конструктивно-технологических особенностей снимаемой с производства продукции общим правилом является разделение крупных систем на их составляющие компоненты, это необходимо для оценки всего спектра альтернативной продукции, которая физически может быть изготовлена на освобожденном оборудовании, на этом этапе следует учитывать только технологическую, массово-габаритную и функциональную общность старой и инновационной продукции. Затем проводятся маркетинговые исследования, позволяющие оценить спрос на предлагаемый вид продукции, а также оцениваются характеристики аналогичного вида продукции, как в своей стране, так и за рубежом; качественные и стоимостные критерии, определяющие конкурентоспособность продукции; уровень и причины спроса. Требования к продукции, выявленные в результате проведения маркетинговых исследований, сопоставляются с возможностями имеющейся производственной базы, в результате чего происходит отказ от такого вида продукции, которые по своим характеристикам невозможно изготовить на располагаемом оборудовании.

Оцениваются направления и объем работ по перепрофилированию производства на каждый вид оставшейся в перечне продукции, а также необходимые для этого затраты, при этом целесообразно использовать не только качественные показатели технологической общности старой и инновационной продукции, но и их количественные значения.

Таким образом, можно сделать вывод, что реализация инновационных разработок, обновление продукции и производства, учитывающее действие многих факторов на производстве в условиях рынка требует осмысленного отношения к разработке инноваций.

#### Литература

1. Зайцева, О.А. Доходность инновационной деятельности: монография / О.А. Зайцева. – Воронеж: АОНО «ИММиФ», 2009. – 292 с.
2. Курбатова, М.Б. Взаимодействие региональной администрации и бизнеса в процессе использования ресурсов региона / М.Б. Курбатова // Вопросы экономики, 2010. – 121 с.
3. Пирожинский, С.Г. Формирование структур и методов управления продуктовыми инновациями в АПК: монография / С.Г. Пирожинский, А.А. Лукин. – Челябинск: ИЦ ЗАО «Цицеро», 2013. – 101 с.

**Погребняк Е.Н.**  
Соискатель, ТГУ

#### ПОНЯТИЕ «КРЕДИТОВАНИЕ НАСЕЛЕНИЯ»: ЭВОЛЮЦИЯ И СПЕЦИФИКА ПОНЯТИЯ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ

*Аннотация*

*В статье проведен анализ основных изменений в сущности кредитования населения от истоков до настоящего времени. Рассмотрены определения, предложенные современными учеными, а также закрепленные законодательством РФ. В выводах автор приводит свое определение «кредитования населения», отражающее принципиальные черты кредитования на сегодняшний день.*

**Ключевые слова:** кредитование населения, залог, банк, имущество, эра потребления.

**Pogrebniak E.N.**  
Researcher, TSU

#### PERSONAL BANK LOANS: EVOLUTION AND MODERN CHARACTERISTICS OF THE TERM

*The article contains analysis of the main changes in the essence of personal loans from the beginnings to nowadays. They have examined different definitions of the term, definitions determined by modern scientists, definitions determined by the law. In the conclusion the author proposes his own definition which combines the main principles of modern personal loans.*

**Keywords:** personal loans, guaranties, bank, property, consumer era.

### **Введение**

Понятие «кредитование населения» имеет много интерпретаций. Под это понятие подпадают такие термины, как: кредитование физических лиц, личное кредитование, потребительское кредитование. В литературе термины часто употребляются как синонимы, их значение размыто. А как же развивалось это явление в истории и есть ли одна наиболее точная интерпретация?

Само словосочетание «кредитование населения» появилось в историческом плане относительно недавно. А по своей сути этот процесс предшествовал возникновению денег.

### **У истоков кредитования населения**

В истории человечества кредиты начались с товарной формы одалживания другим людям. Люди брали в кредит по собственной нужде, а не с целью получения дополнительной прибыли. В своих истоках кредитование было тесно связано с земледелием. В разные годы в определенных местах возникали неурожаи, из-за которых семья или община могла остаться без еды до следующего сезона. На фоне этого и возникли первые кредиты населению: отдельные земледельцы при нехватке собственного урожая шли к более богатым соседям и просили в долг зерно и другие культуры до следующего сезона и урожая.

Конечно, у первых форм кредита и процента был натуральный характер. Земледелец, занимавший мешок пшеницы, возвращал через год уже полтора мешка. Вот так кредитные отношения между физическими лицами опередили эволюцию денег и рыночного хозяйства. Конечно, гарантий, что земледелец, отягощенный кредитом, сможет на следующий год собрать урожай сверх обычного и добыть излишек для возврата кредита, как таковых не было.

Кредиты населению появились в иудейских землях еще в VI веке до нашей эры. Расплата за такой личный кредит была жестокая. Должников отправляли в долговое рабство. Царь Соломон своим законом остановил долговое рабство и установил вместо личной ответственности по кредиту имущественную ответственность. По этому закону должник отдавал в залог кредитору свое имущество, а не личную свободу. Заемщик получал в кредит деньги, а на его земельном участке устанавливался пояснительный столб с надписью о том, что данное имущество перешло в распоряжение кредитору по обеспечению кредита. Так окружающие уведомлялись, что данная земля стала залогом. У этих столбов закрепилось название, по-гречески звучащее как «*hypotheke*» и обозначающее «залог». Собственно, такие кредиты стали прообразом современной системы ипотечного кредитования.

### **Изменение мотивов кредитования**

Во времена античного мира и средних веков к взятию кредитов на себя людей привлекала не только нужда. Все чаще богатые и знатные люди занимали деньги, чтобы достичь того уровня потребления, которого они считали необходимым для себя. Мотивы у таких личных кредитов были аналогичные, но нуждой такой уровень потребления уже назвать было нельзя.

На территории России понятие «кредитование населения» было известно как личный кредит в практике банков в XIX и начале XX веков. В то время личный кредит выдавался банком без залогов. Заемщики должны были обладать, по мнению банков, достаточной репутацией и платежеспособностью. Эти качества в своей совокупности давали гарантию возврата кредитных средств банку.

### **Кредитование в XX веке**

До середины XX века в капиталистическом обществе банковское кредитование населения было развито слабо, на что были различные объективные и субъективные причины.

До окончания Второй мировой войны предоставление денежных ссуд населению практически не проводилось коммерческими банками развитых стран капитализма. После войны с наступлением «эры потребления» все стало наоборот. Первыми давать кредиты населению стали коммерческие банки в США. Остальные западные страны эта волна захватила в конце 50-х годов XX века.

Главной причиной развития кредитование населения в это время стал общий кризис капитализма, когда в послевоенное время усилилось несоответствие между ростом производства товаров и ограниченной платежеспособностью трудящегося населения.

К 90-м годам XX века в развитых странах физические лица фактически догнали по объему получаемых кредитов в банках юридических лиц.

Такой рост кредитования физических лиц делает актуальным глубокое изучение и анализ понятия «кредитование населения».

### **Современные определения понятия «кредитование населения»**

На данный момент в России понятие «кредитование населения» законодательно не закреплено, однако существует официальное определение «потребительского кредитования». Оно представлено в письме Банка России от 05.05.2008 г. № 52-Т «О «Памятке заемщика по потребительскому кредиту», где потребительский кредит – это кредит, который предоставляет банк физическому лицу на приобретение товаров (работ или услуг) для личных, бытовых или иных непроизводственных нужд.

Проект Федерального закона «О потребительском кредитовании» от 30.03.2012 года не рассматривал понятие «кредитования населения», однако приводил понятие потребительского кредитования, под которым понималось оказание финансовых услуг по предоставлению кредиторами (банками и другими кредитными организациями) потребителям (физическим лицам) денежных средств на основании договора потребительского кредита.

Западный ученый М. Хаггинс определяет кредит населению, как предоставление товаров или денег в долг, как правило, под процент, стоимостную экономическую категорию, неотъемлемый элемент товарно-денежных отношений.

Российские ученые Г.Н. Белоглазова и Л.П. Кроливецкая дают свое определение «кредитованию населения». Кредиты населению – это кредиты, которые предоставляются потребителям (физическим лицам) в целях приобретения товаров (услуг, работ) для семейных, личных и других нужд, не связанных с ведением предпринимательской деятельности.

И.В. Сарнаков определяет кредиты населению как разновидность банковских кредитов целевого характера, которые предоставляются физическим лицам на различные потребительские цели.

Другой российский ученый Г.Г. Коробова, рассматривая экономическую сущность кредитов населению, приводит следующее их определение: «...любые виды ссуд, предоставляемые населению, в том числе ссуды на приобретение товаров длительного пользования, ипотечные ссуды, ссуды на неотложные нужды и т. д.».

Расширенным толкованием понятия «кредитования населения» характеризуется научная мысль Е.С. Каврука: «...продажа торговыми предприятиями товаров потребления с отсрочкой платежа или предоставление банками ссуд на покупку потребительских товаров, а также на оплату различного рода расходов личного характера (плата за обучение, медицинское обслуживание и т.п.)».

## **Выводы**

Из вышеизложенного можно сделать вывод, что правовая и экономическая наука рассматривает кредиты населению как разновидность банковских кредитов, так и коммерческих кредитов. То есть кредиторами могут выступать как кредитные, так и иные коммерческие организации.

Следует отметить, что ученые выделяют такие отличительные характеристики «кредитования населения», как особое целевое направление – покупка товаров потребления, оплата разного рода затрат личного характера, и особый состав субъектов – заемщики – физические лица. По поводу другого субъекта – кредитора ученые расходятся во мнениях. И.В. Сарнаков и Г.Г. Коробова считают, что кредитором может выступать только кредитная организация, другие ученые утверждают, что кредиторами при предоставлении кредитов населению могут выступать не только кредитные, но и иные коммерческие организации.

Таким образом, понятие «кредитование населения» развивалось со временем и в современной науке можно заметить тенденцию к большей конкретизации понятия, т.е. уточняются существенные признаки кредита, субъекты кредитования.

На сегодняшний день можно сформулировать следующее определение: кредитование населения – это кредитование физических лиц коммерческими банками и другими кредитными и коммерческими организациями для удовлетворения личных, семейных и других нужд, не связанных с предпринимательством, путем финансирования покупок.

## **Литература**

1. Общая теория денег и кредита: Учебник для ВУЗов/Под. Ред. Проф. Е.Ф.Жукова. - М.: ЮНИТИ, 2010.
2. Каурова Н.Н. тенденции и перспективы розничного бизнеса коммерческих банков в России: Банковский ритейл.-2011,-№ 2
3. Общая теория денег и кредита: Учебник для ВУЗов/Под. Ред.Проф. Е.Ф.Жукова. - М.: ЮНИТИ, 2010.
4. Приложение к письму ЦБ РФ от 05.05.08 №52-Т О «Памятке заемщику по потребительскому кредиту»
5. Проект Федерального закона «О потребительском кредитовании» от 30.03.2012 года - <http://docs.pravo.ru/document/view/22465790/>
6. Банковское дело: стратегическое руководство. / Под ред. В. Платонова, М. Хаггинса. – М.: Консалтбанкир, 2005. – с. 82.
7. Банковское дело: Учебник/Под ред. Белоглазовой Г. Н., Кроливецкой Л.П. - М.: Финансы и статистика, 2010. - 592 с.
8. Сарнаков И.В. Правовое регулирование договора потребительского кредита: автореф. дис. канд. юрид. наук / Сарнаков И.В. – М., 2009. – С. 9.
9. Банковские операции : учеб. пособие / под ред. Ю.И. Коробова. – М., 2009. – С. 222.
10. Цит. по: Каврук Е.С. Экономическая сущность потребительского кредита // Научный журнал КубГАУ. – 2007. – № 30 (6). – С. 2.
11. Пупынина Е.В. Кредитный договор на удовлетворение потребительских нужд : автореф. дис. канд. юрид. наук / Пупынина Е.В. – М., 2009. – С. 12, 17.

**Погребняк Е.Н.**

Соискатель, ТГУ

## **РИСКИ КРЕДИТОВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ И СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ИМИ**

*Аннотация*

*В статье проведен анализ видов рисков при банковском кредитовании населения, приведена классификация рисков, рассмотрены этапы и методы управления риском. Приведение в систему всех видов рисков и группировка методов управления ими позволяет лучше выстроить работу банка по минимизации риска. Описаны трудности, с которыми сталкивается банк при организации управления рисками.*

**Ключевые слова:** процентный риск, кредитный риск, портфельный риск, дифференциация, лимитирование.

**Pogrebniak E.N.**

Researcher, TSU

## **PERSONAL LOANS RISKS AND MODERN METHODS OF MANAGING RISKS**

*Abstract*

*The article contains analysis of different types of risks of personal bank loans. They describe the classification of risks, stages and methods of managing risks. Systematization of risks and methods let the banks minimize risks. The author names some difficulties on the way of building the system of risk management.*

**Keywords:** interest risk, loan risk, portfolio risk, differentiation, limitation.

### **Введение**

В банковской деятельности всегда присутствует большое количество рисков, ведь она является чувствительной, как к разным факторам социально-экономического характера, так и к политическим, экологическим и прочим факторам. Наибольшие риски возникают при ведении деятельности по кредитованию населения (физических лиц). Эффективность процесса кредитования населения банками находится в значительной зависимости от правильного управления кредитными рисками.

Так как за последние десятилетия темпы роста кредитования населения резко выросли, в отечественной и зарубежной экономической литературе все чаще стали поднимать вопросы управления рисками кредитования физических лиц.

### **Виды рисков**

При операциях с физическими лицами банк несет весь спектр банковских рисков:

- риск целевого использования кредита;
- риск валютного колебания, инфляционный риск;
- риск, связанный с жизнедеятельностью заемщика (несчастные случаи, болезнь или смерть клиента);
- политический риск;
- риск обычного мошенничества и банкротства заемщика обманным путем и т.д.

Все это будет и составной частью риска кредитования населения, то есть риска невозврата заемщиком кредитных средств.

Если выделить индивидуальный риск в каждом кредите, предоставленном физическому лицу, то он окажется достаточно невелик. Однако недостаточное качество управления кредитными из совокупности подобных рисков создает существенную проблему для отдельного банка. Оценка экспертов показывает, что доля просроченной задолженности по кредитованию населения в портфелях российских банков на конец 2012 года составила 4,6% (при уровне в 5,2% на начало 2012 года). В международной практике кредитования оптимальным уровнем просроченных кредитов считается 4-5%. Так как данный коэффициент имеет граничащие показатели, проблемы эффективного управления рисками кредитования населения занимают центральные места в современных теории и практике процесса кредитования физических лиц.



Научная экономическая литература и многие научно-методические публикации приводят разные способы классификации рисков кредитной деятельности. Но риски, непосредственно связанные с кредитованием населения мало изучены в этих источниках.

Среди главных видов риска в процессе кредитования населения банками следует выделить процентный риск, кредитный риск, портфельный риск.

Процентным риском является неопределенность во времени и тенденций изменения процентных ставок в недалеком будущем. Этот риск заключается в том, что средняя стоимость финансовых ресурсов, которые были привлечены для выдачи кредита физическому лицу, может превысить среднюю ставку процентов по кредитам населению.

Кредитный риск в виде экономической категории характеризует правовые и экономические отношения между заемщиком и кредитором по поводу процесса перераспределения активов. Широкое понимание кредитного риска олицетворяет полное либо частичное обесценивание актива.

Портфельный риск относится к рискам структуры кредитного портфеля по физическим лицам определенного банка и структуры его обеспечения. Портфельный риск обычно минимизируют через диверсификацию данного портфеля при обязательном условии диверсификации и структуры его обеспечения.

#### **Классификация рисков**

На взгляд автора, следует выделить такую классификацию видов рисков кредитования населения, которые указаны в табл. 1, на основе источников образования.

Таблица 1 Классификация рисков кредитования физических лиц банками

Классы рисков	Характеристика рискованного источника
1. Риски, связанные с заемщиками, гарантами и страховщиками: а) объективный риск (финансовой возможности); б) субъективный риск (репутации); в) юридический риск.	а) Заемщик (гарант или страховщик) не способен исполнить свои обязательства из текущих своих поступлений денег или от продажи залога - своего имущества; б) Репутация, ответственность и готовность заемщика выполнить все взятые по договору кредита обязательства; в) Недостатки составления и оформления кредитного договора, страхового договора и гарантии.
2. Риски, связанные с залогом: а) риск ликвидности; б) конъюнктурный риск; в) риск гибели; г) юридический риск.	а) Невозможная реализация предмета залога; б) Предмет залога может обесцениться за время действия договора по кредиту; в) Уничтожение в целом предмета залога; г) Недостатки составления и оформления залогового договора.
3. Операционные риски	а) Ошибки в управлении; б) Сотрудники могут злоупотребить должностным положением, осуществить мошенничество.
4. Системные риски	Изменение политической и экономической конъюнктуры в системе государства, которое будет влиять на изменения финансового состояния заемщика (например, корректировки налогового законодательства или налоговая реформа).
5. Форс-мажорные риски	Катастрофы, штормы, землетрясение, забастовки трудящихся, войны и др.

Важным ресурсом кредитования, как населения, так и юридических лиц являются депозитные средства, которые доверили каждому банку его вкладчики. Отсюда управление рисками кредитования населения становится главной задачей каждого коммерческого банка и любой другой кредитной организации, преследующей поддержание ликвидности и избежание возможного банкротства.

#### **Этапы управления риском**

Процесс управления рисками, как специфический вид банковской деятельности, можно разделить на несколько этапов:

- 1) выявление характеристик риска;
- 2) оценка опасности и вероятности риска;
- 3) выбор метода по управлению риском;
- 4) реализация выбранного метода;
- 5) оценка результатов применения метода управления рисками кредитования.

#### **Методы управления риском**

Современная банковская практика характеризуется использованием двух групп методов управления рисками кредитования населения, которые различаются по факторам их возникновения:

- 1) Группа методов управления рисками кредитования населения на уровне отдельных кредитов.
- 2) Группа методов управления рисками кредитования населения на уровне кредитных портфелей банков.

Данные методы указаны на рис. 1. Они все взаимосвязаны между собой и часто являются производными друг от друга и дополнениями друг друга. От этого эффективный результат получается только при комплексном применении этих методов.

Следует пояснить метод диверсификации, состоящий в распределении портфеля кредитов физическим лицам по широкому кругу заемщиков с разными характеристиками, отличиями друг от друга (вид залога, источники для погашения сумм кредита) и целями кредитования (потребительское, ипотечное кредитование т.д.).



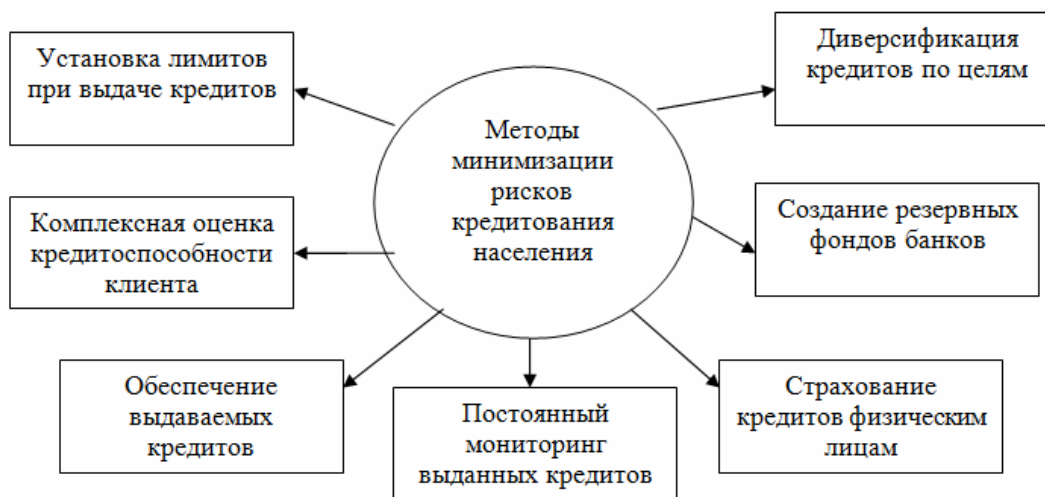


Рис. 1. Методы минимизации рисков кредитования населения

Установка лимитов по кредитам, как метод управления рисками, заключается в утверждении показателя, определяющего потенциально максимальную сумму, в пределах которой определенный банк будет проводить кредитные операции с данным физическим лицом. Метод расчета данных лимитов кредитования физических лиц основан на комплексной оценке кредитоспособности клиентов.

#### Выводы

Таким образом, управление рисками кредитования населения с целью поддержки ликвидности становится важнейшей задачей всей банковской системы Российской Федерации. Для управления рисками кредитования населения используются целые группы вышеизложенных и взаимосвязанных между собой методов.

Следует заметить, что комплексное управление рисками кредитования физических лиц сопряжено с рядом трудностей, таких как: нехватка квалифицированных специалистов, отсутствие достоверных и качественных информационных источников, наличие непредсказуемости в прогнозах решений органов власти.

#### Литература

1. Басова А.К. Оценка кредитоспособности заемщика физического лица // Финансы. - 2011. - № 3.
2. «Просрочка» по кредитам в России сократилась – Вести Экономика - <http://www.vestifinance.ru/articles/15331>
3. Тоцкий М.Н. Методологические основы управления кредитным риском в коммерческом банке // Деньги и кредит. - 2011. - № 7.
4. Соколинская Н.Э. Стратегия управления банковскими рисками. Бухгалтерский учет. - № 12. - 2011. – С. 55-62.
5. Кислякова М.Н. Кредитные риски коммерческого банка // Финансовый бизнес. - 2012. - № 4.

Рамазанова Г.С.

Магистрант, Тюменский государственный университет

### ПРИБЫЛЬ КАК ОДИН ИЗ ПРИОРИТЕТНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация

В статье рассмотрены процессы планирования, формирования, распределения и использования прибыли на сельскохозяйственном предприятии, а также ее увеличение за счет модернизации производства.

**Ключевые слова:** прибыль, увеличение, сельскохозяйственное предприятие.

Ramazanova G.S.

magistran, Tyumen State University

### PROFIT AS ONE OF THE MAIN INDICATORS OF FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Abstract

This article describes the processes of planning, formation, distribution and disposition of profits on agricultural enterprise and its expansion through production modernization.

**Keywords:** profit, increase, agricultural enterprise.

В современных рыночных условиях прибыль выступает одним из важнейших показателей деятельности хозяйствующего субъекта, т.к. она является конечной целью и движущим мотивом предпринимательской деятельности. Важной задачей каждого хозяйствующего субъекта является получение максимальной прибыли при наименьших затратах.

Значимая роль прибыли в функционировании предприятия определяет необходимость эффективного и постоянного управления ею, представляющую собой процесс разработки и принятия управленческих решений по основным аспектам ее планирования, формирования, распределения и использования на предприятии.

Управление прибылью оказывает значительное влияние на деятельность и сельскохозяйственных предприятий. Грамотное управление прибылью способствует увеличению конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности хозяйствующих субъектов, что является важнейшими задачами предприятий агропромышленного комплекса.

В качестве объекта исследования выбрано предприятие Тюменской области ООО «Прогресс», образованное в 1998 году. Основными видами деятельности его до 2002 года были строительство дорог и объектов социально-бытового назначения, а также розничная торговля продуктами. С 2002 года предприятие начало заниматься и сельскохозяйственной деятельностью. С 2010 года из-за отсутствия спроса на подрядные строительные работы и увеличивающейся конкуренции на этом рынке для укрепления стабильности предприятия руководством ООО «Прогресс» принято решение заниматься только сельскохозяйственными видами деятельности: разведением крупного рогатого скота (КРС), выращивание зерновых, зернобобовых и кормовых культур.

В таблице 1 приведены основные показатели деятельности ООО «Прогресс» в сельскохозяйственной сфере.

Основная прибыль предприятия формируется за счет реализации производимой продукции (молоко-сырье, зерно, мясо), государственной поддержки сельхозтоваропроизводителей. Основным источником информации служат данные бухгалтерского учета формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках».

Таблица 1. Основные показатели деятельности ООО «Прогресс», тыс. руб.

Наименование показателя	Год	2010	2011	2012
Выручка (нетто) от продажи продукции		14704	23821	28962
Себестоимость проданной продукции		14009	20607	24992
Валовая прибыль		695	3214	3970
Прибыль		695	3214	3970
Проценты к уплате		1141	1313	968
Прочие доходы		9567	12505	7471
Прочие расходы		1518	2199	386
Прибыль до налогообложения		7603	12207	10087
Текущий налог на прибыль		378	20	134
Чистая прибыль отчетного периода		7225	12399	9749

Как видно из таблицы 1, в 2012 году по сравнению с 2010 годом увеличилась валовая прибыль предприятия более чем в 5,7 раза. На динамику данного показателя оказывают влияние такие факторы, как выручка от продажи продукции и себестоимость проданной продукции.

Выручка от продажи продукции к концу анализируемого периода увеличилась на 97%. На величину этого показателя влияет объем реализованной продукции и уровень цен на нее. Формирование цены происходит под влиянием таких факторов как спрос, предложение, издержки производства, цены конкурентов.

По сравнению с 2010 годом себестоимость проданной продукции в 2012 году увеличилась на 78 %, что произошло за счет увеличения объема производимой продукции. Себестоимость продукции складывается из расходов на материалы, топливо, электроэнергию, амортизацию основных средств, заработную плату, отчисления в государственные внебюджетные фонды, на содержание администрации и пр.

За анализируемый период произошло уменьшение прочих доходов и прочих расходов (на 28% и 293% соответственно).

Прибыль до налогообложения на конец 2012 года выросла на 32 %, за счет высоких показателей прибыли от продажи продукции.

Рассмотренные показатели оказали положительное влияние на величину чистой прибыли предприятия, которая в 2012 году увеличилась на 34 %, что свидетельствует о правильно выбранной бизнес - стратегии.

На территории Тюменской области осуществляется реализация приоритетного национального проекта "Развитие агропромышленного комплекса" в рамках государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия [5]. Условия оказания государственной поддержки сельскохозяйственного производства устанавливаются нормативными правовыми актами Правительства Тюменской области [1, 2, 3, 4]. Субсидии, полученные на текущую сельскохозяйственную деятельность, на приобретение основных средств входят в состав прочих доходов.

Прибыль ООО «Прогресс» распределяется на финансирование долгосрочных инвестиций (приобретение основных средств, приобретение нематериальных активов, строительство, реконструкцию и др.).

Выплата дивидендов участникам общества (учредителям) на предприятии не осуществляется в связи с условиями предоставления государственной поддержки сельскохозяйственному производству в Тюменской области [4].

В 2013 году предприятие планирует повысить выручку от продажи молока-сырья в сравнении с 2012 годом на 10%, т.к. стадо дойных коров выросло в 2012 году по сравнению с 2011 на 4% (на конец 2011 года количество дойных коров составило 277 голов, на конец 2012 года – 288 голов). В 2013 году планируется увеличить стадо до 340 голов. Так же планируется повышение выручки от продажи крупного рогатого скота на мясо за счет выбраковки коров из основного стада и продажи подростного молодняка (бычков).

За счет планируемого увеличения выручки от продажи и снижения себестоимости продукции произойдет увеличение валовой прибыли предприятия. Снижение себестоимости продукции планируется путем модернизации существующих производств, строительства новой высокотехнологичной молочной фермы, приобретения высокопродуктивного поголовья крупнорогатого скота с целью увеличения надоя молока, применения ресурсосберегающих технологий и техники нового поколения.

#### Литература

1. Информация о реализации приоритетного национального проекта "Развитие АПК" [Электронный ресурс] URL: [http://www.admtymen.ru/ogv\\_ru/finance/apk/members.htm](http://www.admtymen.ru/ogv_ru/finance/apk/members.htm)
2. Постановление Правительства Тюменской области от 18.04.2007 № 92-п «Об утверждении порядков возмещения из областного бюджета части затрат на уплату процентов по кредитам и займам»;
3. Постановление Правительства Тюменской области от 17 апреля 2007 г. № 84-п «Об утверждении порядка оказания государственной поддержки сельскохозяйственного производства в части развития внутриобластной кооперации и повышения конкурентоспособности региональных производителей сельскохозяйственной продукции в рамках ОЦП "Сотрудничество»;
4. Постановление Правительства Тюменской области от 14 мая 2012 г. № 180-п "Об утверждении положений о порядках предоставления средств областного и федерального бюджетов на государственную поддержку сельскохозяйственного производства";
5. Постановление Правительства Тюменской области от 10 апреля 2007 г. № 77-п «Об утверждении порядка оказания государственной поддержки на развитие материально-технической базы в агропромышленном комплексе Тюменской области в форме предоставления субсидий».

*В научной статье автор рассмотрел методику оценки эффективности инновационных стратегий в банковской системе и привел рекомендации относительно практической организации. Определил особенности и основные направления развития инновационных банковских стратегий для реализации целей функционирования банковской системы.*

**Ключевые слова:** инновация, инновационная стратегия, оценка инновационных стратегий.

**Redka S.I.**

Graduate student of department of economy, business and management, Poltava university of economy and trade, Poltava, Ukraine

**AN ESTIMATION OF EFFICIENCY OF APPLICATION OF INNOVATIVE STRATEGIES IN THE BANKING SYSTEM**

*Abstract*

In the scientific article an author considered methodology of estimation of efficiency of innovative strategies in the banking system and brought recommendations over of relatively practical organization. Defined features and basic directions of development of innovative bank strategies for realization of aims of functioning of the banking system.

**Keywords:** innovation, innovative strategy, estimation of innovative strategies.

Итоговым результатом инновационной деятельности коммерческого банка, как и любой организации, является производство конкурентоспособной продукции и укрепление позиций на рынке и своего финансового состояния. При такой ситуации, реализация эффективной инновационной стратегии предусматривает получение больших результатов с меньшими или одинаковыми расходами. С одной стороны, проводится анализ соответствия стратегическим целям организации, а из другой - оцениваются ожидаемые расходы, необходимые внедрения инноваций.

Эффективность инновационной деятельности следует определять с учетом таких подходов:

1) оценка экономической эффективности нововведения относительно предприятия, то есть, как она обеспечивает конкурентоспособность, прибыль и финансовую стабильность предприятия;

2) оценка эффективности управления инновационной деятельностью с точки зрения обеспечения непрерывности инновационного процесса, и достижения конечной цели, получения новинок (продукта, технологий), которые отвечают требованиям рынка;

3) учет времени, то есть способность получать необходимые результаты за определенный промежуток времени

Но во время практического внедрения инноваций, большинство учреждений, встречается со сложностью реальной оценки результата деятельности. Это связано, с отсутствием у финансовых учреждений целостной системы показателей инноваций, которые бы логично отвечали их стратегическим приоритетам.

Таким образом, ведущие исследователи этой отрасли постоянно сочетают разные теоретические взгляды, но к наиболее распространенной плоскости относят:

- механизм отбора инновационных проектов с точки зрения их потенциальной эффективности
- расчет их реальной эффективности после реализации
- характеристика меры успешности компаний в инновационной сфере.

Показатели экономической эффективности отображают эффективность инновационных стратегий с точки зрения интересов в целом банковской системы, а также финансовых учреждений, которые участвуют в бизнес - стратегии. При отборе инновационных стратегий и расчетах показателей эффективности на уровне банковского сектора берутся к вниманию такие результаты инновации:

- конечные производственные результаты (чистый доход от внедрения новых продуктов и услуг, интеллектуальной собственности - оптимизационные решения, ноу-хау, программ для ЭВМ и тому подобное);
- социальные и экологические результаты, рассчитанные исходя из общих действий участников инновационной деятельности;

- прямые финансовые результаты;
- кредитные займы, инвестиции других банков т. др.;
- побочные финансовые результаты, что их обуславливают при реализации инновационной стратегии: изменения доходов сторонних организаций и клиентов, риски экономического спада, рыночной стоимости земельных участков, потери природных ресурсов и другие чрезвычайные ситуации.

К употребляемым методам, относят - отбор инновационных стратегий с помощью перечня критериев. Сущность его заключается в таком: рассматривается адекватность инновационных стратегий каждому из установленных критериев и по каждому критерию оценивается инновация. Этот метод потенциально дает возможность выявить все преимущества и недостатки инновационных мероприятий. При складывании перечня критериев используются лишь те, которые непосредственно отвечают целям, заданиям и стратегии организации. Критерии отбора банковских инновационных проектов условно можно разделить на следующие группы:

- внешние критерии: правовая обеспеченность проекта и его непротиворечивость действующему законодательству, влияние на проект перспективных изменений в законодательстве, потенциальная реакция общественности, влияние региональных отличий, что особенно важно для национальных и международных банков;
- критерии соответствия целям и стратегии банка : совместимость проекта с общей и инновационной стратегиями, соответствие требованиям относительно рисков деятельности, влияние на стойкость позиции банка в случае отклонения параметров проекта от запланированных или в случае его полной неудачи;
- производственные критерии. Необходимость технологических нововведений и разработки программного обеспечения, наличие персонала соответствующей квалификации, перспективность применения результатов проекта в будущих разработках;
- финансовые критерии: размер необходимых ресурсов, ожидаемый размер прибыли, стартовые расходы, наличие финансов в нужный момент времени и тому подобное;
- рыночные критерии: соответствие проекта потребностям рынка и существующим каналам сбыта, вероятность коммерческого успеха, оценка действий конкурентов и тому подобное [1].

В конечном итоге, создание инновационной стратегии в сфере банковской, это постоянный процесс поиска, оценки и отбирания инновационных идей, и инвестиционная оценка инноваций является недостаточной. Размер эффекта от реализации нововведений непосредственно определяется ожидаемой их эффективностью, которая оказывается как [2]:

- улучшение использования привлеченных ресурсов;
- увеличение объема финансовых показателей ;
- получение прибыли от, технологических нововведений;

- изменение и создание новых продуктов и услуг, улучшения его качества, что полнее удовлетворяют потребности потребителя;
- улучшение условий труда и повышения ее эффективности;
- повышение квалификации рабочих;
- повышение уровня удовлетворенности условиями и содержанием труда, возможность самореализации;
- улучшение системы управления и оптимизация организационных внедрений.

#### Литература

1. Сгоричева С. Б. Банковские инновации. Навч. посіб. -К.: Центр учебной литературы, 2010. - 208 с. ISBN 978-611-01-0039-
2. Краснокутская Н. В. К 78Инновационный менеджмент: Навч. пособие. - К.: КНЕУ, 2003. - 504 с. 1.

#### Стрельников Е.В.

Кандидат экономических наук, Уральский государственный экономический университет

#### ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ В СТАБИЛИЗАЦИИ НА РЫНКЕ

#### Аннотация

*В статье рассмотрено – экономическое значение некоторых финансовых инструментов на рынке и их роль в стабилизации положения на рынке. Так некоторые финансовые инструменты имеют определённый потенциал стабилизации. В статье рассмотрены некоторые финансовые инструменты с позиции установления стабильного состояния на рынке*

**Ключевые слова:** финансовый рынок, нестабильность, финансовый стабилизатор.

#### Strelnikov E.V.

Pre-assistant professor, Ural State University of Economics

#### DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION OF THE METAL DETERGENT PRODUCTION PROJECT

#### Abstract

*The article considers introduction of broadcast economical meaning to some market instruments, its improve some financial instruments and role for stable to market. So many financial instruments has stable potential. There are a stable position up to market.*

**Keywords:** financial market, non-stable, financial stabilization.

Для того чтобы установить роль финансовых инструментов на рынке в целом, нам необходимо определиться с понятием стабилизации в экономике и стабилизации на отдельно взятом рынке. Так, по данным создателей словаря по экономике Collins, стабилизация на рынке, а именно стабилизационная политика, является одним из видов управления спросом (demand management or stabilization policy). Стабилизация в экономике достигается управлением уровня совокупного спроса в экономике с помощью фискальной политики и кредитно-денежной политики для смягчения или даже устранения колебаний уровня экономической активности, связанных с деловым циклом. Так, главная цель управления спросом – это «точечная настройка» совокупного спроса для того, чтобы не допускать его недостаточности по сравнению с потенциальным валовым национальным продуктом (таким образом регулируются и предотвращаются потери в выпуске и безработице) или его избыточности (один из методов предотвращения инфляционных тенденций в экономике) [3. С. 603].

В настоящее время экономика переживает периоды нерегулируемости. Нерегулируемая экономика, как правило, может проходить сквозь периоды депрессий и бумов [12].

Так, стабилизация на любом рынке, в том числе финансовом, сопряжена с рядом особенностей, связанных с характерными параметрами самих финансовых рынков.

Кроме того, спрос на любом рынке не всегда структурно уравнивает предложение товарных носителей на рынке. Балансировка спроса и предложения и является мерой, направленной на достижение рыночного равновесия.

Говоря в общем, система международного финансового рынка представляется крайне нестабильной, и причина тому – давление всевозможных финансовых рисков. Накопление рисков происходит из-за обилия рискованных ситуаций на рынке. Именно по этой причине многие зарубежные и отечественные экономисты склонны считать, что финансовый рынок требует более жесткого и детального регулирования процессов, которые на нем происходят. Кроме того, на концепции регулирования финансовых рынков настаивает руководство Международного валютного фонда. Однако при всей пафосности реляций относительно регулирования финансового рынка конкретных предложений по сохранению стабилизации финансового рынка мы со стороны представителей МВФ не слышим [11]. Кроме того, динамика развития всего мирового финансового рынка свидетельствует о том, что глобальные рыночные риски складываются из рисков, возникающих на локальных национальных финансовых рынках. В свою очередь, страновые финансовые риски можно представить в виде определенной совокупности финансовых инструментов, посредством операций с которыми и происходит генерирование какой-либо рискованной ситуации. Но в тот же самый момент на рынке посредством других операций с несколькими иными финансовыми инструментами происходит сглаживание или, можно сказать, некая диверсификация рискованных ситуаций.

Следует сразу отметить, что мировая глобализация экономических отношений и трансграничная финансовая глобализация, выражающаяся в миграции капиталов, вовлекают в свой процесс и финансовые инструменты. Инструменты ведь это неотъемлемый механизм, так сказать «кровь» всей системы финансов, наполняющая потоки денежными средствами те потоки, которые обеспечивают функционирование как мирового финансового рынка, так и национальных рынков.

В целом финансовый рынок можно охарактеризовать как совокупность разнонаправленно функционирующих финансовых инструментов. Финансовый инструмент нам представляется в виде единичного звена на финансовом рынке [7. С. 251]. Подобное единственное звено позволяет достигать на финансовом рынке самых различных целей, первостепенной из которых является инвестирование (экономическая сущность инвестиционного процесса на финансовом рынке была исследована в предыдущих параграфах).

Кроме того, обособление финансовых инструментов, которое произошло буквально в последние 20 лет, заставляет нас говорить о том, что финансовые инструменты представляются одной из составляющих целой революционной деятельности на рынке. Финансовые инструменты и операции с ними могут быть причислены к новому виду воздействия не только на финансовые рынки, но и на экономики отдельных стран. В частности, как отмечает П. Бергер, капиталистические формы финансового влияния могут полностью разрушать государства, поддерживать правящие режимы, которые не имеют никакой социальной базы поддержки [8. С. 94].

Таким образом, финансовые инструменты могут играть и по сути играют в экономике двойную роль, в частности инструментальной, обращаясь на Московской межбанковской валютной бирже, по словам не президента А. Аганбегяна, уже достиг в прошлом году 200 трлн р. При этом сумма привлеченная в виде долговых займов, составила 1 трлн р. [4]. Следовательно, финансовая сфера, в которую входит практически весь спектр финансовых инструментов, в настоящее время видится достаточно мощной и оказывающей очень большие структурные влияния на рынок.

Любой финансовый продукт, который мы можем встретить на рынке, можно представить в виде суммированной разности платежей по этому финансовому продукту к сумме кассовой прибыли компании, выпустившей или эмитировавшей данный продукт. Формула выглядит следующим образом:

$$V_n = \sum \frac{x_t - I_t}{(1+r)^t} + \sum \frac{FS_t - FB_t}{(1+r)^t} + \frac{V_{n+10}}{(1+r)^t}, \quad (1)$$

где  $V_n$  – сумма рыночной стоимости финансового актива в  $n$ -й период;  
 $x_t$  – сумма кассовой прибыли от инвестиций;  $I_t$  – сумма валовых инвестиций;  $FS_t$  – сумма рыночной стоимости компаний,  
 $FB_t$  – сумма рыночной стоимости фирм,

которые не попадают в выборку (например, они связаны с другим сегментом рынка);  $r$  – учетная ставка, %.

Более подробно колебания уровня цен финансовых активов на различных сегментах финансового рынка представлены в приложении Е.

Таким образом, исходя из представленной формулы мы можем сделать предположение, что суммарно рыночная стоимость активов связана с рыночной стоимостью компании, эмитирующей данный актив, и обратно пропорциональна временной учетной ставке процента, установившейся на данный период. Следовательно, при малейшем изменении любого из этих двух основных показателей мы можем получить в определенной степени неконтролируемый рост или падение цен на финансовые активы, что напрямую сказывается на стабилизации всего финансового рынка.

Однако в нашем случае мы встречаемся не со всей совокупностью финансовых инструментов, мы можем оперировать лишь выборкой из генеральной совокупности. Как отмечают ряд исследователей, такой подход будет более рационален и более достоверен [2. С. 19].

Мы можем рассматривать выборку неких финансовых инструментов на предмет их возможной стабилизации как аналог генеральной совокупности, так как в нашем случае обследование всей генеральной совокупности имеет слишком размытые границы и весьма затруднительно в исполнении. В этом случае нам наиболее подходящими будет применение законов вероятностей распределения как двух генеральных совокупностей.

Кроме того, в нашем примере выборки из генеральной совокупности мы можем предположить, что любой финансовый инструмент будет себя вести на рынке исходя из неопределенной корреляционно-регрессионной зависимости между собой [1. С. 367].

При такой корреляционно-регрессионной зависимости мы видим, что волатильность цен на большинство финансовых активов есть не что иное, как стохастический и достаточно быстроизменяющийся процесс. В частности, нам необходимо определиться с положением ARCH и GARCH-моделей, которые широко изучены в экономической теории и финансах, и по ним имеется большое количество опубликованных работ.

Таким образом, мы можем представить любые ARCH-модели по своей экономической природе как довольно простые стохастические процессы, которые локально нестационарны. Данные виды процессов исследованы на протяжении длительного времени. Впервые ARCH-процессы были введены Р. Инглом в 1982 г. [10]. Так, подобные модели применимы в различных областях, в частности средние и дисперсии инфляции в Великобритании и других странах, фондовые прибыли, ставки процента, обменные курсы валют. Подобные модели вполне применимы и при расчете влияния финансовых инструментов в процессе стабилизации на рынке.

В данном случае ARCH-модели представляют собой эмпирически мотивированные, дискретные во времени стохастические модели, для которых дисперсия во времени  $t$  может условно зависеть только от некоторых прошлых величин, т.е. квадратов самого случайного сигнала. Следовательно, практически любой ARCH-процесс может определять класс стохастических моделей, так как каждая подобная модель характеризуется более конкретным числовым управляющим параметром и специфической формулой, которая генерирует случайную переменную во времени  $t$ .

В нашем случае для того, чтобы найти определенную и понятную всем взаимосвязь между финансовыми инструментами и стабилизацией на рынке, нам следует применить стохастический процесс с авторегрессионной гетероскедастичностью. Сразу следует отметить, что подобных процессов в экономике просто масса, мы лишь исследуем одни из них.

Так, стохастический процесс с авторегрессионной условной гетероскедастичностью, т.е. процесс с непостоянными дисперсиями, зависящими от прошлых значений, но постоянной безусловной дисперсией, есть не что иное, как ARCH-процесс, определяемый следующим уравнением:

$$\sigma_t^2 = \alpha_0 + \alpha_1 x_{t-1}^2 + \dots + \alpha_p x_{t-p}^2, \quad (2)$$

где  $\alpha_0, \alpha_1, \dots, \alpha_p$  – значения стоимости финансовых инструментов;  $x_t$  – случайная величина с нулевым средним и дисперсией  $\sigma_t^2$ , характеризующей устойчивость финансового инструмента относительно функции доходности  $f_t(x)$ . Функция доходности может быть взята так и гауссовская переменная. Более того, если рассматривать гауссовский процесс с позиции стабильного состояния только  $p$  и  $x_t$ , только в этом случае мы получим полностью определенный ARCH-процесс, т.е. мы получаем в определенной степени стабильные показатели по изменению цены финансовых инструментов.

При этом величина дисперсии финансовых активов будет равна следующему уравнению:

$$\sigma^2 = \frac{\alpha_0}{1 - \alpha_1}. \quad (3)$$

Таким образом, мы получаем уравнение описывающее практическое приращение дисперсии на финансовом рынке, которая сопровождается и увеличением объема торгуемых финансовых инструментов, об этом нам может сказать с определенным постоянством увеличивающийся объем как самих финансовых инструментов, так и размер дисперсии [13. С. 147].

Кроме того, стоимости финансовых инструментов в их динамической характеристике можно представить в виде динамично развивающихся процессов, базовым для которых может быть ARCH-процесс.

Любой финансовый актив, вернее его ценовое выражение, мы можем представить в виде уравнения, описывающего случайный процесс:

$$X_t = X_0 + \int_0^t a(X_s, s) ds + \int_0^t b(X_s, s) dW_s. \quad (4)$$

Данное уравнение описывает процесс Ито, который ежесекундно происходит на любом сегменте финансового рынка. Подобный процесс можно записать в виде стохастического дифференциального уравнения для дифференциала Ито:

$$dX_t = a(X_t, t)dt + b(X_t, t)dW_t. \quad (5)$$

При этом  $dX_t = a_t dt + b_t dW_t$  можно записать гораздо проще в виде броуновского движения с неким сносом  $a_t$  и определенной мгновенно возникающей дисперсией  $b_t^2$ . В частности, при таком мгновенном перемещении и трансформации финансовых инструментов процесс  $X$  будет ничем иным, как маргиналом. Следует напомнить, что  $dW$  также нормально распределена со средним нулем и дисперсией  $dt$ , в этом случае другая эквивалентная форма записи уравнения дифференциала Ито будет ничем иным, как уравнением Лагранжа. Изменение на различных сегментах финансового рынка можем увидеть в приложении Е.

Кроме того, в продолжение к ARCH-процессу на финансовых рынках может протекать и более сложный процесс, использующий линейные зависимости, возникающие на финансовых рынках. В данном случае это GARCH-процесс, суть его заключается в том, что он представляет собой временную эволюцию экономического временного ряда, составленного из параметров ARCH из цен на различные финансовые активы. В свое время идея подобного процесса была предложена Т. Боллерслевом [9].

По Боллерслеvu, данный класс стохастических процессов определяется общей формулой-соотношением:

$$\sigma_t^2 = \alpha_0 + \alpha_1 x_{t-1}^2 + \dots + \alpha_q x_{t-q}^2 + \beta_1 \sigma_{t-1}^2 + \dots + \beta_p \sigma_{t-p}^2, \quad (6)$$

где  $\alpha_0, \alpha_1, \dots, \alpha_q, \beta_1, \dots, \beta_p$  – управляющие и параметрические параметры более сложных финансовых инструментов, структурирование которых не всегда может быть подвержено линейным законам.

Например, подобный процесс с легкостью может подтвердить, что многоуровневые (или, как их еще можно, называть многопериодные финансовые инструменты) в своей генеральной совокупности стремятся к стабильному состоянию. Процесс GARCH в больше степени отвечает требованиям стабильности рынка, он более характерен для финансовых инструментов рынка производных, но несмотря на это при избытке «горячего» капитала производные при их нынешнем состоянии не могут дать полной гарантии защиты от нестабильности на рынке.

Например, вопреки тому, что финансовый рынок стремится к своему нестабильному состоянию, отдельные его инструменты показывают сверхстабильное состояние при самых разнообразных потрясениях на рынках, даже при турбулентных завихрениях на финансовых рынках в момент прохождения кризисных явлений<sup>1</sup>.

Кроме того, финансовые инструменты обладают определенными специфическими особенностями. Так, А. Суэтин отмечает, что финансовые рынки существуют иначе, чем рынки других товаров и услуг [6]. Одной из составляющих привлекательности финансовых активов является их способность как увеличивать вложенные средства, так и сохранять от инфляционных и иных тенденций вложенные инвестиции. С другой стороны, на финансовом рынке у инвестора может возникнуть определенная эйфория от произведенных инвестиционных вложений, а падение цен может парализовать рынок, что пагубно может сказаться на стабильном положении всего рыночного механизма. Так, определенное воздействие на финансовые инструменты оказывает уровень стабилизации, многие внешние факторы оказывают сопутствующее влияние на финансовые активы. При спаде на рынках резко могут снижаться объемы торговых операций, так как инвесторы не захотят фиксировать убытки посредством дешевой продажи активов.

<sup>1</sup> Категория турбулентности на финансовых рынках означает момент полной неуправляемости процесса движения капитала на рынке, который описывается соответствующей эконометрической системой. При формулировании концепции стабилизации финансового рынка уравнение турбулентного движения будет представлено позднее

Кроме того, согласно гипотезе нестабильности Х. Мински, в условиях бурного развития рынков и устойчивого экономического роста у инвесторов возникают стимулы спекулировать, используя даже заемные средства, что приводит к причине потери стабильности [5]. Но в своей совокупности финансовые инструменты при обычных условиях стабилизируются и находятся в равновесном состоянии, только если существует довольно мощный базисный фактор – финансовый стабилизатор.

Финансовым стабилизатором является такой финансовый актив, который при большинстве неблагоприятных факторов не изменяет свою стоимость в сторону уменьшения, превышения или уменьшения, при этом испытывает минимальную волатильность.

Таким образом, в настоящий период возник вопрос о введении понятия «финансовый стабилизатор на рынке», который рыночными методами регулировал бы ситуацию на финансовом рынке, в частности приводил бы рынок в состояние стабилизации.

#### Литература

1. Айвазян, С. А. Прикладная статистика и основы эконометрики : учебник / С. А. Айвазян, В. С. Мхитарян. – М. : ЮНИТИ, 1998. – 1022 с.
2. Дубров, А. М. Многомерные статистические методы : учебник / А. М. Дубров, Л. И. Трошин. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 352 с.
3. Пасс, К. Словарь по экономике / К. Пасс, Б. Лоуз, Л. Дэвис ; [пер. с англ. под ред. П. А. Ватника]. – СПб. : Высш. шк., 2004. – 752 с.
4. Главное – эффективность бюджетных расходов / [В. В. Путин, Э. С. Набиуллина, А. Л. Кудрин и др.] // Финансы. – 2011. – № 5. – С. 3–15. -159
5. Несветайлова, А. Экономическое наследие Хаймана Мински (глобальная финансовая хрупкость и кризис : уроки для России) / А. Несветайлова // Вопр. экономики. – 2005. – № 3. – С. 43–51.
6. Суэтин, А. Структурный расцвет финансовых рынков / А. Суэтин // Вопр. экономики. – 2010. – № 12. – С. 59–69.
7. Begg, D. Economics / D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch. – McGraw-Hill, 1991. – 251 p. - 230
8. Berger, P. L. The capitalist revolution / P. L. Berger. – N.Y. : Basic Books, 1986. – 94 p.
9. Bollerslev, T. Generalized autoregressive conditional heteroskedasticity / T. Bollerslev // Econometrics. – 1986. – № 31. – P. 307–327.
10. Engle, R. F. Autoregressive conditional heteroskedasticity with estimates of the variance of UK inflation / R. F. Engle // Econometrika. – 1982. – № 50. – P. 987–1002.
11. Ley, E. Fiscal rules / E. Ley // IMF Research. – 2004. – Vol. 5, № 3. – P. 1–4. – 283
12. Rats! Why bond investors fall for same old trick // Bloomberg businessweek. – 2011. – June 20–26. – P. 13–14.
13. Volcker, P. Changing fortunes. The world's money and the threat to American leadership / P. Volcker, T. Gyohten. – N.Y. , 1992. – 395 p.

#### Фесенко Н.Ю.

Студентка, Национальный исследовательский университет, «Белгородский государственный университет»  
**СОЗДАНИЕ СИСТЕМЫ МОНИТОРИНГА, ПРОГНОЗИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРОЦЕССОВ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ МОЛОДЕЖИ В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ**

#### Аннотация

*Прогнозирование возможности создания и внедрения специальных программ по стимулированию деловой активности молодежи Белгородской области с целью приобретения ими профессионального опыта в других субъектах РФ, привлечению молодежи из других областей, повышению мотивации возвращения молодежи в г. Белгород и созданию необходимых условий для увеличения привлекательности региона для трудовых мигрантов (молодых специалистов из других субъектов РФ).*

**Ключевые слова:** трудовая миграция, молодежь, межрегиональные миграционные процессы.

Fesenko N. Y.

Student, The National Research University “Belgorod State University”

**CREATION OF THE MONITORING, FORECASTING AND DEVELOPMENT OF YOUTH LABOR MIGRATION PROCESSES IN BELGOROD REGION**

#### Abstract

*Forecasting of a possibility of creation and introduction special programs of the business activity stimulation of youth of the Belgorod region for the purpose of getting their professional experience in other regions of the Russian Federation; the attraction of youth from other regions, increasing their motivation to return to Belgorod and the creation of conditions for increasing the attraction of the region for labor migrants (young specialists from other regions of the Russian Federation).*

**Keywords:** labor migration, youth, migration processes.

По прогнозу Минэкономразвития, к 2020 году количество трудоспособного населения сократится на 15%, поэтому уже сейчас недостаток трудовых ресурсов называют одним из ключевых факторов, сдерживающих экономический рост. Одной из наиболее проблемных областей развития рынка труда в России эксперты называют внутреннюю трудовую миграцию населения. [1]. Причем наиболее остро данный вопрос становится перед молодыми специалистами, нынешними выпускниками ВУЗов, снижение деловой активности которых в наибольшей степени зависит от политики в отношении трудовой миграции конкретного региона, в нашем случае, в Белгородской области.

Согласно данным Независимого института социальной политики, проводившего исследования чистой миграции населения РФ в 2001-2005 годах, Белгородская область входит в число наиболее привлекательных для мигрантов областей не только в пределах ЦФО, но и во всероссийском масштабе: это объясняется высокими показателями развития динамично развивающихся центров, среди которых:

- Москва и Московская область,
- Санкт-Петербург и Ленинградская область,
- Белгородская,
- Калининградская,
- Тюменская области [1].

Нужно понимать, что вопрос внутренней трудовой миграции региона значит намного больше, чем высокое место в рейтинге наиболее привлекательных для мигрантов территорий, речь идет о таких показателях, как валовый региональный продукт, уровень безработицы в конкретном регионе, конкурентоспособность высококвалифицированных специалистов на рынке труда, развитие инфраструктуры и другие макроэкономические показатели, характеризующие общий процесс развития региона.



Именно поэтому к вопросам трудовой миграции на территории Белгородской области стоит подходить с осознанием значимости данного вопроса, как для местных предпринимателей, имеющих возможность привлечь специалистов из других регионов России, так и для молодежи области, способных получить опыт в крупных компаниях, функционирующих в других регионах, с целью развития профессиональных навыков работы и трудовых связей между субъектами РФ.

Цель: создание условий для увеличения деловой активности молодежи в соответствии с программой по трудовой миграции на территории Белгородской области в 2014-2016 годах.

Задачи:

1. анализ межрегиональной динамики перемещения молодых специалистов;
2. выявление возможных барьеров трудовой миграции молодежи в Белгородской области;
3. разработка мер по совершенствованию системы трудовой миграции молодежи на территории Белгородской области;
4. анализ возможности создания отдельной структуры, отвечающей за процессы трудовой миграции молодежи в Белгородской области.

В условиях перехода к инновационной экономике рынок труда может позволить стимулировать молодых специалистов к трудовой миграции в рамках повышения квалификации и получения опыта в конкретной области деятельности. Для обеспечения наиболее эффективного процесса трудовой миграции должна быть создана система мониторинга и прогнозирования ситуации на рынке труда в конкретном регионе, в том числе профессионально-квалификационной структуры спроса и предложения трудовых ресурсов с учетом демографических изменений (распоряжение Правительства Российской Федерации от 17.07.2008 года №1662-р). Проект создания систем мониторинга и контроля трудовой миграции молодежи направлен на формирование долгосрочной стратегии создания правовых и экономических условий, обеспечивающих развитие гибкого функционирования трудовой миграции молодежи в Белгородской области, позволяющее на основе анализа спроса и предложения на рабочую силу, сократить долю нелегальной занятости и повысить трудовую мобильность молодежи области.

Реализация цели и решение задач проекта, а также целесообразность проведения необходимых мероприятий по повышению трудовой мобильности молодежи в Белгородской области должно обеспечиваться следующими методами:

- профилактика борьбы с нелегальной занятостью;
- расширение практики стажировок в организациях молодых специалистов из других регионов с целью их последующего трудоустройства на постоянное рабочее место;
- использование новых информационных возможностей и обеспечение доступности информационных ресурсов в сфере занятости населения на межрегиональном уровне;
- совершенствование системы предоставления государственной поддержки гражданам и членам их семей, переселяющимся для работы в регион, включая субсидирование затрат на переезд и обустройство;
- реализация комплекса мероприятий, направленных на стимулирование возвращения в Белгородскую область квалифицированных специалистов, выехавших из региона в связи с поиском работы;
- создание агентства по мониторингу перемещения молодых специалистов на территории Белгородской области.

Главным результатом проекта является выработка конкретных мер по созданию системы мониторинга, контроля и учета трудовой миграции среди молодежи Белгородской области. Создание специальных программ по стимулированию деловой активности молодежи с целью приобретения ими профессионального опыта в других субъектах РФ, возможность привлечения молодежи из других областей, повышение мотивации возвращения молодежи в г. Белгород и создание необходимых условий для увеличения привлекательности региона трудовых мигрантов (молодых специалистов из других субъектов РФ).

Кроме того, среди основных результатов проекта можно также назвать:

- разработку программ, направленных на поддержание приезжающих молодых специалистов в регион на постоянную работу;
- увеличение привлекательности региона для трудовой миграции молодежи
- создание условий для возможности профессионального обмена молодыми специалистами между различными субъектами Российской Федерации.

Механизм реализации предполагает четкую последовательность выполнения плана проекта, а также вынесение данного вопроса на обсуждения в СМИ, Управление по делам молодежи в Белгородской области и Управление по труду и занятости населения по Белгородской области.

Улучшение качества рабочей силы и развитие ее профессиональной мобильности, совершенствование механизмов мониторинга и контроля трудовой миграции молодежи в Белгородской области в сфере рынка труда и занятости, повышение эффективности внешней трудовой миграции стимулирование внутренней территориальной мобильности трудовых ресурсов – есть основной потенциал предлагаемых внедрений. Более того, проект имеет универсальный характер, то есть, подобные механизмы мониторинга трудовой миграции молодежи могут быть созданы в любом субъекте РФ, а это открывает большие перспективы перед молодыми специалистами для получения ценного опыта, повышения конкурентоспособности молодых специалистов внутри региона, а также создает мобильный и гибкий рынок труда, отвечающий основным требованиям инновационной экономики.

#### Литература

1. Трофимова, Ж. Великое переселение народа [Текст] : создается Национальный банк данных о вакансиях и специалистах, готовых к переезду в другие регионы / Жанна Трофимова // Российская Бизнес-газета. – 2007. – 17 июля (№ 612).

*Цуцьева О.Т.<sup>1</sup>, Гобозова А.З.<sup>2</sup>*

<sup>1</sup>Кандидат экономических наук, доцент, Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л.Хетагурова, <sup>2</sup>аспирант  
**СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МОДЕЛЕЙ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ**

*Аннотация*

*Статья посвящена анализу моделей корпоративной социальной ответственности (КСО), реализуемых в различных национальных культурах. Цель исследования – выявить особенности и общее в западных и восточных моделях КСО.*

**Ключевые слова:** корпоративная социальная ответственность, инструменты корпоративной социальной ответственности, стейкхолдеры.

*Tsutsieva O.T.<sup>1</sup>, Gbozova A. Z.<sup>2</sup>*

<sup>1</sup>PhD in economics, associate professor, North Ossetian State University, <sup>2</sup>Postgraduate student  
**COMPARATIVE ANALYSIS MODEL OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY**

*Abstract*

*This article analyzes the models of corporate social responsibility (CSR) to be implemented in different national cultures. The purpose of the study - to identify common features and in the eastern and western models of CSR.*



**Keywords:** corporate social responsibility, corporate social responsibility instruments, stakeholders.

В каждой стране теории и стили КСО формируются под воздействием национальной культуры и ее специфики.

Принципиальное различие моделей определяется следующим: бизнес самостоятельно определяет меру своего вклада в развитие общества или официальные и неофициальные институты про изводят согласование общественных интересов, которые затем трансформируются в обязательные требования к бизнесу. В соответствии с вариантом разрешения этой дилеммы модель считается, в терминологии Д. Маттена и Дж. Муна, «открытой» (США) и «скрытой» (Европа) формой КСО[16]:

Особенность американской модели КСО в том, что активность в этом направлении инициируется самими компаниями и предусматривает максимальную самостоятельность корпораций в определении своего общественного вклада.

Тем не менее, в последнее время американская модель претерпевает некоторые изменения в направлении более активного вмешательства государства в социальные проблемы. К примеру, с 2002 года в США действует закон Сарбейнса-Оксли, который стал следствием многочисленных корпоративных скандалов в крупнейших американских компаниях. Закон значительно ужесточил требования к финансовой отчетности открытых акционерных обществ, в частности, требуя от них большей социальной ответственности, прозрачности, полноты и усиления внутреннего контроля.[7]

Канадская модель КСО схожа с американской моделью по основным признакам, и следует лишь отметить, что в Канаде многие организации сотрудничают с Национальным институтом качества Канады, внедряющим специальный канадский стандарт КСО – модель совершенства качества и здорового рабочего места.[4] Правительство Канады во главу угла ставит требование придерживаться принципов социальной и экологической ответственности компаний, работающих за рубежом, и придерживаться местных и международных законов, соблюдая при этом национальные ценности и международные обязательства. Инициативы в области КСО часто рассматриваются как мероприятия компании, которые выходят за рамки определенного законом минимума.

Таблица 1. Составлена автором по материалам: *Asyraf Wajdi Dusuki. What Does Islam Say about Corporate Social Responsibility?// Review of Islamic Economics, Vol. 12, NO.1, 2008* [<http://kantakji.com/fiqh/Files/Accountancy/0308611.pdf>]; Бай Кайфэн Влияние национальной культуры на развитие менеджмента (на примере КНР) Автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. эконом. наук, Санкт-Петербург 2010.- С.19-21; Crane A., Matten D. *Business Ethics – a European Perspective*. Oxford: Oxford University Press, 2004; Matten D., Moon J. «Implicit» and «Explicit» CSR: A Conceptual Framework for Understanding CSR in Europe // Habish A., Jonker J, Wegner M, Schmidpeter R. (Eds.) *CSR Across Europe, Germany: Springer, 2004.*

Таблица 1- Сравнительные характеристики моделей КСО в национальных культурах

<i>Модели КСО</i>	Американо-канадская	Европейская	Японско-китайская	Исламская модель
<i>Форма КСО</i>	Открытая	Скрытая	Скрытая	Скрытая
<i>Экономическая ответственность</i>	Направленность на соответствие с передовыми принципами корпоративного управления, достойного вознаграждения и защиты потребителя.	Законодательно установленные рамки поведения, например, 35-часовая рабочая неделя, МРОТ, регулирование сверхурочной работы, правила производства и тестирования мед.препаратов.	Активное участие государства в корпоративном стратегическом планировании.	Направленность на соответствие с принципами социально-экономической справедливости ислама, заложенными в Коране и Сунне
<i>Юридическая ответственность</i>	Невысокий уровень законодательно закрепленных правил поведения корпораций.	Глубоко проработанное законодательство о правилах ведения бизнеса.	Эффективная правовая основа для КСО и корпоративного поведения (Устав корпоративного поведения).	Приоритет религиозного фактора и статуса компании. Организации могут существовать только до тех пор, пока определенное общество признает их легитимность.
<i>Этическая ответственность</i>	Тенденции преобладания поддержки местного сообщества.	Высокие налоги и высокий уровень государственной социальной защиты.	Формирование правильного восприятия бытия, общества и окружающего мира. Стремление к прогрессу цивилизации в целом.	Приоритет состояния человеческих отношений в экономической жизни, содействие целям процветания исламского общества в целом
<i>Благотворительность (филантропия)</i>	Спонсирование искусства, культуры и университетского образования.	Высокое налоговое бремя переносит на государство ответственность за финансирование культуры, образования, т.п.	Защита окружающей среды. Образование и культура. Развитие технического потенциала. Поддержка сообществ.	Пропаганда ислама, религиозно-просветительской и благотворительной деятельности.
<i>Основные стейкхолдеры по степени важности</i>	Персонал. НКО и сообщество.	Персонал. Потребители. Сообщество. Акционеры.	Персонал. Акционеры. Сообщество. Деление стейкхолдеров на внутренних (персонал, акционеры) и внешних (сообщество, потребители) Приоритет отдается внутр. стейкхолдерам	Общество. Компании.
<i>Стимулирующие / движущие силы КСО</i>	Сами корпорации. НКО и сообщество.	Сами корпорации. НКО и сообщество. Государство.	Государство. Сообщество. Сами корпорации.	Нормы Корана. Государство. Сами корпорации.
<i>Роль неправительственных / некоммерческих организаций</i>	Являются глобальным ресурсом для компаний, которые стремятся сохранить коммерческий успех путем проявления уважения к этическим ценностям, людям, обществу и окружающей среде (US Business for Social Responsibility (BSR), Canadian Business for Social Responsibility (CBSR)).	Оказывают большое влияние на общественное мнение и давление на бизнес.	НКО не оказывают давления на бизнес.	Недостаточно развита. Продвигают как современные, так и традиционные формы КСО (CSR Asia, CSR Malaysia, The Dubai Centre for Corporate Values, CSR Development center (Иран), CSR Association of Turkey).
<i>Тенденции социальной отчетности (СО)</i>	Иницируется самим бизнесом. Стандарты хорошо адаптированы и широко применяются. Ориентирована на большинство стейкхолдеров.	Иницируется самим бизнесом. Стандарты хорошо адаптированы и широко применяются. Ориентирована на большинство стейкхолдеров.	Иницируется как самим бизнесом, так и государством. Имеет три основных направления: защита окружающей среды (устойчивое развитие), корпоративная филантропия, ответственность по отношению к клиенту и защита прав человека.	На стадии развития ввиду экономической отсталости большей части стран.

За последние годы значение КСО в Канаде прошло путь от начального фокусирования на хороших трудовых условиях и филантропии к более сложному варианту, признающему значение воздействия частного сектора на общество и его роль как участника международных отношений.

Что касается модели КСО в континентальной Европе, она в большей степени зарегулирована государством. В отличие от США европейские корпорации более склонны к ограничению своей ответственности перед стейкхолдерами. Те виды деятельности компаний, которые традиционно рассматриваются в США как КСО (т.е. проводимые исключительно по инициативе бизнеса), в Европе, как правило, регулируются нормами, стандартами и законами государства.

Британская модель КСО сочетает элементы моделей США и континентальной Европы, при этом она характеризуется значительной степенью вовлечением государства и гражданских институтов в процесс согласования общественных интересов, а также продвижения и поощрения лучших практик. Общая черта с другими европейскими странами – активная поддержка бизнеса со стороны государства.

Активная роль британского правительства выражается в политике поддержки компаний, освещающих свою деятельность в социальной и природоохранной сфере и взаимоотношениях с персоналом. Целый ряд законодательных актов устанавливает льготный режим налогообложения для компаний, ведущих свой бизнес социально ответственно и с позиций деловой этики, особенно в вопросах использования энергии, вторичной переработки отходов производства и т.п.

Отметим, что общей тенденцией как для британской, так и для континентальной модели КСО является их очевидная скрытая форма с постепенным движением в сторону открытой модели.[5]

Итак, западная культура управления отражает прагматизм и индивидуализм в погоне за прибылью, улучшение эффективности для достижения собственных целей, использование своих достоинств в качестве движущей силы. На Востоке акцент делается на общность, на коллективные способности и достижения, а также на значение человека в коллективе. По мнению некоторых исследователей, менеджмент будущего связан с объединением западного акцента на успехе и восточного - на внутренней гармонии.[2]

Западные предприниматели основной целью видят достижение наивысших успехов. На Востоке столь же важным является совмещение достижения успехов и морального поведения. Управление должно включать этику корпоративного управления, мораль предпринимателей и отношение работников к вопросам этики. В настоящее время новой тенденцией стала использование моральных принципов в качестве основы корпоративной культуры. По мнению исследователей, активность западных компаний в реализации КСО в значительной мере связана с влиянием этических принципов восточного менеджмента.[2]

Так, социальная ответственность корпораций в Японии поддерживается культурными традициями страны. Японская модель КСО предусматривает социальную сплоченность на уровне компании и деловую сплоченность на уровне индустриальной группы. Для японской модели характерна активная роль государства, которое на протяжении долгого времени принимало участие в корпоративном стратегическом планировании.

Управление бизнесом ориентировано не только на получение прибыли; оно основано на правильном восприятии бытия, общества и окружающего мира, осознании своей ответственности перед обществом и стремлении к прогрессу цивилизации в целом.

Японские корпорации имеют прочную «солидаристскую» репутацию. Они традиционно строят свои стратегии на тесном взаимодействии с органами власти и персоналом.

Большее внимание уделяется проблемам защиты окружающей среды и взаимодействию с местными сообществами.

Современная Китайская модель КСО предполагает, во-первых, поддержание развития компании, в том числе, и развитие социальных услуг: вклад в социальное развитие, отчисление как можно больше налогов, предоставление как можно больше новых рабочих мест, стремление приносить больше общественной пользы. Во-вторых, поддерживается взаимосвязь развития и интересов компании и персонала. Развитие персонала, по мнению китайских экспертов в области КСО, следует сделать отправной точкой для развития компании, что станет опорой дальнейшего прогресса компании. В-третьих, поддержание гармоничного развития предпринимательских структур включает бережное отношение к экологической среде, особенно в сфере экономии ресурсов, снижения загрязнения окружающей среды, осуществления гармоничного сочетания развития компании и естественной среды.[2]

Касательно исламской модели КСО следует отметить, при раскрытии сущности указанной модели исламские эксперты априори подвергают критике западную модель КСО. Так, по мнению Хамбера, не существует абсолютного принципа этики и морали в поведении западного так называемого социально ответственного бизнеса. Хамбер даже прямо утверждает, что «мы должны отказаться от поисков специальной теории морали для использования в бизнесе, и мы не должны пытаться навязать использование любых моральных норм в бизнесе, а, скорее, должны позволить корпорациям определить их моральную ответственность в любом случае по своему усмотрению».[14]

Таким образом, КСО, согласно исламского подхода, представляет собой моральные и религиозные инициативы, основанные на убеждениях, что компания должна быть «хорошей», независимо от ее финансовых показателей. Это не означает, что Ислам против получения прибыли. Скорее всего, она рассматривается как необходимое условие. Вызов шариата и отражения таква-парадигмы в бизнесе означает, что предприниматель больше не работает только по принципу максимизации прибыли, а с целью достижения конечного счастья в этой жизни и в будущей жизни, в которой он признает свою социальную и моральную ответственность за благополучие других (например, потребителей, сотрудников, акционеров и местных общин).[11]

Таблица 2 - Континуум корпоративной социальной ответственности в исламской модели [11]

Уровень	Описание
Уровень 1. Безответственный	Это экстремальная ситуация, отображающая поведение безответственной фирмы, нарушающей моральные стандарты по закону. Такие действия включают в себя мошенничество, искажение бухгалтерской отчетности, ложную рекламу, сброс токсичных отходов в жилых районах, нарушение прав сотрудников (здоровье, безопасность, оплата труда и т.д.).
Уровень 2. Минималистский	Компании соблюдают основные требования законодательства, т.е. выполняют свои обязанности и «играют по правилам» (Фридман). Функционируя по Уставу, они не занимаются КСО, или, более конкретно теми видами деятельности, которые считаются альтруистическими или благотворительными (Кэрролл). Основной целью таких компаний является максимизация прибыли или увеличение богатства акционеров.
Уровень 3 апатичный	Компании на этом уровне работают в пределах закона, в то же время стремятся к реализации обязательной этической ответственности. Их участие в других видах социально ответственной деятельности как то альтруистической и филантропической, как правило, минимально В некоторых случаях мотив может быть ориентирован на получение прибыли (предоставление сотрудникам преимуществ с целью привлечения и удержания высококвалифицированных кадров). В других случаях, он может быть личным благоволением. Таким образом, такое поведение можно определить как апатичным или безразличным в том смысле, что не существует стратегическое усилие со стороны фирмы к участию в деятельности КСО.
Уровень 4 тактичный	Компании в этой категории выполняют свои социальные обязательства, в том числе благотворительность и оценивают с позиции получения преимуществ в долгосрочной перспективе. Следовательно, повышение репутации компаний и в конечном итоге обеспечит долгосрочную прибыль. Это соответствует западным теориям КСО.
Уровень 5 Таква-ориентированных	Компании на этом уровне проявляют свою социальную ответственность, основанную на убеждении, что компания должна быть социально ответственной независимо от финансовых последствий. Это убеждение закреплено в исламском мировоззрении, основанном на Шариате. Ответственность компаний перед обществом является проявлением таква-парадигмы, что также отражает их понимание исламских принципов, таких как наместничество или попечительство и справедливость. Это суть исламской модели КСО.

Чтобы выявить позицию ислама в отношении концепции КСО, целесообразно рассмотреть вопрос о КСО как континуум, состоящий из пяти разных уровней: безответственный, минимализм, апатичный, тактический и таква-ориентированный. Каждый уровень предполагает оценку степени социальной ответственности компаний.

Согласно положениям таблицы 1, разница между исламским и западным подходом к КСО лежит в пределах от уровня 2 (минималистском) до уровня 5 (таква-ориентированном).

#### Литература

1. Алехин А. Корпоративная социальная ответственность в Китае/ [http://lomonosov-msu.ru/archive/Lomonosov\\_2007/03/x-aleksey@rambler.ru.doc.pdf](http://lomonosov-msu.ru/archive/Lomonosov_2007/03/x-aleksey@rambler.ru.doc.pdf)
2. Бай Кайфэн. Влияние национальной культуры на развитие менеджмента (на примере КНР) Автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. эконом.наук, Санкт-Петербург 2010. - С.19-21
3. Благотворительная деятельность и налоговое планирование. Налоговый вычет благотворителю// <http://www.rocheduffay.ru/articles/charity.htm>
4. Джон Р. Кер Канадский подход к корпоративной социальной ответственности (КСО)//Бизнес и обществ.-2004.-№4-5 (23-24).-С.28-30
5. Доклад о социальных инвестициях в России за 2004 год. Под общей редакцией С.Е. Литовченко – Ассоциация менеджеров России и Программа развития ООН, Москва, 2004.
6. Доклад о социальных инвестициях в России за 2008 год. Под общей редакцией С.Е. Литовченко – Ассоциация менеджеров России и Программа развития ООН, Москва, 2008.
7. Закон Сарбейнса-Оксли// <http://www.nkozakon.ru/materials/262/>
8. Налогообложение компаний в Великобритании//<http://www.fbs-offshore.com/nalogooblozhenie-kompanij-v-velikobritanii/#ixzz2UIKw3q2R>
9. Российская газета (приложение «Компании года»). 2011. - 15 декабря (№282).
10. Ahmad, Khaliq (2002). "Islamic Ethics in a Changing Environment for Managers", in AbulHasan M. Sadeq (ed.), *Ethics in Business and Management: Islamic and Mainstream Approaches*. London: Asean Academic Press.
11. Asyraf Wajdi Dusuki. What Does Islam Say about Corporate Social Responsibility?// *Review of Islamic Economics*, Vol. 12, NO.1, 2008 [<http://kantakji.com/fiqh/Files/Accountancy/0308611.pdf>]
12. Crane A., Matten D. *Business Ethics – a European Perspective*. Oxford:OxfordUniversity Press, 2004.
13. Goodpaster, K. E. (2001). Business Ethics and Stakeholder', in Norman E. Bowie (ed.), *Ethical Theory and Business*. Upper Saddle River, N.J: Prentice Hall Int.
14. Humber, James M. (2002). «Beyond Stockholders and Stakeholders: A Plea for Corporate Moral Autonomy»: *Journal of Business Ethics*, 36 (3), pp. 215.
15. Hunt B. The New Battleground for Capitalism// *Financial Times (Mastering Management)*, October 9, 2000.
16. Matten D., Moon J. «Implicit» and «Explicit» CSR: A Conceptual Framework for Understanding CSR in Europe //Habish A., Jonker J, Wegner M, Schmidpeter R. (Eds.) *CSR Across Europe*, Germany: Springer, 2004.
17. Moon J. CSR in theUK: an Explicit Model of Business – Society Relations// Habish A., Jonker J, Wegner M, Schmidpeter R. (Eds.) *CSR Discovery*, Germany: Springer, 2004.
18. *Review of Islamic Economics*, Vol. 12, NO.1, 2008 [<http://kantakji.com/fiqh/Files/Accountancy/0308611.pdf>]
19. Satoshi Mizobata. Divergent and convergent paths of corporate social responsibility: a comparison of Russia and Japan //Сборник докладов X Международной конференции по проблемам развития экономики и общества, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики».-2009 г. - II том/Электронный ресурс [<http://conf.hse.ru/2009/s2>]
20. Wootliff J., Deri C. NGOs: the New Super brands// *Corporate Reputation Review*, 4/2, 2001.
21. [http://www.canon.ru/About\\_Us/About\\_Canon/Philosophy/](http://www.canon.ru/About_Us/About_Canon/Philosophy/)
22. <http://www.interfax.ru/pressreleases/print.asp?id=142456&sec=1487>

#### Шевченко Е.А.

Аспирант, Новосибирский государственный университет экономики и управления

#### ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА К УПРАВЛЕНИЮ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОЙ ФИРМЫ

#### Аннотация

В статье представлены в обобщенном виде два направления развития взглядов на процессный подход к управлению фирмой: как способ организации деятельности людей и как формализация, автоматизация функционирования компании.

**Ключевые слова:** процессный подход, бизнес-процесс, управление качеством, автоматизация управления.

#### Shevchenko E.A.

Postgraduate student, Novosibirsk state university of economics and management

#### TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF THE PROCESS APPROACH TO MANAGEMENT OF CUSTOMER-ORIENTED COMPANY

#### Abstract

In article are presented in a generalized form of two directions of development of views on the process approach to management of firm: as a way of organizing the activity of people and as a formalization and automation of operation of the company.

**Keywords:** process approach, business process, quality management, automation of management.

Термин «процессный подход» появился во второй половине XX века. Различные течения и методы менеджмента, опыт крупных и средних компаний оказывали взаимное влияние друг на друга. Процессный подход основан на исследовании функций управления как взаимосвязанных. Управление рассматривается как процесс, т.к. работа по достижению целей – это серия непрерывных взаимосвязанных действий, каждое из которых также является процессом и важным для успеха организации. Ключевым в понимании процессного подхода является переход от вертикального построения организационной структуры к горизонтальной.

Основоположниками процессного подхода можно по праву считать авторов пионерной работы «Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе» М. Хаммера и Дж. Чампи. Именно они высказали, что изменившиеся условия бизнеса требуют от компаний нового подхода к управлению на базе бизнес-процессов, где в основе успешного функционирования лежит максимальное удовлетворение клиента [1]. Применительно к бизнес-структуре под процессом (бизнес-процессом) понимается устойчивая, целенаправленная совокупность взаимосвязанных видов деятельности, которая по определенной технологии преобразует входы и выходы, представляющие ценность для клиента. Система процессов – это деятельность организации, рассматриваемая в виде совокупности организованных и взаимосвязанных процессов. Процессный подход к управлению – управление организацией путем построения системы процессов, управления ими, осуществления деятельности по улучшению процессов.

Взгляды на процессный подход к управлению относятся либо к организации деятельности людей, или тяготеют к технологиям формального описания и автоматизации деятельности. Рассмотрим подробнее каждое из направлений.

### **1) Ориентация на организацию деятельности людей**

Процессный подход к управлению, ориентированный на организацию деятельности людей в большей мере концентрирует свое внимание на удовлетворении потребностей клиентов, нежели тот, который фокусируется на автоматизации деятельности. Философия Деминга, как и все современные подходы к качеству, концентрируется на потребителе. Еще в 1950 г. Э. Деминг указывал, что потребитель является «самой важной частью производственной цепи» и прибыль в бизнесе приходит от постоянных покупателей. Для обеспечения потребностей потребителей, необходимо, чтобы процессы функционировали результативно. Э. Деминг в одном из 14 пунктов указал, что необходимо непрерывное улучшение всех процессов планирования, производства и оказания услуг. Управление процессами реализуется через цикл PDCA (Plan (планирование)-Do (выполнение)-Check (проверка)-Act (корректировка)). На этапе планирования (Plan) устанавливаются цели и распределяются ресурсы так, чтобы обеспечить выполнение плановых показателей процесса в соответствии с требованиями клиентов и целями организации. При возникновении отклонений владелец процесса и его сотрудники анализируют причины их возникновения (Check). На основе проведенного анализа владелец процесса выявляет причины отклонений и разрабатывает корректирующие мероприятия (Act), применение которых должно эти причины устранить и тем самым улучшить процесс [2].

Определение Total Quality Management (TQM) развивалось не в результате академического анализа существующего менеджмента и организационной теории, а на основе ориентированных на практику работ Дж. Джурана, Э. Деминга и К. Исикавы. Эти исследователи совместно дали общепринятый сегодня набор предположений и предписаний. Основными целями TQM являются: ориентация на удовлетворение текущих и потенциальных запросов потребителей, возведение качества в ранг цели предпринимательства, оптимальное использование всех ресурсов организации. Среди важнейших элементов TQM, обеспечивающих реализацию стратегии качества, присутствует как процессный подход (фокусирование внимания на процессах, рассматривая их как оптимальную систему достижения главной цели — максимизацию ценности продукта для потребителя и минимизацию его стоимости для потребителя и производителя), так и ориентация организации на потребителя. Принцип ориентации на потребителя включает в себя:

- изучение спроса с целью полного понимания потребностей и ожиданий потребителя в отношении товаров, цен, поставки и т. д.;
- обеспечение сбалансированности в запросах потребителей и других участников сделки с товарами (собственников бизнеса, персонала организации, поставщиков организации, общества);
- измерение потребительской удовлетворенности с целью коррекции собственной деятельности;
- управление взаимоотношениями с потребителями.

TQM основано на статистических методах сбора информации, позволяющую получать обоснованные выводы относительно текущих и потенциальных потребностей как отдельных потребителей, так и рыночных сегментов и рынка в целом. Результаты обследования степени удовлетворенности внешних потребителей уровнем компании являются главным компонентом в процессе самоконтроля, проводимого компанией в соответствии с требованием TQM. Компании должны ежегодно улучшать свою деятельность. Самоконтроль позволяет компании определить стратегическое направление своей деятельности в борьбе за потребителя.

В последние годы развитие менеджмента качества реализуется в такой структуре TQM как стандарты ISO. Международные стандарты серии ISO 9001 сделали процессный подход общепринятой нормой при управлении деятельностью. Цель серии стандартов ISO 9000 — стабильное функционирование документированной системы менеджмента качества продукции предприятия-поставщика. Основой стандартов является ряд принципов менеджмента качества, в том числе большое внимание уделено потребителю. В серию стандартов ISO входят ISO 9000, ISO 9001, ISO 9004, в которых удовлетворение потребителей пронизывают практически все процессы.

В «ISO 9000:2005. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь» выделено восемь принципов менеджмента качества, первый из которых «ориентация на потребителя», также делается акцент на том, что организации зависят от своих потребителей и поэтому должны понимать их текущие и будущие потребности, выполнять их требования и стремиться превзойти их ожидания. В стандарте представлено и определение удовлетворенности потребителя, которое представляет собой восприятие потребителями степени выполнения их требований.

В «ISO 9001:2008 Системы менеджмента качества. Требования» указано, что высшее руководство должно обеспечивать определение и выполнение требований потребителей для повышения их удовлетворенности. В стандарте определена необходимость осуществления организацией эффективных мер по поддержанию связи с потребителями, касающиеся информации о продукции, прохождения запросов, контракта или заказа, обратной связи от потребителей, включая жалобы, а также проведение мониторинга информации, касающейся восприятия потребителями соответствия организации требованиям потребителей, как одного из способов измерения работы системы менеджмента качества.

В «ISO 9004:2009 Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации. Подход на основе менеджмента качества» указано, что устойчивый успех организации достигается за счет ее способности отвечать потребностям и ожиданиям своих потребителей, что организация должна развивать систему менеджмента качества с целью акцентирования внимания на удовлетворении запросов потребителей, с созданием и предоставлением ценности потребителям [3].

Организации зависят от своих потребителей и поэтому должны понимать их текущие и будущие потребности, выполнять их требования и стараться превзойти их ожидания. Применение принципа ориентации на потребителя ведет, как правило, к:

- изучению и пониманию потребностей и ожиданий потребителей;
- обеспечению связи целей в области качества организации с потребностями и ожиданиями потребителей;
- доведению потребностей и ожиданий потребителей до всех работников организации;
- измерению удовлетворенности потребителей и принятию мер исходя из полученных результатов;
- систематическому менеджменту отношениями с потребителями;
- обеспечению сбалансированного подхода к удовлетворению потребностей потребителей.

Таким образом, важнейшая роль потребителя в системе управления качеством связана со своевременным доведением до поставщика информации о нарушении качества, и с включенностью в процесс создания высококачественного продукта. Также покупатель как источник потребностей должен сообщать о своих потребностях производителю, а в свою очередь производитель — интересоваться этими потребностями.

В настоящее время достигнуто понимание того, что стандарты серии ИСО 9000, кратко описанные выше, обеспечив построение Системы качества на предприятии, не могут, однако обеспечить, во-первых, ее совершенствование, во-вторых, полную удовлетворенность конечного потребителя, что является основным для рыночно ориентированной экономики. Для того, чтобы разрешить возникающие противоречия и создать всеобъемлющую концепцию качества как системы удовлетворения потребителя и разрабатываются концепции системы всеобщего управления качеством – TQM (Total Quality Management). TQM по сравнению с ИСО 9000, существенно расширяет понятие системы качества за пределы предприятия. Можно предположить, что многие из

предъявляемых TQM требований могут быть реализованы с помощью современных информационных технологий. Судя по изменениям, происходящим в функциональности предлагаемых на рынке продуктов (например, по быстрому развитию направления CRM), рынок программного обеспечения двинулся навстречу всеобщему управлению качеством.

## 2) Ориентация на формализацию, автоматизацию деятельности

Данное направление представляет собой в большей степени инструментарий для осуществления в компании процессного подхода. До недавнего времени исчерпывающей функциональностью в области автоматизации управления предприятиями обладали ERP-системы, прежде всего производства и бухгалтерского учета. Но изменения во внешней среде стали столь стремительны, что за ними не успевали даже самые крупные системы. Затем появились программы фронт-офиса: продаж, услуг, маркетинга – SFA системы. В конце двадцатого века организации перешли к автоматизации перекрестных процессов, затрагивающих работу нескольких подразделений, внедряя технологии управления взаимоотношениями с клиентами - CRM, и технологии управления цепями поставок - SCM. Стоит отметить, что данные специализированные решения – это не возврат к "лоскутной" автоматизации, т.к. отдельные их комплектующие поставляются разными производителями, но при этом они совместимы друг с другом и заказчик имеет возможность сформировать полностью индивидуальную и реально необходимую для него конфигурацию. В настоящее время происходит развитие автоматизации корпоративного управления, который представляет собой специальный класс программного обеспечения – BPM-системы.

BPM-системы предназначены для автоматизации стратегического планирования развития бизнеса и, одновременно, для поддержки тактического (или оперативного) управления бизнес-процессами на разных уровнях. Задача BPM-систем – помочь в реализации стратегических целей бизнеса в реальных условиях, для чего они должны обеспечивать пользователя нужной информацией в нужное время, чтобы повысить эффективность управления оперативной деятельностью, причем инструменты BPM взаимосвязаны и обеспечивают исполнение четырех основных этапов управления эффективностью бизнеса.

- 1 этап. Разработка стратегии. Цель первого этапа – выделение целевых показателей бизнеса и планирование количественных значений их метрик – KPI (Key Performance Indicators, ключевых показателей эффективности). Стратегическое планирование опирается на одну из методологий BPM, известную как BSC (Balanced Scorecard, система сбалансированных эффективности).
- 2 этап. Планирование. На втором этапе разрабатываются тактические планы для достижения поставленных стратегических целей. Ориентирами для разработки тактических (оперативных) планов становятся KPI. Основным инструментом оперативного планирования является бюджет.
- 3 этап. Мониторинг и контроль исполнения. Третий этап в цикле корпоративного управления – мониторинг и контроль исполнения бюджетных планов. Фактические значения по статьям управленческого учета вычисляются на основе собранных в Хранилище первичных данных. Для сравнения намеченных и достигнутых показателей бюджетов и KPI используются инструменты "план-фактного" анализа на основе технологии OLAP.
- 4 этап. Анализ и регулирование. На заключительном этапе стратегические планы корректируются в соответствии с реальными условиями работы. Для планирования изменений используются инструменты прогнозирования и моделирования различных сценариев развития ситуации. В итоге цикл корпоративного управления – между выбранной стратегией и ее практической реализацией – замыкается [4].

С помощью BPM-системы создается целостная инфраструктура для поддержки согласованного стратегического и тактического управления на основе единой модели данных. В этом принципиальное отличие комплексного подхода систем автоматизации управления масштаба корпорации от изолированного решения отдельных управленческих задач.

Таким образом, чтобы быть конкурентоспособной на рынке, клиентоориентированной фирме необходимо придерживаться обоих направлений, которые в настоящее время дополняют друг друга, внедряя систему TQM и автоматизируя управление компанией с помощью BPM-систем.

## Литература

1. Хаммер М. Чампи Д. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2006. С. 156-172.
2. Салиманова Т.А., Ватолкина Н.Ш. История управления качеством. М.: ИНФРА-М, 2005. С. 256-261.
3. ISO 9000:2005. ISO 9001:2008 ISO 9004:2009 [Электронный ресурс] URL: [http://www.opengost.ru/iso/03\\_gosty\\_iso/03120\\_gost\\_iso/0312010\\_gost\\_iso/](http://www.opengost.ru/iso/03_gosty_iso/03120_gost_iso/0312010_gost_iso/) (дата обращения 12.06.2013).
4. Амириди Ю. Что такое BPM система? [Электронный ресурс] URL: [http://www.cmdsoft.ru/information\\_systems/bpm/system/](http://www.cmdsoft.ru/information_systems/bpm/system/) (дата обращения 03.06.2013).
5. Шубенкова Е.В. Тотальное управление качеством. М.: ЭКЗАМЕН, 2005. С. 254-259.
6. Репин В. В. Бизнес-процессы компании: построение, анализ, регламентация. М.: РИА «Стандарты и качество», 2007. С. 22-25.

## Шкарева И.П.

Аспирант, Тюменская государственная академия мировой экономики, управления и права  
**КУМУЛЯТИВНОЕ ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ**

## Аннотация

*В настоящее время в РФ ведется целенаправленная работа по приближению российских стандартов бухгалтерского учета к международным стандартам финансовой отчетности. Эта тенденция относится и к ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации». В данной статье рассматривается подход к оценке кумулятивного влияния изменений учетной политики на отчетность организации в международной и российской практике.*

**Ключевые слова:** учетная политика организации, ретроспективное применение, перспективное применение, кумулятивный эффект.

## Shkaryova I.P.

Graduate student, The Tyumen State Academy of World Economic, Management and the Law  
**THE CUMULATIVE EFFECT OF ALTERATIONS IN ACCOUNTING POLICY OF THE ORGANIZATION**

## Abstract

*Now in the Russian Federation purposeful work on approximation of the Russian standards of accounting to the international standards of the financial reporting is conducted. This trend applies to Position on accounting 1/2008 «Accounting Policy of the Organization». This paper discusses an approach to the assessment of the cumulative effect of alterations in accounting policy on the financial statements by the organization in the international and Russian practice.*

**Keywords:** accounting policy of the organization, retrospective application, perspective application, cumulative effect.

Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008) под учетной политикой понимает принятую организацией совокупность способов ведения бухгалтерского учета – первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности [3].

Учетная политика организации должна применяться последовательно от одного отчетного года к другому, но периодически необходимо внесение в нее изменений и дополнений.

МСФО 8 (IAS 8) «Учетная политика, изменения в расчетных оценках и ошибки» и ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» определяют условия изменения учетной политики, порядок учета и раскрытия изменений в учетной политике.

В частности, ПБУ 1/2008 предусматривает три случая внесения изменений в учетную политику:

изменение законодательства Российской Федерации и нормативных актов по бухгалтерскому учету;

разработка организацией новых способов ведения бухгалтерского учета, направленных на более достоверное представление фактов хозяйственной деятельности или снижение трудоемкости учетного процесса при сохранении уровня достоверности информации;

существенное изменение условий деятельности организации (реорганизация, изменение видов деятельности и пр.) [3].

Порядок отражения последствий изменений учетной политики организации, предусмотренный ПБУ 1/2008, заимствован из МСФО 8.

МСФО 8 предписывает ретроспективный подход к отражению последствий изменений в учетной политике, подразумевающий, что предприятие должно скорректировать начальное сальдо каждого затронутого данным изменением компонента капитала за самый ранний из представленных периодов и другие сравнительные данные, раскрытые за каждый из представленных предыдущих периодов, как если бы новая учетная политика применялась всегда.

Ретроспективный подход неприменим при отсутствии возможности определения:

- влияния, относящегося к определенному периоду;
- кумулятивного влияния изменения [1].

В первом случае предприятие должно применять новую учетную политику к балансовой стоимости активов или обязательств на начало самого раннего периода, для которого ретроспективное применение практически осуществимо и который может являться текущим периодом, и провести соответствующие корректировки начального сальдо каждого затронутого изменением компонента капитала за этот период.

Во втором случае предприятие должно скорректировать сравнительную информацию для того, чтобы применить перспективно новую учетную политику с самой ранней даты, с которой применение будет практически осуществимо.

Кумулятивный эффект определяется как сумма корректировки, относящейся к периодам, предшествующим представленным в финансовой отчетности, относится на начальное сальдо каждого затронутого изменением компонента капитала в самом раннем из представленных периодов.

Согласно МСФО 8 корректируется, как правило, нераспределенная прибыль, но корректировка может относиться и на иной компонент капитала (например, чтобы соблюсти требования какого-либо стандарта или толкования). Любая другая информация о предыдущих периодах, такая как сводки финансовой информации за предыдущие периоды, также корректируется на столько периодов назад, насколько это практически осуществимо.

При невозможности определения кумулятивного эффекта предприятие применяет новую учетную политику перспективно с начала самого раннего периода, с которого применения изменения будет практически осуществимо, т.е. предприятие не учитывает часть кумулятивной корректировки активов, обязательств и капитала, появившуюся до этой даты.

ПБУ 1/2008 также как МСФО 8 предусматривает два подхода к отражению последствий изменения учетной политики:

- ретроспективное применение – применение новой учетной политики к операциям, другим событиям и условиям таким образом, как если бы эта политика применялась всегда;
- перспективное применение изменений учетной политики – применение новой учетной политики к операциям, другим событиям и обстоятельствам, которые имели место после даты изменения политики [3].

В соответствии с п. 15 ПБУ 1/2008 последствия изменения учетной политики, вызванные не изменением законодательства Российской Федерации и (или) нормативных правовых актов по бухгалтерскому учету, и оказавшие или способные оказать существенное влияние на финансовое положение организации, финансовые результаты ее деятельности и (или) движение денежных средств, отражаются в бухгалтерской отчетности ретроспективно, за исключением случаев, когда оценка в денежном выражении таких последствий в отношении периодов, предшествовавших отчетному, не может быть произведена с достаточной надежностью.

При ретроспективном отражении последствий изменения учетной политики исходят из предположения, что измененный способ ведения бухгалтерского учета применялся с момента возникновения фактов хозяйственной деятельности данного вида.

Ретроспективный подход к отражению последствий изменения учетной политики подразумевает пересчет входящего остатка по статье «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» за самый ранний представленный в бухгалтерской отчетности период, а также значений связанных статей бухгалтерской отчетности, раскрываемых за каждый представленный в бухгалтерской отчетности период, как если бы новая учетная политика применялась с момента возникновения фактов хозяйственной деятельности данного вида. По сути, корректировка возможна за период, не превышающий 5 лет, что определяется требованием о сроках хранения бухгалтерских документов.

Рассмотрим ретроспективный порядок отражения изменений в учетной политике на конкретном примере.

ООО «Актив» внесено с 01.01.2013 изменение в учетную политику, влияющее на величину затрат на производство и продажу продукции (например, изменен способ начисления амортизации основных средств или нематериальных активов, способ оценки материально-производственных запасов при их списании и пр.).

В соответствии с ретроспективным отражением изменений учетной политики пересчет показателей производится за предшествующие годы (табл. 1).

Таблица 1 – Ретроспективное отражение изменений в учетной политике ООО «Актив» (тыс. руб.)

Показатель	Год				
	2009	2010	2011	2012	2013
Затраты на производство продукции: до внесения изменений в учетную политику (корректировка)	8 520	8 750	8 900	9 000	
	(210)	(130)	(100)	(90)	
после внесения изменений в учетную политику	8 310	8 620	8 800	8 910	
Нераспределенная прибыль на начало года: до корректировки					
после корректировки	7 000	9 100	11 520	13 230	15 080



корректировка	7 000	9 310 +210	11 860 +340	13 670 +440	15 610 +530
Чистая прибыль отчетного года:					
до корректировки	2 100	2 420	1 710	1 850	
после корректировки	2 310 +210	2 550	1 810	1 940	
корректировка		+130	+100	+90	
Нераспределенная прибыль на конец года:					
до корректировки	9 100	11 520	13 230	15 080	
после корректировки	9 310	11 860	13 670	15 610	
корректировка	+210	+340	+440	+530	

Таким образом, кумулятивный эффект от изменений в учетной политике ООО «Актив» составил 530 тыс. руб.

ПБУ 1/2008 определяет необходимость отражения корректировок в отчетности в связи с изменением в учетной политике, но не определяет каким образом это необходимо делать. В результате большинство российских организаций игнорируют необходимость внесения корректировок после изменения учетной политики.

Пересчет показателей, вызванный изменением учетной политики, должен отражаться в разделе 2 «Корректировки в связи с изменением учетной политики и исправлением ошибок» Отчета об изменениях капитала [2]. Однако, как правило, данные строки остаются пустыми.

Подводя итоги, можно сказать, что наличие ретроспективного и перспективного подходов к отражению последствий изменений учетной политики в бухгалтерской отчетности существенно приблизило ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» к МСФО 8 «Учетная политика, изменения в расчетных оценках и ошибки», однако отсутствие методической базы, разъясняющей порядок отражения кумулятивного эффекта в учете и отчетности привело к тому, что ретроспективный подход практически не применяется на практике.

#### Литература

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки», введен в действие на территории РФ Приказом Минфина России от 25.11.2011 № 160н.
2. Приказ Минфина России от 22.07.2003 № 67н (ред. от 08.11.2010) «О формах бухгалтерской отчетности организаций».
3. Приказ Минфина РФ от 06.10.2008 № 106н (ред. от 27.04.2012) «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)», «Положением по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008)»).

#### Якупов З.С.

Доцент кафедры «Налоги и налогообложение» Институт экономики, управления и права, г. Казань, кандидат экономических наук, доцент.

E-mail: Yakupov.ZC@mail.ru

#### РАЗВИТИЕ КОНЦЕПЦИИ МОДЕРНИЗАЦИИ ИНСТИТУТА НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ

#### Аннотация

*В статье рассмотрены налоговый контроль, налоговое администрирование и возможные пути его модернизации в России. Налоговый контроль рассматривается как реализация контрольной функции финансов и налогов, посредством создания уполномоченных государственных организаций. Предлагается новый механизм налогового администрирования в виде частичной передачи функций по налоговому контролю на аудиторские и консалтинговые организации. Такая мера рассматривается как развитие идей «дружественного партнерства», как метода взаимодействия налоговых органов и налогоплательщиков.*

**Ключевые слова:** модернизация, налоговое администрирование, налоговый контроль, институты, аудиторские организации.

#### Yakupov Z.S.

Associate Professor of the Chair “Taxes and Taxation” of Institute of Economics, Management and Law (Kazan), PhD (Economics), Associate professor

#### DEVELOPMENT OF THE CONCEPT OF THE MODERNIZATION INSTITUTION OF TAX CONTROL

#### Abstract

*The article views tax control, tax administration and possible ways of its modernization in Russia. Tax control is considered as a realization of the control functions of finance and taxes, through the creation of authorized government agencies. The author proposes the new mechanism of tax administration by partial transfer of fiscal control functions to audit and consulting organizations. This measure is viewed as development of “friendly partnership” ideas as a method of interaction between tax bodies and taxpayers.*

**Keywords:** modernization, tax administration, fiscal control, institutions, audit organizations.

**Налоговый контроль как институт в системе государственного финансового контроля.** Проблемы повышения эффективности налогового контроля стали весьма актуальными в связи с систематическими нарушениями налогового законодательства и увеличением сумм уклонения от уплаты налогов во многих странах. В силу воздействия целого ряда факторов налоги стали основным источником формирования доходов центральных правительств и источником предоставления общественных благ. Исторически ситуация складывалась таким образом, что другими методами собирать доходы в пользу государства было достаточно сложно. Поэтому наибольшее развитие получил институт налогообложения, а не институт добровольных пожертвований в государственную казну, хотя и он имеет место. Функционирование института налогового контроля обеспечивается путем выделения его в особый вид деятельности в системе институтов государственного управления.

С теоретических позиций государственный финансовый контроль выступает как форма реализации контрольной функции финансов. В ходе распределительных и перераспределительных процессов имеется объективная возможность контролировать соблюдение пропорций в распределении финансовых ресурсов, прежде всего между бюджетом и фирмами. Чтобы выяснить, что представляет собой финансовый контроль, необходимо вникнуть в сущность и функции категории «финансы». Видный представитель советской финансовой науки Э.А. Вознесенский выделял две важнейшие отличительные черты данной категории: «1. Финансы выражают денежные отношения... 2. Финансовые отношения, будучи объективными экономическими отношениями, носят императивный, государственно-властный характер» [1, с. 69–70]. Научные подходы Э.А. Вознесенского представляются нам весьма важными и в настоящее время для понимания сущности финансов, налогов и налогового контроля. Императивность выступает базовым институциональным признаком финансовых и налоговых отношений. При этом императивность не предполагает обязательное наличие конфликтности в отношениях сторон налогового процесса и конфронтацию их интересов; императивность и конфликтность – категории разного порядка; императивность – это базовое понятие, присущее налоговым отношениям, ее нельзя убрать, а конфликтность – можно сгладить партнерскими отношениями участников налогового процесса.

Советские и российские экономисты наделяют налоги фискальной, регулирующей, распределительной, социальной, контрольной функциями. В трудах зарубежных исследователей прослеживается несколько иной подход к функциям финансовых категорий; обычно им придается прагматичный характер и они увязываются с целями финансовой политики государства. Так, Ричард Масгрейв А. и Пегги Масгрейв Б., рассматривают три основные цели финансовой политики и функции финансов:

«1. Обеспечение предоставления общественных благ или процесса, при котором совокупные ресурсы разделяются между процессом частных и общественных благ, и определяется набор предлагаемых общественных благ. Обеспечение общественными благами выражает распределительную функцию.

2. Корректировка существующего распределения доходов и богатства с целью обеспечения соответствия общественным представлениям о «честном» и «справедливом» распределении, именуемая здесь перераспределительной функцией.

3. Использование бюджетной политики как средства обеспечения высокой занятости, разумного уровня цен и соответствующего уровня экономического роста с учетом влияния на торговый и платежный балансы. В дальнейшем эта цель будет упоминаться как стабилизационная функция» [2, с. 20-21].

В ходе исторического развития налоги стали одним из важнейших институтов. Под институтами в институциональной теории понимаются «правила игры» в обществе, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми, а также система мер, обеспечивающая их выполнение [3, с. 94]. Институты создают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия, уменьшают степень неопределенности в них за счет учета не только формальных, но и неформальных правил и ограничений, сопровождающих жизнь человеческого общества. Элементы, из которых складывается система государственного налогового контроля, представлены на рис. 1.



Рис. 1 Элементы государственного налогового контроля

**Налоговый контроль в системе налогового администрирования.** Налоговое администрирование представляет собой многогранный сложный институт, сотканный из налоговых отношений, налоговой политики государства, полномочий налоговых органов и механизмов налогового регулирования и контроля. Налоговое администрирование основано на модели взаимоотношений налоговых администраторов и налогоплательщиков. В России заметная подвижка в установлении партнерских отношений между ними наметилась с принятием «Концепции системы планирования выездных налоговых проверок» [4], направленной на достижение открытости во взаимоотношениях сторон, что связано с опубликованием критериев отбора кандидатов для выездных проверок, которые каждый налогоплательщик может «примерить» на себя. Такой подход следует воспринимать как предложение к сотрудничеству налогоплательщиков и налоговых органов в деле установления истины при исчислении и уплате налогов; можно сказать, что для российской практики это целая «революция» в выстраивании взаимоотношений между сторонами. Как нам представляется, все более очевидным становится предположение, что основным мотивом взаимодействия налоговых органов и налогоплательщиков в современных условиях уже не может выступать конфликтность.

Главный вектор налогового администрирования направлен на крупнейшие компании, которые в экономиках развитых стран занимают стратегическое положение. Как пишет И.В. Горский, «в конце 80-х годов прошлого века в США менее 9% плательщиков давали более 90% налогов, а 0,2% плательщиков – более 70% всех платежей. Это закономерность всех индустриально развитых стран, которая пока еще относится и к России. Современные экономики определяются промышленными гигантами, они же формируют и финансовые ресурсы государств. В России те же соотношения: «50% доходов федерального бюджета обеспечивают 259 юридических лиц... Более трети налоговых поступлений приходится на две крупнейшие компании страны» [5, с. 268–269].

В отношении крупнейших налогоплательщиков с 2012 г. система налогового администрирования в РФ получила развитие в форме горизонтального мониторинга, под которым понимается двустороннее соглашение между налоговыми органами и налогоплательщиками, по которому налогоплательщики берут обязательство уведомлять налоговые органы о планируемых финансово-хозяйственных операциях, содержащих налоговые риски, а налоговые органы обязуются давать свою оценку налоговым последствиям планируемых операций и сделок. По исследованию М.В. Коршуновой, новая форма налогового контроля была разработана в Нидерландах и начинает применяться в Великобритании, Южной Корее. «Похожая процедура предварительных рекомендаций фискальной службы по намеченной налогоплательщиком сделке также существует в США, Швеции, Израиле, Ирландии, Австрии, Германии...при этом полной защиты от выездных проверок подписание соглашения налогоплательщику не дает – в случае, если в действиях подписантов будут усмотрены признаки фискальной недобросовестности и получения необоснованной налоговой выгоды, визиты инспекторов неизбежны» [6, с. 32]. Из опыта Нидерландов важно отметить, что программа горизонтального мониторинга, первоначально разработанная для крупных налогоплательщиков, в дальнейшем была распространена на мелких и средних налогоплательщиков, что весьма существенно.

В 2012 г. ФНС России подписала соглашения о расширенном информационном взаимодействии с рядом крупнейших налогоплательщиков: ОАО «Русгидро», ОАО «ИНТЕР РАО ЕЭС», ОАО «Мобильные ТелеСистемы», и компанией «Эрнст энд Янг (СНГ)». При этом был использован опыт США, где в 2005 г. «началась экспериментальная программа под названием CAP (complianceassuranceprocess), представляющая собой непрерывный ежегодный аудит крупных компаний на протяжении всего финансового года» [6, с. 32–33]. В РФ указанные выше соглашения предусматривают предоставление полной информации по рисковым сделкам до подачи налоговой декларации, что обеспечивает ее мониторинг со стороны ФНС России (и согласование с Минфином) в режиме реального времени. Также как в других странах, подписание информационного соглашения не исключает проведение выездных проверок, однако в значительной степени снижает налоговые риски.

Таким образом, теория и практика организации налогового контроля движется в направлении установления правил постоянно действующего налогового контроля. Нам представляется, что для этого необходимо видоизменять и совершенствовать организационные формы и виды налогового контроля. Текущий, т.е. постоянно действующий, налоговый контроль не может

осуществляться в рамках установленных временных ограничений для традиционных камеральных и выездных проверок. Для этого потребуются ввести понятие налоговой проверки без разграничения на камеральные и выездные. Нынешнее деление проверок на камеральные и выездные представляется нам в значительной степени искусственным. Вместо камеральной проверки должен быть установлен контроль поступающей от налогоплательщика информации по установленным требованиям к ее форме и составу.

Следует отметить также, что в отношении крупнейших налогоплательщиков вводятся новые механизмы согласования интересов, например согласование цен сделок между взаимозависимыми организациями. За 2012 г. в ФНС России поступило 35 таких заявлений, поданных крупнейшими налогоплательщиками трех отраслей: нефтегазовой, металлургии и транспорта. К 1 января 2013 г. заключено три соглашения с 17 налогоплательщиками, входящими в группы компаний ОАО «НК «Роснефть», ОАО Газпром нефть» и ОАО «Аэрофлот» [7, с. 30].

Нарастание фискального аппарата, наблюдаемое в долгосрочный период во многих странах, в том числе в России, приводит к увеличению затрат на единицу получаемых налоговых доходов и нарушению принципа экономности налоговой системы. Предлагаемая нами концепция модернизации – это возможный вариант развития института налогового администрирования с привлечением в этот процесс новых организаций. Ситуация в сфере налогового администрирования складывается в России в последние годы таким образом, что периодически происходят реорганизации системы налоговых органов в форме укрупнений, сопровождающиеся общим сокращением штатов налоговых инспекций. Такая тенденция прослеживается, по крайней мере, в последнее десятилетие. При проведении этих мероприятий физическая и психологическая нагрузка на остающихся в штате специалистов налоговых органов неуклонно повышается, постоянно растет объем работы в расчете на специалиста. При проведении указанных мероприятий государство стремится оптимизировать расходы на содержание фискального аппарата. Это может привести к фактическому снижению качества проводимых работ. Нам представляется, что для решения проблемы необходимы совершенно новые подходы в модернизации налогового администрирования, включая частичную передачу функций по проведению налогового контроля на аккредитованные аудиторские организации.

**Методологические подходы и требования к построению системы налогового контроля** заключаются в следующем: институт налогового контроля неразрывно связан с функционированием государства. Отсюда и эффективность налогового контроля во многом зависит от эффективности других государственных институтов и организаций. Современное развитие производительных сил и уровень концентрации производства привели к тому, что транснациональные корпорации стали претендовать на выполнение ряда государственных функций, что может привести к ослаблению государственности. В этих условиях укреплению государственности может способствовать институт государственно-частного партнерства, принимающий форму делового сотрудничества в вопросах налогообложения и налогового контроля.

Наиболее близкими к налоговым инспекторам по профессиональной специализации можно считать аудиторов и налоговых консультантов. Институт финансового аудита в настоящее время достаточно развит в цивилизованных странах, и в то же время его можно причислить к развивающимся институтам исходя из потенциальных возможностей расширения сфер его применения. Анализ тенденций развития аудита свидетельствует о том, что институт аудита в системе налоговых проверок из вспомогательного может превратиться в один из базовых институтов. Цели аудита и других видов финансового контроля в определенной степени схожи.

В Древнем мире аудит родился как государственный институт, его проводили государственные чиновники в целях контроля за формированием и использованием средств казны. В более поздние времена аудиторами стали называть независимых от государства специалистов в области учета, облаченных в соответствующие эпохам организационные формы. Аудит стал частью системы внешнего независимого корпоративного контроля. Нам представляется, что будущее аудита также связано с его функционированием в системе института общественно-государственного налогового контроля. Для этого следует развивать и совершенствовать функционирование аудита в структуре налоговых органов, а также развивать другое направление, связанное с частичной передачей функций налогового контроля на независимые негосударственные аудиторские организации.

Развитие идей институционализма в обществе привело к тому, что в структуре налоговых органов России в настоящее время функционируют подразделения налогового аудита двух видов:

- 1) управления и отделы досудебного аудита;
- 2) управления и отделы внутреннего аудита.

Распоряжением ФНС России от 1 сентября 2006 г. №130@ была одобрена «Концепция развития налогового аудита в системе налоговых органов Российской Федерации» (далее – Концепция). Ее принятие можно рассматривать одним из направлений развития институтов внутриведомственного контроля в системе ФНС России. Реализация Концепции предусматривает структурное выделение в системе налоговых органов специальных подразделений налогового аудита, в компетенцию которых входит исключительно внутриведомственное досудебное разбирательство.

Одной из причин разработки и принятия Концепции был высокий в тот период процент удовлетворения исков налогоплательщиков, обжаловавших в суде действия или акты налоговых органов, что требовало всестороннего ведомственного анализа причин признания действий или актов налоговых органов незаконными. Создание подразделений налогового аудита явилось также частью реализации общей государственной политики, направленной на снижение числа споров с участием государственных органов в арбитражных судах, количество которых, согласно статистическим данным того периода, ежегодно удваивалось, и в таких условиях было трудно рассчитывать на то, что дела будут рассматриваться быстро и качественно.

Необходимо отметить, что институт досудебного урегулирования не является новым для многих зарубежных стран, в которых накоплен значительный опыт по его использованию. Как отмечают Л.И. Ковалева и О.И. Базилевич [8, с. 33], заслуживает особого внимания действующая в Германии система балльной оценки работы налоговых инспекторов, осуществляющих контрольные проверки. В отличие от налогового контроля в Германии, в Соединенных Штатах Америки существует три вида налоговых проверок:

- заочная (проводится путем направления документов в Контрольное управление Службы внутренних доходов);
- камеральная (проводится по месту нахождения СВД);
- выездная (проводится по месту нахождения налогоплательщика).

Интересно то, что камеральные проверки проводятся налоговыми аудиторами, а выездные налоговыми инспекторами, которые имеют широкие полномочия при истребовании документов для проверки. Выбор вида налоговой проверки зависит от комплекса и сложности поставленных вопросов [8, с. 33].

Нарастание фискального аппарата, наблюдаемое в долгосрочном временном периоде во многих странах, в том числе в России эпохи перехода к рыночным отношениям, может привести к увеличению затрат на единицу получаемых налоговых доходов и нарушению принципа экономности налоговой системы. По всей видимости, это настораживает руководство страны, которое ведет непоследовательную политику в отношении численности должностных лиц налоговых органов; увеличение штатов чередуется с их сокращением в процессе укрупнений инспекций. При проведении этих мероприятий физическая и психологическая нагрузка на остающихся в штате специалистов налоговых органов неуклонно повышается, постоянно растет объем работы в расчете на специалиста. Нам представляется, что для решения проблемы необходимы совершенно новые подходы к налоговому администрированию, включая частичную передачу функций по проведению налогового контроля на аккредитованные аудиторские

организации. Институциональный подход к совершенствованию налогового контроля должен характеризоваться стремлением к достижению высокого уровня взаимодоверия между сторонами. Это особенно важно в условиях, когда выездными налоговыми проверками охватывается ежегодно лишь небольшая доля налогоплательщиков – 0,8%, а по малому бизнесу – 0,5% [9]. Следует также учитывать, что в условиях, когда с фискальной точки зрения объемы поступления налогов зависят фактически от нескольких сотен или тысяч наиболее крупных налогоплательщиков из нескольких миллионов в стране, возникают вопросы совершенствования методов и эффективности работы с основной массой более мелких налогоплательщиков.

Указанные выше новые механизмы налогового администрирования не применимы для основной массы средних и мелких налогоплательщиков, где зачастую не хватает высококвалифицированных специалистов по финансам и налогам. Для них необходимо предусмотреть более простые и доступные механизмы, дающие возможность официального согласования налогоплательщиком в налоговом органе индивидуальных правил налогообложения, с указанием возможных рискованных операций предприятия и описанием порядка их налогообложения. Правила можно оформить как составную часть «Учетной политики для целей налогообложения». Такой документ облегчит финансовое планирование в организации, а налоговые проверки будут проходить в обстановке более доверительных отношений между налогоплательщиками и налоговыми администрациями. Они фактически станут «точечными» и менее продолжительными за счет уменьшения времени на проверки сложных вопросов, которые фактически предварительно уже обсуждены сторонами налогового процесса. В результате появится новый институциональный подход и механизм, произойдет «индивидуализация налоговых отношений», которая реально может способствовать рационализации налогового администрирования.

Выдвинутое нами предложение может быть успешно реализовано в сочетании с другой более кардинальной нормой в отношении некрупных налогоплательщиков. Такой нормой может стать, по нашему мнению, частичная передача функций по проведению налогового контроля на аккредитованные аудиторские и консалтинговые организации, включая проведение налоговых проверок. Мы рассматриваем такой шаг как развитие идей «дружественного партнерства», как метод взаимодействия налоговых органов и налогоплательщиков, о которых говорится в работах Л.И. Гончаренко [10, с. 13–15]. Важно также отметить, что государство в данном случае не слишком сильно рискует, поскольку налоговые поступления от малого и среднего бизнеса не являются определяющими в бюджете государства. Кроме того, процесс будет происходить под государственным контролем, тем более, что государство в лице Министерства финансов РФ имеет опыт контроля за деятельностью аудиторов и саморегулируемых организаций аудиторов.

При частичной передаче функций налогового контроля произойдет экономия государственных средств на налоговое администрирование, так как проверяемые организации сами будут оплачивать налоговые аудиторские проверки, однако в замен их проведения, они получат соответствующие консультации по вопросам налогообложения, бухгалтерского и налогового учета, снижения налоговых рисков и т.п. без дополнительной оплаты.

На сегодняшний день практически во всех странах мира с рыночной экономикой существует общественный институт аудита со своей правовой и организационной инфраструктурой. Наибольшее развитие внешний аудит получил в США, где в настоящее время более 45000 аудиторских фирм. Число занятых в них специалистов колеблется от 1 до нескольких тысяч человек. [11]. В Германии в институт аудиторов добровольно входят около 5600 аудиторов и 600 аудиторских организаций. В России по состоянию на 9 января 2013 г. насчитывалось 4833 аудиторских фирм и 24146 аудиторов [12]. Государственное регулирование аудиторской деятельности в РФ осуществляет Министерство финансов РФ.

При формировании института аккредитованных аудиторов можно воспользоваться опытом Министерства земельных и имущественных отношений Республики Татарстан, когда в 1990-е и 2000-е гг. при проведении работ по приватизации для подготовки пакета документов, проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятий, аудиторских проверок, оценочных и других работ привлекались независимые аудиторские и консалтинговые организации. Эксперимент в целом оказался положительным, несмотря на то, что это были первые годы функционирования института аудита в нашей стране. Сегодня ситуация в стране более благоприятная для совершения следующего качественного шага; концепцию частичной передачи функций налогового контроля аудиторским организациям мы рассматриваем в контексте развития институтов гражданского общества и государственно-частного партнерства. Аккредитованные аудиторские организации, с одной стороны, будут представлять интересы государственных структур, и в то же время они являются негосударственными организациями и по этому признаку могут представлять гражданское общество. В конечном итоге произойдет дальнейшее сглаживание противоречий между налогоплательщиками и налоговыми органами в ходе налогового процесса.

По нашему мнению, развитие теории и практики налогового контроля логически должно идти к формированию концепции государственного налогового менеджмента, включающего правила, позволяющие выстроить взаимоприемлемые и для государства, и для компаний отношения в сфере налогообложения. Эта система специальных знаний должна формироваться в рамках института «налоговый менеджмент». Нам представляется, что предметом налогового менеджмента являются методы согласования интересов участников налогового процесса при управлении денежными потоками в процессе уплаты в бюджет налогов и других обязательных платежей. Налоговый менеджмент – это управление взаимоотношениями между участниками налогового процесса на разных стадиях исчисления и уплаты налогов. Таким образом, «игра» сторон (имеющих противоположные интересы и цели) с указанными финансовыми потоками происходит в рамках налогового менеджмента, который, приобретая статус института, формирует институциональную среду и использует установленные правила игры.

Таким образом, при выполнении своих функций государство несет трансакционные издержки, оно «перегружено». Однако несмотря на это, на многие функции, оно сохраняет монополию, в том числе на осуществление налогового контроля, который могут проводить только уполномоченные на то государственные налоговые и таможенные органы. Нам представляется своевременным поставить вопрос о необходимости передачи ряда функций государственных организаций негосударственным или общественным организациям; это касается и вопросов налогового контроля. В этой связи Л.Н. Лыкова и И.С. Букина отмечают, что в зарубежных странах «довольно распространенным подходом к реорганизации налоговых служб стало выделение их в условно-автономные единицы, контроль над которыми осуществляется посредством специального совета управляющих и экспертов, среди которых могут быть не только представители администрации правительства страны, но и в некоторых случаях частные лица, не связанные непосредственно с системой государственного управления» [13, с. 323]. Такая норма даже при сохранении подчиненности налоговой службы государственным структурам обеспечивает большую прозрачность налогового администрирования и способствует развитию общественного контроля. Цитированные выше авторы считают, что «можно выделить и такую особенность организации налогового процесса в современных развитых странах, как передача некоторых функций налоговых органов частным структурам. Уже закрепились в широкой практике такие действия, как сбор налогов через частные банки (удержание налога при переводе доходов за рубеж, уплата НДС и т.д. и использование контрольной работы независимых аудиторов (проверяющих правильность исчисления прибыли банков, страховых компаний и акционерных обществ)» [13, с. 324]. Имеется в виду также привлечение частных фирм для разработки компьютерных программ и обработки данных и др. Нам представляется, что в экспериментальном порядке такой шаг правомерно осуществить в России, поскольку именно в нашей стране не обеспечена достаточная прозрачность действий сторон при налоговом администрировании, очень сильны неформальные правила урегулирования отношений при проведении налоговых проверок.

**Методические вопросы проведения налоговых проверок.** Мы наблюдаем в последние годы значительные изменения в экономике, средствах связи, информационных технологиях и др. Эти внутренние изменения налоговой среды неизбежно затронули и институт налогового контроля. Особенно заметно это в области информационных технологий, которые изменяют формы налогового администрирования, прежде всего формы и приемы работы с налогоплательщиками, в том числе и технологии контрольных действий. Сами формы и виды налогового контроля также изменяются, но не столь быстро; известные нам формы (начиная от постановки на учет налогоплательщиков, налоговые проверки и др.) вероятно сохранятся в обозримом будущем, однако содержание форм может меняться. Меняется и соотношение форм и видов налогового контроля, что проявляется в изменении их доли в совокупном балансе времени на их проведение, в совокупных фискальных результатах и т.д. Например, в России наблюдается тенденция сужения охвата выездными проверками.

По нашему мнению, в будущем произойдет сближение методики проведения (конвергенция) камеральных и выездных проверок в условиях предоставления все большей самостоятельности в действиях должностных лиц налоговых органов с соответствующим повышением из ответственности. По нашему мнению, неизбежен путь ко все большей открытости экономики, в том числе и информации о налогоплательщиках. В будущем налогоплательщикам все труднее будет скрывать свои налоговые базы и объекты налогообложения; в этих условиях мероприятия, называемые в настоящее время «предпроверочным анализом», фактически станут подвидом (или даже видом) налогового контроля в рамках налоговой проверки.

В настоящее время в качестве основного инструментария института налогового контроля выступают камеральные и выездные проверки, официально именуемые таковыми по месту их проведения. Камеральность проверки означает ее закрытость для налогоплательщика, она проводится без его присутствия. Фактически ключевым вопросом, влияющим на эффективность проверок, является объем доступной при ее проведении информации; выездные проверки признаются более эффективными в значительной степени постольку, поскольку позволяют налоговому органу использовать широкий спектр методов документального и фактического контроля с привлечением значительно большей информации о финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщика по сравнению с камеральными проверками. Преимущества последних в том, что они охватывают практически все налоговые декларации и проводятся с гораздо меньшими затратами времени и средств со стороны государства.

Пунктом 2 ст. 87 НК РФ провозглашается, что целью камеральной и выездной налоговых проверок является контроль за соблюдением налогоплательщиком, плательщиком сборов или налоговым агентом законодательства о налогах и сборах. Нетрудно заметить, что указанная цель формально относится к любому виду и форме налогового контроля, однако она в ряде случаев может остаться только провозглашенной. Учитывая особенности проведения и методы контрольных действий, используемых при камеральной проверке, можно констатировать, что такая высокая цель при камеральной проверке не может быть достигнута в полной мере. Так, в 2012 г. по линии ФНС России было проведено 34918288 ед. камеральных проверок, из них выявили нарушения 1878804 ед. (5,38%); дополнительно начислено платежей (включая налоговые санкции и пени) 57891115 тыс. руб. В том же году проведены выездные проверки организаций, ИП и других лиц, занимающихся частной практикой 55940 ед. Из них: выявили нарушения 55413 ед. (99,05%); дополнительно начислено платежей (включая налоговые санкции и пени) 311538673 тыс. руб. [14].

Следует отметить, что выездная налоговая проверка имеет гораздо большее значение не только с точки зрения фискальных результатов, но и для позиционирования и самосознания налогоплательщика по сравнению с камеральной проверкой. Как видно из приведенных данных, по акту выездной проверки могут быть значительные доначисления недоимок, пени и штрафов, не сопоставимые с результатами камеральных проверок или других мероприятий налогового контроля, что может нанести значительный материальный урон налогоплательщику. В случае же, если существенные налоговые правонарушения не выявлены, растет не только самосознание, но и авторитет налогоплательщика среди участников всего налогового процесса.

По нашему мнению, камеральные и выездные проверки могут и должны стать в будущем лишь этапами комплексного инструмента «документальные налоговые проверки», проводимых в рамках единого отдела налоговых проверок. Тогда можно достигнуть «абсолютного» взаимовлияния видов проверок друг на друга.

Камеральную налоговую проверку следует конкретизировать как текущую, оперативную, счетную проверку, где основным объектом контроля являются непосредственно налоговая декларация, налоговые расчеты и другие прилагаемые к ним документы. При таком подходе конкретизируется и ее цель как исследование на предмет соответствия законодательству о налогах и сборах представленной налогоплательщиком налоговой отчетности. Значение камеральной проверки в том, что она обеспечивает оперативное выявление ошибок в представленных документах; такая работа в налоговом органе всегда будет востребована независимо от структуры отделов. При этом столь узкое определение основной цели камеральной проверки вовсе не означает отсутствия ориентации данной проверки на более общие цели, в качестве которых обычно упоминается проверка соблюдения налогового законодательства, выявление нарушений законодательства о налогах и сборах и др. Однако для ее достижения следует обеспечить более широкий доступ к информации налогоплательщика, не содержащей коммерческой тайны.

Взаимное использование материалов и результатов одного вида проверки (камеральной и выездной) при проведении других видов контроля в настоящее время происходит, однако, только в отдельных случаях. В качестве примера может служить использование материалов камеральной проверки для планирования (отбора «кандидатов») проведения выездных проверок. Еще можно отметить, что материалы камеральной проверки в принципе служат ориентиром для выявления налоговых правонарушений при выездных проверках.

Количество выездных налоговых проверок неуклонно сокращается прежде всего ввиду их дороговизны и предельной загруженности должностных лиц налоговых органов, однако из этого не следует, что в конечном итоге налоговая служба откажется от них вовсе. Исходя из недавних заявлений руководителя ФНС России М. Мишустина, «тенденция снижения числа контрольных мероприятий поддерживается в течение последних лет. Ранее проверялся 1% юр. лиц, сегодня этот показатель на уровне 0,6%. ... сегодня инспекторы не стремятся увеличивать число проверок. Их проведение тоже дорого обходится бюджету. Ставка делается на аналитическую работу, в этом случае ревизоры выходят на проверку только в ту компанию, в которой уже отмечены нарушения» [15].

В ряде публикаций и на практике применяется понятие «углубленной камеральной проверки», не отраженное в НК РФ и которая проводится при возникновении сомнений в достоверности сведений, отраженных в представленной налоговой декларации. При этом имеются разные толкования этого понятия; так А. Баязитова (со ссылкой на п. 8 ст. 88 НК РФ) пишет о том, что при углубленной камеральной проверке инспекторы, как правило, запрашивают все те же документы, что и при выездной проверке: «нередки случаи, когда для перевозки документов в налоговую инспекцию уже недостаточно обычного легкового автомобиля и их доставляют на грузовике. Такая дотошность изучения и охват рассматриваемых документов фактически превращает камеральную проверку в настоящую выездную» [16, с. 26–27]. По нашему мнению, углубленная камеральная проверка органично вписывается в систему институтов и инструментов налогового контроля (как «субинститут» налогового контроля) и соответствует предлагаемой нами концепции создания единого отдела налоговых проверок. В качестве аргумента в пользу такого предложения можно констатировать, что углубленная проверка фактически стала обычаем в практике работы налоговых органов. Нам представляется, что углубленная налоговая проверка должна проводиться в рамках дополнительных мероприятий налогового контроля, проводимого отделом налоговых проверок. Документами для ее проведения должна быть дополнительная информация о

деятельности налогоплательщика, полученная у третьих лиц, что не запрещено законодательством о налогах и сборах. Такой подвид проверки представляется весьма эффективным и вполне может быть узаконен путем включения в НК РФ.

#### Литература

1. Вознесенский Э.А. Методологические аспекты анализа сущности финансов / Э.А. Вознесенский // М.: Финансы, 1974. – 128 с.
2. Масгрейв, Ричард А., Масгрейв, Пегги Б. Государственные финансы: теория и практика [Текст] / Пер. с англ. – М.: Бизнес Атлас, 2009. – 716 с.
3. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений / Д. Норт; пер. с англ. К. Мартынова, Н. Эдельмана. М.: Гос. ун-т – Высшая школа экономики, 2010. – 256 с.
4. Концепция системы планирования выездных налоговых проверок: Приказ Федеральной налоговой службы от 30 мая 2007 г. № ММ-3-06/333@ // ФНС России: официальный сайт. – URL: r19.nalog.ru/html/sites/www...nalog...Приказ\_333.doc
5. Налоговая политика России: проблемы и перспективы / под ред. И.В. Горского. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 288 с.
6. Коршунова М.В. Горизонтальный мониторинг и развитие налогового контроля в РФ / М.В. Коршунова // Финансы. – 2013. – № 3. С. 32–34.
7. Гребенщиков Э.С. ФНС подвела итоги 2012 г. и сформулировала задачи на 2013-й / Э.С. Гребенщиков // Финансы. – 2013. – № 3. С. 29–31.
8. Ковалева Л.И. Налоговый аудит / Л.И. Ковалева, О.И. Базилевич // Финансы. – 2007. – № 10.
9. Пепеляев С.Г. Администрирование налогов в России – особенности, тенденции, вызовы С.Г. Пепеляев. – URL: uba.ua/documents/doc/pepelyav.pdf
10. Налоговое администрирование: учеб. пособие / под ред. Л.И. Гончаренко. – М.: КНОРУС, 2009. – 448 с.
11. 262. Горина А.А. Особенности развития аудита в США / А.А. Горина, И.А. Ангелина. – URL: intkonf.org/gorina-aa...ia...razvitiya-audita-v-ssha/
12. URL: Audit-it.ru
13. Лыкова Л.Н. Налоговые системы зарубежных стран: учебник для магистров / Л.Н. Лыкова, И.С. Букина. – М.: Издательство Юрайт, 2013. – 428 с.
14. ФНС России: официальный сайт. – URL: http://www.nalog.ru.
15. Голова И. Количество налоговых проверок в 2012 году сократилось на 14% / И. Голова. – URL: rg.ru/2013/03/05/proverki.html
16. Баязитова А. Методы налогового контроля – 2008 / А. Баязитова. – М.: Акцион-медиа, 2008.

#### ФИЛОСОФСКИЕ НАУКИ / PHILOSOPHICAL SCIENCES

**Белецкая Б.Г.**

Соискатель, Национальный педагогический университет имени М.П. Драгоманова

#### **ДУХОВНО-РЕЛИГИОЗНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СИМВОЛА**

#### *Аннотация*

*В статье рассматриваются особенности взаимосвязей религиозных символов с концептом духовности. Такой аспект исследования дал возможность рассмотреть понятие религиозной символики как конструкта религиозного сознания, как смысловозначимого конструкта духовности.*

**Ключевые слова:** религиозный символ, духовность, религиозное сознание, мировоззрение.

**Beletskaya B.G.**

Aspirant, National Pedagogical Dragomanov University

#### **SPIRITUAL AND RELIGIOUS POTENTIAL OF THE SYMBOL**

#### *Abstract*

*The features of the relationship of religious symbols with the concept of spirituality was discussed. This aspect of the study provided an opportunity to consider the notion of religious symbolism as a construct of the religious consciousness, as a life-purpose construct of spirituality.*

**Keywords:** religious symbol, spirituality, religious consciousness, ideology.

Сегодня символический инструментарий стал составной семиосферы и все шире используется средствами массовой культуры, идеологии, политики и религии, где иногда он приобретает неожиданное содержательное наполнение. Общественная жизнь, мировоззрение, ценностное пространство культуры подверглись сложным изменениям, которые связаны с радикальными изменениями в экономике, идеологии, религии. Драматические события периода, которые называют и кризисом перехода, и реформированием, и модернизацией, повлияли на содержание идеалов, ценностей, смысловозначимых установок в символической системе культуры.

Динамизм современных глобальных проблем самым тесным образом связан с кризисом духовности. Несомненным является то, что состояние традиционности определяет морально-психологическую атмосферу общества. В связи с этим неизбежно возникает вопрос о состоянии религиозного сознания современного человека. В своей основе - это вопрос особенностей восприятия традиционной религиозной символики. Религиозность человека определяется местом культа и символа в ее жизни, которые не только выражают содержание сакрального, но и приобщают человека к нему. Чем же объясняется психотерапевтическое воздействие религиозного символа? Попробуем выяснить его связь с концептом духовности. Ведь именно духовность является сферой актуализации человеческих возможностей.

Мы согласны с позицией С. Пролеева, который подчеркивает, что духовность можно рассматривать как смысловой эквивалент категории духа, которая предстает как человеческое достоинство, а духовность, охватывая всю глубину духовных явлений, определяет Дух как характеристику человека и его существования. Кроме того, дух как феномен Духовного охватывает чрезвычайно широкий спектр разнообразных явлений, от конкретных духовных образований до объективированных предметных, социально - институционализированных форм духовной жизни. Поэтому понятие духовности включает вопросы о сущности человеческого духа, выводит проблему духовного развития человека как специфическую форму ее самоопределения в мире. В категории "духовность" автор смещает акцент с анализа различных проявлений духа на исследования его сущности, на рассмотрение его как особой составляющей, как атрибута человеческого способа бытия [1].

Безусловно, религиозная вера как определенное душевное состояние связано с процессом духовности, в котором отображаются творческие возможности человека. Отметим, что с точки зрения С. Крымского, духовность - это способ самовоспроизведения личности, что конституируется как призвание. «Если мировоззрение обуславливает выбор образа жизни, то духовность связана с выбором своего собственного образа, своей судьбы и роли, словом, встречи с самим собой» [2]. Духовность - это определенный способ конструирования личности, где внешнее бытие трансформируется во внутренний мир человека, приобретая этический окрас. В этом контексте соглашаемся с точкой зрения С. Крымского, что «духовность, в конечном счете, приводит к своего рода смысловой космогонии, соединению образа мира с нравственным законом личности» [2].

Особое понимание духовности и места иррационального в нем выражает В. Франкл, подчеркивая, что в области человеческой Духовности есть также то, что можно назвать подсознательной духовностью. Совесть и любовь коренятся в эмоциональном, а не рациональном, интуитивных глубинах духовного бессознательного. Довольно интересный ракурс осмысления проблемы духовности подает В. Федотова, которая определяет духовность как ценностное содержание сознания. «На уровне душевного ценности предстает в виде переживания, т.е. всегда дана непосредственно как чувства» [3].

Религиозная символика связана с внутренней деятельностью, с эмоционально - душевной сферой. В этом контексте религиозный символ выступает не только проективным образом будущего в сознании, а переживанием будущего в настоящем, где переживание следует понимать как определенную деятельность по построению психического мира, которая направлена на установление смыслового соответствия между сознанием и бытием [4].

Бесспорно, духовность включает в себя определенный уровень чувственных переживаний и религиозный символ является ее смысложизненным конструктом. Тем более без формирования чувственной способности человека не может утвердиться духовность. Кстати, довольно многие исследователи духовную сферу человека связывают с ее духовными конструктами, которые являются символическими носителями сферы сакрального, делают душевную развитость, раскрывают, каким образом эти качества актуализируют душевный труд человека. В частности, С. Ярмусь связывает духовность человека с такими качествами как Вера, Надежда и Любовь. При этом он отмечает, что «к категории Веры можно, очевидно, отнести такую активность человеческого духа, как религиозное сознание, религиозность, знания, богопознание, богобоязнь, набожность, моления, добродетель, этичность, самосовершенствование, духовная рассудительность и ориентированность т.п..

К категории Надежды можно отнести такие аспекты духовной активности: уверенность, доверчивость, беззаботность, жизнерадостность, благодарность, трудолюбие, творчество, подвижничество, мужество и т.д..

К категории Любви можно отнести: добродушие, человечность, доброжелательность, дружелюбие, верность, стойкость, сострадание, служение другим, гостеприимство, милость, жертвенность, посвящение и многое другое » [5].

С символической точки зрения нас интересуют смысловые структуры, то есть момент схватывания сакрального, как совершенно другого, сокровенного, что влияет на человека. «Религиозные символы раскрывают опыт измерения глубины в человеческой душе. Если религиозный символ перестает выполнять эту функцию, то он умирает. И если рождаются новые символы, то они возникают в силу того, что изменились отношения с предельным основанием бытия, то есть со Священным» [6].

Символ можно назвать «воспоминанием об опыте». Этот опыт безусловно персонифицированный - будь то на уровне отдельной личности, сообщества или целого народа, целой культуры; алфавита символов, единого для всех народов и всех культур, не существует. Чем глубже, чем пронзительнее этот опыт, тем большая значимость символа. «Материальную» форму последний может принимать в образе, звуке, слове, действии, вещи - во всем, что существует в физической действительности. Чем ближе по времени символ пережитому опыту, тем яснее и четче его смысл, тем громче и мощнее его голос. Соответственно чем дальше он стоит по времени от пережитого опыта, тем туманнее становится его смысл, тем глуше и загадочнее делается его голос.

Сознание человека может создавать особые «точки опоры», - духовные символы - опираясь на которые оно становится способным к самоочищению, разотождествлению «Я» и «не-я», - трансцендирования. Итак, духовные символы выполняют конструктивную, креативную роль не только в культуре, но и в сознании человека. Человек творит духовные символы, а они, в свою очередь, создают его.

Особое значение проблема осмысления духовного потенциала символа приобретает в условиях борьбы между сторонниками и противниками почитания икон в Византии VIII - IX вв. Иоанн Дамаскин подчеркивал, что поскольку познавательные возможности человеческой души существенно ограничены материальной природой человека, и она не может иметь ясного представления ни о чем невидимом, постольку именно символ поднимает человека через телесное созерцание к созерцанию духовному и, будучи носителем божественной благодати, делает возможным освящение человека. Это открывало неограниченные возможности для развития теории и практики христианского символизма, в котором отсвечивается духовность.

Однако, в современном мире, мифологические символы теряют свою сакральную значимость и поэтому не дают человеку, как в прошлом, определенной опоры, гарантии укорененности в бытие. Есть серьезные сомнения в способности современного человека осознать «символический смысл бытия» и, соответственно, его способности постичь глубинный смысл религиозного культа. Пренебрежение, не понимание религиозной символики может иметь довольно трагические последствия.

**Выводы.** В религиозной символе осуществляется «частичная» рационализация непознанного и непознаваемого средствами метафорически-аллегорических сопоставлений. Символ, проникая в недоступные эмпирии духовного бытия, выявляет его сущностные смыслы. Религиозные практики не только позволяют чувственно-наглядно передать (символ - как средство), но и пережить (символ - как цель) гамму чувств и эмоций, иррациональных движений души и трансцендентных исканий человеческого духа, которые невозможно выразить никаким другим рациональным способом. Именно символ, а не другие знаковые формы (знак, метафора, аллегория, схема и т. д.) исполняют конструирующую функцию в формировании и существовании антропоцентрических религиозных реальностей. В сакральных, культовых символах аккумулируются базовые культурные ценности эпохи, они составляют основу любой культуры. Религиозный символ высвечивает смысложизненные ориентиры человека, задает некоторые параметры его жизнедеятельности, его коммуникативный горизонт, соединяет сознательное и несознательное, синтезируя рационально-иррациональное; исполняет психозащитную функцию, что способствует стабилизации психических процессов, а также является конструктом религиозного сознания, состоянием которого определяется моральная атмосфера общества.

#### Литература

1. Пролеев С.В. Духовность и бытие человека / С. В. Пролеев. – К.: Наукова думка, 1991. – 109 с.
2. Крымский С. Б. Контуры духовности: новые контексты идентификации / С. Б. Крымский // Вопросы философии. – 1992. - № 12. – С. 21-27.
3. Федотова В. Г. Душевное и духовное / В. Г. Федотова // Философские науки. – 1988. - № 7. – С. 50-58.
4. Василюк Ф. Е. Психология переживания. Анализ преодоления критических ситуаций. / Ф. Е. Василюк. – М., 1984. – 200 с.
5. Ярмусь Степан. Досвід віри українця. / Степан Ярмусь. – К.: «Світ знань», 2007. – 488с.
6. Спирина Е.М. Функции символа / Э.М.Спирина // Знание. Понимание. Умение.- 2009 - №2. –С.205-211

Прокишина Л.Р.

Кандидат философских наук; Башкирский Государственный Медицинский Университет  
**АНТРОПОКОСМИСТСКИЙ АСПЕКТ ИГРЫ ИНДИВИДОВ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ**

*Аннотация*

*Игра индивидов в обществе представляется автором одним из условий реализации центральной идеи философии русского космизма: потенциально равновеликости мира и человека, предназначение которого, вселиться в мир, во Вселенную. Игровые технологии позволяют индивидам выходить за рамки реальности, переводя его из одного качества в другое лежат в основе антропокосмистской теории.*

**Ключевые слова:** игра, виртуальный мир, космизм.



*Game of the individuals in society is the author of one of the conditions for the implementation of the central ideas of the philosophy of Russian cosmism: the potential of equality of man and the world, the purpose of which, to move into the world, the universe. Gaming technology allows people to go beyond reality, transforming it from one quality to another underlying antropocosmists theory.*

**Keywords:** game, virtual world, Space Art.

Игра выступает как многовекторное образование, способное создавать и активно воссоздавать позиции. Всеобщее родство должно целиком переориентировать человека, сделать его существо духовным и истинно нравственным. Исследуя место игрового компонента в жизни человека, однозначно выделяется в качестве потребностей человека потребность чувственно-эмоциональных переживаний, реализующийся в игре, причем в игре активной и творческой. Также игра является прекрасным примером процесса, в котором участники, преследуя разные и даже противоположные цели, но, подчиняясь общим правилам, в результате достигают всеобъемлющего порядка. Игра как деятельность, действительно мотивируется отношением к значимым для индивида целям. В неигровой же деятельности значимость той или иной цели бывает очень опосредованной: в практической, деловой жизни человек может быть побужден к действию, прямая цель которого, по своему собственному внутреннему содержанию лишена для индивида значимости, в силу того, что посредством этого действия человек может обходным путем достичь удовлетворения каких-либо своих потребностей, не связанных непосредственно с внутренним содержанием данного действия.

Появление Интернета породило множество интерактивных игр, воздействие которых на человека ныне активно и по мере увеличения разнообразия людей и развития индивидуальности человека символические игры, связанные с игровым содержанием, будут развиваться «вширь и вглубь», т.е. количественно и качественно. Сопоставляя мир игры с другими мирами человеческого существования, мы наблюдаем в игровой деятельности индивидов игрообразующую силу жизни и развитие виртуальных миров,

И. Хейзинга выделяя признаки игры выводит играющего за пределы повседневности «... прерывание повседневности» [1], она не утилитарна и обособлена от неигрового мира (имеет свой хронотоп, т.е. пространство—время), игровое сообщество образует свой мир, свои правила.

Игра относится к тем культурно-деятельностным образованиям, суть которых выявляется лишь в процессе умозрения и внутреннего переживания играющего индивида. Он врывается в новый мир — бытие со своими правилами, которые играющий застал уже сформированными и в рамках которых ему предлагается испытать себя в рискованном порыве к своему экзистенциальному самоопределению и самоутверждению. «Этот порог нового бытия<sup>1</sup> играющий переступает, обретая часто состояние экстаза — восторженно-исступленного эмоционального состояния, - дающего стартовую энергию для раздвижения горизонтов устоявшегося бытия, обладающего спокойствием, стабильностью» [2]. Исходный смысл игры - стремление человека к полноте бытия, порождающее новые миры и дающее ему ощущение такой полноты. Свободное деятельностное состояние, острота ощущения индивида, которого особенно усиливается в случаях игры с «... жизнью и смертью во имя постижения играющим своей экзистенции — это не только тренировка и подготовка к жизни, а сама жизнь в смещенном мире символики, стимулируемой стремлением каждого человека к своей естественной, целостной жизни» [3].

Человечество осознано мощь своего научного разума и техногенной цивилизации выявило в обществе нравственный, межнациональный, экономический, экологический и другие кризисы, которые лежат в основе новой антропокосмистской теории. Исследователи считают, что « активным подходом к миру, то есть стремлением воздействовать на него и дальнейшую эволюцию человека, чувством причастности к свершениям как земного, так и космического уровня» [4]. Концептуальная разработка проблемы создания индивидами игровой реальности крайне важна, поскольку такое явление, как игра тесно связано с основами человеческого существования и имеет место во всех сферах жизни индивидов. Глубокое и всестороннее изучение этого явления открывает огромные возможности для творчества, обучения, моделирования и многих других областей, а виртуальные технологии, созданные и применяемые в игре на основе понимания явления виртуальной реальности, очевидно, принесут пользу современному российскому обществу. Очевидно, что философия русского космизма, как комплексное учение о взаимодействии человека и мира и возрождение духовного образа жизни, расширение миропонимания человека до планетарного, вселенского уровня должен реализовываться в том числе и в игре. В философии русского космизма действует древний фундаментальный принцип, имеющий определяющее значение для установления предпосылок виртуального образования: микромир подобен макромиру, то есть человек подобен Вселенной. Отсюда следует, что глобальные процессы в определенной степени тождественны локальным, перемены в человеке соответствуют переменам в обществе, изменения на всех уровнях организации общества (и природы) сходны и сопряжены с вселенскими изменениями. Причины данных изменений с точки зрения игровых процессов - в локальных, глобальных и космических взаимодействиях микро- и макромира.

Ядро глубинного общения, заключающееся в самоидентификации индивида или группы направляется не только на собственное самоутверждение, но и целого, а именно группы, народа, человечества, космоса. Данный аспект игровой деятельности можно расценить с антропокосмистских позиций. Игра индивидов выступает результативным аспектом социальной целостности

Антропокосмистский идеал развития общества означает доопределение социального, личностного и природного бытия, созидание искусственного в уже существующем, естественное вписывание искусственного и здесь роль компьютерных игр значительна. Индивид получает возможность жить в виртуальной среде и совершенствовать ее и для себя, и для виртуального мира. Такое развитие ведет к тенденции возникновения во-первых, порядка из хаоса, во-вторых, кооперации, в-третьих, сотрудничества, в-четвертых, конкуренции, в-шестых, борьбе.

Многообразие не исключает единства различия национальных культур и не сводятся к общему стандарту, но нельзя не заметить и того, что все различия в игровой деятельности ведут к становлению единого, не отрицая самоценности многообразия. Современный этап развития человечества предполагает отношение к миру в режиме диалога и сотворчества индивидов, которые свободно воспринимают самоценность других, способных отстоять «... свободное развитие соборного целого от любых хаосогенных факторов» [5], что несомненно реализуется в игровой деятельности индивидов. Компьютерные игры позволяют индивидам обрести индивидуальную свободу, сохраняя при этом связь с другими индивидами. Индивиды, реализуя свои идеальные проекты доопределяют бытие и создают новую объективность живущую по своим законам. Эти созданные в игре индивидами объекты, вступая в противоречие друг с другом, однако сохранение и умножение гарантий единства игр, доминирования развивающейся гармонии возможно добиваться над центробежными силами. Играющий индивид входит в определенное состояние, позволяющее ему соединять реальное и игровое, переживая его духовно, когда оно образовывается по отношению к индивиду и той области, с которой он взаимодействует.

Таким образом, игровые феномены, реализуемые в частности в компьютерных технологиях позволяют индивидам выходить за рамки реальности, переводя его из одного качества в другое. Данный проэктивизм сопоставим и выступает в качестве своеобразного философского аналога системного исследования проблем общественной и планетарной жизни, поэтому при рассмотрении русского космизма, с точки зрения его социокультурного осмысления необходимо учитывать игровой аспект многих его положений .



## Литература

1. Хейзинга Человек играющий. В тени завтрашнего дня /Пер. с англ.-М.: «Прогресс», «Прогресс-Академия», 1992.
2. А.П. Флоренский «Мнимости в геометрии»М.:
3. А.П. Флоренский «Обратная перспектива». М.:
4. Федоров Н.Ф. Сочинения. –М.: Мысль, 1982.
5. В.Н.Сагатовский Философия антропосокоизма. С-П., 2004

## Шитов С.Б.

Доцент, доктор философских наук, профессор кафедры «Философия», ФГБОУ ВПО «Московский государственный технологический университет «СТАНКИН»

### КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД В ВЫСШЕМ ТЕХНИЧЕСКОМ ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ (СОЦИАЛЬНО-ФИЛОСОФСКИЙ ВЗГЛЯД)

#### Аннотация

*В статье рассмотрены с социально-философских позиций актуальные пути развития высшего технического профессионального образования для общества, основанного на научных знаниях: подготовка специалистов с использованием обучающих технологий компетентностного образовательного подхода.*

**Ключевые слова:** общество знания, высшее техническое профессиональное образование, компетентностный подход.

#### Shitov S.B.

The associate professor, doctor of philosophical sciences, the professor of department «Philosophy», «Moscow State University of Technology «STANKIN».

### COMPETENCE-BASED APPROACH IN THE HIGHER TECHNICAL PROFESSIONAL EDUCATION (THE SOCIAL-PHILOSOPHICAL OPINION)

#### Abstract

*In article actual ways of development of the higher technical professional education for the society based on scientific knowledge are considered from social-philosophical positions: training of specialists with use of training technologies of competence-based educational approach.*

**Keywords:** society of knowledge, the higher technical professional education, competence-based approach.

Сегодня возрастание роли интеллектуальной наполненности труда приводит к тому, что эффективность и качество общественного производства начинают напрямую зависеть от научной и образовательной деятельности. В связи с этим, наука приобретает характер решающей производительной силы, а образование, занимающееся подготовкой кадров, играет роль важнейшего фактора производственной деятельности, т. е. является инструментом производства человеческого капитала.

При этом, с социально-философской точки зрения, образование выступает в качестве главного условия развития человечества в XXI в. и формирует образовательное общество (общество знания). Главное отличие формирующегося образовательного общества (общества знания) от других типов общества заключается в том, что в нем акцент смещается на научное инновационное знание, которое во многом формируется за счет использования новых информационных технологий получения и обработки информации при непрерывном личностном образовательном процессе [3, с. 59].

В связи с этим, как отмечает Друкер П., утверждение знания как основного ресурса современного общества добавляет к традиционным задачам университета новую, третью функцию - в дополнение к функциям обучения и исследования оно ставит перед университетом общественную задачу, т. е. задачу превращения знания в практические социально-экономические результаты [2, с. 298]. Общество будущего будет интеллектуальным. Знания станут его основным ресурсом, а интеллектуальные работники станут основной группой в армии рабочей силы. Современному обществу нужен «великий человек», который будет создавать новые знания и хороший «ремесленник», который будет использовать новые знания в повседневной жизни [1, с. 243, 302].

Следовательно, на смену индустриальной и постиндустриальной экономике приходит новая стадия развития общества – экономика, базирующаяся на инновационных знаниях, мировая экономика трансформируется в экономику знаний, основанную на новейших достижениях в сфере информационных и коммуникационных технологий, подчёркивающую возрастающее значение знаний как источника богатства. Сегодня рынку труда требуются специалисты с высоким интеллектуальным и творческим потенциалом, обладающие не только профессиональными умениями, а также экономическими и организаторскими знаниями и навыками. В том числе и быстрое развитие рыночной экономики в России вызывает существенные изменения в характере и содержании труда, предъявляя новые более высокие требования к уровню подготовки студентов. Поэтому, сегодня процессы реформирования университетского образования характерны для всех развитых стран, заинтересованных в повышении конкурентоспособности своего государства в целом и системы высшего профессионального образования в частности.

Как отмечает Шогенова Ф. А., инновационность жизни, выступающая в качестве ведущей тенденции развития современности, показывает, что необходимо учитывать в развитии высшего образования: ускорение социального развития за счет взаимодействия экономического, культурного, научного потенциала всей планеты; научный подход к происходящим социальным процессам и явлениям; внедрение науки во все сферы жизни общества, производства, культуры, образования и т. д. [7, с. 66-67].

Таким образом, перед высшими учебными заведениями ставятся принципиально новые задачи и приоритетные направления. Четко формируется необходимость формирования у выпускников системного мышления, экономической, правовой, информационной и коммуникативной культуры, предпринимательской и творческой активности, самостоятельности и высокой ответственности, потребности в постоянном обновлении получаемых знаний. Основная стратегия современного высшего профессионального образования заключается в направлении раскрытия творческих возможностей человека, реализации его личностного и профессионального потенциала, т. к. современные условия требуют от индивида умения находить среди разнообразных потоков информации существенную и значимую в конкретный момент, принимать решения, выстраивать собственное поведение в разнообразных жизненных и профессиональных ситуациях. В частности, если рассмотреть высшее техническое профессиональное образование, то подготовка современных инженеров должна предполагать не просто их адаптацию к какой-либо новой производственной и др. ситуации, но, а также современные инженеры должны быть способны изменять ее, при этом изменяясь и развиваясь сами.

Поэтому в системе креативного инженерного образования главная цель — это развитие творческого потенциала личности будущего инженера. [6, с. 70-75].

Следовательно, основной целью инженерного образования является не усвоение студентом суммы знаний и умений, а овладение профессиональной компетентностью в инженерной деятельности, чему способствует компетентностный подход в образовании.

Компетентностный подход в образовании связан с формированием у студента фундаментальных знаний по специальности и с развитием способности к самостоятельному приобретению новых. При этом критерием усвоения знания является способность личности использовать их на практике. Компетентностный подход направлен на то, чтобы обучающиеся сами развивали свою базу знаний, умений и компетенций, а преподаватель оказывает им помощь в этой деятельности. В итоге, компетентный специалист не

просто владеет информацией, он знает, как, где и когда она может быть использована, и сам способен к ее творческому применению. Основу компетентного подхода составляют контекстное, проблемное и проектное обучение.

В контекстном обучении моделируются в формах учебной деятельности студентов будущая профессиональная деятельность специалистов, а именно, предметно-технологическая и социальная составляющие. Здесь главной становится не передача информации, а развитие способностей студентов компетентно выполнять профессиональные функции. Все это мотивирует познавательную деятельность - учебная информация и сам процесс обучения приобретают личностный смысл, информация превращается в личное знание студента. Студенты в контекстном обучении не только заучивают и затем воспроизводят учебную информацию, но и самостоятельно ее конструируют, проявляя тем самым познавательную деятельность, творчество [4, с. 123-124].

В основе проблемного обучения лежат проблемные ситуации. Главная функция проблемного обучения — это включение студентов в систематическую творческую деятельность, в решение проблемных задач, построенных на требованиях учебного предмета, самостоятельный поиск новых знаний. Ведущими здесь являются мотивы интеллектуального поиска, нахождения вариантов решения той или иной возникшей задачи. Проблемное обучение представляет способ приобретения знаний на основе анализа противоречивой ситуации. Технология проблемного обучения содействует развитию у студентов критического мышления, опыта и инструментария учебно-исследовательской деятельности, ролевого и имитационного моделирования, возможности творчески осваивать новый опыт, поиску и определению собственных личностных смыслов и ценностных отношений. Сущность проектного обучения определяется тем, что организация образовательной среды определяется действиями и намерениями самого обучающегося, его образовательными потребностями и целями, его способностями и возможностями — тем замыслом, проектом, который он формулирует и стремится реализовать. Проектирование предполагает не решение готовых задач, а генерацию, формулировку и разработку идей, замыслов и проектов в широком социальном контексте, как проблем, возникающих в самой социальной жизни и до того, как они приобретают форму технических задач [5, с. 22-23].

Таким образом, с социально-философской точки зрения, современная задача модернизации российского общества, основанного на научных знаниях, предполагает неуклонный рост значимости человеческого капитала, его интеллекта, и этот факт налагает огромную ответственность на систему профессионального, в первую очередь, высшего технического профессионального образования, за подготовку всесторонне и гармонично развитых специалистов.

#### Литература

1. Друкер П. Управление в обществе будущего. – М. ООО «И. Д. Вильямс», 2007. – 320 с.
2. Друкер П. Эпоха разрыва: ориентиры для нашего меняющегося общества. – М. ООО «И.Д. Вильямс», 2007. – 336 с.
3. Шитов С. Б. «Высшее техническое образование в процессе становления общества знания». Монография. - М.: ООО «ИПЦ „Маска“», 2010. – 306 с.
4. Шитов С. Б. Актуальные пути развития высшего технического образования: социально-философский взгляд // Культура. Духовность. Общество: сборник материалов III Международной научно-практической конференции / Под общ. Ред. С. С. Чернова. - Новосибирск: Издательство НГТУ, 2013. – С. 121-124.
5. Шитов С. Б. Современная образовательная парадигма технической высшей школы: социально - философский взгляд // Проблемы и перспективы развития образования в России: сборник материалов XIV Международной научно-практической конференции / Под общ. Ред. С. С. Чернова. - Новосибирск: Издательство НГТУ, 2012. – С. 20-23.
6. Шитов С. Б. Философский взгляд на формирование современного субъекта инженерной деятельности // Вестник университета российской академии образования. - М., 2009. - № 1(44). – С. 70-75.
7. Шогенова Ф. А. Организация исследовательской деятельности студентов в контексте реализации компетентного подхода. Монография. – М.: «Институт инновационной деятельности в образовании РАО», 2010. – 140 с.