

Министерство образования и науки Российской Федерации
Министерство образования и науки Самарской области
Министерство экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области
Торгово-промышленная палата Самарской области
Территориальный орган Федеральной службы
государственной статистики по Самарской области
ЦЭМИ РАН
Самарский государственный экономический университет (СГЭУ)
Высшая школа коммерции г. Труа (Франция)
Университет Никосии (Кипр)
Высшая школа менеджмента Барселоны (Испания)
Университет им. Юстуса Либига г. Гиссена (Германия)
Международный университет прикладных наук Бад-Хоннеф Бонн (Германия)
Калифорнийский университет, Ирвайн (США)
Манчестер Метрополитан университет (Великобритания)
Университет ЛЕ Манн (г. ЛЕ Манн, Франция)
Высшая школа экономики (г. Прага, Чехия)
Некоммерческое партнерство "Междисциплинарный альянс
исследователей в области организационных наук" (НП "МАОН")
Западно-Казахстанский инженерно-гуманитарный университет (АТиСО)
(Республика Казахстан, г. Уральск)
Институт экологии Волжского бассейна РАН
Вольное экономическое общество России

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Материалы 12-й Международной
научно-практической конференции

21-22 ноября 2013 года

Часть 3 Теория и практика управления трудом в условиях инновационной экономики
Оптимизация товародвижения предприятий на основе развития логистики,
коммерции, маркетинга и сервиса
Функционирование предприятий АПК в условиях введения в действие норм
и правил ВТО
Методологии разработки и внедрения систем управления социально-
экономическими процессами и систем информационной безопасности
Глобализация и модернизация образовательной системы в России:
социальные и экономические аспекты
Совершенствование учетно-аналитического обеспечения устойчивого
развития социально-экономических систем
Теория и практика налогообложения и аудита предприятий
Экология и безопасность жизнедеятельности на современном этапе

Самара 2013

Печатается по решению научно-технического совета
Самарского государственного экономического университета

Редакционная коллегия: д-р экон. наук, проф. **Г.Р. Хасаев**, д-р экон. наук, проф. **С.И. Ашмарина** (отв. редактор), д-р экон. наук, проф. **В.А. Пискунов**, д-р экон. наук, проф. **Е.П. Фомин**, д-р экон. наук, проф. **А.П. Жабин**, д-р экон. наук, проф. **А.В. Стрельцов**, д-р экон. наук, проф. **Б.Я. Татарских**, д-р экон. наук, проф. **Ю.В. Матвеев**, д-р экон. наук, проф. **Л.А. Сосунова**, д-р экон. наук, проф. **Е.В. Волкодавова**, д-р юрид. наук, проф. **А.А. Павлушина**, д-р пед. наук, проф. **А.Г. Абросимов**, канд. экон. наук, проф. **Г.И. Чудилин**, д-р экон. наук, проф. **М.В. Симонова**, канд. экон. наук, доц. **О.В. Баканач**, канд. соц. наук, доц. **В.Б. Звоновский**, д-р биол. наук, проф. чл.-кор. РАН **Г.С. Розенберг**, канд. экон. наук, проф. **Н.А. Чечин**, канд. филол. наук **С.С. Комарова** (отдел международного сотрудничества СГЭУ), канд. экон. наук, доц. **З.Н. Семашкина** (зам. отв. редактора)

П78 **Проблемы развития предприятий: теория и практика** [Текст] : материалы 12-й Междунар. науч.-практ. конф., 21-22 нояб. 2013 г. / [редкол.: Г.Р. Хасаев, С.И. Ашмарина (отв. ред.) и др.]. - Ч. 3. - Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2013. - 372 с.
ISBN 978-5-94622-477-2

Рассматривается комплекс научно-теоретических и методических вопросов деятельности предприятий в современных условиях: стратегия и резервы инновационно-технологического развития промышленных предприятий; региональное развитие в условиях глобализации; развитие теории и практики менеджмента предприятий, управления трудом в условиях инновационной экономики; воспроизводство ресурсов экономического роста в условиях глобализации; теория и практика налогообложения и аудита; совершенствование учетно-аналитического обеспечения развития и методология статистического исследования социально-экономических систем и бизнес-процессов; внешнеэкономическая деятельность в экономическом пространстве ВТО; социальные и экономические аспекты глобализации и модернизации образовательной системы в России; методология разработки и внедрения систем управления социально-экономическими процессами и информационной безопасности; оптимизация товародвижения предприятий на основе развития логистики, коммерции, маркетинга и сервиса; экологические проблемы и направления развития агропромышленного производства в условиях введения норм и правил ВТО.

Предлагаются новые научно-методические направления экономического и организационного развития предприятий в современных условиях, дается анализ теоретических и методологических подходов инновационного развития производства.

Для научных работников, аспирантов, студентов экономических вузов, а также руководителей и специалистов предприятий.

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОМ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Е.Г. Агапова, М.А. Михеева
*Самарский государственный
экономический университет*

БЕЗОПАСНОСТЬ ТРУДА ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

По данным МОТ, воздействие неблагоприятных производственных факторов на здоровье персонала по всему миру ежегодно вынимает из кармана работодателей суммы, в 20 раз превышающие размеры официальной финансовой помощи мирового сообщества развивающимся странам и составляющие до 4% ВВП развитых стран¹.

В настоящее время актуальность вопросов охраны труда в России выше, чем на Западе в связи с тем, что значительная часть основных фондов российских предприятий давно выработали свой ресурс. Естественно, что работа на изношенном оборудовании влечет за собой повышенную аварийность, сопровождающуюся несчастными случаями различной степени тяжести². Это ставит на повестку дня вопросы охраны труда как первоочередные задачи развития предприятия.

На предприятиях России активно идет внедрение апробированных во всем мире систем менеджмента качества по международному стандарту ИСО 9001:2000. Такая система является универсальной системой управления, выстраивающей все бизнес-процессы с целью их оптимизации и достижения максимального уровня конкурентоспособности предприятия.

Создаваемая система менеджмента качества является сбалансированной системой эффективного управления, охватывающей все аспекты деятельности предприятия. В данную систему логично вписывается охрана труда, без которой эффективная работа предприятия становится невозможной.

Вопросы охраны труда и здоровья работников являются неотъемлемой частью стратегий стран Евросоюза, США и Канады. Наиболее интересным нам представляется опыт Финляндии, США и Великобритании.

В Великобритании с 2004 г. действует Стратегия безопасности труда и здоровья на рабочих местах, которая основана на том, что безопасный труд и здоровье работника являются краеугольным камнем цивилизованного общества. Стратегия поставила своей целью снижение в 2011 г. уровня смертности и тяжелых травм на производстве на 10%, уровня профессиональной заболеваемости на 20%; потерь рабочего времени по причине заболеваемости - на 30%³.

В США Стратегия охраны труда и безопасности рабочих мест является частью Стратегического плана министерства труда Соединенных Штатов на финансовый период 2006-2011 гг. В указанном документе отражены основные направления рабо-

ты федерального ведомства, отвечающего за политику в сфере труда в ответ на вызовы XXI в. План составлен по классическим правилам стратегического менеджмента, т.е. отражает миссию, видение, организацию исполнения стратегии; четыре кратко и четко сформулированные стратегические цели; блоки основных индикаторов результативности, привязанных к каждой цели, и принципы оценки целевых программ.

Содействие безопасным, здоровым и защищенным рабочим местам является третьей из четырех стратегических целей правительства США в сфере труда. Для достижения указанной цели необходимо разработать инновационные подходы исполнения законов и программ, направленных на защиту здоровья и трудовых прав работников.

Финляндия имеет многолетний опыт успешной работы в области охраны труда, который на сегодняшний день наряду с Великобританией служит образцом для многих стран Евросоюза. Глубоко проработаны вопрос организации управления охраной труда и механизмы внедрения системы контроля профессиональных рисков с помощью профсоюзов - программа "нулевого травматизма". На каждом рабочем месте ведется профсоюзный учет всех возможных факторов (как физических, так и морально-психологических), потенциально опасных для здоровья работника; налажена формализованная и стандартизированная система учета профессиональных рисков, степени их вероятности и характера влияния на здоровье. Важно, что работнику вместе с профсоюзами отводится активная роль в оценке профессиональных рисков и мерах по их снижению путем соблюдения требований безопасного труда.

Таким образом, основной целью законодательства по охране труда в зарубежных странах являются защита работающих от воздействия вредных производственных факторов, которые угрожают их здоровью и физической безопасности на рабочем месте; обеспечение компенсаций при несчастных случаях на производстве и профессиональной заболеваемости, а также проведение медицинской и профессиональной реабилитации пострадавших на производстве.

* * * *

¹ Менеджмент охраны труда : учеб. для студентов вузов / под ред. А. Ширшкова. Ростов н/Д, 2009. С. 26.

² Волков О., Девяткина О. Экономика предприятия : учеб. для вузов. М., 2003. С. 284.

³ Никологорский Д. Изменение форм собственности и структуры промышленных предприятий // Вопросы экономики. 2009. № 9. С. 11-15.

А.Р. Аксенова

*Самарский государственный
экономический университет*

ЗНАЧЕНИЕ КАЧЕСТВА РАБОЧЕЙ СИЛЫ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

За последние десятилетия в экономике произошли значительные перемены. Сегодня рабочую силу рассматривают как ключевой ресурс экономики. Это связано, в первую очередь, с ростом человеческого фактора в условиях НТР.

Наиболее существенное влияние на качество рабочей силы оказывают изменения, касающиеся содержания и характера труда. Во-первых, однообразные функции труда при обслуживании станков сменяются новыми, более сложными функциями по управлению, контролю, программированию, ремонту автоматизированных систем производства. Во-вторых, увеличивается число профессий, которые требуют от работников высокой квалификации. В-третьих, в условиях постоянно изменяющихся задач производственных единиц и способов их решения существенное значение приобретает владение новейшими теоретическими знаниями и умение использовать их на практике. Таким образом, происходит переоценка требований, предъявляемых к работникам. Если раньше большое внимание уделялось накопленному опыту человека, то в современных условиях предпочтение отдается мобильным сотрудникам, которые обладают хорошим здоровьем и возможностью постоянно обновлять и пополнять знания.

Демографическая ситуация в стране оказывает значительное влияние на качество рабочей силы. Для России характерна такая демографическая ситуация, которая связана с депопуляцией населения и дефицитом трудовых ресурсов. Причем зачастую количественную потребность в персонале восполняют во вред качественной потребности. Такой дефицит восполняется в основном за счет мигрантов. Важным фактором является то, что миграционная составляющая должна быть лишь дополнением в устранении дефицита рабочей силы, т.е. рабочие места, которые можно заполнить с помощью своих трудовых ресурсов, должны быть заполнены ими. Для этого работодатели должны создавать все более привлекательные условия для сотрудников¹.

В современных условиях остро стоит вопрос не столько о количественной потребности в работниках, а также и о качественной. Даже во времена кризиса, с ростом безработицы потребность в высококвалифицированных кадрах не исчезает. Таким образом, все большее значение приобретает система образования страны².

В настоящее время работодателями предъявляются достаточно высокие требования к персоналу. Очевидна необходимость выпуска на рынок труда рабочей силы требуемого качества. В современных условиях невозможно увеличение объемов производства без высококвалифицированного персонала, причем в развитии профессиональных способностей работников в первую очередь должен быть заинтересован сам работодатель. Конкуренция и необходимость ускорять технологические инновации и изменения толкают фирмы на повышение качества рабочей силы³.

По расчетам американского экономиста Э. Денисона, 16% экономического роста за 1948-1982 гг. были достигнуты благодаря повышению образовательного уровня рабочей силы, 34% - в результате технических нововведений и ноу-хау, также связанных с образованием, и лишь 12% определялись ростом затрат на оборудование. Американские экономисты Р. Лукас и П. Ромер предложили эндогенный механизм генерации экономического роста, основанный на существовании сильной зависимости между экономическим ростом и образованием. Суть данного механизма заключается в том, что в длительном периоде времени выпуск на единицу капитала может увеличиваться, даже когда вложения в основной капитал исчерпывают себя, когда технические подготовленный работник и растущее знание обеспечивают прирост производства.

По данным переписи населения за 2010 г. в РФ, наличие образования указало 117 639 476 чел., из которых высшее образование имеют около 23% опрошенных;

неполное высшее - 4,5%; примерно 32% опрошенных имеют среднее специальное образование; 5,5% - начальное профессиональное, но также есть и те, у кого нет начального общего образования (0,6%); около 0,3% опрошенных - неграмотные. Кроме того, неутешительным является тот факт, что из 14 594 665 чел., указавших посещаемость их детьми в возрасте от 0 до 9 лет дошкольных образовательных учреждений или общеобразовательных учреждений, 34% не посещают указанные учреждения⁴, хотя дети - это будущая движущая сила страны, а семья и ее возможности оказывают значительное влияние на формирование потенциала человека, в том числе и трудового.

Сегодня наступила эра новой экономики, "экономики знания", когда главным ресурсом производства становятся не машины и технические новинки, а знания и информация, интеллектуальный потенциал.

В странах, в которых существуют сильные образовательные системы, инвестиционный процесс обеспечивает возможности для устойчивого экономического роста⁵.

Таким образом, учитывая тот факт, что образованию должна отдаваться ведущая роль в формировании качества рабочей силы, профессиональное образование должно быть построено с использованием новейших методов обучения. У студентов также важно формирование потребности в непрерывном повышении квалификации и развитии личностных характеристик на протяжении всей жизни⁶.

Рассматривая проблему дисбаланса на рынке труда, можно выявить нехватку высококвалифицированных рабочих профессий. Требуются слесари, водители, строители (каменщики, штукатуры, маляры, бетонщики), монтажники трубопроводов и стальных и железобетонных конструкций, фрезеровщики, сварщики и резчики. На 1 февраля 2013 г. по каждой из перечисленных профессий на 100 вакансий претендуют только от 2 до 10 незанятых граждан Самарской области. Данную проблему можно связать в первую очередь с низким уровнем подготовки специалистов по рабочим специальностям. Количество выпускников училищ начального профессионального образования не может полностью удовлетворить требования современного производства, причем качество образования также значительно снизилось⁷.

Таким образом, подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод о том, что качество рабочей силы является актуальной проблемой, которой должно уделяться пристальное внимание. Острый дисбаланс, существующий между спросом и предложением рабочей силы на рынке труда, причем как в количественном, так и в качественном аспектах, оказывает негативное влияние на государство и население. Для государства основной потерей является недопроизводство ВВП. Также к потерям можно отнести увеличение роста безработицы, неэффективное использование бюджетных средств. Заниженная заработная плата, низкая производительность труда, диспропорции в воспроизводстве рабочей силы негативно сказываются на эффективности функционирования рынка труда. Несоответствие качественных и количественных характеристик персонала потребностям работодателей чревато низкими показателями производительности и эффективности функционирования производства.

* * * *

¹ Суходолова К.А. Повышение качества рабочей силы на российском рынке труда при использовании миграционных потоков с учетом мирового опыта // Изв. Иркут. гос. экон. акад. 2012. № 5.

² Кощеева Н.А. Развитие системы образования: условие технического прогресса и экономического роста страны // Вестн. ЮУрГУ. 2011. № 8.

³ Махмудова И.Н. Проблемы повышения качества рабочей силы на современных промышленных предприятиях // Вестн. Казан. технологич. ин-та. 2010. № 2.

⁴ URL: www.gks.ru.

⁵ Ломакин В.К. Мировая экономика : учеб. для вузов. М., 2007.

⁶ Арзамасцева Л.П., Нестеров В.Н. Качество рабочей силы и компетентностный подход в профессиональном образовании // Вестн. ВГУ. 2010. № 1.

⁷ Симонова М.В. Формирование стратегии повышения качества рабочей силы в строительной индустрии // Вестн. Саратов. соц.-экон. ун-та. 2008. № 5.

И.В. Богатырева, Д.Ю. Тиханова
*Самарский государственный
экономический университет*

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОЦЕССА АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ

В настоящее время ядром каждой современной организации является персонал, который обеспечивает не только эффективное использование всех видов ресурсов, имеющихся в распоряжении организации, но и определяет ее экономические показатели и конкурентоспособность. Вклад сотрудников в достижение целей, стоящих перед организацией, и качество выполняемых работ или оказываемых услуг зависят в первую очередь от эффективности проведения подбора персонала. Но даже самая эффективная система подбора персонала не сможет обеспечить соответствующий результат, если организация не уделит достаточного внимания вопросу адаптации новых сотрудников.

В целях совершенствования адаптации новых работников Самарского регионального филиала ОАО "Россельхозбанк" нами было проведено исследование, в ходе которого выявлялись проблемы адаптации и отношение к ней сотрудников организации. В ходе исследования было опрошено 85 чел., что составляет 74% от общей численности новых работников организации, принятых за последний год и прошедших испытательный срок. Среди опрошенных было 67 женщин и 18 мужчин, что составило соответственно 79% и 21% всех участвующих в опросе. Средний возраст респондентов составил 37 лет, а их стаж работы в данной организации не превышал 1 года.

Изучение проблем адаптации и отношения к ней сотрудников Самарского регионального филиала ОАО "Россельхозбанк" проводилось с использованием анкетного опроса. Анкета содержала 15 закрытых вопросов, а также вопрос, направленный на оценку качеств, создающих ту или иную атмосферу в коллективе рассматриваемой организации. Для достоверности результатов опроса анкета была анонимной. Респондентам было необходимо выбрать наиболее оптимальный для них вариант ответа на предложенные вопросы. Все вопросы анкеты были разделены на следующие группы:

- вопросы, связанные с эффективностью системы адаптации;
- вопросы, касающиеся регламентации системы адаптации;

- вопросы, связанные с удовлетворенностью работников действующей системой адаптации.

В Самарском региональном филиале ОАО "Россельхозбанк" реализуется целый ряд мер, направленных на адаптацию, закрепление и профессиональное развитие новых работников. Однако эффективность проводимой работы невелика в связи с имеющимися недостатками в ее информационном, организационном и экономическом обеспечении. В ходе проведенного исследования выяснилось, что все опрошенные новые работники владеют достаточной информацией о проводимой в организации программе адаптации, но только 15% респондентов оценили ее положительно. Часть опрошенных (45%) считают, что работа с вновь принятыми работниками проводится достаточно формально, и она нуждается в активизации. Особенно это касается работы наставников, закрепленных за новыми сотрудниками руководителями структурных подразделений. Совместное тесное сотрудничество наставника и работника длится на протяжении трех месяцев. За это время сотрудник должен научиться самостоятельно решать возникающие проблемы; правильно пользоваться инструкциями и положениями, регламентирующими деятельность отдела; взаимодействовать с коллегами при выполнении задач; обращаться к сотрудникам других подразделений и достигать поставленные перед ним цели. Однако на практике работа наставников носит формальный характер, а работник остается предоставленным в большей части самому себе и не всегда в силах справиться с работой самостоятельно. Результаты проведенного опроса показали, что только 24,9% респондентов оценили работу своих наставников положительно и отметили их помощь как наиболее важную для них в процессе профессиональной адаптации. Отсутствие оценки работы наставника, системы поощрения за эффективную работу с новыми сотрудниками приводит к тому, что наставники не выполняют в полной мере те функции, которые на них возлагаются по отношению к вновь принятым работникам.

Результаты анкетного опроса по вопросам регламентации процесса адаптации в организации показали, что все опрошенные работники были ознакомлены с документами, регламентирующими процесс адаптации новых работников: положением об адаптации вновь принятых на работу работников в ОАО "Россельхозбанк" и типовой программой адаптации вновь принятых работников банка в первый же день приема на работу. Первый документ определяет порядок управления адаптацией, обязанности и права вовлеченных в процесс адаптации работников. Во втором документе изложены основные этапы (общий этап для всех новых сотрудников и индивидуальный этап), прописаны назначение ответственных лиц за проведение каждого этапа, его продолжительность, критерии оценки прохождения этапа и материалы, используемые для достижения поставленных задач.

Немаловажное значение для анализа проблем адаптации в организации имеет степень удовлетворенности работников действующей системой адаптации. Только 44,7% опрошенных высказались, что вполне ею довольны.

Для более углубленного анализа системы адаптации мы рассчитали уровень удовлетворенности работников ею по следующей формуле:

$$I_{y.удовл} = \frac{1 \cdot ax + 0,5 \cdot bx + 0 \cdot cx + (-0,5) \cdot dx + (-1) \cdot ex}{a + b + c + d + e}.$$

Процедура расчета уровня удовлетворенности работников адаптацией представлена в таблице.

Распределение уровня удовлетворенности адаптацией сотрудников (N = 85 чел.)

	Полностью удовлетворен (a)	Скорее удовлетворен (b)	Затрудняюсь ответить (c)	Скорее неудовлетворен (d)	Полностью не- удовлетворен (e)	Всего
Проставляемые баллы	+1	+0,5	0	-0,5	-1	
Количество опрошенных	24	14	11	27	9	85
Итоговый индекс удовлетворенности						0,1

Как видно по данным таблицы, итоговый индекс удовлетворенности работников адаптацией в организации составляет 0,1. Положительное значение индекса свидетельствует о преобладании доли опрошенных, довольных действующей в организации системой адаптацией. Но тревожным остается тот факт, что индекс удовлетворенности сотрудников действующей системой адаптацией стремится к нулю, а это говорит о том, что руководство банка не уделяет процессу адаптации должного внимания, следовательно, она малоэффективна и не приносит желаемых результатов.. Неудовлетворенность работников действующей системой адаптации в организации, недостатки в работе наставников, формальный подход к процессу адаптации в значительной степени обуславливает тот факт, что среди новых сотрудников, стаж работы которых составил в организации менее 1 года, текучесть почти в полтора раза превышает уровень текучести всего персонала. Так, в 2012 г. текучесть кадров в Самарском региональном филиале ОАО "Россельхозбанк" составила 25,53%, а среди сотрудников, стаж работы которых в данной организации менее 1 года, текучесть находится на уровне 39,2%. Почти половина всех уволенных новых сотрудников по причинам текучести (49,7%) имеют стаж работы в рассматриваемой организации менее трех месяцев.

Один из вопросов анкеты был направлен на выяснение срока прохождения адаптационного периода. На вопрос "Достаточно ли было Вам трех месяцев, чтобы полностью адаптироваться к своим профессиональным обязанностям и стать "своим" в трудовом коллективе?" только 25% респондентов ответили положительно. По мнению остальных 75% опрошенных работников, этого срока недостаточно для того, чтобы полностью адаптироваться к должности, коллективу и организации. Это подтверждают и специалисты в области управления персоналом. Так, американские исследователи утверждают, что время, необходимое для того, чтобы сотрудник начал работать в полную силу, составляет 8 недель для менеджеров младшего звена, 20 недель - для среднего и более 26 - для топ-менеджера. Определяя продолжительность адаптационного периода, важно помнить, что три месяца - немалый период, однако полная адаптация к организации в это время не происходит. В зависимости от организационных и личностных характеристик данный процесс длится от 6 месяцев до полутора лет¹.

Проведенный анализ системы адаптации персонала в Самарском региональном филиале ОАО "Россельхозбанк" выявил следующие проблемы в процессе управления адаптацией:

- отсутствует четкое разделение понятий испытательного срока и адаптационного периода в документах, регламентирующих процесс адаптации новых сотрудников;
- неоднозначные и нечеткие критерии оценки нового сотрудника не позволяют объективно оценить сотрудника;
- в документах, регламентирующих процесс адаптации, не отражены все особенности процесса адаптации, нет четкого руководства к действию всех участников процесса;
- отсутствует стимулирование наставников, что негативно сказывается на адаптации и обучении новых сотрудников;
- отсутствует оценка результатов работы наставников.

В качестве приоритетных направлений совершенствования адаптации персонала в Самарском региональном филиале ОАО "Россельхозбанк" можно выделить следующие:

- совершенствование содержания этапов адаптации, разработка системы распределения ответственности между участниками на каждом этапе адаптации;
- разработка системы оценки процесса адаптации работником (обратная связь), совершенствование процесса оценки сотрудника руководителем подразделения, разработка оценки работы наставника;
- установление прав и обязанностей наставника, его стимулирование и роль в процессе адаптации;
- разработка и доработка документов, регламентирующих процесс адаптации: положение об адаптации, программа адаптации, положение о наставничестве, листы оценки результатов труда сотрудника, оценки процесса адаптации.

Перечисленные направления будут способствовать улучшению деятельности компании, повышению ее конкурентоспособности на рынке и позволят ей выйти на качественно новый, современный уровень обучения и развития своих сотрудников.

* * * *

¹ URL: www.adaptation360.ru.

Е.В. Бочкарева, М.В. Симонова
*Самарский государственный
экономический университет*

СЕРТИФИКАЦИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КВАЛИФИКАЦИЙ: ТЕНДЕНЦИИ И НАПРАВЛЕНИЯ В РАЗВИТИИ

Проблема оценки качества образования является одной из актуальных проблем как на региональном, так и на федеральном уровне. В связи с этим все большее распространение в мире приобретает система сертификации профессиональных квалификаций.

К сертификации персонала прибегают в случае установления квалификации специалистов соответствующим требованиям производимой им деятельности. Сертификация персонала не ставит под сомнение базовое образование, скорее является дополнением к нему.

Добровольная сертификация персонала необходима для установления соответствия специалистов в той или иной области стандартам, предъявляемым к их работе. Интенсивное развитие промышленности и услуг с каждым годом предъявляет к специалистам новые требования по уровню знаний техники, программного обеспечения, нормативных документов. Таким образом, появляется необходимость в их оценке на соответствие принятым сегодня критериям, что и обеспечивает система сертификации¹.

В современной рыночной ситуации, когда запросы и ожидания потребителей, возможности техники и программного обеспечения постоянно возрастают, персонал внутри фирмы должен быть подготовлен соответственно требуемому уровню производства. Анализируя работу организации, руководитель постоянно должен задавать себе вопросы, эффективно ли работает его персонал, соответствует ли работа заданной стратегии организации?

Международный опыт предприятий показывает, что руководители тратят на подготовку и сертификацию своего персонала не менее 20% от общих затрат. Но в России качество подготовки специалистов системой образования пока не стоит на одном уровне с требованиями бизнеса. Развиваемой в настоящее время системе сертификации предстоит решить данную задачу.

Развитие ожидает систему в пяти направлениях:

- 1) аттестация и сертификация уже имеющегося персонала фирм;
- 2) аттестация и сертификация выпускников системы образования;
- 3) база для разработки общепринятых образовательных стандартов;
- 4) платформа для управления качеством образования;
- 5) разработка профессиональных стандартов².

Последний пункт в настоящее время особенно активно находит применение. Требования работодателей к знаниям специалистов и современным требованиям производственных процессов в настоящее время прописываются в стандартах. В первую очередь это касается инженерных специальностей и рабочих профессий, связанных с машиностроением, строительством, атомной промышленностью, автотранспортом, химической промышленностью - отраслями, которые традиционно были на высоком уровне. Но в Советском Союзе мастеров готовили по узким специальностям. А современный уровень экономики таков, что подготовить специалиста в вузе на всю оставшуюся жизнь невозможно. В предыдущие годы технологические линии не обновлялись десятилетиями; обучившись единожды, человек мог всю жизнь проработать у одного станка и оставаться квалифицированным специалистом. Сейчас конкуренция требует от предпринимателя быстрого обновления производства, продукции и услуг. Работники должны быть широкими специалистами, готовыми постоянно совершенствоваться и накапливать новый профессиональный опыт. Следовательно, необходима трансформация квалификационных требований, которые традиционно вкладывались в единые тарифно-квалификационные справочники (ЕТКС).

Справочники включали в себя около 5 тыс. профессий рабочих и около 2,5 тыс. должностей служащих. Когда будут введены профессиональные стандарты, справочники уйдут в прошлое, а профессий останется 800. В настоящий момент такое количество представляется вполне достаточным для развития экономики³.

Работодатели в экономически развитых странах постоянно сотрудничают с областью образования, которая участвует в формировании качества рабочей силы. Так, в 1990 г. в США появилась Комиссия по вопросам профессиональных умений (компетенций), которая состояла из представителей сферы труда, государственных структур и образования, лидеров бизнеса. Вследствие того, что комиссия поставила вопрос: либо специалисты овладевают более высокими профессиональными качествами, либо получают низкую зарплату, - в 1994 г. правительством был создан Национальный Совет по профессиональным стандартам, который разрабатывал оценочные процедуры и стандарты для 15 разных областей экономики.

Схожие процессы можно наблюдать и во многих зарубежных странах. Среди основных причин, вынудивших правительства многих стран заострить внимание на проблеме профессиональной компетентности персонала, можно отметить следующие:

- "давление" работодателей как "заказчиков" персонала, установивших определенные требования к выпускникам образовательных учреждений;
- необходимость повысить уровень конкурентоспособности выпускающихся молодых специалистов на рынке труда;
- создание почвы для признания профессиональных сертификатов выпускников образовательных учреждений в рамках создания целостного европейского образовательного пространства.

Профессиональное образование представляет собой область пересечения интересов:

- работодателей, выступающих заказчиками системы профессионального образования;
- учащихся и их родителей, которые получают соответствующий образовательный ресурс для создания карьеры и обеспечения будущего;
- органов власти, реализующих кадровую политику как эффективный фактор социально-экономического развития территорий.

При этом основные рычаги контроля системы профессионального образования (целеполагание, планирование и контроль) остаются государственными. Здесь необходимо отметить несогласованность российского законодательства в части установления требований к образованию и законных путей решения поставленных задач. Среди наиболее проблемных можно отметить отсутствие реальной возможности связи профессионального образования и бизнес-сообщества, которое декларируется на всех уровнях. Однако отсутствует реальный механизм взаимодействия, для которого необходим прочный фундамент на основе экономических интересов двух сторон - работодателей и профессионального образования, налоговых и институциональных льгот, изменений в ряде законодательных, подзаконных и ведомственных актах. Сертификация профессиональных квалификаций в нашей стране пока находится в стадии становления, и уже сегодня просматривается декларативность многих положений, не обеспеченных реальными инструментами для реализации. Доб-

ровольность процедур сертификации накладывает большую степень ответственности на сертифицирующие органы и применяемые системы, которым необходимо время для завоевания доверия потребителей. Работодатели пока высказывают осторожные опасения именно в части добровольности процедуры сертификации, поскольку каждый собственник бизнеса стремится к минимизации непроизводственных расходов и в отсутствие реального обоснования необходимости сертификации не дает ответа на самый актуальный вопрос для оперативного управления: "Зачем это все нужно и можно ли обойтись без дополнительных расходов и получить тот же результат?". Пока разрабатываемая структура не дает ответов на такие вопросы, оперируя в большей степени идеологическими и теоретическими установками, которые, безусловно, формулируются в соответствии с прогрессивными общемировыми и российскими тенденциями, но не подкреплены пока реальными механизмами⁴.

Процесс создания стандартов уже запущен. Примером этому может послужить старт проекта по разработке и внедрению профессиональных стандартов для отрасли информационных технологий по заказу Совета по информационным технологиям при Министре информационных технологий и связи РК и Ассоциации АП КИТ. В ходе проекта планируется создание профессиональных стандартов, описывающих профессиональные компетенции, требования к уровням образования, стажу работы и соответствию сертификации специалистов квалификационным уровням. Предлагается анкета для специалистов и организаций, которые хотят принять участие в создании профессиональных стандартов⁵.

Понятия "сертификация персонала" и "аттестация персонала" имеют общие корни. Но в то же время часто ставится вопрос, синонимичны ли они? Когда идет речь о термине "аттестация", в первую очередь имеется в виду идентификация квалификации работника. Ее целью является проверка соответствия занимаемой им должности. Сертификация же ставит под собой цель установления уровня подготовки, профессиональных знаний и навыков специалиста для подтверждения его соответствия требованиям и определения его профессиональных способностей правильно осуществлять действия в определенной сфере деятельности. Аттестация проводится непосредственно работодателем, а сертификация - независимым органом по сертификации. В настоящее время имеются разночтения в содержании и использовании понятий "аттестация" и "сертификация", вытекающие из различного толкования данных терминов в различных правоустанавливающих документах. На наш взгляд, представляются необходимыми дополнительные разъяснения и уточнения этих терминов и понятий, области применения и разграничения сферы действия, которые были бы официально зафиксированы в каком-либо федеральном законодательном акте для устранения двоякого толкования. В настоящее время общепринятым считается следующее толкование указанных понятий.

Аттестация персонала - это один из основных элементов кадровой работы, представляющий собой подтверждение и освидетельствование соответствия занимаемой должности работника его категории. Каждая отрасль деятельности устанавливает состав кадров, которые подлежат аттестации, согласно списку должностей руководителей, специалистов и прочих работников⁶.

Сертификацией профессиональных квалификаций является установление соответствия качественных характеристик персонала тем требованиям, которые за-

прашивают международные либо отечественные стандарты. Осуществление сертификации происходит на основе классификатора стандартов различных специализаций и специальностей в образовательном пространстве, согласованного с профессиональными возможностями человека и веяниями научно-технического прогресса, а также спектра профессий и должностей, согласованных с реальными требованиями производства и возможностями профессионального образования⁷.

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что в настоящее время в образовании прослеживается недопонимание и искажение ключевых моментов, и если не внести изменения в данную тенденцию, то это может привести к формированию системы, в полной мере не признанной работодателями и ненужной для профессиональной среды.

Как отмечают О.Н. Олейникова и А.А. Муравьева, "в основе самой возможности признания, или сертификации, находятся результаты обучения, понимаемые как совокупность знаний, понимания, опыта и ценностей/отношений, которые могут быть продемонстрированы по завершению обучения/курса/образовательной программы. При этом результаты обучения могут быть освоены не только в процессе формального образования, но и неформального и спонтанного обучения"⁸.

Существующие профессиональные стандарты содержат в себе компетенции, которые в свою очередь группируются в соответствующие - каждая своему определенному уровню квалификации. Для упорядочивания подобной структуры требуется национальная либо отраслевая рамка квалификаций. Процесс сертификации дает возможность оценки соответствия специалиста требованиям профессиональных стандартов. При положительной оценке по окончании анализа на соответствие выдается сертификат о повышении той или иной профессиональной квалификации.

Поэтому для полноценного формирования обновленного образа российского образования должна проводиться работа по созданию и внедрению системы сертификации квалификаций, так как она является важной частью в этом формировании.

* * * *

¹ Олейникова О.Н. Национальная система квалификаций. Обеспечение спроса и предложения квалификаций на рынке труда. М., 2009. С. 115.

² Рспп.рф (сайт российского союза промышленников и предпринимателей).

³ Карьера и менеджмент // Российская Бизнес-газета. 2012. № 838 (9). 6 марта.

⁴ Симонова М.В. Взаимодействие качества рабочей силы и эффективности человеческого капитала : материалы VII Междунар. науч.-практ. конф., 18-19 ноября 2010 г. Ч. 2. Теоретические и институциональные проблемы развития предпринимательской деятельности. Эффективность научно-технического прогресса в промышленности. Самара, 2010. С. 280-283.

⁵ Сайт автономной некоммерческой организации "Национальное агентство развития квалификаций".

⁶ Осин А.А. Оценка и аттестация персонала. // Вестн. МГТУ "Станкин". 2012. Т. 2. № 1. С. 115-118.

⁷ Шеламова Г.М., Орлова В.Н., Теров А.А. Оценка и сертификация профессиональных квалификаций // ГБОУ СПО Колледж сферы услуг. 2012. № 32. С. 31а-36.

⁸ Олейникова О.Н., Муравьева А.А. Сертификация квалификаций: основные принципы и процедуры : метод. пособие. М., 2011.

ДОГОНИТ ЛИ МИНИМАЛЬНАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА ПРОЖИТОЧНЫЙ МИНИМУМ РОССИЙСКОГО ТРУДОСПОСОБНОГО НАСЕЛЕНИЯ К 2018 ГОДУ?

На заседании Правительства РФ 20 сентября 2013 г. одобрен законопроект Минтруда России о повышении минимального размера оплаты труда (МРОТ) с 1 января 2014 г. Его новая величина составит 5554 руб. в месяц, что на 6,7% (уточненный уровень инфляции 2013 г.) больше его действующей величины. В настоящее время МРОТ составляет 5205 руб. в месяц. Его соотношение с величиной прожиточного минимума трудоспособного населения (ПМТН) в 2013 г. по предварительной оценке составит 65,8% (с учетом уточненной оценки Минэкономразвития России величины прожиточного минимума трудоспособного населения в среднем за 2013 г. - 7911 руб. в месяц)¹.

Руководитель Минтруда М. Топилин, комментируя одобрение Правительством законопроекта, подчеркнул, что он подготовлен в целях поэтапного приближения МРОТ к величине прожиточного минимума трудоспособного населения в соответствии с требованием ст. 133 Трудового кодекса Российской Федерации². Работа по повышению МРОТ проводится в соответствии с Планом деятельности Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации на 2013-2018 гг. в рамках достижения ключевой цели "Достойный труд, справедливая заработная плата".

Основным показателем достижения поставленной цели определено увеличение размеров реальной заработной платы к концу 2018 г. в 1,4-1,5 раза по сравнению с 2011 г. В свою очередь, важнейшим ключевым событием, способствующим решению задачи увеличения реальной заработной платы, является, по мнению разработчиков Плана, повышение МРОТ на величину не ниже уровня инфляции, что позволит повысить заработную плату работников низких квалификационных разрядов и постепенно приблизить ее к прожиточному минимуму трудоспособного населения. Ключевое событие 1.1.2 названного Плана работы Минтруда так и сформулировано: "Минимальный размер оплаты труда в 2018 году обеспечивает прожиточный минимум трудоспособного населения"³. В полном соответствии с изложенными положениями Министерство труда представило Правительству законопроект, предусматривающий введение с 1 января 2014 г. нового, повышенного на величину инфляции прошлого, 2013 года, размера МРОТ.

По нашему мнению, существенное отставание МРОТ от прожиточного минимума трудоспособного населения противоречит здравому смыслу и требованию ст. 133 Трудового Кодекса РФ. Более того, мы убеждены в том, что размер минимальной заработной платы должен превышать величину прожиточного минимума, так как при расчете последней учитываются минимальные материальные потребности одного трудоспособного гражданина, а минимальная заработная плата должна учитывать и иждивенческую нагрузку на работника. Поэтому предпринимаемые правительством шаги по увеличению МРОТ нельзя не приветствовать.

Однако идея повышения МРОТ на величину инфляции, заложенная в планах Минтруда, не выдерживает критики. Простой расчет показывает, что если в предстоящие пять лет сохранится уровень инфляции 2013 г. - 6,7% (а по прогнозу Минэкономразвития России он должен составить в 2014 г. 5,4%, в 2015 г. - 4,9%), то в 2018 г. МРОТ составит всего лишь 7199 руб., что на 9% меньше величины ПМТН 2013 г. Но ведь и величина прожиточного минимума, определяемая стоимостью потребительской корзины, не стоит на месте. Как видно из данных, приведенных в таблице, за прошедшее пятилетие указанная величина росла темпами, значительно превышающими темпы инфляции. А это значит, что при сохранении сложившихся тенденций отставание МРОТ от величины ПМТН к 2018 г. не только не ликвидируется, но и возрастет.

Темпы прироста прожиточного минимума трудоспособного населения, минимального размера оплаты труда, среднемесячной начисленной заработной платы, потребительских цен на товары и услуги, производительности труда в Российской Федерации в 2009-2013 гг.

Годы	Темпы прироста к предыдущему году, %				
	ПМТН	МРОТ	СМЗП	Потребительских цен	Производительности труда
2009	12,1	88,3	7,8	8,8	-4,1
2010	10,2	-	12,4	8,8	3,2
2011	12,1	3,8	11,5	6,1	3,8
2012	2,5	2,6	13,9	6,6	3,1
2013 (предварительные данные)	12,2	12,9	9,0	6,7	нет данных

На наш взгляд, в условиях рынка изжила себя сама идея ориентации минимальной, средней заработной платы на величину прожиточного минимума. Реализуемая правительством политика поэтапного достижения МРОТ величины прожиточного минимума бесперспективна. Как видно из таблицы, каждый из приведенных показателей изменяется по каким-то своим законам (или в связи с их отсутствием). Уровень и темпы изменения прожиточного минимума и минимальной заработной платы устанавливаются государством и носят в определенной степени субъективный характер. Уровень и темпы изменения производительности труда, средней заработной платы, потребительских цен полностью определяются состоянием дел в экономике страны. Именно на данные показатели следует ориентироваться при формировании политики заработной платы.

Размер минимальной заработной платы целесообразно устанавливать, по опыту большинства развитых стран, в процентах (40-50%) от средней заработной платы. Уровень и динамика последней должны находиться в тесной зависимости от уровня и динамики производительности труда в экономике страны, отдельных ее отраслей и организаций. В условиях значительного отставания уровня производи-

тельности труда в России от развитых стран и темпов ее роста от роста начисленной заработной платы внутри страны (см. таблицу) не может быть и речи о существенном повышении эффективности экономики и улучшении важнейших социально-экономических показателей развития нашей страны.

¹ URL: <http://www.rosmintrud.ru/labour/salary/44/?print=1>.

² URL: <http://www.rosmintrud.ru/2018>.

³ Там же.

И.С. Денисова
ОАО АКБ "Росбанк"
г. Самара

ПРИВЛЕЧЕНИЕ И УДЕРЖАНИЕ КАНДИДАТОВ ПОКОЛЕНИЯ Y

Молодое поколение кандидатов на вакантные должности - люди особого склада и устройства. Это новые потребители, с которыми нужно учиться говорить на их языке; новые молодые работники, к которым придется искать другие подходы.

Теория поколений появилась в 1991 г. в США и, что естественно, на стыке нескольких наук. Основателями данного учения сегодня принято считать Нейла Хоува, экономиста и специалиста в области демографии, и Уильяма Штрауса, историка, писателя и драматурга. Оба они практически одновременно (и, как считается, независимо друг от друга) взялись за изучение давно известного "конфликта поколений", с древности исследуемого философами, литераторами и прочими представителями умственного труда.

Оказалось, что пресловутый поколенческий конфликт совершенно не связан с возрастными противоречиями. Ведь в противном случае по достижении людьми определенного возраста различия должны были бы стираться: сорока-, пятидесяти- и семидесятилетние являли бы собой психотипические копии своих сверстников, проходивших эту отметку десять, двадцать, пятьдесят лет назад. У них формировались бы те же ценности. Однако очевидно, что дети по достижении возраста своих родителей действуют, мыслят, страдают, творят, потребляют, работают и вообще живут - иначе.

Проанализировав историю США, Хоув и Штраус сумели выявить временные периоды, в течение которых большинство людей вне зависимости от разницы в возрасте оказываются носителями сходных ценностей.

Именно термин "ценности" и стал основой теории поколений. По мнению социологов, поколенческие "ценности" формируются у ребенка до 12-14 лет под влиянием общественных событий (политических, экономических и социальных - определяющих в том числе темп и иные характеристики технического прогресса), а также семейного воспитания. Причем, формирование этой группы ценностей происходит еще до того момента, когда ребенок начнет оценивать внешние события с позиции "хорошо/плохо" или "правильно/неправильно". Ценности, сформированные до 12-14

лет, именуются "глубинными". Они являются подсознательными, чаще всего абсолютно незаметными и неявными (в том числе для самих представителей поколений). Но в течение всей жизни каждое поколение неизбежно живет и действует под их влиянием.

Теория постулирует, что промежуток времени, в течение которого рождаются представители одного поколения, составляет около 20 лет. Российские ученые в основном рассматривают поколенческие модели, начиная с 1900 г.:

- родившиеся в 1900-1923 гг. - поколение GI ("поколение победителей");
- родившиеся в 1923-1943 гг. - "молчаливое поколение";
- родившиеся в 1943-1963 гг. - поколение "беби-бумеров" (или просто "бумеров");
- родившиеся в 1963-1984 гг. - поколение X - те, кто "рулит" сегодня в российском бизнесе;
- родившиеся в 1984-2000 гг. - "поколение Y", именуемое также "поколением Сети" или "поколением Миллениума", поскольку они заканчивали школу уже в новом тысячелетии.

О родившихся в 2000-2020 гг. пока мало что известно, их настороженно именуют "поколением Z".

Люди, рожденные на стыке поколений (плюс-минус три года от граничных дат) являются частичными носителями ценностей окружающих групп и образуют так называемые "эхо-поколения", их задача - служить связующим раствором цивилизации и выступать в роли посредников.

Каждые четыре (из перечисленных) последовательно стыкующиеся поколения формируют цикл, который ученые уподобляют годовому: зима, весна, лето, осень. Длительность каждого такого цикла составляет около 80 лет. А затем начинается новый виток. Пятое (следующее за группой из четырех предыдущих) поколение обладает ценностями, сходными... с первым! Так, ценности поколения Y в силу этой закономерности должны быть близки установкам поколения GI. А поколение Z будет ближе к представителям "молчаливого поколения".

Средний возраст нынешнего поколения Y - 22 года. Они получили дипломы и стремятся трудоустроиться - виртуально, через Интернет, по электронной почте, с помощью социальных сетей. Этими людьми движут следующие мотивы: получение социального признания, положительной оценки своих действий (погоня за "лайками"), соревновательный дух, стремление привнести в любую деятельность игровой момент.

Могут ли "Игреки" удовлетворить эти потребности в рамках своей трудовой деятельности? Ответ очевиден - далеко не всегда. Социальное признание упирается в стену плохо построенных коммуникаций, к тому же сильно зависит от должности. Соревнование и игра вообще стоят последними в списке компонентов системы мотивации. Но время диктует свои законы - пора обратить на эти моменты свое внимание, а в картах мотиваторов представителей "Поколения Y" требуют внимания:

- похвала, положительная обратная связь;
- слава, общественное признание;
- статус в группе;

- соревнование, азарт;
- интерес.

К сожалению, перечисленные мотиваторы относятся к числу трудноуправляемых. Их невозможно систематизировать, как грейды и KPI. Они способствуют удовлетворению тех потребностей, которые не могут охватить система премирования, четко поставленные задачи и продуманный карьерный рост - вовлеченность, "чувство локтя", командный дух.

Г.А. Дудин

*Самарская государственная
сельскохозяйственная академия*

МОДЕЛИ КЛЮЧЕВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ: УНИВЕРСАЛЬНОЕ И УНИКАЛЬНОЕ

Выработка модели компетенций и системы оценки сотрудников стала одной из активно обсуждаемых проблем¹. Почему? Прежде всего потому, что компетенция - одна из описательных характеристик, служащая для определения степени соответствия сотрудника поставленным задачам. Таким образом, в общем виде компетенция - это номинальная шкала, которая выявляет присутствие или отсутствие нужной для работы составляющей, а не степень ее выраженности. Для измерения же степени выраженности профессионально значимых признаков применяется профиль/модель компетенций в виде набора шкал и многопестиковой диаграммы².

В использовании компетенций в рамках управления персоналом возможна как разработка собственных внутриорганизационных (корпоративных), так и использование стандартных (общеизвестных) моделей ключевых компетенций. Но, как справедливо отмечается исследователями, при относительной дешевизне стандартных моделей (в этом их преимущество) теряется самое главное в компетенциях - отражение конкретных требований конкретной организации (и в этом главный их недостаток)³.

Можно сказать, что аспект уникальности имплицитно присутствует в самой проблеме компетенций. Так, например, Б. Каплан и Д. Нортон обратили внимание на то, что "некоторые предприятия конкурируют на рынке, используя свои уникальные достижения, ресурсы и ключевые компетенции"⁴. Но речь неизбежно должна идти также о стандартизации управления (что является важной отличительной современной тенденцией), а вместе с этим и о стандартных компетенциях.

Существует немало попыток практического использования соответствующих конкретных ключевых компетенций, особенно в связи со сбалансированной системой показателей (BSC), с системой ключевых показателей деятельности (KPI) в организациях⁵.

Появились весьма плодотворные исследования и практические рекомендации по поводу, например, наиболее важных компетенций для менеджеров в России⁶.

Вместе с тем, остается и немало дискуссионных моментов, в том числе по поводу толкования некоторых основных понятий, включая понятие "компетенция", а

также и связи друг с другом тех или иных подходов, - например, сбалансированной системы показателей, процессного подхода, менеджмента качества - по поводу моделей ключевых компетенций персонала.

Убедительно звучит тезис: "Невозможно управлять тем, что нельзя измерить". Это основной принцип любой системы оценочных критериев, которая оказывает сильное влияние на поведение людей как в самой организации, так и вне ее⁷. Так что вовсе не случайно известные стандарты предполагают, что требования к компетентности должны быть документированы и что эти требования рекомендуется анализировать через запланированные интервалы времени или по мере необходимости при распределении работ и/или оценке их исполнения⁸.

Компетентность (*competence*) - выраженная способность применять свои знания и навыки; такое определение дается в известном стандарте⁹. Иначе говоря, эффективные сотрудники добиваются высоких результатов за счет определенных аспектов своего поведения, деловых качеств и навыков. Эти поведенческие паттерны и называются компетенциями¹⁰. Таким образом, определив для каждого уровня управления и функционала организации ключевые компетенции, можно построить настоящему эффективную систему управления персоналом.

Более того, необходима определенная гибкость модели компетенций. Заслуживает поддержки подход, что "необходимо и целесообразно интерпретировать модель специалиста как гибкую с определенным набором ключевых компетенций личность, способную успешно адаптироваться к постоянно меняющимся условиям жизнедеятельности"¹¹.

Если в организации (у менеджмента организации) есть нужный персонал (с соответствующими "возможностями" - компетенциями и компетентностью), то при этом появляется благоприятная основа для успеха - в том числе за счет разработки и внедрения разнообразных инноваций.

Итак, необходимым условием эффективного управления персоналом в организации и организацией в целом является создание и совершенствование системы, которая позволяла бы: во-первых, эффективно оценивать деятельность (работу) сотрудников; во-вторых, выстраивать соответствующую схему мотивации персонала; в-третьих, обеспечивать координацию целей сотрудников со стратегическими задачами организации. И здесь существенным моментом оказываются как раз компетенции и компетентность сотрудников или "возможности работника", как это можно еще назвать по-другому и на что обратили особое внимание Каплан и Нортон¹². Но эта логика подсказывает, что должны сочетаться компетенции универсальные и уникальные.

* * * *

¹ См.: Логинов А., Шухман П. Работа с персоналом в рамках построения системы управления компанией // Управление человеческим потенциалом. 2010. № 4; Пигин В. Оценка качества персонала с помощью IT-технологий // Управление человеческим потенциалом. 2012. № 1.

² Шляничак Д. Компетенция. URL: <http://www.trainings.ru/library/dictionary/830875f6f1e1e12630ae140b0c3e5005d>.

³ Бескинская Е. Компетенции и их роль в системе управления. URL: <http://www.vivakadry.com/86.htm>.

⁴ Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию. М., 2003. С. 37.

⁵ Папкова Л. Параметры оценки результативности труда // Управление человеческим потенциалом. 2011. № 4; Опыт внедрения системы сбалансированных показателей. URL: <http://www.hr-portal.ru/article/opyt-vnedreniya-sistemy-sbalansirovannyh-pokazateley>.

⁶ 20 необходимых компетенций. URL: <http://www.vivakadry.com/61.htm>.

⁷ Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию. М., 2003. С. 27.

⁸ ГОСТ Р ИСО 10015-2007. Менеджмент организации. Руководящие указания по обучению, п. 4.2.3. URL: <http://gostexpert.ru/gost/gost-10015-2007>.

⁹ ГОСТ Р ИСО 10015-2007. Менеджмент организации. Руководящие указания по обучению, п. 3.1. URL: <http://gostexpert.ru/gost/gost-10015-2007>.

¹⁰ Бескинская Е. Компетенции и их роль в системе управления. URL: <http://www.vivakadry.com/86.htm>.

¹¹ Сафина З.Н. Ключевые компетенции как компонента модели специалиста. URL: <http://www.vivakadry.com/64.htm>.

¹² Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию. М., 2003. С. 90.

Е.П. Железникова
*Самарский государственный
экономический университет*

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА ПРОФЕССОРСКО-ПРЕПОДАВАТЕЛЬСКОГО СОСТАВА ВУЗОВ

Реформы, коснувшиеся сферы образования и в том числе высших учебных заведений, не могли не отразиться на организации труда профессорско-преподавательского состава. В связи с переходом на двухступенчатый уровень образования параллельно со специалистами началась подготовка бакалавров, что привело к появлению новых дисциплин на кафедрах.

Каждая кафедра имеет специальные дисциплины, закрепленные за преподавателями. Причем один преподаватель читает несколько дисциплин, зачастую являясь их монополистом. С точки зрения разделения труда профессорско-преподавательского состава как в рамках вуза, так и в рамках отдельно взятой кафедры, дела обстоят благополучно. А как быть с кооперацией труда в рамках кафедры?

Известно, что под кооперацией труда подразумевается всякое сотрудничество нескольких лиц для достижения какой-либо общей цели. В нашем случае такой целью является подготовка специалистов и бакалавров. За это отвечает каждая отдельно взятая кафедра в отдельности и в целом вуз.

Строго говоря, кафедра - это единый организм, команда, цель которой - своевременное (без срывов) и качественное проведение занятий. Но она состоит из людей, которым, образно говоря, ничто человеческое не чуждо. Как и всем, к сожалению, преподавателям свойственно болеть (в немалой мере этому способствует и

посещение студентов с ОРВИ), у них могут возникнуть непредвиденные чрезвычайные обстоятельства в быту (например, прорвалась водопроводная труба) и прочее. Не всегда преподаватель имеет возможность переложить решение проблемы на членов своей семьи, т.е. возникает ситуация, когда он в силу определенных ситуаций не может присутствовать на работе.

На производстве, в организации - проще. Можно отпроситься у непосредственного начальника с последующей отработкой (в счет будущего отпуска, за ранее отработанное время), а зачастую - и без нее. У профессорско-преподавательского состава такой возможности нет в силу специфики данной работы. У преподавателей отсутствует возможность отпроситься у заведующего кафедрой и отменить занятия. Такое допускается лишь в исключительных случаях. Преподаватели отдают себе отчет, что студенты не должны страдать из-за вынужденного отсутствия преподавателя. Но такие ситуации нередки.

А это означает, что в стрессовой ситуации окажутся многие: непосредственно преподаватель; специалист (лаборант), вынужденный искать замену среди преподавателей своей или других кафедр, ведущих занятия в данных (данной) группах; учебный отдел, который в срочном порядке должен вносить изменения в расписание при неблагоприятном разрешении вопроса. А затем встает вопрос о восстановлении непроведенных занятий.

Вариантов замен временно отсутствующего преподавателя может быть несколько (см. рисунок).

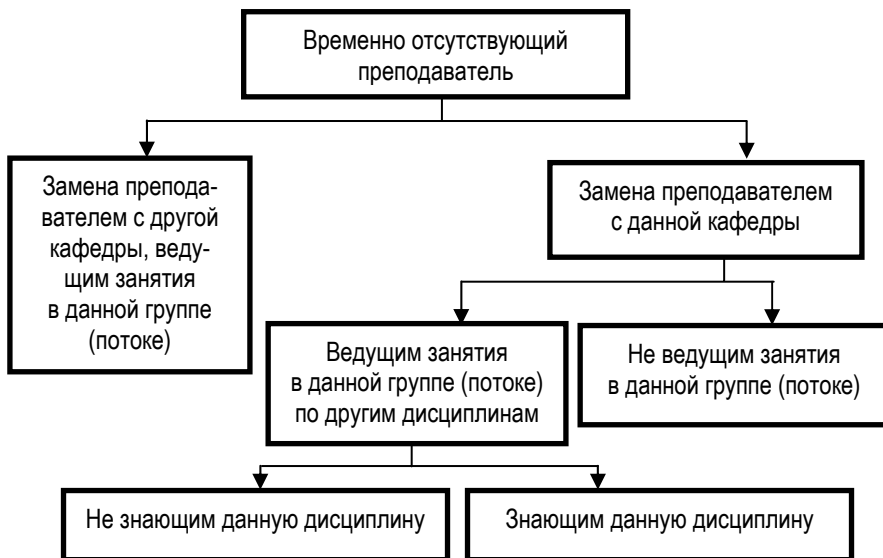


Рис. Варианты замены отсутствующего преподавателя

На наш взгляд, самым оптимальным является последний, когда у студентов не нарушается учебный процесс и дисциплина читается пусть другим, но не менее квалифицированным преподавателем, т.е. речь идет о взаимозаменяемости и взаимопомощи. Это возможно в том случае, когда преподаватель является не единственным, кто читает данную дисциплину.

Из этого следует, что наиболее целесообразным является подготовка и разработка учебно-методических материалов одной дисциплины не одним, а двумя, как минимум, преподавателями.

В этом случае будет единое видение вопросов лекторами, не будет разночтения предмета и, следовательно, студенты будут легче воспринимать излагаемый материал.

Можно отметить еще одно преимущество данного подхода: он позволит не только решать проблемы кафедры, связанные с заменой отсутствующего преподавателя, но и более равномерно распределять годовую индивидуальную нагрузку между профессорско-преподавательским составом.

Л.А. Илюхина

*Самарский государственный
экономический университет*

ТРЕБОВАНИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА К СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

В условиях инновационного развития экономики основной общеорганизационной целью предприятий и организаций становится повышение качества производства продукции и предоставления услуг. Система управления персоналом как одна из важнейших подсистем управления организацией влияет на эффективность других подсистем управления (в том числе системы управления качеством), обеспечивая процессы жизненного цикла продукции человеческими ресурсами. Если система управления качеством функционирует недостаточно результативно - это отражение неэффективного управления персоналом, так как персонал либо недостаточно профессионально подготовлен, либо существуют проблемы с регламентацией трудовой деятельностью, или же руководство не выполняет требования стандартов качества.

Для эффективного использования трудового потенциала и достижения общеорганизационных целей разработка и совершенствование систем управления персоналом должны основываться на требованиях и принципах системы менеджмента качества. В настоящее время серия стандартов ISO 9000:2000 составляет основу для достижения стабильного качества любой организации.

Как отмечает профессор Д.П. Соловьев, для системы управления персоналом наиболее важны пять требований, вытекающих из системы стандартов серии ISO 9000:2000: соблюдение современных принципов менеджмента; процессный под-

ход к управлению персоналом; вовлечение сотрудников в процесс управления; повышение квалификации персонала; обоснованный выбор поставщиков услуг.

Нам представляется, что процессный подход к управлению персоналом и вовлечение сотрудников в процесс управления выделять нет смысла, поскольку они включены в состав принципов системы менеджмента качества. Если в организации не работают принципы менеджмента качества, то говорить о внедрении системы управления персоналом на основе качества преждевременно.

К представленному выше списку требований важных для разработки системы управления персоналом на основе качества, на наш взгляд, необходимо добавить требования по разработке необходимого документационного обеспечения деятельности по управлению персоналом, а также внедрение разработанных документов в повседневную деятельность организации и контроль за их исполнением. Поскольку современная система управления качеством базируется на стандартизации, представляющей собой процесс установления и применения правил с целью упорядочения в данной области на пользу и при участии всех заинтересованных сторон, в частности для достижения всеобщей максимальной экономии с соблюдением функциональных условий и требований безопасности, то для повышения результативности и эффективности функционирования системы управления персоналом необходима разработка и внедрение регламентов, стандартов и документированных процедур по процессам, отражающим организационно-институциональный и содержательный аспекты системы управления персоналом.

Степень документированности системы управления персоналом в одной организации может отличаться от другой и зависеть от размера предприятия, стратегии развития, реализуемых процессов, их сложности и взаимодействия; уровня компетентности работников службы управления персоналом и др. В книге О.Н Шинкаренко "Управление персоналом организации при внедрении стандартов серии ISO 9000:2000" представлен перечень основных видов документов, рекомендуемых для разработки системы управления персоналом на основе качества. Нам представляется, что к основным документам, представляющим согласованную информацию о системе управления персоналом на основе требований стандартов ISO, можно отнести *Политику в области управления персоналом* (кадровую политику); *Положение об управлении персоналом* организации на основе качества; *документированные процедуры* как обязательные, исходя из требований стандартов ISO, так и дополнительные; *регламенты и стандарты*, необходимые для обеспечения эффективного планирования, осуществления процессов по персоналу и управления ими; *записи*, необходимые для предоставления свидетельств соответствия требованиям и результативности функционирования системы управления персоналом. При этом разработка указанных внутренних документов должна строиться по трехуровневой иерархической схеме: сначала должна быть разработана политика, потом на основе изложенных принципов описываются процессы по функциям управления персоналом, а затем составляются технологические и рабочие инструкции. Все разработанные документы должны быть объединены в единую систему; в них должно быть предусмотрено своевременное внесение изменений в соответствии с процессами, происходящими в организации (актуализация документов).

Кроме управления соответствующей документацией для обеспечения соответствия системы управления персоналом требованиям менеджмента качества, нам представляется необходимым *(в целях реализации принципа "постоянного улучшения")*:

- проводить периодические внутренние аудиты (оценки, самооценки) существующей системы управления персоналом с точки зрения ее соответствия целям организации, обеспечения требуемого организацией производственного поведения;
- привлекать сотрудников службы управления персоналом к разработке и пересмотру стратегических краткосрочных планов организации;
- обеспечить постоянное участие высшего руководства организации в разработке и пересмотре содержательной структуры системы управления персоналом;
- оценивать работу службы управления персоналом по результатам работы организации (степени достижения организационных целей).

* * * *

1. *Соловьев Д.П.* Стандарты управления персоналом : монография. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2011.

2. *Шинкаренко О.Н.* Управление персоналом организации при внедрении стандартов серии ISO 9000:2000. М. : Дело и Сервис, 2007.

3. *Рассказова-Николаева С.А., Шебек С.В.* Корпоративные стандарты: от концепции до инструкции. 2-е изд. М. : Книжный мир, 2008.

Н.В. Кожухова

*Самарский государственный
экономический университет*

КОНТРОЛЛИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Целесообразность и важность внедрения и использования контроллинга как инструмента управления персоналом в современных организациях не вызывает сомнений.

Поскольку управление персоналом представляет собой сложную системную деятельность, уровень организации которой отражается на результатах хозяйствования организации, то перед субъектами управления возникает потребность в повышении ее эффективности и дальнейшем совершенствовании.

Следовательно, одна из главных задач менеджмента организации - обоснования выбора и проработка инструментария контроллинга для направленного воздействия на систему управления персоналом.

Контроллинг персонала - составная часть общефирменного контроллинга, следовательно, его цели не должны противоречить деятельности организации, а наоборот, быть производными от ее целей.

Это особенно важно, поскольку совпадение целей управления организацией и управления персоналом является общим параметром эффективности: так как система управления персоналом - это встроенная часть системы управления предприятием; ее эффективность определяется конечным результатом деятельности организации.

Процесс контроллинга персонала представлен следующими шагами: определение результатов, реализация мероприятий, сравнение запланированных и имеющихся результатов, анализ отклонений от запланированных результатов, алгоритм выработки управленческих решений.

На практике существуют различия в значимости функций контроллинга для крупных, средних и малых организаций, а следовательно, и различен арсенал используемых инструментов. В крупных компаниях больше внимания уделяют координации деятельности, для средних и малых характерна важность информационно-аналитической функции.

Но всегда ли необходимость внедрения контроллинга понимается и принимается персоналом организации?

Каковы особенности организационной подготовки и формирования кадрового контроллинга?

От каких факторов зависит модель его формирования?

Какие барьеры встают на пути: финансовые, материально-технические и т.д.?

Необходимость контроллинга на предприятии должна быть доведена до персонала организации еще до стадии его внедрения. Для этого должна существовать его документационная и информационная поддержка, которая предполагает: формулировку целей деятельности, отражение этих целей в системе показателей, планирование деятельности и определение плановых (целевых) значений показателей, регулярный контроль (измерение) фактических значений показателей, анализ и выявление причин отклонений фактических значений показателей от плановых, принятие на этой основе управленческих решений по минимизации отклонений.

Осуществлять контроллинг персонала на предприятии должна соответствующая служба. В некоторых организациях такая служба входит в состав централизованной службы контроллинга. Но необходимо отметить, что есть вероятность того, что ориентация данного структурного подразделения будет исключительно на экономико-финансовые показатели и отчетность, что будет тормозить развитие системы контроллинга персонала, которая должна учитывать особенности менеджмента персонала. Крупные организации и компании предпочитают позиционировать на предприятии службу контроллинга персонала как штабную структуру, подчиняющуюся непосредственно первым лицам компании либо руководителю, ответственному за персонал предприятия. Средние предприятия включают службу контроллинга персонала в отдел персонала с таким же рангом в иерархии управления, как, например, служба развития. В такой структуре есть минусы в связи с возможной потерей данной службой особой роли координации и информационной поддержки других подразделений в сфере управления сотрудниками.

Но необходимо отметить, что контроллинг персонала не должен превращаться в централизованную и стандартизованную систему, ограничивающуюся лишь показателями из финансового и управленческого учета.

Являясь инструментом поддержки принятия кадровых решений, кадровый контроллинг должен способствовать достижению поставленных стратегических целей и тактических задач.

КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАТРАТ НА ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ

Человеческий капитал любого предприятия - основа для его развития, движущая сила всех производственных процессов. Как и в основной капитал, требующий постоянных вложений в виде затрат на ремонт, модернизацию, консервацию и т.п., в человеческий капитал также необходимо инвестировать денежные средства для его соответствия техническому прогрессу и в конечном итоге поддержания конкурентоспособности предприятия. Инвестиции в человеческий капитал - это вложения в персонал предприятия с целью получения прибыли в долгосрочной перспективе. Поскольку данные инвестиции необходимы для получения прибыли и трансформируются в себестоимость продукции, то их можно рассматривать в качестве затрат. Для рационального управления затратами предприятия их необходимо классифицировать.

При анализе человеческих ресурсов в литературе обычно используются понятия первоначальных и восстановительных затрат.

Первоначальные затраты на персонал включают затраты на поиск, трудоустройство и предварительное обучение работников. Данные затраты можно сравнить с покупкой нового оборудования, его монтажом и т.д.

Восстановительные затраты - это сегодняшние затраты, необходимые для замены работающего в данный момент работника на другого, способного более эффективно (с большей производительностью, с меньшими затратами и т.п.) выполнять те же функции. Они состоят из затрат на трудоустройство нового специалиста, его обучение и затрат, связанных с уходом работающего работника.

Затраты, возникающие при любом производственном процессе, в том числе и затраты на человеческий капитал, классифицируют по многочисленным признакам. Признаки классификации как всех затрат в целом, так и затрат на человеческий капитал, в основном схожи. Рассмотрим их специфику.

По периодичности возникновения различают постоянные и переменные затраты. К основным постоянным затратам на человеческий капитал относят:

1. Затраты на общепрофессиональное обучение, имеющие целью присвоить профессию и квалификацию работнику для долгосрочной перспективы использования его труда в этом направлении. Данные затраты может понести сам работник до устройства на работу, в этом случае они постепенно компенсируются с момента начала его трудовой деятельности, так как труд такого работника изначально оценивается выше, чем без получения им образования. Предприятие в данном случае получает более квалифицированного работника, затрачивает меньше времени на его обучение.

Также данные затраты полностью и одновременно может понести предприятие. Затраты на общепрофессиональное обучение имеют целью поднять общий

уровень подготовки работника в рамках определенной профессии, когда принимает-ся работник без образования или требуется получение второго образования. Необходимость такого обучения обусловлена развитием профессии, научно-техническим прогрессом, инновациями и требованиями инвестиционного проектирования в рамках организации. Работодатель возмещает понесенные расходы, выплачивая в течение определенного периода меньшую зарплату, чем стоимость предельного продукта, производимого работником.

2. Затраты на выплату заработной платы работникам, отчисления на социальное страхование и обеспечение. Данный вид затрат осуществляется каждый месяц, поэтому может быть отнесен к числу постоянных.

3. Затраты на поддержание условий труда на надлежащем уровне, охрану труда, оснащение рабочего места всем необходимым для нормальной трудовой деятельности и др.

К числу основных переменных затрат на человеческий капитал можно отнести:

1. Затраты на специализированное обучение, повышение квалификации, которые проводятся с целью обеспечить конкурентные преимущества предприятия в краткосрочном периоде. Необходимость в нем возникает при внедрении специализированной компьютерной программы, электронного устройства, определенного типа оборудования и т.п. В связи с непрерывным совершенствованием техники и технологии данный вид затрат необходимо осуществлять периодически, исходя из требований рынка и для поддержания конкурентоспособности предприятия в целом. В этом случае затраты на специализированное обучение могут быть отнесены к переменным.

2. Затраты на поиск и обучение вновь принятого персонала, исправление потерь от брака, возникающих при начале трудовой деятельности нового сотрудника, и др.

Другой признак классификации затрат на человеческий капитал - по направленности или целесообразности расходования:

1. Производительные - необходимы для производства и реализации продукции. Это все затраты, связанные с повышением квалификации персонала, созданием благоприятных условий для производственного процесса и, конечно же, с выплатой заработной платы работникам как стимулирующей составляющей для эффективного производственного процесса, и др. Данный вид затрат постепенно покрывается за счет прибыли от реализации продукции и услуг.

2. Непроизводительные затраты связаны с исправлением брака, потерь от простоев и т.п. при начале трудовой деятельности нового сотрудника, когда велика вероятность выпуска им бракованной продукции и скорость выполнения им производственных операций ниже, чем у его коллег по причине его неопытности. Данный вид затрат в конечном итоге не приносит предприятию прибыли, но необходим в силу рационального использования оборотного капитала.

По способу отнесения на себестоимость продукции затраты на человеческий капитал также можно разделить на:

1. Прямые затраты, которые можно непосредственно отнести на себестоимость продукции - это заработная плата основных производственных рабочих, занятых в процессе производства, отчисления на социальное страхование, исправление брака данного вида продукции и др.

2. Косвенные затраты в данном случае - затраты на подготовку кадров, оснащение рабочих мест и др.

По степени управляемости затраты на человеческий капитал можно классифицировать так:

1. Регулируемые затраты - поддающиеся нормированию и возникающие намеренно с перспективой получения прибыли. К данной группе затрат относятся заработная плата, обучение персонала, подготовка рабочих мест и др.

2. Нерегулируемые затраты - затраты, возникающие непреднамеренно, но необходимые для сокращения потерь в будущем. Сюда относятся затраты на исправление брака, сокращение потерь рабочего времени, незапланированное обучение вновь принятых работников и др.

В первую очередь руководство предприятия интересуется анализом отдачи от затрат на работников. Самым показательным признаком классификации затрат на человеческий капитал, с нашей точки зрения, является направление (целесообразность) расходования, так как оно сразу разграничивает затраты с целью получения прибыли и затраты для сокращения самих затрат. Для анализа отдачи от производительных и непроизводительных затрат необходимо прибыль, полученную в результате вложений в персонал предприятия, разделить на данный вид затрат. Чем данный показатель выше, тем более целесообразны затраты, так как они окупаются в большей степени.

Не стоит ограничиваться только одним признаком классификации, поскольку только комплексный анализ затрат позволит с большей вероятностью выявить и устранить "слабые места" производственной деятельности предприятия.

А.Б. Порова

*Самарский институт -
высшая школа приватизации
и предпринимательства*

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В МЕТОДОЛОГИИ ИССЛЕДОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА КАК ФАКТОРА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

На долгие годы главенство в экономических теориях долгосрочного роста получила неоклассическая теория, сформировавшаяся в 1950-е гг., благодаря прежде всего Роберту Солоу (1956 г.) и Тревору Свану (1956 г.). Основное внимание в ней уделялось вопросам накопления капитала и связи двух основных факторов производства - труда и капитала, их взаимоотношениям с экзогенными изменениями производительности - техническим прогрессом - и, соответственно, возможному развитию общих тенденций роста основных реальных переменных экономики на этой основе и достижения сбалансированного роста. Дополненная в 1960-е гг. динамическими оптимизационными моделями, встраивавшими в модели роста поведение потребителя и эндогенизировавшими норму сбережений на основе включения в долгосрочный анализ так называемой проблемы Рамсея (1928 г.) - моделями Дэвида Кас-

са (1965 г.), Тьяллинга Купманса (1965 г.), Питера Даймонда (1965 г.), неоклассическая модель приобрела необходимую полноту и совершенство, позволяющую ей до сих пор оставаться той основой, на которой базируется вся теория роста, в том числе и многие современные модели.

Однако с развитием эмпирических исследований возникали вопросы к "базовой" теории, решить которые она не могла; кроме того выявлялись устойчивые отклонения от прежних стилизованных фактов, требующие объяснения; проявились дополнительные детерминанты роста, лежащие вне основной теории. Так, эмпирика экономического роста, расширив круг исследуемых стран и периодов времени, обнаружила существенные расхождения базовых положений неоклассической теории экономического роста с реальностью. Экономический рост объясняется не столько накоплением факторов, сколько тем, что за ним скрывается. Поэтому с середины 1980-х гг. теория экономического роста сосредоточилась на поиске моделей, позволяющих объяснить влияние субъективных (поведенческих и институциональных) параметров на долгосрочный рост. В результате сформировался широкий круг моделей так называемой новой волны теоретических исследований в сфере экономического роста, что произвело "революцию" в теоретических взглядах на экономический рост.

Первые теории из новой волны концентрировались на поиске внутренних источников постоянного роста и связывали возможность возникновения постоянно поддерживаемого роста с поведенческими параметрами модели. Постоянный устойчивый рост, таким образом, получал объяснение с точки зрения источников внутри модели, и также определялись детерминанты его интенсивности, исследовались возможности субъективного воздействия на рост. Модели, разрабатывающие теорию роста с этих позиций, получили название "эндогенные теории роста", в отличие от прежних, "экзогенных". Под эндогенным экономическим ростом понимается рост, темпы которого на длительную перспективу определяются функционированием самой системы. Эндогенный экономический рост следует отличать от экзогенного роста, темпы которого в длительной перспективе зависят от факторов, лежащих за пределами данной системы, например от роста численности населения.

Основными работами первого периода новой волны были исследования Пола Ромера (1986 г.), Роберта Лукаса (1988 г.), Сержио Ребело (1991 г.). Разработанные ими модели объясняли источники роста с помощью внешних эффектов обучения на практике (появления знаний и технологических изменений в процессе производственной деятельности) и человеческого капитала, мотивируя тем самым отсутствие убывания предельной производительности. Несмотря на упрощенность подходов, данные модели стали основой для целой серии разработок в сфере эндогенного роста. Так, первые модели эндогенного роста во многом опирались на разработки 1960-х гг., опередившие свое время и широко тогда не востребованные, в частности на разработки в области теории человеческого капитала, модели Эрроу (1962 г.) и Узавы (1965 г.).

В современной теории человеческого капитала, впрочем как и в макроэкономике и экономической теории в целом, фундаментальные исследования тесно связаны с эмпирическими разработками, проверяются и подтверждаются ими или подвергаются сомнению и опровергаются, а нередко и инициируются эмпирическими исследованиями. Так, в "Лаборатории моделирования экономической стабильности" при

ФГБУН "Центральный экономико-математический институт РАН" был разработан проект № 02-06-80143: "Теоретические методы и модели для исследования влияния сферы интенсивного использования знаний на показатели экономического роста".

Сегодня большую популярность получило построение статистических регрессий на базе неоклассических моделей роста для изучения влияния различных макроэкономических показателей на экономический рост. Особое внимание данные исследователи уделяют эмпирическим прогнозам теорий и связям этих прогнозов с данными и фактами хозяйственной жизни. Объединение теории и ее эмпирического приложения обусловлено тем, что построение математических моделей в отрыве от фактов хозяйственной жизни сталкивается с множеством проблем и ограничений. Так, например, в методологическом плане трудный вопрос состоит в определении степени обоснованности выводов, полученных с помощью вычислительных (симуляционных, имитационных) экспериментов. Во многом это связано с тем, что в современной экономической теории абстрактные проблемы формулируются таким образом, чтобы их можно было анализировать имеющимися в наличии математическими инструментами. Роль эмпирических исследований в ограничении теоретических размышлений, на которой основывается единство научной традиции, оказалась подорванной специфическими ограничениями зарождавшихся эконометрических методов и узурпирована методологическим произволом теоретиков. Указанные тенденции привели к систематическому предпочтению определенных идеологических установок в экономической науке.

Исследователям, знакомым с информационными технологиями, хорошо известна проблема, которую системные программисты называют "мусор на входе - мусор на выходе". Математические и статистические методы - неважно, насколько аккуратно они разработаны и насколько глубоки идеи, на которых они основаны, - не могут дать результатов лучше, чем задачи и данные, которые в них заложены. Если предположить, что некто использует сложные математические методы для анализа сложной адаптивной системы, находящейся вне равновесия, но полагает, что система в равновесии, то сложность математики не исправит фундаментальную концептуальную ошибку¹. Известно, что в физике и прикладной математике проблема устойчивости рассматривается применительно к классу физических систем, стремящихся к равновесию. А все живые системы по определению не бывают в равновесии и в ходе эволюции удаляются от равновесия. Известные законы биологии не удовлетворяют общенаучному принципу инвариантности, что делает невозможным их использование для долгосрочного прогноза и управления процессом развития. Этим же недостатком страдают в еще большей мере законы общественного развития. Таким образом, применению математических методов в экономической теории внутренне присуще искушение изменить формулировку абстрактной задачи, чтобы она соответствовала имеющимся математическим инструментам, а не искать новые инструменты, адекватные имеющейся задаче.

Другой серьезной проблемой, связанной с математическим моделированием социально-экономических процессов, является отсутствие количественных инвариантов. Так, возможность объективно моделировать и прогнозировать экономические процессы определяется наличием в экономике стабильных связей благодаря сохраняющимся величинам (инвариантам). Они позволяют количественно оценивать пока-

затели ее последующей эволюции. В частности, инварианты обуславливают прогнозируемость системы, т.е. возможность предвидеть направления ее дальнейшего развития. Проведенные отечественными и зарубежными учеными исследования показывают, что количественные инварианты в экономике отсутствуют. В физических системах проявляются законы сохранения - энергии, импульса, момента импульса, заряда. Именно данные законы определяют прогнозируемость и управляемость физических систем. В экономике законы сохранения не действуют. Разумеется, это не означает, что в хозяйственной системе нечто возникает из ничего и пропадает бесследно. Просто в человеческом обществе такие законы проявляются сложнее, чем в природе. Кроме того, в экономике может произвольно изменяться число параметров, определяющих поведение системы.

Так, причинно-следственные связи между инвестициями в человеческий капитал и показателями экономической динамики сильно опосредованы, поскольку экономическая система находится под влиянием большого числа разнообразных, часто взаимосвязанных факторов. Поэтому отсутствуют четкие и поддающиеся однозначному количественному выражению критерии интегральной оценки взаимосвязи инвестиций в человеческий капитал с показателями экономического роста. Довольно сложно обнаружить и оценить эффект воздействия человеческого капитала на экономический рост в масштабах национального государства. По мнению Г. Мюрдаля, большинство экономистов были склонны игнорировать инструментальную ценность теорий, акцентирующих внимание на человеческих качествах по той причине, что эффект, получаемый от улучшения качества населения, слишком рассеян, проявляется долгое время спустя и трудноизмерим.

Таким образом, математические методы представляют собой лишь один момент в последовательном процессе создания теории, который начинается с видения, продолжается выбором необходимых абстракций, развитием математических и количественных моделей и проверкой теории на эмпирических данных с использованием статистических методов.

¹ Фоули Д. Математический формализм и политэкономическое содержание // Вопросы экономики. 2012. № 7. С. 85.

Д.П. Соловьев
*Самарский государственный
экономический университет*

МЕСТО КАДРОВОГО АУДИТА В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА ОРГАНИЗАЦИИ

Имеющий многовековую историю, финансовый аудит осуществляется в интересах собственников организации. Кадровый аудит проводится по инициативе руководства компании и выполняет контрольную функцию, впервые указанную в работах А. Файоля. Современная модель менеджмента, основанная на принципах менеджмента

качества, стандартах серии ISO 9000, отличается от представлений А. Файоля. Вместо пяти функций менеджмента у А. Файоля в настоящее время специалисты оперируют четырьмя этапами цикла Шухарта-Деминга (цикла *PDCA*): "Plan - Do - Check - Act".

Руководители американской академии "шести сигм" считают: к названным выше четырем этапам цикла управления необходимо добавить этап "Standardize" (стандартизация). Тем самым подчеркивается важность стандартизации и регламентации в непрерывном цикле совершенствования бизнес-процессов. Цикл управления *PDCA* применим ко всем процессам и к организации в целом. Однако, как остроумно заметил Генри Р. Нив, ""Цикл Деминга" относится к тому разряду вещей, в которые заложено столько очевидного здравого смысла, что именно поэтому их особенно часто забывают использовать на практике". В российской практике особенно "не повезло" третьему элементу. Практика свидетельствует, что, действительно, третий элемент цикла *PDCA* - это не сильная сторона российских организаций. Отсутствие контроля нередко объясняют особенностями российского менталитета, пережитками социализма (общество социальной безответственности), особенностями российского бизнеса и управления. Последнее объяснение применимо к большой части российских организаций. Действительно, руководители многих организаций не испытывают потребности в аудите управления персоналом. Чтобы ответить на вопрос "нужен ли руководителю аудит управления персоналом?", необходимо сначала определиться, на каком этапе развития находится организация, какой в ней уровень менеджмента. Очевидно, что в малом и среднем бизнесе нет необходимости и возможности регулярно оценивать управление персоналом. В соответствующих организациях попросту нет современного управления персоналом. То же самое можно сказать об организациях-монополистах на российском рынке, о бюджетных учреждениях. Другое дело - развивающиеся организации, руководители которых осознали, что персонал - это фактор успеха в конкурентной борьбе. Рано или поздно руководители развивающихся организаций начинают понимать, что необходимо поднять на новый уровень управление персоналом, а значит, необходимо его периодически оценивать. К сожалению, в таких организациях проблема оценки управления персоналом или соответствующей службы возникает, когда обнаруживаются серьезные недостатки в функционировании системы и возникает исконно русский вопрос "кто виноват?", или когда ставится задача усовершенствовать систему и возникает вопрос "что делать?".

Конкретизируя проблему места кадрового аудита в управлении организацией, следует определиться с потребителями результатов этой оценки. На наш взгляд, результаты аудита управления персоналом прежде всего необходимы руководителю организации. Аудит - форма контроля, который является обязательной функцией менеджмента. Результаты оценки управления персоналом необходимы также и самим исполнителям работ по управлению человеческими ресурсами организации. Данная информация нужна для непрерывного совершенствования своей работы. Немаловажным является и PR-результат: умело обработанная и удачно презентованная информация о работе с сотрудниками позволяет показать значимый вклад службы персонала в достижение целей бизнеса, в решение проблем структурных подразделений организации. В качестве третьего потребителя результатов аудита управления персоналом следует указать владельцев и инвесторов бизнеса. Сове-

менные потенциальные инвесторы положительно оценивают тот факт, что в предполагаемом объекте инвестиций все прозрачно, есть возможность со всех сторон рассмотреть систему управления персоналом.

Аудит управления персоналом, кем бы он ни инициировался (топ-менеджером или руководителем службы персонала), как правило, тормозится или не дает результатов из-за двух проблем, которые можно обозначить фразой: "Низы не могут, верхи не хотят". "Верхи не хотят" означает, что топ-менеджеры не нуждаются в информации об актуальном положении дел с управлением персоналом в организации, т.е. работают в соответствии с поговоркой: "Я уже все решил, и не пытайтесь сбить меня с толку фактами!". "Низы не могут" означает, что менеджеры по персоналу в большинстве своем не владеют технологиями анализа управления персоналом.

Наиболее ценные выводы по результатам аудита можно получить, если применять в исследовании количественные показатели результатов работы. Однако как раз с использованием данных показателей на практике и возникают проблемы. Директор компании принимает решения, руководствуясь целями бизнеса, основываясь на цифрах, фактах. Руководитель же службы персонала или HR-менеджер, имеющий во многих случаях гуманитарное образование (психолог, педагог), предлагая что-либо или оценивая сделанное, делает упор на эмоции, чувства. Подобная ситуация характерна и для руководителей маркетинговых служб.

Руководители сервисных служб должны научиться аргументировать свои выводы и предложения, во-первых, ориентируясь на цели бизнеса, во-вторых, используя конкретные показатели, факты, цифры. Следует согласиться с теми авторами, которые считают, что профессиональный HR-менеджер - это человек, который не только разбирается в вопросах подбора персонала, его обучения, адаптации, но и отлично ориентируется в бизнесе; понимает, что производит компания, что означают финансовые показатели; знает, какие цели ставит перед собой руководство. HR-менеджер, действительно понимающий все бизнес-процессы, становится стратегическим партнером руководителя организации.

В.А. Щеколдин

*Самарский государственный
экономический университет*

ПРОЕКТНЫЙ ПОДХОД В ОРГАНИЗАЦИИ НОРМИРОВАНИЯ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Состав и содержание работ по нормированию труда определяются основными функциями норм труда и задачами нормирования труда в конкретных организационно-технических условиях предприятия. Это оперативная, нормативно-исследовательская, методическая работа и др.

Оперативная работа включает: установление норм труда на основе анализа технологического и трудового процессов; тарификацию работ; внедрение установленных норм; замену и пересмотр действующих норм труда на основе анализа их

качества (степени напряженности и обоснованности), а также по мере изменения организационно-технических условий производства; учет и отчетность по нормированию труда. В действующем производстве эта работа осуществляется в постоянном режиме.

Если производство развивается, т.е. организуются новые участки, внедряется новое технологическое оборудование, осваивается производство новых изделий, то необходим *проектный* подход (см. таблицу).

Основные этапы проектного нормирования труда

Этап	Содержание
Постановка целей, задач	Расчет технически обоснованных норм; определение или уточнение потребной численности работников
Определение состава проектной группы	Выбор подразделений и конкретных работников
Методы выполнения	Выбор методов установления норм, способов расчета численности
Результаты	Технически обоснованные нормы, плановая численность
Ожидаемая эффективность	Сравнение состояния объекта до и после реализации проекта

Целью проекта по нормированию труда могут быть установление норм на производство продукции и необходимой численности производственных рабочих, оптимизация численности в подразделении (рабочие по обслуживанию производства, служащие в службах управления)

Состав проектной группы зависит от структуры службы нормирования труда на предприятии. В нее могут включаться работники нормативно-исследовательской группы, специалисты централизованного подразделения нормирования или специалисты цеховых подразделений.

Выбор методов выполнения работ по проекту определяется целью проекта. На стадии технологической подготовки производства, т.е. до начала работ по изготовлению продукции, для установления норм целесообразно использовать аналитически-расчетный метод по межотраслевым, отраслевым или местным (локальным) нормативным материалам на аналогичные работы; при их отсутствии - экспертный метод. На стадии производства продукции целесообразно использовать исследовательский метод (проведение) фотохронометражных наблюдений.

Для оптимизации численности целесообразно сочетать анализ документов (должностных и рабочих инструкций, регламентов выполнения работ) и наблюдение за деятельностью работников (сплошное или выборочное с помощью фотографий и самофотографий рабочего дня, интервью с руководителем). Для уточнения потребной численности работников можно также использовать имеющиеся нормативные материалы по труду (расчет трудоемкости работ по нормативам или нормам времени с последующим определением численности, а также по нормативам численности или обслуживания).

В качестве результата проекта в зависимости от цели могут выступать ведомость норм и расценок на различные детали - операции, плановая численность работников.

Ожидаемую эффективность проекта можно оценить сравнением состояния объекта до и после проекта (сравнение трудоемкости производства продукции, численности персонала).

Об успешности проекта (результата) можно судить по тому, насколько результат соответствует поставленным целям по затратным, временным, социальным характеристикам.

Е.В. Лукьянова
*Самарский государственный
экономический университет*

ОСОБЕННОСТИ ТРУДОУСТРОЙСТВА НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ НА ПРИМЕРЕ САМАРСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

Центр содействия занятости студентов и трудоустройству выпускников Самарского государственного экономического университета (СГЭУ) с 2009 г. осуществляет трудоустройство студентов в возрасте от 14 до 18 лет в рамках городской целевой программы "Молодежь Самары" на 2009-2013 гг. Второй год подряд, кроме студентов заочной формы обучения, в проекте активно принимают участие студенты 1-2 курса факультета среднего профессионального образования (СПО), созданного в СГЭУ в 2011 г.

Цель проекта - трудоустройство несовершеннолетних студентов в свободное от учебы время на территории университета.

Задачи проекта:

- способствовать лучшей адаптации студентов 1 курса в университете;
- оказать помощь структурным подразделениям университета в организации рабочего процесса;
- дать участникам проекта представление о юридических аспектах трудоустройства;
- выявлять подростков, оказавшихся в трудной жизненной ситуации, и оказывать материальную поддержку нуждающимся семьям;
- повысить мотивацию студентов к трудоустройству и дальнейшему сохранению работы;
- сформировать профессиональные компетенции у студентов;
- выявлять активных студентов с отличными организационными и творческими способностями;
- укрепить уверенность в себе участников проекта.

Благодаря отлаженному сотрудничеству университета с МКУ "Молодежный центр "Самарский"", курирующим содействие в трудоустройстве молодежи г.о. Самара,

у 50-60 студентов факультета СПО и заочного факультета ежегодно есть возможность временно трудоустроиться на должность помощника специалиста на территории СГЭУ за счет средств местного и областного бюджетов в период с октября по декабрь.

В ходе проекта организованы рабочие места в 22-х подразделениях университета: деканате факультета СПО, библиотеке, Центре содействия занятости студентов и трудоустройству выпускников, дирекциях институтов и профилирующих кафедрах. Заработная плата студента за один полностью отработанный месяц составляет более 5 тыс. руб., в том числе 850 руб. - материальная помощь от Центра занятости населения г.о. Самара.

Перед стартом проекта ежегодно проводится исследование профессиональных знаний и навыков среди участников, которое способствует наиболее эффективной расстановке рабочих кадров. Кроме того, психолог проводит серию тренингов в малых группах по основам постановки, реализации и достижения цели; стратегическое планирование жизни; повышение компетентности в сфере общения и др.

Участие в проекте способствует лучшей адаптации студентов в университете, оказывает необходимую финансовую помощь неполным и нуждающимся семьям. Кроме того, студенты являются отличными помощниками в организации рабочих процессов в университете.

Для организаторов также важна обратная связь по проведенному проекту. В 2013 г. среди участников был проведен анонимный опрос, по результатам которого получены следующие данные: совмещать учебу с работой было легко 73,3% опрошенных; 93,3% были довольны системой оплаты труда; 93,3% сочли, что отношение к ним вышестоящего руководства было нормальным, вполне демократичным, и 90,9% были в целом удовлетворены своей работой в университете.

ОПТИМИЗАЦИЯ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИКИ, КОММЕРЦИИ, МАРКЕТИНГА И СЕРВИСА

Н.В. Абрамова

*Самарский государственный
экономический университет*

ОПТОВАЯ И РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ КАК ЧАСТЬ СЕРВИСНОЙ ЭКОНОМИКИ

В наше время роль сферы услуг возрастает в связи с изменением социальных и экономических условий. Данные изменения возникли вследствие активного прогресса науки и техники, роста производительности труда в различных сферах производства, и, самое главное, осознания важности своевременного и полного удовлетворения растущих потребностей человечества.

Сервисную экономику, в сравнении с индустриальной, можно охарактеризовать как более гармоничную, так как она объединяет в единую систему сферы материального производства, обращения и услуг. Внимание обращается на конкретного клиента (конечного потребителя или предприятие), услуги становятся все более индивидуализированными, чтобы удовлетворить как можно большее число потребителей; в целом сервисную экономику можно назвать социально-ориентированной.

Торговля также представляет собой определенного вида комплекс услуг по организации движения товара от производителя/поставщика до покупателя при соответствующем уровне сервиса. Посредники, участвующие в каналах распределения, а именно предприятия оптовой и розничной торговли, оказывают разного рода услуги не только конечному покупателю, но и другим участникам канала. Такой механизм необходим для обеспечения конкурентоспособности как канала распределения в целом, так и продвигаемого товара.

Оптовая торговля, являясь одной из важнейших отраслей хозяйства, обеспечивает распространение и реализацию различных групп товаров, выступая зачастую незаменимым связующим звеном между производителями, розничными торговцами и конечными потребителями.

На данном этапе развития российский рынок не может обойтись без оптовых посредников, берущих на себя определенные обязательства и функции в силу отсутствия крупных розничных сетей, способных охватить большие территории, и низкого уровня развития логистической инфраструктуры.

Оптовую торговлю можно охарактеризовать как сектор экономики, в котором наблюдается постоянный рост специализации по ассортименту и кругу оказываемых услуг в соответствии с изменениями в требованиях, предъявляемых потребителями к общему уровню обслуживания. Подобное разнообразие позволяет производителям и розничным торговцам выбрать именно тот тип посредника, который бы помог формированию конкурентоспособного канала распределения; при этом такие посредники должны быть максимально взаимозаменяемы для быстрой передачи выполняемых ими функций.

Так, функции, выполняемые оптовыми посредниками для производителей, включают обеспечение охвата рынка, установление и поддержание связи с клиентами, поддержание товарных запасов, обработку заказов, сбор и предоставление информации о рынке, техническую поддержку клиентов.

Для клиентов оптовые посредники выполняют функции обеспечения доступности товара, обеспечения удобства ассортимента, разделения крупных партий товара на более мелкие, кредитования и финансирования, обслуживания покупателей, консультации и технической поддержки.

Особенная важность розничной торговли заключается в том, что она доводит различных группы потребительских товаров непосредственно до покупателей, ради удовлетворения нужд которых данные товары и производятся. Розничное звено практически невозможно исключить из процесса распределения товаров, так как силами других участников каналов распределения невозможно добиться нужного охвата потребительского рынка и должного уровня сервиса.

Предприятия розничной торговли оказывают различные услуги как конечным потребителям, так и поставщикам (посредникам и предприятиям-производителям), с которыми они сотрудничают.

Функции, выполняемые розничными торговцами для поставщиков:

- предоставление информации о рынке;
- осуществление закупок товара в объемах, удобных для поставщика;
- осуществление мер по стимулированию сбыта и рекламе товаров;
- принятие риска в связи с возможным хищением, порчей или устареванием

товара;

- финансирование (в частности покупка на условиях предоплаты).

Функции, предоставляемые розничными торговцами конечным потребителям:

- консультирование относительно выбора товара и его эксплуатации;
- разукрупнение партий товара на единичные экземпляры;
- формирование товарного ассортимента;
- кредитование покупки;
- упаковка, доставка, установка.

Как оптовые, так и розничные торговые предприятия могут оставаться конкурентоспособными только при условии, что они будут оказывать другим участникам канала распределения комплекса услуг по приемлемой для рынка стоимости. Стоимость данных услуг отражается на стоимости товара для конечного потребителя, однако такая надбавка компенсируется их ценностью для покупателя. Так, например, покупатель "платит" за факт наличия того или иного товара в ближайшей торговой

точке (доступность), доставку до нужного места, ремонт и техническое обслуживание, информационное сопровождение; частично компенсирует маркетинговые расходы, заложенные в стоимость покупки. Усилия торговых предприятий по поддержанию конкурентоспособности каналов распределения все больше акцентируются на поддержании высокого уровня сервиса как в отношении предприятий-участников канала, так и по отношению к потребителям.

Е.А. Братухина

*Сызранский филиал
Самарского государственного
экономического университета*

СНИЖЕНИЕ РИСКОВ И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ В ЗАКУПНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Процесс закупок для промышленных предприятий - это постоянное взаимодействие с внешней средой, которая характеризуется сложностью и подвижностью, и как следствие, для предприятия-потребителя возникает высокая степень неопределенности при принятии решений. Помимо большого количества активных контрагентов, значительную роль в этом играет широкая и разнообразная номенклатура потребляемых товарно-материальных ценностей, а также влияние всевозможных изменений: научно-технический прогресс, смена курса хозяйственной политики, появление на рынке новых фирм, изменение цен и возникновение альтернативных возможностей, обеспечивающих большие доходы.

Указанная неопределенность, специфичность закупаемых ресурсов, а также различное соотношение рыночной власти потребителя и поставщика периодически приводят к конфликтам, когда тот или иной поставщик отказывается удовлетворять потребности покупателя, настаивая на существенном пересмотре договорных условий. В современной практике используется ряд вариантов решения или минимизации влияния проблемы рисков и неопределенности, среди которых можно выделить следующие: тщательная оценка и отбор партнеров; диверсификация рисков путем увеличения числа каналов поставок ресурса; вертикальная интеграция; локализация и глобализация поставщиков. Зачастую предприятия используют комбинацию из указанных вариантов в зависимости от индивидуальных особенностей производства, стратегии компании и рыночной ситуации. Данные варианты являются своего рода стратегическими альтернативами, определяющими содержание закупочной политики предприятия. В зависимости от типа отношений с партнерами, от методов управления рисками, а также от видов приобретаемых материалов различается два подхода к оценке и выбору поставщиков: выбор на основе сравнения коммерческих предложений, а также выбор на основе общей оценки поставщика¹. Обычно на предприятии находят применение оба указанных подхода. В этом случае служба закупок предприятия разрабатывает условия проводимых закупочных процедур исходя из соот-

ношения рыночной власти поставщика и потребителя. Как правило, сначала проводится общая оценка потенциальных поставщиков, а затем сравниваются предложенные ими цены. Анализ поставщиков на предмет соответствия установленным требованиям обычно производится посредством таких процедур, как первичная оценка на базе анкетирования, предварительная квалификация или аккредитация поставщиков. Далее осуществляется отбор контрагентов, производимый с учетом специфики закупаемого ресурса. К примеру, для стратегических ресурсов служба закупок выбирает одного-двух поставщиков на конкретный период из числа нескольких претендентов. Для поставок стандартных для предприятий ТМЦ независимо от их производственной специализации выбирается единый поставщик либо группа поставщиков на определенный период. Для закупок основных материалов и комплектующих необходим особо тщательный подход к организации взаимодействия с поставщиками. Многие крупные предприятия-потребители проводят оценку поставщиков основных материалов для производства, формулируя определенные квалификационные требования, одним из которых является наличие у потенциального контрагента сертифицированной системы менеджмента качества. Так, ОАО "Тяжмаш", производящее широкую номенклатуру промышленного оборудования для добывающей отрасли, требует от будущих поставщиков предоставления сертификата соответствия; также одним из условий является постоянное улучшение системы менеджмента качества на предприятии. При отборе будущих контрагентов следует учитывать, что производить закупку ресурсов только у одного поставщика крайне рискованно, особенно в условиях современной российской действительности. В связи с этим приобретать каждую группу товарно-материальных ценностей желательно у двух-трех партнеров одновременно, что устраняет риск возникновения ситуации, когда монопольный контрагент диктует свои условия, снижает риск несвоевременной поставки и создает здоровую конкуренцию между поставщиками. Целесообразно распределять роли между контрагентами, допустим, выделяя основного, вспомогательного и запасного. Концепция закупок из единственного источника была до недавнего времени весьма популярна на Западе, поскольку она соответствовала логистической системе "точно в срок". Однако, как показал опыт, у нее есть слабые места: после разрушительного землетрясения в Японии в марте 2011 г., приведшего к серьезным сбоям поставок компонентов для ряда отраслей, прежде всего для автомобилестроения и электроники, многие производители были вынуждены диверсифицировать базу контрагентов с целью снижения риска внезапной остановки производства. Следует отметить, что в современной России ряд предприятий различных отраслей промышленности придает большое значение вертикальной интеграции с основными источниками сырьевых ресурсов как способу снижения издержек и рисков. Особенно сильна тенденция к вертикальной интеграции среди перерабатывающих и добывающих предприятий. Выбирая своих поставщиков, предприятие-потребитель придает большое значение фактору географического положения потенциального контрагента, его удаленности от мест потребления. В науке данный эффект, влияющий на конечную цену закупаемого продукта, называется "логистическое плечо" или "плечо доставки". Тенденция, при которой предпочтение отдается местным поставщикам, именуется локализацией. Это обусловлено тем, что

зачастую цены на местные аналоги импортных материалов меньше, сроки поставки короче, а уровень качества вполне соответствует требованиям, предъявляемым потребителем.

Таким образом, благодаря экономии логистических издержек, повышению оперативности поставок, а также предоставляемым льготам может быть активизирован резерв повышения конкурентоспособности промышленного предприятия.

¹ Вагнер Ш.М. Управление поставщиками. М., 2006. С. 128.

М.В. Векленко
*Самарский государственный
экономический университет*

ОПТИМИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОНДИТЕРСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ООО "КРИСТАЛЛ"

Сегодня коммерческая деятельность - это не просто операции купли-продажи. Под данным термином понимается организация процессов, связанных также с доставкой товаров и услуг до потребителя, и обеспечение нормального осуществления таких операций. Эффективная коммерческая деятельность позволяет получить дополнительную прибыль за счет организации качественного обслуживания клиента и поддерживать прибыльность компании в долгосрочной перспективе.

Оптимизация коммерческой деятельности - необходимость, способствующая сохранению бизнеса, его более эффективному функционированию, путем оптимизации затрат на производство, налогообложения, сбытовой деятельности и т.д. Поэтому исследование данной темы актуально для предприятий всех отраслей и в особенности необходимо для развития предприятий малого бизнеса.

ООО "Кристалл" - предприятие пищевой промышленности в пос. Варламово Сызранского района Самарской области. Деятельность ООО "Кристалл" - производство и оптовая торговля хлебобулочными и кондитерскими изделиями. В ассортименте выпускаемой продукции насчитывается свыше 330 наименований, которые поставляются по Самарской и Ульяновской областям.

Анализ коммерческой деятельности данного предприятия логично начать с анализа выполнения плана по выпуску и реализации продукции. За 2012 г. план по выпуску готовой продукции перевыполнен на 7,29%, а по реализации - на 5,4%.

Анализируя производство продукции ООО "Кристалл" по цехам, можно сделать вывод, что предприятие успешно развивается, наращивая темпы производства. Если сравнивать производство цехов, то самыми высокими темпами развивается цех по производству макаронных изделий (230,2% по сравнению с 2008 г.), цех печенья (прирост производства составил 145,9%), кондитерский цех (130,9%) и цех по выпечке хлеба и хлебобулочных изделий (123,5%).

В работе была дана оценка конкурентоспособности ООО "Кристалл" по сравнению с его главным конкурентом ОАО "Хлеб", результаты которого представлены в таблице.

Оценка конкурентоспособности ООО "Кристалл"

Конкурентный фактор	ООО "Кристалл"	ОАО "Хлеб"
1. Наличие торговых точек	Недостатком является то, что у предприятия лишь 8 фирменных киосков, и только в 5 магазинах города имеется продукция ООО "Кристалл"	Торговых точек у ОАО "Хлеб" намного больше, и они находятся в разных районах города, поэтому и товарооборот у них превышает товарооборот ООО "Кристалл"
2. Товарный ассортимент	Товарный ассортимент хлеба и хлебобулочных изделий, а также кондитерских и макаронных изделий широк и разнообразен	Все магазины ОАО "Хлеб" имеют аналогичный ассортимент, но он намного шире и глубже, в этом несомненное конкурентное преимущество
3. Уровень цен	Уровень цен в ООО "Кристалл" невысокий по сравнению с другими предприятиями, такими как "Пекарня Мега-Стар", "Октябрьский хлебокомбинат"	Уровень цен ОАО "Хлеб" практически такой же, особых ценовых преимуществ нет, только по некоторым позициям здесь больше объем реализации
4. Уровень качества	Достаточно высокий	Качество выпускаемой продукции очень высокое, предприятие постоянно выпускает продукцию-новинки и занимает призовые места на выставках в Москве
5. Объемы производства	Средние, но постоянно растут	В несколько раз выше, предприятие работает очень давно и имеет огромные площади и возможности. Численность работающего персонала во много раз больше
6. Методы стимулирования	ООО "Кристалл" представляет некоторый спектр услуг для своих покупателей. Среди них: бесплатная доставка товаров и гибкая система скидок для крупных потребителей, заказ товаров по телефону, предоставление выпускаемой продукции розничным магазинам на консигнацию	Объем услуг, предоставляемых конкурентами, практически не отличается от тех, которые предоставляет ООО "Кристалл", но система скидок и методов стимулирования многообразнее и не только для крупных потребителей, что в значительной степени способствует расширению клиентской базы

Основными поставщиками сырья для предприятия ООО "Кристалл" выступают: ИП Грейден Л.Е., ЗАО "Молвест"; ООО "Молпром"; ОАО "Агро"; ООО "Морозко"; ЧП Куракин; ООО "Продконтракт" и др. С этими поставщиками связи налажены уже давно, и предприятие сотрудничает постоянно.

Для успешного функционирования на рынке необходимо выявить наиболее надежных и привлекательных поставщиков, поэтому в работе был произведен расчет рейтинга поставщиков. Результаты исследования показали, что все поставщики имеют приблизительно равные суммарные оценки и с ними предприятие работает давно, однако самыми лучшими поставщиками согласно произведенным расчетам являются ЗАО "Молвест" и ООО "Молпром", у которых самый высокий рейтинг.

Для минимизации складских издержек был осуществлен анализ ABC с использованием программного продукта Microsoft Excel. Анализ показал, что в группу А входят лишь три продукта: торты "Жозефина", "Сливки с фруктами" и "Заказной"; однако основное внимание при контроле, нормировании и управлении запасами должно быть уделено именно этой продукции, которая при своей малочисленности составляет подавляющую долю стоимости хранимых запасов, вызывая тем самым наибольшие расходы по хранению и содержанию в запасе.

Анализ использования производственной мощности ООО "Кристалл" и прогноз выпуска продукции на 2013 г. показал, что производственная мощность используется с каждым годом все лучше. Изучение возможностей предприятия свидетельствует о том, что использование производственной мощности может быть увеличено на 20,4%, что составит 80%, а производство хлебобулочных изделий на перспективу составит 480 т.

Для того чтобы реализовывать дополнительную продукцию, полученную за счет увеличения использования производственной мощности, необходимо искать и дополнительные рынки сбыта. В настоящее время предприятие реализует продукцию преимущественно через магазины города и через собственную торговую сеть.

Анализ сбытовой деятельности ООО "Кристалл" выявил пути совершенствования структуры реализации хлебобулочных изделий. Оказалось, что при расширении рынка сбыта предприятие получит дополнительную прибыль 138,4 тыс. руб. Через магазины города планируется реализовывать 54,5% производимой продукции, через собственную торговую сеть - 20% и через посредников - 25,5%.

В заключение был рассчитан экономический эффект от предложенных мероприятий по оптимизации коммерческой деятельности. Оказалось, что в результате намеченных мероприятий объем производства хлебобулочных изделий возрастет до 480 т, что приведет к увеличению прибыли в 1,7 раза. Уровень рентабельности возрастет на 12,5%.

Таким образом, рекомендации по совершенствованию коммерческой деятельности, предложенные в данной работе, будут способствовать усилению конкурентной позиции предприятия ООО "Кристалл" на рынке хлебобулочной продукции.

1. *Ермолович Л.Л.* Практикум по анализу хозяйственной деятельности организаций. Минск : Современная школа, 2005.

2. *Королев О.Г.* Организация деятельности по закупкам и снабжению // Справочник экономиста. 2010. № 1.

3. Интернет-сайт ООО "Кристалл". URL: <http://www.kristall-syzran.ru>.

ВЫБОР КРИТЕРИЕВ УПРАВЛЕНИЯ АССОРТИМЕНТОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ

Одной из важнейших задач, решению которых посвящено значительное количество времени современных руководителей предприятий оптовой торговли, является многоаспектная задача формирования оптимальных критериев ассортиментной политики. Фактически, "ассортимент" - (франц. *assortiment*) - состав, разновидность, набор видов продукции, товаров, услуг, изготавливаемых в производстве или находящихся в продаже¹. На каждом из этапов управления ассортиментом, как на тактическом, так и на стратегическом уровне, менеджмент компании руководствуется определенными критериями управления. Последовательный выбор критериев управления на каждом из этапов складывается в ассортиментную концепцию (или "политику") предприятия. Согласование критериев управления ассортиментом с общей стратегией предприятия - важная задача руководства компании.

Объектом нашего исследования является оптовый дистрибьютор продуктов питания. В качестве цели была выбрана разработка сбалансированной системы критериев управления ассортиментом предприятия на каждом из уровней принятия управленческого решения.

На рассматриваемом нами предприятии можно выделить следующие уровни управления ассортиментом:

1. Уровень планирования вида деятельности компании.
2. Уровень определения конкурентной стратегии и позиционирования компании.
3. Уровень планирования организации, процессной и структурной составляющей ее деятельности.
4. Уровень структурирования ассортимента.
5. Уровень разработки ценообразования и продвижения.
6. Уровень контроля.

Поскольку данная тема является актуальной, исследованиями по ней занимается значительное количество известных авторов. Например, О.Н. Беленов и Т.М. Бугаева² в своих публикациях консолидировали различные методы управления ассортиментом продукции и создали типологию методов управления. Такая типология включает следующие группы стратегических методов управления ассортиментом:

- методы анализа рыночной ситуации;
- методы формирования стратегии управления ассортиментом;
- методы оптимизации стратегии управления ассортиментом.

Также рассматриваются такие группы тактических методов, как:

- методы определения спроса;
- методы экономического анализа ассортимента;

- методы разработки плана продаж.

В нашем исследовании была проанализирована возможность и эффективность использования каждого из методов управления ассортиментом на каждом уровне принятия решения, а также границы критериев принятия решения. Разработанная система критериев приведена в таблице.

Система критериев управления ассортиментом на предприятии оптовой торговли

Этап принятия управленческого решения	Используемые критерии	Предлагаемые методы
1. Определение товарной группы или поставщика	- среднерыночные показатели; - соответствие миссии предприятия	- SWOT-анализ; - концепция жизненного цикла товара; - концепция кривой опыта; - матрица Абеля
2. Определение структуры ассортимента	- анализ собственных возможностей; - ретроспективный анализ спроса	- матрица ADL; - матрица BCG
3. Определение текущей структуры ассортимента	- наличие в запасе с учетом страхового уровня запаса; - запросы покупателей; - ретроспективный анализ спроса	- статистические методы прогнозирования; - ABC/XYZ - анализ; - линейное программирование
4. Определение наценки	- условия контракта с поставщиком; - безубыточность вложений; - среднерыночные показатели	- операционный анализ
5. Определение способов продвижения товаров	- оперативный учет спроса и запасов; - среднерыночные показатели	- анализ ликвидности запасов

Эффективность предложенной сбалансированной системы критериев была доказана путем апробации на контрольном периоде продаж, составляющем 1 год, на контрольной ассортиментной группе "Майонез". Объем продаж майонезной группы в компании составляет 210 млн руб. в год, или 24% от общего объема продаж, при этом рентабельность группы самая низкая по компании и составляет 4%. Результат апробации показал, что при использовании разработанной системы управления ассортиментом при прочих равных условиях рентабельность товарной группы составила 4,7%, а чистая прибыль - 11 млн, что на 0,7% рентабельности и на 2 млн руб. больше, чем фактические результаты группы за контрольный период. Это доказывает эффективность использования разработанной системы критериев управления ассортиментом на предприятия оптовой торговли.

¹ Райзберг Б.А., Лозовский П.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. М., 2007. С 495.

² Беленов О.Н., Бугаева Т.М. Типология методов управления ассортиментом продукции // Современная экономика: проблемы и решения. 2010. № 1. С. 25-26.

ЛОГИСТИЧЕСКОЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ

Финансовые потоки существуют всегда при любых способах организации деятельности хозяйствующих субъектов, и, как показала практика, наибольшая эффективность их движения достигается при применении логистических принципов управления финансовыми ресурсами.

Грамотное и продуманное использование логистических принципов управления финансовыми потоками позволяет высвободить и направить финансовые ресурсы предприятия на его дальнейшее развитие путем получения дополнительных инвестиций.

Повышение требований к управлению финансовыми потоками обуславливает необходимость применения новых инструментов логистического менеджмента. Наиболее полно требованиям, предъявляемым к таким инструментам в современных условиях, отвечает технология логистического бюджетирования, позволяющая заблаговременно оценить складывающиеся тенденции развития реализуемой логистической стратегии для финансового состояния предприятия. Поэтому вопросы разработки, методика внедрения управления финансовыми потоками на основе логистического бюджетирования актуальны в современных российских экономических условиях.

Целью логистического бюджетирования является обеспечение наиболее эффективного распределения и использования финансовых ресурсов на всех участках логистической цепи. Система бюджетирования позволяет лимитировать уровень потребления финансовых ресурсов или концентрировать их на решающих участках инновационного развития, устанавливать нормативы рентабельности и показатели эффективности по отдельным структурным подразделениям и по всей логистической цепи.

В основе управления финансовыми потоками логистической системы лежит разработка бюджета логистики, включающего доходную и расходную части, а также планирование динамики движения финансовых потоков, связанных с логистической деятельностью, и оценка их влияния на баланс компании¹.

Логистическое бюджетирование представляет собой процесс разработки совокупности плановых (нормативных) показателей для обеспечения развития системы необходимыми материально-финансовыми ресурсами, координации и контроля за ходом реализации планов и повышения эффективности производственно-сбытовой деятельности в будущем периоде.

Логистический бюджет - комплексная система финансовых составляющих, разрабатываемая в рамках одного года, отражающая объемы и сроки обеспечения организации необходимыми материально-финансовыми ресурсами на всех участках логистической цепи.

Система логистического бюджетирования помогает установить лимиты затрат ресурсов и нормативы рентабельности или эффективности по всей логистической

цепочке и отдельным структурным подразделениям. Превышение установленных лимитов сигнализирует о необходимости разобраться в положении дел на конкретном участке и определить пути решения имеющихся проблем, вызванных недостатком финансовых и материальных ресурсов.

Процедура формирования бюджета логистической системы представляет собой целостную систему сбора и обработки информации, получаемой из внутренней и внешней среды, расчетов основных и вспомогательных показателей экономического состояния логистической системы и контроля за их выполнением на основе экономико-математических моделей и технологий на всех этапах реализации логистического бюджета.

Комплексная модель бюджетирования включает ряд функциональных бюджетов, которые оценивают основные процессы на предприятии: закупки, производство, продажи, расчеты и т.п., также присутствуют бюджеты операционные, измеряющие вклад каждого центра финансовой ответственности (ЦФО) в конечный финансовый результат. Данные двух групп бюджетов консолидируются в три сводных бюджета предприятия: бюджет доходов и расходов (БДР), бюджет движения денежных средств (БДДС) и бюджет по балансовому листу (ББЛ). Таким образом, необходимым условием для корректного формирования сводных бюджетов является охват функциональными и операционными бюджетами всех областей деятельности и подразделений, т.е. учет всех операций, оказывающих влияние на начисление доходов и расходов, а также на движение денежных средств и прочих активов и соответствующих им обязательств.

Подавляющее большинство предприятий не готово сразу переходить на комплексную модель бюджетирования по ряду причин, поэтому необходимо выбирать другие модели, которые позволят сфокусироваться на тех областях деятельности, которые требуют особенно пристального внимания со стороны управленцев.

Специфика хозяйственной деятельности предприятия предполагает индивидуальный подход к разработке функциональных бюджетов. Не существует единой (базовой) для всех типов предприятий и направлений хозяйственной деятельности бюджетной структуры. Традиционные бюджетные структуры, как правило, составлены на базе типовых промышленных или коммерческих предприятий, и, к примеру, для финансово-кредитных организаций, строительных или жилищно-коммунальных предприятий они не подходят.

Исходя из практики разработки и внедрения систем бюджетного управления, можно выделить следующие бюджетные модели: Индивидуальная модель комплексного бюджетирования; Универсальная бюджетная модель; Бюджетирование отдельных областей деятельности; Бюджетирование финансовых потоков; Бюджетирование товарно-материальных потоков.

Модель бюджетирования финансовых потоков можно рекомендовать к применению в условиях развивающегося рынка, когда на первое место выходит ликвидность, а доходность не требует оперативного контроля. Результатирующим бюджетом данной модели является БДДС. Цель его составления - управление платежеспособностью (ликвидностью) предприятия. БДДС отражает движение денежного потока по видам денежных средств и направлениям их движения. Структура БДДС позволяет

планировать, учитывать и анализировать денежные потоки в разрезах: направленности денежных потоков; структуры выплат и поступлений по направлениям их движения; объемов выплат и поступлений (совокупных, по группам статей и по отдельным статьям); промежуточных и итоговых результатов (разницы между поступлениями и выплатами); остатков денежных средств.

Таким образом, сформированный бюджет позволяет организовывать и контролировать финансовые потоки логистической системы; эффективно управлять затратами на закупку материальных ресурсов, производство, сбыт и сервис, регулировать уровень оборотных средств логистической системы (в том числе запасов), дебиторской и кредиторской задолженностей; оптимизировать налогообложение логистической системы; управлять документооборотом внутри логистической системы; осуществлять контроль над эффективной работой подразделений логистической системы и их руководителей на всех стадиях реализации бюджета.

Управление финансовыми потоками на базе логистического бюджетирования позволяет: адекватно планировать уровень финансового обеспечения логистических процессов в цепи поставок; с достаточной степенью достоверности определять ожидаемый объем прибыли как на отдельных функциональных участках логистической системы, так и в целом по предприятию; прогнозировать изменения прибыли и рентабельности в зависимости от изменения объема производства, цен на продукцию, величины переменных или постоянных затрат; повысить уровень анализа фактического положения предприятия; принимать эффективные управленческие решения о развитии деловой активности и совершенствовании процесса производства; максимизировать прибыль предприятия.

* * * *

¹ Логистика / под ред. В.В. Дыбской [и др.]. М., 2008. С. 116.

С.П. Зубов

*Самарский государственный
экономический университет*

УПРАВЛЕНИЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕМ ПРОДУКЦИИ НА ОСНОВЕ СИНЕРГИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЛОГИСТИКИ И МАРКЕТИНГА

Распределение является завершающим этапом производственно-коммерческой деятельности предприятия. Эффективность системы распределения во многом определяет успех и конкурентоспособность компании на рынке.

С точки зрения терминологии, "распределение" - одна из функциональных областей логистики, получившая первые теоретические и методологические основы еще в 60-е гг. XX в. При этом в данный период понятие "распределение" часто рассматривалось как синоним маркетинга. В настоящее время множество научных исследований посвящено систематизации и определению сущности близких друг другу дефиниций: сбыт, распределение, маркетинг.

Современное управление распределением продукции имеет комплексный подход и требует интеграции маркетинговых, логистических, сервисных, финансовых, информационных функций. Наиболее интересной формой функционального и транзакционного взаимодействия, способной создать уникальный синергетический эффект, является взаимодействие логистики и маркетинга.

Вопросы взаимодействия маркетинга и логистики в своих работах рассматривали: Дж. Болт, Г. Багиев, Ф. Котлер, М. Окландер, В. Томилов и др.

Приведем распространенные определения маркетинга и логистики. Ф. Котлер определяет маркетинг как "вид человеческой деятельности, направленный на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена". Американская ассоциация маркетинга (*American Marketing Association; AMA*) придерживается следующего определения: "маркетинг - это совокупность процессов планирования, создания, продвижения и распределения товаров и сервисов".

Отражая сущностный подход, Б. Аникин рассматривает логистику как "науку об управлении потоковыми процессами в экономике". Детализированное определение предлагают авторы терминологического словаря С. Резери, Родников А.Н.: "логистика - наука о планировании, контроле и управлении транспортированием, складированием и другими материальными и нематериальными операциями, совершаемыми в процессе доведения сырья и материалов до производственного предприятия, внутризаводской переработки сырья, материалов и полуфабрикатов, доведения готовой продукции до потребителя в соответствии с интересами и требованиями последнего, а также передачи, хранения и обработки соответствующей информации". Конкретизируем логистический подход функциональной принадлежностью. По мнению Н. Войткевич, распределительная логистика, являясь функциональной областью логистики предприятия, на стратегическом уровне устанавливает цели сбыта предприятия, на оперативном - является частью сбытовой деятельности производителя, связанной с управлением товарными и сопутствующими информационными, финансовыми, сервисными и пр. потоками.

В приведенных определениях прослеживаются как единство, так и различие двух научных направлений и практических сфер деятельности. Их взаимосвязь можно наблюдать в понятии "маркетинговая логистика".

Г. Багиев дает определение маркетинговой логистики, раскрывающее специфику приложения логистического подхода как средства целостной оптимизации маркетинговой системы предприятия: "...совокупность методов, с помощью которых в системе маркетинга осуществляется анализ, синтез и оптимизация потоков всех видов, сопровождающих товар или услугу от производителя до конкретного покупателя, а также коммуникации субъектов маркетинговой системы в процессе их взаимодействия".

Важнейшим отражением воздействия маркетингового подхода на логистику предприятия следует считать реализацию принципа клиентоориентированности в системах управления. Непосредственная связь функциональных областей логистики, распределительной и производственной, отражается в актуальном сегодня постулате "производить то, что продается, а не продавать то, что производится".

Подтверждение тесной взаимосвязи логистики и маркетинга - в проявлении единых тенденций развития концепций. Наиболее актуальной тенденцией развития современной логистики является концепция управления цепями поставок (*Supply*

Chain Management). В маркетинге - формирование дополнительного элемента "маркетинг-микса 7P" маркетинга отношений (*Relationship Marketing*).

П. Винкельманн выделил пять стратегических направлений ориентированного на рынок предприятия. Рассмотрим единство маркетинга и логистики в рамках данных направлений, подчеркивая их концептуальные основы (см. таблицу).

Единство маркетинга и логистики в стратегических направлениях предприятия, ориентированного на рынок

Стратегическое направление	Маркетинг	Логистика
Ориентация на клиента с точки зрения удовлетворения его потребностей	Элементы "Product", "Price" и "Place" маркетинг-микса 4P	Интеграция распределительной логистики с ее прочими функциональными областями
Ориентация на технологию и сервис для обеспечения конкурентного преимущества	Элементы "Process" "Physical Evidence" расширенного маркетинг-микса 7P	Логистика сервисного отклика
Ориентация на партнеров по сбыту, что позволяет создавать эффективные каналы распределения продукции	Инструменты маркетинга продаж	Логистическая интеграция, партнерство. Управление цепями поставок
Ориентация на конкуренцию для создания долгосрочных конкурентных преимуществ	Анализ конкурентной среды, бенчмаркинг	Стратегическая логистика, инновационная логистика
Ориентация на результат с точки зрения экономики предприятия	Удовлетворенность потребителя	Минимизация совокупных логистических издержек, обеспечение необходимого уровня логистического сервиса

Понятие производственно-сбытовой деятельности предприятий постепенно заменяется формой долгосрочного сотрудничества между производителем и потребителем. "Маркетинг отношений" реализуется в прямом персонализированном взаимодействии с каждым клиентом компании. Это позволяет эффективно поддерживать лояльность и применять индивидуализированные методы мотивации. Гарантом товарного и сервисного обеспечения персонализированного отношения к потребителю выступает логистический подход управления цепочкой поставок. Сама цепь выстраивается от потребителя, связывая между собой участников производственно-логистического процесса: торговых посредников, распределительные центры, транспортно-экспедиционные организации, производственные предприятия, поставщиков сырья и комплектующих и пр. При этом маркетинг формирует разумные границы и параметры логистического сервиса на этапе сбыта готовой продукции, определяет прогнозы развития конъюнктуры и спроса, отслеживает структуру и динамику мотиваций и потребностей рынка.

Цельный идейно-функциональный подход на основе единства маркетинга и логистики был бы невозможен без их информационной взаимосвязи. В современных

управленческих системах информационная поддержка и коммуникации обеспечиваются автоматизированными CRM-системами (*Customer Relationship Management*, управление взаимоотношениями с клиентами) и SCM-системами (*Supply chain management*, управлением цепями поставок).

* * * *

1. Американская Ассоциация маркетинга. URL: <http://www.marketingpower.com/Pages/default.aspx>.
2. Багиев Г.Л., Соловьева, Ю.Н. Маркетинг взаимодействия - перспективная концепция сервисного предпринимательства. СПб. : Изд-во СПбУЭиФ, 1995.
3. Войткевич Н.И. Цели и функции распределительной логистики // Вестн. УГТУ-УПИ. 2008. № 5.
4. Калмыкова Д.Ю. Распределение продукции с позиций логистического управления деятельностью предприятия // Вестн. ОГУ. 2008. № 8 (102).
5. Котлер Ф. Основы маркетинга. М. : Прогресс, 2008.
6. Логистика / под ред. Б.А. Аникина. М. : Инфра-М, 2006.
7. Резер С.М., Родников А.Н. Логистика. Словарь терминов. М. : ВИНТИ РАН, 2007.
8. Vinkel'mann P. The marketing and sales. The basis for market-oriented management of the Company. М., 2006.

В.Н. Калышенко

*Самарский государственный
экономический университет*

У.М. Сталькина

*Международный институт рынка,
г. Самара*

МЕТОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ ТОВАРНОГО АССОРТИМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ

Для обоснования решений в области ассортимента производственного предприятия разработаны методики, направленные на приведение ассортимента в соответствие с требованиями рынка и самого предприятия.

Проблема управления ассортиментом включает главные задачи: определение перечня выпускаемой продукции, т.е. определение его широты и глубины и расчет производственной программы. Учитывая, что теория и методология решения задачи расчета производственной программы полностью сформированы и в дополнительных исследованиях на данный момент не нуждаются, остановимся более подробно на задаче формирования рационального ассортимента и управления им.

Решения в области ассортимента можно представить в виде конечного результата взаимодействия трех переменных:

- 1) целей бизнеса;
- 2) ресурсов его субъекта;
- 3) конъюнктуры рынка.

Несмотря на внешнее разнообразие целей бизнеса, все они, в конечном счете, могут быть сведены к достижению определенных результатов экономического характера (высокая прибыль, рентабельность, повышение цены и т.д.) или же понятиям, тем или иным образом тесно связанным с ними маркетинговыми целями (доля рынка, конкурентная позиция и т.д.).

Формируя товарный ассортимент, производитель при достижении поставленных целей в первую очередь вынужден считаться с собственным ресурсным потенциалом. Ресурсы выступают в качестве ограничения для того потенциально привлекательного ассортимента, который изначально соответствует целям данного субъекта.

В то же время соответствие ресурсов производителя его целям является лишь необходимым, но еще не достаточным для окончательного формирования ассортимента условием.

Не все множество позиций, производство которых для того или иного предприятия выгодно и возможно, обязательно будет соответствовать условиям внешней среды.

Поэтому, управляя ассортиментом предприятия, помимо достижения соответствия ассортимента целям и ресурсам бизнеса, необходимо обеспечить его соответствие условиям внешней среды на рынке.

Существующие в настоящее время методы определения перечня наименований и соответствующих объемов целесообразной для производства продукции с некоторой долей условности можно разделить на две группы:

- 1) классический, традиционный подход;
- 2) решение на основе маржинальной прибыли.

Классический, традиционный подход предполагает формирование оптимального ассортимента выпуска продукции по критерию максимума прибыли. Здесь используются методы линейного программирования, в частности симплекс-метод.

С математической точки зрения такая постановка задачи абсолютно верна, но с экономической точки зрения специалисты не признают ее правильной, по двум причинам. Во-первых, этот подход подразумевает, что прибыль зависит исключительно от внутренних ресурсов предприятия, что справедливо только при прочих равных условиях. Рынок в данном случае не учитывается.

Во-вторых, традиционный подход не учитывает различное поведение постоянных и переменных издержек при изменении объема производства. Исходя из поведения себестоимости, известно, что величина прибыли, как и себестоимость, изменяется с изменением объема производства, и поэтому исчисленный оптимальный вариант на основании прибыли для одного объема может не быть оптимальным при реальной прибыли.

Второй подход к решению ассортиментной задачи основан на системе "директ-костинг".

Сущность системы состоит в организации отдельного учета переменных и постоянных затрат и использовании его преимуществ в целях повышения эффективности управления. Название "директ-костинг" или "директ-кост", введенное в 1936 г. американским экономистом Д. Харрисом, означает учет прямых затрат.

Методики управления ассортиментом предприятия, основанные на системе "директ-костинг", в качестве критерия финансовой привлекательности производства того или иного вида продукции используют не прибыль от ее реализации, а показатель, рассчитываемый как разница между ценой изделия и его переменными затратами.

Но более надежным является формирование ассортимента предприятия на основе определения уровня адекватности товарной позиции рынку.

Коэффициент адекватности рынку характеризует степень приближенности анализируемого товара к некоему эталонному образцу, который по своей сути будет соответствовать наиболее конкурентоспособному на рынке изделию.

Рассматривая динамику уровня адекватности за определенный период времени, можно определить, ухудшаются или улучшаются показатели конкретного товара или ассортиментной группы, оценить их значения по отношению к другим товарам (ассортиментным единицам или группам). Это даст возможность выявить лидеров и аутсайдеров ассортимента и предпринять корректирующие действия, в зависимости от стадии их жизненного цикла.

Учитывая, что коэффициент адекватности рынку по своей сути характеризует степень приближенности продукции предприятия к некому эталонному образцу ассортимента, который наилучшим образом соответствует целям бизнеса, ресурсам предприятия и факторам внешней среды, можно считать, что чем ближе к единице коэффициент адекватности рынку по каждой ассортиментной позиции предприятия, тем более устойчиво оно функционирует. И чем ниже коэффициент адекватности, тем быстрее у предприятия возникнут проблемы, которые приведут к необходимости замены товарного направления, инвестирования в новые технологии или отказа от его производства.

1. *Веселов А.И.* Антикризисное управление ассортиментной политикой по целям // Маркетинг в России и за рубежом. 2009. № 3, 5.

2. URL: <http://www.marketing.spb.ru>.

И.А. Карпов
*Самарский государственный
экономический университет*

СБЛИЖЕНИЕ АСПЕКТОВ КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ ПОДХОДОВ К МАРКЕТИНГОВОМУ УПРАВЛЕНИЮ

В настоящее время в маркетинге возникло множество популярных направлений, например нейромаркетинг, аромамаркетинг, вирусный маркетинг, партизанский маркетинг и т.д. Однако подобные направления достаточно сильно пересекаются с точки зрения их методического инструментария. Это может приводить к размытию используемого термина. Рассмотрим понятия "нейромаркетинг" и "аромаркетинг".

В первом случае предполагается проведение исследований с целью выявления ответной реакции потребителей, выраженной в изменениях активности участков головного мозга, на какой-либо маркетинговый стимул. Также в рамках данного подхода могут использоваться глубинные интервью для выявления наиболее эффективных способов воздействия на покупательское поведение. Подобные замеры позволяют с высокой степенью вероятности утверждать о влиянии конкретных раздражителей на поведение людей. В результате исследований появляются способы воздействия с помощью света, фраз и т.д. Логично предположить, что аромамаркетинг, акцентирующий внимание на способах воздействия на потребителей с помощью ароматов, должен рассматриваться в рамках более широкого направления как нейромаркетинг.

Аналогичным образом можно рассмотреть направления вирусного и партизанского маркетинга. При этом можно говорить о том, что вирусный маркетинг является частью партизанского, основная идея которого состоит в поиске и реализации путей достижения максимального отклика от потребителей при минимальных затратах. Вирусный маркетинг развивает указанную идею изначально только в рамках сети Интернет, а затем и *off-line*. При этом для распространения информации используются сами же потенциальные потребители, что позволяет минимизировать затраты на маркетинговое продвижение.

Вызывает особый интерес сопоставление понятий "позиционирование" и "брендинг", что обусловлено высокой популярностью указанных концепций в настоящее время. Рассмотрим концепцию позиционирования. Ее автор Д. Траут ставит основной акцент на формировании образа марки в умах потребителей, который бы выгодно отличал ее от конкурентов. Отличия могут базироваться на совершенно различных параметрах, например на более выгодном местоположении, на завоеванном лидерстве в сегменте, на качестве продукции, на имидже марки и т.д. Основным параметром, на базе которого должно разрабатываться позиционирование, является структура покупательских предпочтений при выборе марки.

С точки зрения классического подхода к маркетинговому управлению сформированная идея позиционирования проявляется при реализации всех основных направлений маркетинговой политики: товарной, ценовой политики, политики распространения и продвижения. Позиционирование должно разрабатываться для каждого конкретного сегмента потребителей. Можно сказать, что деятельность по позиционированию или по формированию образа марки осуществляется всеми сотрудниками фирмы во всех сферах ее деятельности.

Сопоставим понятие "позиционирование" с понятием "брендинг". Брендинг - это деятельность по формированию бренда марки. Под брендом понимается торговая марка с так называемым "гудвиллом" бренда. Гудвилл представляет собой нематериальный актив, выраженный через особое отношение потребителей к марке. Данное отношение у покупателей формируется фирмой на основе какой-либо отличительной характеристики в предложении: качества сборки, функциональности, эргономичности и т.д. Для формирования имиджа марки используются также все маркетинговые средства организации, проявляющиеся в качественных характеристиках товара, в уровне его цены, в способах распространения и продвижения. Можно отметить, что эта деятельность находит свое отражение и в функциях бренд-менеджеров на предприятиях.

Таким образом, при сопоставлении понятий "позиционирование" и "брендинг" кардинальных отличий не наблюдается. В обоих случаях действия требуют достаточно длительного периода реализации для формирования приверженцев марки; используется один и тот же набор инструментов; в обоих случаях делается акцент на формировании отличий в предложении от конкурентов. Также если характеристики сегмента потребителей меняются, то компании реализуют мероприятия по перепозиционированию или ребрендингу.

Дополнительно можно рассмотреть социально-этичную концепцию маркетинга. Суть ее состоит в том, что фирма стремится использовать концепцию классического маркетинга (получать прибыль за счет наиболее эффективного удовлетворения потребностей потребителей), а также учитывает интересы общества в целом по охране окружающей среды, по поддержке населения при чрезвычайных ситуациях и т.д. Можно ли говорить о том, что коммерческая фирма, основной целью которой является максимизация прибыли, реализует социально-значимые проекты без учета своей основной цели. Вероятнее всего, компания получает определенную выгоду за счет формируемой таким образом дифференциации от конкурентов. При этом создается образ компании или торговой марки, что сближает рассматриваемую концепцию с понятием "брендинг" (или же с позиционированием).

Можно сделать вывод о том, что большое количество терминов, близких по существу, приводит к искажению структуры маркетингового управления, к ее размытию, возникновению вопросов относительно подчиненности принимаемых решений. Однако с другой стороны это характеризует процесс поиска, развития идей, что в конечном итоге приводит к приращению научного знания, развитию теории.

Л.К. Кириллова

*Самарский государственный
экономический университет*

РАЗВИТИЕ КОНЦЕПЦИИ ГЛОБАЛИЗАЦИИ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

В экономической литературе XXI в. прочно утвердился термин "глобализация", часто заменяющий понятие экономических отношений каких-либо субъектов за пределами национальных границ и, соответственно, понятие международной деятельности. Следует остановиться на содержании такого явления, как глобализация, и выяснить его происхождение.

Традиционно развитие цивилизации было связано с международной торговлей, когда готовые изделия производились в какой-либо стране и экспортировались в другие страны, а результатом такой деятельности становилось получение добавленной стоимости данного национального производителя. Данный процесс именовался как "интернационализация" и позволил существенно увеличить долю торговли в ВВП многих стран в конце XIX - начале XX в. Спецификой интернационализации XXI в.

стала возможность осуществления коммерческого обмена в режиме реального времени благодаря Интернету. Синонимом интернационализации является термин "транснационализация", который позволил обеспечить получение максимальной прибыли за счет перемещения товаров и услуг через границы государств.

Термин "глобализация" впервые появился в 80-е гг. XX в. для описания новых явлений экономической жизни, таких как глобальный продукт, глобальные коммуникации. Американские и английские теоретики выдвинули идею о возможности удовлетворения максимального числа потребителей всего мира с использованием стандартной рекламы, поскольку достижения информатики и электроники устраняют национальные различия, стирают границы между странами, устраняют необходимость посредников и регулирования экономики.

Еще в XIX в. К. Маркс подчеркивал, что концепция капитала требует создания мирового рынка ради извлечения максимальной прибыли. С конца XIX - начала XX в. в Западной Европе стал применяться термин "мондиализация", обозначающий создание всемирного рынка применительно к международной торговле, финансам, культуре и производству товаров. Термины "мондиализация" и "глобализация" стали синонимами с конца XX в., а доминирование США в геополитике укрепило использование американского термина "глобализация". Таким образом, глобализация определяет направление по развитию системы капитализма, преодолению ее кризиса, обусловленного непрерывным сближением цен производства и продаж в мировой экономике, что устраняет необходимость перемещения товаров в поисках максимальной прибыли.

Основным признаком глобализации считают распространение глобализации на сферу производства, следствием чего стало возникновение транснациональных цепочек создания стоимости. Предпосылками развития глобализации можно считать повсеместное распространение информационных технологий, создание коммуникативных систем и появление возможностей стандартизации качества в масштабах реального времени.

Размещение производственных мощностей в масштабах всего мира предъявляет особые требования к стандартизации узлов, компонентов, сопутствующих услуг; способствует развитию сетевой логистики. Глобализация в странах с высокоразвитой экономикой привела к формированию соответствующей инфраструктуры в сфере финансовой, информационной, маркетинговой и организационно-правовой деятельности. Следствием указанных процессов стали создание нового уклада в экономике - "детерриторизации капитализма" - и накопление глобального социального капитала.

Следует иметь в виду, что глобализация оказывает неоднозначное влияние на страны, различающиеся в экономическом развитии, и не способна предоставить всем равные возможности в процессе обмена товаров и капиталов. Специалисты высказывают мнение о глобализации как проводнике интересов США в мире, переходном этапе на пути от биполярного к однополярному миру. Глобализацию можно рассматривать в двух аспектах: историческом и информационном.

В историческом аспекте глобализация приводит к гомогенизации культуры и потребления, созданию глобализированного сетевого мира.

В информационном аспекте глобализация выступает в качестве "сетевой мега-логистической системы управления мировым разделением труда для минимизации трансформационных и транзакционных издержек". Основная идея глобализации состоит в распределении дохода в соответствии с долей добавленной стоимости, привнесенной конкретной страной, а в организационном плане глобализация функционирует в форме транснациональных корпораций.

Современная форма глобализации охватила около 30% стран мира, занимающих ведущие позиции в экономике. При этом глобальная экспансия не означает нацеленность на решение проблем периферийных стран, а увеличивает разрыв между лидерами и аутсайдерами. Безусловным лидером процесса глобализации выступают США, которые заняли позицию управления мировыми научными исследованиями и инновациями. Возможности для развития глобализации обусловлены прогрессом в сфере современных коммуникаций, обеспечивающих мгновенную связь в пределах всего земного шара и формирующих сходные потребности у народов разных стран.

В наибольшей степени заинтересованы в развитии глобализации США, создающие 31% мировой добавленной стоимости и 23% мирового валового продукта, получившие возможность реализовывать свои товары в мировом масштабе. В текущий момент США продолжают тенденцию перехода от производства товаров к производству услуг в области высоких технологий. По мнению экспертов, место России в глобальной экономике XXI в. будет определяться наличием энергоресурсов, запасы которых составляют примерно 30% мировых. Экономика России на 20% формируется за счет нефти и газа, обеспечивающих 55% ее экспортной прибыли. Именно данный сектор национальной экономики обладает глобальной конкурентоспособностью, демонстрирует устойчивую динамику роста и станет определяющим сектором России в глобальной экономике.

1. Бауэрсокс Д. Логистика: интегрированная цепь поставок. М. : Олимп-Бизнес, 2009.
2. Мясникова Л.А. Логистика нового времени. СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2010.
3. Портер Е. Майкл. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов : пер. с англ. М. : Альпина Бизнес Букс, 2008.

А.Ю. Компаниец
*Самарский государственный
экономический университет*

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ В ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕПЯХ ПОСТАВОК

Процесс глобализации мировой экономики неизбежно вовлекает Россию с ее экономическим потенциалом в глобальную систему производства и потребления товаров и услуг. Вступление в ВТО, расширение экономического партнерства со странами СНГ и другие факторы международной интеграции делают нашу страну

более открытой с экономической точки зрения. Несомненно, здесь есть преимущества, однако не стоит забывать о серьезных недостатках таких процессов. Развитие отношений с другими странами предполагает заполнение российского рынка более качественным и разнородным товаром, что может вытеснить отечественных производителей с рынка и задушить экономику страны.

Глобализация предъявляет новые требования для успешного функционирования экономических субъектов на мировом рынке и подталкивает предприятия искать новые способы повышения эффективности своей деятельности.

В последние годы резко возросла роль специализации, концентрации на ключевых компетенциях, индивидуализации продукции в условиях глобализации рынков и повышения значения информационных технологий. В таких условиях невозможно обеспечить эффективность бизнеса, сосредоточив все ключевые компетенции внутри одного предприятия.

Процессный подход построения логистических цепей поставок позволяет выявить, где и какие работы выполняются более эффективно. На основе этого компания может избавиться от неэффективного звена или передать его функции сторонней узкоспециализированной компании. Данное явление и называется "аутсорсинг". Решение об аутсорсинге, конечно, принимается на основе проведенных экономических расчетов. Ниже представлен рейтинг лучших цепей поставок мировых компаний, полученный в ходе исследования *PowerRankings* компании "Kantar" (см. рисунок).

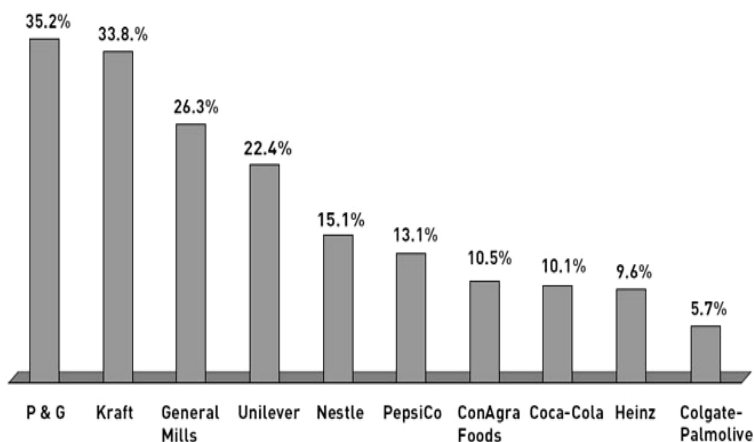


Рис. Лучшие цепи поставок FMCG 2011

Четвертое место в данном рейтинге занимает компания "Unilever", которую оценили 22,4% респондентов.

По рейтингу 2012 г., составленному аналитиками *Gartner Supply Chain Top 25*, из почти 300 компаний "Unilever" занял самое высокое место среди всех компаний, имеющих штаб-квартиру в Европе и вошедших в список, и стал третьим в секторе товаров повседневного спроса (FMCG). В последние три года система поставок "Unilever" помогла компании обеспечить рост ее бизнеса, улучшив качество предлагаемых товаров, одновременно с этим позволив достичь значительной экономии и

увеличения торгового оборотного капитала. Благодаря партнерским отношениям со своими поставщиками, компании "Unilever" уже удалось выполнить многие важные задачи "Плана устойчивого развития и улучшения качества жизни". Кроме взаимодействия с партнерами по бизнесу, компания активно взаимодействует с Центром молекулярной информатики "Unilever" (ЦМИУ). Проекты центра имеют самую различную специализацию - от создания более эффективных дезодорантов до решения проблемы недостаточной питательности.

Также компания собирается спроектировать логистический центр "Unilever" в Катовице (Польша), который будет управлять работой региональных транспортных узлов по всей Европе. Каждый узел будет отвечать за сокращение числа и дальности грузоперевозок, увеличивая эффективность от поставщиков к фабрикам и от фабрик к складам.

Высокие экономические показатели компании уже за первое полугодие 2012 г., а именно увеличение товарооборота на 11,5% до 25,4 млрд евро, базового роста продаж на 7% были достигнуты благодаря:

- перестраиванию всей цепи поставок для достижения ювелирно точной сегментации поставщиков и клиентов и, соответственно, большей точности;
- прогнозированию и выстраиванию логистики, производства, закупок под прогнозы спроса;
- стратегической оптимизации логистики, включая постоянную оптимизацию комплексной цепи поставок от поставщиков до конечных пользователей;
- переходу к бережливому производству;
- оптимальному управлению запасами, направленному на повышение оборачиваемости товара, включая технологии совместного с поставщиками планирования пополнения запасов;
- реализации SCM-проектов с быстрой окупаемостью в противовес многомиллионным инвестициям в высокотехнологичные программные продукты, наблюдавшимся в прошлые годы.

Несмотря на отставание России от западных стран в различных аспектах, можно смело сказать, что наша страна имеет огромный экономический потенциал и возможность использовать накопленный мировой опыт в организации более эффективных цепей поставок, так как это является необходимостью для выживания нашей экономики в условиях глобальной конкуренции.

Г.А. Коржова

*Самарский государственный
экономический университет*

ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА

Концепции управления предприятием, с точки зрения маркетинга, учитывают воздействие внешних факторов и потребительский спрос на товары и услуги, производимые в условиях рынка. Учитывая потребности потребителей и тенденции отношения общества и государства к защите окружающей среды, а также ужесточению

требований, предъявляемых к экологической безопасности производимых продуктов, предприятия вынуждены совершенствовать применяемые рычаги управления потребительским спросом.

Согласно концепции социально-этического маркетинга, предприятие должно учитывать не только собственные интересы и предполагаемую выгоду, но и рассматривать заинтересованность населения экологическими и этическими проблемами в обществе; учитывать отношение к организации, как к ответственному и грамотному работодателю; а также считаться с интересами всех участников процесса производства и доведения продукта до потребителя.

Развитие экономических отношений с иностранными компаниями не позволяет отечественным производителям относиться к общественному мнению без должного внимания и заставляет их учитывать и приспосабливаться к меняющимся условиям рынка.

К социально значимым проектам, которые организация может воплотить в процессе своей деятельности, можно отнести благотворительность; экологичное производство; использование безвредной как для человека, так и для окружающей среды, упаковки; возможность обмена устаревших моделей на новые с учетом возможностей их утилизации и многие другие способы, позволяющие благотворно влиять на общественное мнение в отношении каждой конкретно организации. Данные обстоятельства, в свою очередь, повлияют на выбор потребителя и на отношение государства к социально ответственному производителю.

В настоящее время к одной из форм социальной ответственности бизнеса относят прозрачность и открытость деятельности любого предприятия. В данном случае речь идет не только о предоставлении бухгалтерской отчетности, но и данные о заработной плате, создании рабочих мест, обеспечении безопасных условий труда и предоставлении дополнительных социальных пакетов работникам. Подобные меры позволяют сократить степень риска как потребителя, работника организации, так и общества в целом. Заявленные обещания должны быть выполнены именно в том объеме и на тех условиях, на которых работник согласился сотрудничать с организацией.

Благотворительность чаще всего является наиболее актуальным и перспективным направлением развития социальной стороны взаимоотношений между производителем, потребителем и обществом. Огромное количество программ, направленных на поддержание незащищенных и нуждающихся слоев общества, на развитие мало финансируемых социальных объектов и проектов позволяет небольшим организациям осуществить свой выбор и получить заслуженное признание общественности. Крупные компании самостоятельно разрабатывают собственные направления развития благотворительности, создают благотворительные фонды, где аккумулируются финансовые средства компании и добровольных жертвователей. Такие фонды распределяют средства с учетом тенденций общественного мнения и общерыночной конъюнктуры.

Следует заметить, что крупные иностранные производители считают своим долгом постоянно отдавать часть своей прибыли на благотворительность, поскольку это их долг. Российские компании не всегда считают необходимым делиться своей

прибылью с кем бы то ни было. Такая постановка вопроса зачастую негативно отражается на всей деятельности. Отрицательное отношение со стороны общественности не всегда можно исправить только словами о жестком техническом контроле и описанием процесса производства своего товара. С другой стороны, нельзя говорить об эффективной деятельности компании, если она только занимается благотворительностью, не уделяя внимания качественным характеристикам товара или услуг. Соответственно, грамотное совмещение этих двух направлений позволит любому производителю завоевать доверие и положительное отношение потенциальных и реальных потребителей.

Особенности развития российского рынка зачастую влияют на отношение производителей к данному аспекту деятельности. Существующее мнение о том, что для потребителя главным является цена, уже давно потеряло свою актуальность. Тот факт, что любой производитель на рынке выступает в качестве продавца и одновременно работодателя, заставляет задуматься о необходимости использования других рычагов завоевания доли рынка и привлечения грамотных и перспективных сотрудников. В связи со складывающимися обстоятельствами, крупные компании переходят от разовых мероприятий и акций, способных временно поддержать внимание рынка, к постоянной и целенаправленной деятельности по обеспечению социально значимой стороны функционирования предприятия. Спланированные мероприятия позволяют систематически воздействовать на рынок, тем самым влияя и на саму организацию и ее построение бизнеса.

Поиск баланса между получением прибыли и созданием подходящих условий для развития бизнеса является ключевой проблемой для большинства компаний, поскольку государственная поддержка доступна лишь тем организациям, которые помогают государству в осуществлении его главной задачи - создание благоприятных условий для жизни и здоровья населения. Соответственно наличие и развитие социальных программ несет организациям двойную выгоду - в виде поощрения государства и благосклонного отношения общества.

С.Н. Корнилов

*Самарский государственный
экономический университет*

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ БАЗОЙ ПОСТАВЩИКОВ

Важным направлением и задачей в управлении закупками и цепями поставок является управление взаимоотношениями с поставщиками. Концепция управления взаимоотношениями с поставщиками заключается в следующем. Потребители и поставщики, работающие вместе как единая команда, могут сократить общие издержки, улучшить качество и ускорить вывод продукции на рынок быстрее и эффективнее. Развитие сотрудничества и партнерства как подхода между покупателями и поставщиками занимает важное место в программах, касающихся управления закуп-

ками и поставками. И здесь необходимо отметить следующее. Во-первых, глубина и долговременность отношений не означает, что следует полагаться на одну единственную модель "партнерства" как образец поведения во всех случаях и управленческой практике. Во-вторых, разнообразные модели и/или типы отношений, которые отображают традиционные, протекционистские, враждебные и другие отношения, могут также оказаться полезными при выборе.

По нашему мнению, процесс выбора оптимального поставщика может состоять из шести взаимосвязанных этапов.

На первом этапе процесса оценки потенциала поставщика осуществляется выбор базы для сравнения с текущими значениями. Этой базой могут быть показатели деятельности конкурентов, среднестатистические значения ключевых и открытых для анализа показателей по рынку, например объем реализации, количество торговых точек, филиалов и т.п. К такой базе могут быть отнесены данные внутренней статистики функционирования предприятия, например динамика продаж, оборачиваемость запасов, норма рентабельности и др. Среди огромного количества предлагаемых баз для сравнения, безусловно, следует отметить результаты экономико-математического моделирования. В связи с развитием информационных технологий, программного обеспечения и возможностей современного оборудования представляется возможным осуществить разработку такой экономико-математической модели, которая позволила бы наиболее комплексно рассмотреть различные варианты принятия решений и оценить каждый из них.

На втором этапе необходимо выбрать критерии сравнения, к числу которых, например, могут относиться совокупная стоимость среднего операционного цикла изделия для производителя, длительность операционного жизненного цикла продукции, величина интегральных затрат и др.

На третьем этапе осуществляется расчет оптимальных значений критериев. Возможен расчет всех возможных вариантов сочетания длительности периода погашения кредиторской задолженности и периода инкассации дебиторской задолженности, результаты которых отражаются на итоговой величине интегрального математического ожидания потерь.

На четвертом этапе осуществляется вычисление промежуточных и итоговых текущих значений показателей согласно выбранному ранее критерию.

На пятом этапе процесса оценки потенциала производителя осуществляют сравнение текущих значений относительно нормативных (оптимальных), рассчитанных на третьем этапе. Это возможно посредством определения коэффициента эффективности (соответствия) текущего состояния оптимальному. Данный коэффициент эффективности определялся согласно формуле*:

$$K_{\text{эф}} = \frac{\text{Интегр} \cdot R_{\min}}{\text{Интегр} \cdot R_y}, \quad (1)$$

где $\text{Интегр} \cdot R_{\min}$ - минимальное (оптимальное) значение интегрального математического ожидания потерь на всей области возможных решений;

Интегр · R_y - значение интегрального математического ожидания потерь при текущих значениях длительности периода погашения кредиторской задолженности и длительности периода инкассации дебиторской задолженности.

На завершающем, шестом этапе процесса оценки потенциала производителя выносятся оценки соответствия текущего состояния оптимальному, в результате которых осуществляется оценка потенциала, формулируются выводы в форме предложений по реализации данного потенциала.

Оценка соответствия текущего состояния оптимальному

Величина К _{эф} , ед.	Качественная оценка потенциала
0,00-0,20	Очень большой потенциал. Необходимо срочное вмешательство в существующую ситуацию
0,21-0,40	Большой потенциал. Необходим взвешенный подход при вмешательстве
0,41-0,60	Средний потенциал. Возможно рассмотрение повышения эффективности на каждой из стадий формирования потенциала
0,61-0,80	Низкий потенциал. Реализация потенциала близка к оптимальному. Тем не менее ситуация требует постоянного контроля
0,81-1,00	Реализованный потенциал. Требуется переоценки всех стадий его формирования с целью оптимизации его состава и реализации новых стратегических ориентиров

Н.А. Крючкова, Я.В. Костышева
Самарский государственный
экономический университет

АНАЛИТИЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССОМ ТРАНСПОРТИРОВКИ В ЛОГИСТИКЕ

Совершенствование управления транспортировкой в логистических системах связано с внедрением телематических и аналитических технологий, способствующих повышению эффективности принимаемых решений как на оперативном, так на тактическом и стратегическом уровнях. Выделим современные технологии, активно применяемые при управлении процессом поставки продукции:

1. Автоматизация планирования поставок товаров и управления дистрибутивными операциями на основе SCM-технологий и систем, а также средств электронной коммерции (*e-commerce*). Для обработки потоков заказов и диспетчеризации начинают применяться центры вызова (*call-центры*) и системы навигации на основе сотовых сетей.

2. Аутсорсинг в разных формах, особенно информационный аутсорсинг на основе *ASP* и *DataCenter* - технологий и транспортный аутсорсинг в отношении координации операций в цепях поставок и мониторинга через виртуальные центры данных

(DataCenter). Расширяется практика оказания интерактивных услуг по организации и планированию маршрутов транспортировки: www.ati.su, www.gruzonline.ru, www.trans.ord.ua, www.belcargo.com и др.

3. Активный мониторинг и навигация в цепях поставок с помощью Интернета и RFID-технологий.

4. Аналитические технологии и инструменты, выполняющие такие задачи, как выбор транспортных средств, планирование маршрутов доставки товаров с учетом рисков и др.

Наиболее популярными программными продуктами, в которых представлена аналитическая функциональность, являются: "1С-Рарус: Транспортная логистика и экспедирование", "Top Route Top Logistic" и "Ингит. Деловая карта".

В первую очередь следует рассмотреть наиболее популярный программный продукт компании "1С - Рарус: Транспортная логистика и экспедирование", выпущенный в 2007 г. совместно с другими программными обеспечениями компании¹. Данная программа предназначена для автоматизации управления процессом перевозки в компаниях, занимающихся оказанием услуг по экспедированию грузов различными видами транспорта: автомобильным, железнодорожным, авиационным, морским. Данное решение может использоваться в компаниях как имеющих, так и не имеющих собственные транспортные средства. Сегодня количество пользователей продукта составляет более 100 организаций России и стран СНГ².

- компания "Легион" (дистрибьютор продукции известной компании "Heineken");
- транспортно-экспедиционная компания "Монополия";
- главный центр магистральных перевозок почты - филиал ФГУП "Почта России";
- ЗАО "ВТФ Фудлайн", дистрибьютор таких известных компаний, как: "Valio", "Nestle", "Unilever", "Santa Maria", "Fontera", "Hochland", "Ehrmann", "Mars", "Увелка" и др.³ Программное обеспечение "Top Route Top Logistic" - это продукт компании "TopPlan", система, предназначенная для автоматизации процесса планирования доставки грузов автотранспортом. "TopPlan" действует на рынке информационных технологий с 1991 г. Компания специализируется на разработке электронных карт, баз данных и транспортных задач. Разработку геоинформационных технологий фирма ведет с 1993 г. Крупными компаниями-пользователями являются такие, как:
- Пивоваренная компания "Балтика";
- Мясная логистическо-дистрибьюторская компания "Meatland";
- Пивоваренный завод им. Степана Разина и др.⁴

Общее количество пользователей системы составляет около 100 тыс. организаций.

Другим не менее популярным программным обеспечением является "Деловая карта", продукт компании "Ингит". "Деловая карта" предназначена для оптимизации потоков сборно-развозочных грузов на городских маршрутах, нанесения клиентов на карту с последующей обработкой информации в целях решения аналитических и коммерческих задач. Компания "Ингит" была основана в 1991 г.⁵ Программа "Деловая карта" в своем первоначальном виде была выпущена в конце 2003 г.⁶ Отметим, что "Деловую карту" возможно интегрировать с любыми базами данных (в том числе с 1С: предприятие).

Для того чтобы разобраться в преимуществах каждой из программ, необходимо провести их сравнительный анализ (см. таблицу).

Анализ функциональности программных обеспечений

Программное обеспечение функции	"1С - Рарус: Транспортная логистика и экспедирование"	"Top Route Top Logistic"	"Ингит. Деловая карта"
Отслеживание статуса груза и истории его изменения	да	нет	да
Маршрутизация перевозок	да	да	да
Учет предоставляемых и получаемых услуг, собственных затрат	да	да	да
Зонирование территорий и автоматический расчет стоимости услуг по тарифам	да	да	да
Автоматическое распределение заказов по зонам доставки	да	да	да
Учет контейнерных перевозок	да	да	нет
Формирование аналитических отчетов	да	да	да

Таким образом, можно наблюдать, что по основополагающим функциям представленные программы весьма схожи между собой, за исключением стоимости. Большая разница в стоимости объясняется дополнительными и более детальными функциями каждой из программ, а также предоставляемыми услугами.

Несмотря на появление программных продуктов класса *SCM*, многие из задач управления транспортным процессом в них еще не реализованы.

¹ URL: <http://rarus.ru/company/about/history>.

² URL: <http://rarus.ru/press/news/89863>.

³ URL: http://www.1cbit.ru/1csoft/index.php?SECTION_ID=277.

⁴ URL: <http://www.toplogistic.ru/advantages.html>.

⁵ URL: <http://www.ingit.ru/?SID=k3jxsz6t865&RND=y177cq3xmr3>.

⁶ URL: <http://www.ingit.ru/news/index.php?TYPE=uvf595>.

Е.В. Логинова

*Самарский государственный
экономический университет*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ НА ОСНОВЕ ФРАНЧАЙЗИНГА

Одной из важнейших задач, стоящих перед компанией, содержащей франчайзинговые предприятия, является построение оптимальной логистической модели

работы. На наш взгляд, можно выделить три основные схемы управления товародвижением в такой компании:

1. Независимое (автономное) оперативное управление товародвижением в рамках единых правил консолидированной закупочной политики, в частности работа с единой номенклатурой и одними поставщиками. Так называемая "мягкая" франчайзинговая логистическая модель. Как правило, данная модель ставит своей основной целью получение наиболее выгодных условий закупки товара у поставщиков. При этом сам процесс торговли, его организация не регламентируются жестко. Главное условие, с точки зрения организации логистики, - это контроль за ассортиментной политикой франчайзи, для того чтобы он закупал стратегически важный для головной компании товар в нужных количествах, а не понижал цены без ответственности за объем.

2. Единое оперативное управление товародвижением в рамках всей компании, когда все подразделения работают с единой информационной системой и единым закупочным центром (например, программный комплекс "БЭСТ-5"). Или, иначе говоря, "жесткая" франчайзинговая логистическая модель. Данная модель предполагает полное повторение у франчайзи общей технологии работы сети. Весь логистический процесс от закупки товара у поставщиков до пополнения запасов во франчайзинговом магазине берет на себя сетевая компания, предоставляющая франшизу. Все что остается делать франчайзи - торговать и следить за соответствием работы своего подразделения общим правилам и сетевым стандартам.

3. Смешанное оперативное управление товародвижением, когда часть франчайзинговых подразделений ведет независимые закупки, оставаясь в рамках единых правил консолидированной закупочной политики, а другая часть ведет единое оперативное управление по "жесткой" модели. В этом случае информационная система должна обеспечивать синхронизацию нормативно-справочной информации во всех подразделениях компании. Ее также можно назвать "гибридной" франчайзинговой логистической моделью.

Информационная система, используемая компанией, развивающей франчайзинг, должна обеспечить управление товародвижением по всем трем моделям, так как в процессе роста компании на разных этапах может быть востребована любая из перечисленных ранее логистических схем.

Так, наиболее предпочтительной архитектурой информационной системы для "жесткой" франчайзинговой логистической модели является централизованная.. Здесь применим принцип аутсорсинга как информационных ресурсов сетеобразующей компании, так и кадровых ресурсов высокого уровня квалификации, обладающих значительным опытом работы в данной сфере. В качестве примера реализации данной модели на практике можно привести опыт трех франчайзинговых подразделений в торговой сети "Копейка".

Если франчайзинг рассматривается в качестве способа развития или инвестиции, необходимо осознавать, что у франчайзера и франчайзи существуют четкие обязанности. Только взаимное соблюдение этих обязанностей дает возможность достичь взаимовыгодного сотрудничества.

Установка всех выплат. Франчайзер должен установить все выплаты, связанные с франчайзинговой системой. Это включает первоначальный взнос, регулярно оцениваемый сервисный взнос за использования товарного знака, выплаты в рекламный фонд и другие взносы за предлагаемые франчайзером дополнительные услуги. Данные выплаты и платежные обязательства оговариваются во франчайзинговом договоре.

Передача деловой и технической информации. Франчайзер создал удачную бизнес-концепцию, в основе которой лежит техническая информация. Для успешной деятельности франчайзингового предприятия данное знание должно быть предано франчайзи через систему обучения и поддержки.

Чтобы успешно сделать это, ему требуются система контроля качества, которая должна применяться ко всем действующим франчайзи в системе. Данный контроль качества обеспечивает метод для оценки работы франчайзи.

Обеспечение постоянной поддержки. Франчайзер должен обеспечивать постоянную поддержку каждому франчайзи, включая повышение квалификации, поддержку в управлении и оперативные услуги по требованию.

Заключение и поддержка эксклюзивных договоров о поставках. У франчайзора есть возможность вести переговоры о выгодных условиях поставок с крупнейшими поставщиками сырья и оборудования (например, муки для пекарен или кухонной мебели для специализированных магазинов). Эти специальные скидки дают возможность франчайзи значительно уменьшить свои затраты.

К основным обязанностям франчайзи можно отнести следующие:

1. Выплата первичного взноса. Как оговаривается в договоре, франчайзи должен внести первичный взнос за франшизу. Договор также оговаривает другие необходимые выплаты.

2. Выплата сервисного взноса. Франчайзи должен выплачивать все сервисные взносы, назначенные франчайзером, в указанные им сроки. Сроки условия оплаты оговариваются во франчайзинговом договоре.

3. Другие выплаты. Франчайзер может потребовать от франчайзи, чтобы он принял обязательства и по другим выплатам, которые поддерживают франчайзинговую систему.

4. Использование торговой марки. Франчайзи при исполнении франчайзингового договора соглашается использовать франчайзинговый торговый знак и/или брэнднейм. Это использование ограничено и должно проводиться в форме, удовлетворяющей франчайзора. Невыполнение данного пункта рассматривается как нарушение франчайзингового договора и может привести к разрыву отношений.

5. Следование производственным стандартам. Франчайзи, приобретая франшизу, соглашается следовать производственным стандартам, установленным франчайзором. Эти стандарты предназначены для поддержки единообразия среди существующих франчайзи. Неспособность следования указанным стандартам может привести к разрыву договора с франчайзором.

Так что предпринимателю, подумав о франчайзинге, следует, очевидно, не только оценить свои финансовые возможности, но и решить, считает ли он такие тесные взаимоотношения приемлемыми.

ОСОБЕННОСТИ ПОКУПАТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Корпоративные продажи принципиально отличаются от продаж частным клиентам. Они основываются на гораздо более трудоемких, чем в рознице, методах работы с клиентами, а также подразумевают всевозможные лояльные условия предоставления банковских услуг. Для банка чрезвычайно важно знать, какими принципами руководствуются его клиенты, обслуживающиеся и потенциальные, при принятии решения о сотрудничестве с конкретным банком. Выбор банка-партнера корпоративными клиентами имеет много общего с процессом выбора частными лицами, поскольку также совершаются людьми. Однако деловое покупательское поведение в банковской сфере имеет ряд особенностей:

1. Число потенциальных покупателей банковских услуг для корпоративных клиентов сравнительно невелико, но у них проходят большие обороты по счетам и остатки средств на них, банк получает высокий процентный и комиссионный доход от обслуживания корпоративного сектора. Также сложные банковские продукты потребляет ограниченное число крупных компаний, и это дает им возможность достаточно сильного влияния на банк. Потеря одного крупного корпоративного клиента более значима для банка, чем потеря одного частного клиента.

2. Цель покупки банковской услуги. Покупаемые услуги должны помочь организации достичь своих целей. Привлечение заемных средств от банка позволяет организации расширить производство либо торговые площади и тем самым увеличить продажи. Организации заключают договор на услуги *cash management* для того, чтобы более эффективно управлять финансовыми потоками компании. Заключение договора на выплату заработной платы с использованием пластиковых карт позволяет полностью исключить пересчет, транспортировку, хранение и учет крупных сумм наличных денежных средств, а также трудоемкую ручную процедуру их выдачи каждому сотруднику. Мотивация деловой покупки прагматична, а ее продвижение должно быть конструктивным и более рациональными, чем эмоциональным.

3. Покупатели-профессионалы. Решение о выборе банка-партнера принимается профессионалами или достаточно осведомленными людьми. Решения основываются на прошлом опыте и тщательном взвешивании альтернатив. Импульсивные покупки редки.

4. Деловые покупочные решения более сложные и более длительные, требуют более обширного обмена информацией и несут больше финансового риска и неопределенности. Решения о выборе обслуживающего банка рискованны и для организационного представителя-покупателя - его карьера может зависеть от продемонстрированного в процессе решения профессионализма.

5. Деловые покупки сложных и дорогостоящих продуктов, к которым относятся банковские услуги, предполагают участие нескольких человек, разделяющих общие цели, риск и знания/информацию. Как правило, представители высшего руководящего звена принимают окончательное решение. В результате клиентские менеджеры

контактируют одновременно с несколькими лицами в течение одной встречи. Члены закупочной команды принадлежат к разным областям деятельности и играют разнообразные роли в процессе покупки. Чтобы работать эффективно, менеджер по развитию отношений с клиентами должен в первую очередь определить, а затем понять и отреагировать на роль и ключевые покупательские мотивы каждого члена группы.

6. Корпоративные покупки предполагают тесное взаимодействие между клиентом и банком. Ограниченная клиентская база, сложность банковских продуктов, высокая значимость для клиента надежности обслуживания, потребность и возможность подгонки продукта к индивидуальным требованиям корпоративного клиента привели к необходимости разработки долгосрочных отношений клиента и банка, характеризующихся повышенным уровнем взаимодействия. Назревает смена ожиданий клиентов с ценового аспекта на отношения и решение проблем. Эта смена требует, чтобы банки сместили акцент с быстрых продаж и завершения текущих сделок на выстраивание долгосрочной перспективы, подразумевающей длительный многократный обмен в будущем. Данная перспектива зачастую включает совершение множественных деловых встреч с целью улучшенного понимания потребностей клиента и последующего реагирования на эти потребности посредством коммерческого предложения, которое в полной мере удовлетворяет потребности клиента и улучшает отношения клиента и банка в пользу будущих взаимодействий.

7. Корпоративные клиенты часто сотрудничают с несколькими банками одновременно. Это делается для минимизации риска ограничения финансирования со стороны одного банка, дифференциации денежных потоков, использования эксклюзивных услуг разных банков (например, использование обширной филиальной сети отделений и банкоматов Сбербанка России). Корпоративные закупки нередко поощряют конкуренцию среди банков.

При выборе кредитной организации корпоративные клиенты руководствуются целым рядом критериев: максимальная сохранность денежных средств, свобода и оперативность их использования, возможность получения комплексного обслуживания, минимизация затрат и др. Чтобы им соответствовать, банк должен иметь устойчивое финансовое состояние, обладать универсальным статусом, высоким технологическим, информационным и кадровым потенциалом, демонстрировать динамичное развитие. Особую важность приобретают дополнительные услуги, оказываемые банком, качество и стоимость стандартных услуг, а также различные виды помощи корпоративным клиентам в сохранении и расширении своего бизнеса.

О.Н. Ненашева

*Самарский государственный
экономический университет*

РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В СИСТЕМЕ ДИСТРИБЬЮЦИИ

Важную роль в системе дистрибьюции занимает транспорт. Географические особенности расположения предприятия определяют приоритетность транспортной инфраструктуры в развитии конкурентных преимуществ продукции предприятия.

Доступность безопасных и качественных транспортных услуг определяет развитие производства, его эффективность работы и бизнес-процессы на данном предприятии. Поэтому роль транспортной инфраструктуры в экономическом контексте предприятия определяется комплексом объемных, стоимостных и качественных характеристик уровня транспортного сервиса.

Объемные характеристики транспортного обслуживания определяют выбор транспорта и влияют на затраты предприятия прямым образом. На конкурентоспособность продукции и возможную территорию сбыта влияют стоимостные характеристики транспортных перевозок, они добавляются к затратам на производство и влияют на конечную цену для потребителей. Нужно помнить, что решение логистической проблемы - это всегда комплекс мер, включающих реорганизацию склада, логистики, обучение персонала¹.

Качественные характеристики уровня логистического сервиса определяются скоростью, своевременностью поставок, ритмичностью, безопасностью, экологичностью услуг.

Скорость транспортных услуг влияет на экономический эффект. При транспортировке грузов экономический эффект выражается в высвобождении оборотных средств предприятия.

От своевременности оказания транспортных услуг зависит необходимость размещения определенного уровня страховых запасов на складах грузополучателей, необходимого для бесперебойного производства или снабжения. С увеличением скорости, ритмичности и регулярности перевозок сокращается уровень страховых запасов, что приводит к высвобождению оборотных средств и уменьшает расходы на складское хранение.

Важную статью в экономических показателях предприятия имеет безопасность и экологичность транспортной инфраструктуры.

Выделяется ряд проблем транспортной инфраструктуры.

1. Какой транспорт использовать: собственный или наемный.

Принятие решения о выборе критериев оптимизации логистических процессов: минимализация издержек, времени поставки, максимализация уровня логистического сервиса зависит от масштабов предприятия². Целесообразно использовать собственный транспорт крупным предприятиям с масштабным автопарком, выстроенной системой контроля и управления транспортной инфраструктурой. Для предприятий, где транспортная логистика является непрофильным бизнесом, собственный транспорт содержать дороже, нежели пользоваться услугами транспортных компаний. В процессе выбора рассчитывают экономическую эффективность, сравниваются транспортные тарифы. В ряде случаев учитываются не ценовые факторы, а стратегия развития предприятия и приоритетность высокого уровня сервиса.

2. Выбор поставщиков транспортных услуг.

Выбор поставщика транспортных услуг крайне важен для обеспечения нормальной работы предприятия. Основные критерии выбора поставщика: стоимость и качество обслуживания. Поиск поставщика подразделяется на несколько стадий: поиск потенциальных поставщиков, объявление конкурса/тендера, изучение информации о потенциальных поставщиках, анализ и отбор возможных поставщиков балльным и графическим методом.

3. Регулирование качества транспортных услуг и управление ими.

На экономические показатели предприятия существенное влияние оказывает качество предоставляемых транспортных услуг. Различные параметры качества транспортного обслуживания (время от получения заказа на перевозку до доставки; надежность и возможность доставки по требованию; наличие запасов, стабильность снабжения; полнота и степень доступности выполнения заказа; удобство размещения и подтверждения заказа; объективность тарифов и регулярность информации о затратах на обслуживание; возможность предоставления кредитов; эффективность переработки грузов на складах; качество упаковки, а также возможность выполнения пакетных и контейнерных перевозок) по-разному влияют на рабочий процесс предприятия. Например, срывы поставок могут привести к штрафным санкциям и разрыву контракта. Здесь важную роль играет обеспеченность информационной поддержкой (установленные маршрутизаторы на транспорте, обратная связь от поставщика), это позволяет найти решения для возникающих проблем оперативно, без экономических потерь.

1. Чернова Д.В., Сосунова Л.А. Роль логистических систем в национальной экономике // Экономические науки. 2009. № 6 (55). С. 87.

2. Чернова Д.В. Проблемы и перспективы стратегической логистики в России // Вестн. Самар. гос экон. ун-та. 2012. № 92. С. 111.

Д.В. Ралык

*Самарский государственный
экономический университет*

ЛОГИСТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КОМБИНИРОВАННЫХ ФОРМАТОВ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Одной из ключевых составляющих, которая определяет модель ретейла, является формат розничной торговли. Как известно, формат предприятия розничной торговли как комплексное понятие отражает набор характеристик, присущих какому-либо виду магазина (площадь торгового зала, количество наименований товаров, уровень обслуживания покупателей, технология размещения товара).

Появление Интернета и бурное развитие электронной коммерции в России обусловило появление новых форматов предприятий розничной торговли и, более того, их комбинацию.

Наряду с традиционными форматами большую популярность приобрели такие новые виды магазинов, как кибермаркет и "Outpost".

Кибермаркет представляет собой большой круглосуточный магазин-склад, в торговом зале которого отсутствует торговое оборудование с выставленными на нем товарами; вместо этого несколько десятков терминалов позволяют выбрать необхо-

димый товар через электронный каталог, т.е. интернет-сайт, оплатить его и получить тут же в окне выдачи в течение примерно 15 мин.

Сокращение затрат на содержание торгового зала большей площади и определенной численности торгово-оперативного персонала происходит на фоне наполнения складских помещений большим объемом запасов разнообразных товаров. В свою очередь оптимизация операционных издержек дает возможность поддерживать низкие розничные цены на товары при сохранении насыщенного ассортимента. Наиболее заметна эффективность логистических затрат в торговле крупной бытовой техникой, где с помощью терминалов действительно решаются вопросы сокращения расходов по аренде помещений, поскольку терминалы самообслуживания заменяют витринные образцы. Не требуется и противокражное оборудование.

В кибермаркетах осуществляется оптимизация и покупательских потоков, которые не образуют очередей благодаря наличию нескольких десятков электронных терминалов.

Кроме того, для размещения кибермаркетов выбираются места с арендной платой более низкой, чем в крупных городских торговых центрах.

Вместе с тем, терминалы дополняют, но никак не заменяют продавцов-консультантов, которые пусть и в малом количестве, но в силу их профессионализма и компетентности необходимы покупателям, испытывающим затруднения в процессе самостоятельного выбора товаров и сравнения их характеристик.

Исследования Российской Ассоциации электронных коммуникаций (РАЭК) показали, что по количеству интернет-магазинов самыми популярными являются сегменты электроники (40 магазинов), бытовой техники (23 магазина), одежды, обуви и аксессуаров (21 магазин). Среди гигантов Рунета первая тройка лидеров выглядит следующим образом: "РЖД" (билеты), "Аэрофлот" (билеты), "Юлмарт" (электроника). Среди наиболее популярных товарных категорий, покупаемых в Интернете, можно выделить бытовую технику - 21%, книги - 21%, спортивные товары - 19%, цифровой контент - 18%. Рынок электронной коммерции в России стремительно растет, в среднем с темпом в 25-30% в год. Несмотря на внушительную динамику показателей, *e-commerce* ранее занимала не более 1% в российской розничной торговле, в 2012 г. составила всего 2,2%, а к 2015 г. эксперты прогнозируют рост до 4,5%. Сравнение объемов отечественного рынка с другими странами показывает, что интернет-продажи находятся в России на самой ранней стадии развития. Объемы российского рынка нельзя даже сопоставить с мировыми продажами в 1 трлн USD.

По мнению экспертов, барьеры, сдерживающие развитие новых форматов торговли в России, обусловлены не только недостаточно хорошо выстроенной логистикой и слабо развитой инфраструктурой. Следует учитывать низкую степень вовлеченности населения в интернет-торговлю, неготовность осуществлять самостоятельный выбор сложных технических товаров по описанию в электронном каталоге. Целевая аудитория кибермаркетов - это молодежь и продвинутые интернет-пользователи. Кроме того, во многом сказывается менталитет российских покупателей, особенно кинестетиков, по-прежнему предпочитающих увидеть товар и оценить его непосредственно перед покупкой.

Таким образом, можно утверждать, что оффлайн-продажи уже устарели, а онлайн-продажи еще не освоены в полной мере. И кибермаркеты предлагают решение проблемы нивелирования недостатков в комбинации этих двух видов торговли.

Считается, что на российском рынке впервые понятие "кибермаркет" ввела в оборот компания "Юлмарт" в 2010 г., а первый магазин такого формата она открыла еще в 2008 г. Чуть позднее появились магазины "Ситилинк", позиционирующие себя как электронные дискаунтеры, концепция торговли которых аналогична "Юлмарту".

Однако еще в 2001 г. функционировал первый маркет подобного типа - "Ultra Electronics", ушедший с рынка в 2008 г., как и сеть "Санрайз", закрывшаяся чуть позже.

Специалисты отмечают, что современные кибермаркеты - это адаптированная под розницу модель оптового бизнеса "UltraElectronics", изначально основанная на ее технологической базе. Идею создания розничных магазинов нового формата следует считать достоянием российской компании "Юлмарт".

Кибермаркеты успешно развиваются в основном в крупных городах России. В целях обеспечения более широкого территориального охвата, включая небольшие города, компания "Юлмарт" развивает еще один новый формат торговли - сеть мини-маркетов "Outpost". В настоящее время компания представлена 9 кибермаркетами и 75 пунктами.

Формат "Outpost" сочетает пункт выдачи предварительных заказов и точку доступа к электронному каталогу (терминал). Достоинством данного формата является то, что сокращаются логистические затраты, связанные с организацией потоковых процессов в микрологистической системе розничного торгового предприятия, как в торговом зале, так и на складе, общая площадь которых составляет не более 50 кв². В свою очередь минимальные затраты на организацию и содержание формата позволяют развивать сети пунктов выдачи, обеспечивая их территориальную доступность для покупателей.

"Outpost" отличается от обычных пунктов выдачи большинства интернет-магазинов (привычный российским покупателям "самовывоз") тем, что в нем располагаются терминалы, с помощью которых можно при наличии товара в пункте дополнительно заказать необходимые компоненты или сопутствующие аксессуары, изменить выбор цвета или технических характеристик. Поэтому в "Outpost", кроме заказываемых товаров на складе, присутствуют наиболее популярные модели.

Кибермаркеты в данной системе выступают крупными узловыми точками, со складов которых товар поступает в аутпосты. Таким образом, оба новых формата объединены в сеть и дополняют друг друга. Заказы поступают в компанию через терминалы и консультантов в кибермаркетах, через интернет-сайт и call-центр, а забрать товар потребитель может в удобном для него кибермаркете, пункте выдачи outpost или заказать доставку.

По данным первого полугодия 2013 г., 54% покупок было совершено через интернет-сайт "Юлмарт", 37% - через кибермаркеты и пункты "Outpost", 9% - через контакт-центр. Такая статистика демонстрирует высокую популярность формата кибермаркет и аутпост для совершения заказов. Причем стоит отметить, что только на 15% заказов была оформлена адресная доставка, остальные же товары покупатели забирали в магазинах нового формата.

При всей простоте организации и прочих достоинствах система нового формата розничной торговли требует отлаженной работы логистической цепи, высокотехнологичного оборудования, специализированного программного обеспечения и квалифицированного персонала, занятого в службе доставки. Способность обеспечить быструю и качественную доставку и распределение товаров по пунктам выдачи - это основной риск ведения бизнеса в подобном формате.

Новые форматы перенимают и другие компании отрасли. Сейчас почти все новые ретейлеры, особенно сегмента электроники и бытовой техники, начинают работать именно в гибридном формате. Молодой интернет-магазин "Киберри Электроникс", ведущий свою деятельность с конца 2011 г., использует в Санкт-Петербурге сеть из 4 киберри-маркетов (такое название получил формат в рамках сети) и 4 пунктов выдачи.

Перспективы и преимущества интернет-торговли становятся настолько неоспоримыми, что с каждым годом присутствие в онлайн традиционных федеральных розничных торговцев только усиливается. Интересным является тот факт, что если раньше электронный каталог рассматривался лишь как приложение к обычному магазину, то сегодня магазины становятся приложением к электронному каталогу.

Что касается движения финансовых потоков, то основными способами оплаты товаров кибермаркета являются: наличные курьеру - 58%, электронные деньги - 49%, банковские карты - 32%.

Гибридные формы торговли электроникой и компьютерной техникой, начинают постепенно распространяться и на рынки других товаров. Так, в 2011 г. компания "Связной" запустила проект по развитию сети онлайн-универсамов "Enter". В этих торговых точках, помимо традиционной для компании электроники, продают бытовую технику, мебель, ювелирные изделия, спортивные и детские товары, садовый инвентарь и многое другое. Компания старается подчеркнуть мультиканальность ретейлерской сети, предоставляя возможность потребителю заказать товары через сайт, колл-центр, высокотехнологичные оффлайновые точки продаж (терминалы), каталоги, мобильные приложения и социальные сети.

В гибридном формате кибермаркета функционируют такие сети, как "Карио" (товары для ремонта), "Арсенал" (военторг онлайн), "TOURMART" (туристические онлайн сервисы), "Парнас" (посуда), "Vitrinaobuvi.ru" (модный кибермаркет обуви, сумок и аксессуаров), "APS 24" (товары для дома, офиса, дачи, автотовары), "AврораSTORE" (бизнес-сувениры).

Из зарубежной торговой практики можно отметить распространение "Outpost" в Японии, где по дороге на работу можно заказать с помощью терминала набор продуктов, а вечером, возвращаясь домой, забрать укомплектованный набор из удобно расположенного пункта выдачи.

Похожую схему реализовала сеть онлайн-гипермаркетов продовольственных товаров "Утконос" в Москве. Изначально покупатели, выбрав на сайте необходимые товары, могли заказать доставку или забрать покупки из центра выдачи, расположенного рядом с домом. То есть комбинация формата "магазин у дома" и "Outpost". Затем стратегия компании изменилась, и было принято решение перейти только на формат доставки и закрыть все "Outpost". Однако возникшие с логистикой проблемы

и жалобы клиентов на неудовлетворительную работу службы доставки не позволили компании отказаться от пунктов выдачи.

Сейчас кибермаркет как гибридный формат торговли процветает, открываются все новые магазины. На данный момент кибермаркеты охватили в основном европейскую часть России, постепенно распространяясь на Урале и Сибири.

В кибермаркете, как правило, реализован весь потенциал, который дает покупателю гибридный формат ретейла в купе с современными технологиями. Ярким примером является разработка компании "Digital Zone" под названием "DZ.Эксперт", на основе которой создан новый сервис кибермаркета "Юлмарт", позволяющий покупателю быстрее и легче определиться с выбором товара на сайте.

Технология "DZ.Эксперт" уникальна и представляет собой интеллектуальную систему, которая в режиме "вопрос-ответ" поможет покупателю выбрать среди разнообразного ассортимента различных марок и цен именно тот товар, который нужен ему.

Помимо ответов на вопросы, система учитывает различные фильтры, которые покупатель может ввести вручную, например какие-то специфические технические характеристики, рейтинг товара или наличие его на складе.

Задавая вопросы и анализируя ответы, "DZ.Эксперт" выдает пользователю список подходящих моделей. В любой момент, изменяя ответы или настройки, пользователь видит динамически меняющийся список подходящих моделей и их ценовой диапазон.

Как уже было отмечено ранее, терминал дополняет, но не заменяет работу обслуживающего персонала. По сути, технология сервиса "DZ.Эксперт" обеспечивает необходимое активное взаимодействие с покупателем, представляя собой "виртуального продавца", который выясняет потребности покупателя и помогает ему сделать выбор, также как и продавец-консультант в реальном магазине.

На данный момент создание сетей гибридного формата в России в различных отраслях - это единичные проекты. При этом нужно отметить, что интерес инвесторов к проектам интернет-торговли растет. В последние годы электронная коммерция была основным направлением венчурных инвестиций в России. Потенциал российского рынка интернет-торговли огромен, а новые форматы представляют собой очень гибкие системы; с увеличением молодежной аудитории и вовлечением взрослого населения в информационные технологии молодые интернет-магазины с мультиканальными сетями заказов и налаженной системой распределения и доставки товаров смогут заметно потеснить сетевых гигантов ретейла.

Несмотря на то, что супермаркеты и гипермаркеты позволяют покупателю оценить функциональные и другие свойства товара непосредственно в торговом зале и проконсультироваться со специалистами, кибермаркеты и аутпосты зачастую предлагают потребителям более низкие цены при сохранении широкого ассортимента и гибкой удобной системе доставки, что обеспечивает им успех и конкурентоспособность на рынке.

По данным "РБК. Исследования рынков", к 2015 г. в России вся розничная торговля станет гибридной, т.е. существенного деления на онлайн- и оффлайн-коммерцию уже не будет. В течение 4 следующих лет все крупные ретейлеры, кото-

рые вошли в рейтинг *INFOLine Retailer Russia TOP-100*, обзаведутся собственной онлайн-витриной.

Эксперты прогнозируют и встречный процесс - сегодняшние онлайн-ритейлеры уже обзаводятся качественными материальными активами, создают современные логистические комплексы, открывают аутпосты. Если ранее предрекали вытеснение интернет-торговлей современной сетевой розницы, то сегодня специалисты приходят к выводу, что вместо предполагавшейся борьбы рынок ожидает новый, более совершенный гибридный формат, сочетающий в себе преимущества "реальной" и "виртуальной" торговли.

* * * *

1. *Васфилов Д.* Кибермаркет - новый формат магазинов бытовой техники и электроники. URL: <http://best-guide.ru/?p=2981>.

2. *Войткевич Н.И.* Информационные технологии в управлении каналами распределения // Вестн. Урал. гос. технич. ун-та. 2009. № 2.

3. *Волкова О.* Через кибермаркеты к формату outpost. URL: <http://www.retailer.ru/item/id/81034>.

4. *Кистенева Н.С.* Потребительская ценность как основа управления качеством услуг // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 4.

5. Крупнейший кибермаркет электроники Юлмарт запускает новый сервис "Юлмарт.Эксперт". URL: <http://www.dz.ru/news/press/2013-002>.

6. Онлайн- и офлайн-торговля объединятся к 2015 году. URL: <http://www.ewmr.ru>.

7. *Бакалов А.* Интернет-торговля вызывает все больше доверия у населения. URL: <http://www.km.ru/biznes-i-finansy/2012/01/12/rosstat/internet-torgovlya-vyzyvaet-vse-bolshe-doveriya-u-naseleniya>.

Н.В. Скузоватова
*Самарский государственный
экономический университет*

ЛОГИСТИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ РОЗНИЧНОГО ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

За последние десятилетия в сфере розничной торговли наблюдаются интенсивные темпы развития. В сфере торговли отмечаются: рост товарооборота, изменение типов (форматов) розничной торговли, их сетизация, рост требований со стороны покупателей к ассортименту, цене, качеству обслуживания, дополнительным услугам.

В данных условиях происходит повышение роли и значимости управления предприятиями розничной торговли. Для поддержания своей конкурентоспособности в сложившихся условиях предприятия розничной торговли должны эффективно

функционировать, находя новые возможности совершенствования хозяйственной деятельности. В связи с этим многие игроки современного рынка ведут поиск новых средств повышения эффективности собственного бизнеса. К числу эффективных средств управления можно отнести процессный и логистический подходы, которые в совокупности с оптимизацией расходов на процессы и ресурсы и с внедрением современных информационных технологий помогут розничным торговым предприятиям выйти на новый уровень развития.

Использование процессного подхода в сфере торговли - это взгляд на деятельность предприятия как на реализацию совокупности его бизнес-процессов. Управляя процессами, предприятия розничной торговли можно предупредить ошибки, которые могут возникнуть, и отслеживает эффективность деятельности за счет использования ключевых показателей процессов.

В результате применения процессного подхода можно получить следующие результаты:

- повысить эффективность управления персоналом за счет закрепления ответственности, определения времени на выполнение процессов и т.д.;
- формировать статистику по исполнению регламентов процессов;
- определять источники сокращения затрат, времени и рисков на выполнение процессов;
- эффективнее принимать управленческие решения.

Осуществление любых бизнес-процессов требует использования ресурсов. С целью оптимизации использования ресурсов розничные торговые предприятия могут использовать логистический подход.

Внедрение логистического подхода в деятельность торгового предприятия стремится к эффективности управления материальными, финансовыми, сервисными, информационными потоками (ресурсами), а также временем на их обработку и перемещение.

Применение процессного и логистического подходов в сфере торговли позволит повысить эффективность управления, определить проблемные зоны, устранить причины некоторых отклонений, сократить время и ресурсы, оптимизировать бизнес-процессы торгово-розничных предприятий. И как следствие, позволит в большей степени удовлетворить потребителей как внешних, так и внутренних.

Большинство розничных торговых предприятий рассматривают по отдельности некоторые направления своей хозяйственной деятельности, например снабжение, формирование ассортимента, управление запасами, сбыт и обслуживание изолированно и с точки зрения исключительно внутренних процессов своего предприятия. Однако для того чтобы обеспечивать свою конкурентоспособность, необходимо рассматривать все процессы и ресурсы в единстве управленческих решений - от поставщиков ресурсов до потребителей товаров и услуг. Это дает возможность оптимизировать издержки во всей сети производства и обращения. На рисунке представлен пример взаимодействия бизнес-процессов и ресурсов в розничном торговом предприятии.

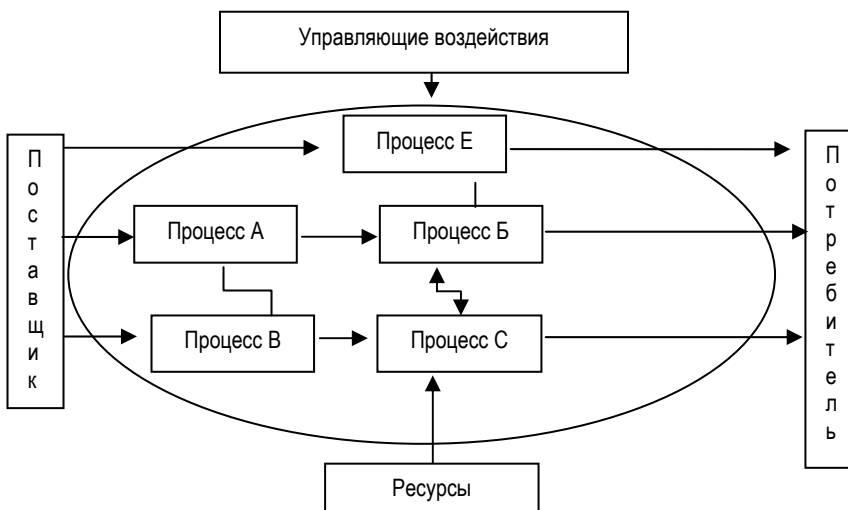


Рис. Взаимодействие процессов, ресурсов, владельцев процессов

Далее рассмотрим научные взгляды ученых на понятие "процесс", "логистизация бизнес-процессов".

Рассматривая проблемы управления бизнес-процессами в розничном торговом предприятии, следует уточнить понятие "бизнес-процесс".

М. Робсон и Ф. Уллах считают, что "Бизнес-процессы - это та совокупность действий, мероприятий, связей между подразделениями компании, а так же между компанией и внешним миром, которая и составляет основу жизнедеятельности компании".

М. Хаммер и Дж. Чампи определяют бизнес-процесс как "...комплекс действий, в котором на основе одного или более видов исходных данных создается ценный для клиента результат".

Российские специалисты в области процессного управления В.В. Репин и В.Г. Елиферов определяют данный термин следующим образом: "бизнес-процесс - устойчивая, целенаправленная совокупность взаимосвязанных видов деятельности (последовательности работ), которая по определенной технологии преобразует входы в выходы, предоставляющие ценность для потребителя".

По нашему мнению, бизнес-процессный подход к управлению розничным торговым предприятием предполагает планомерную деятельность по формированию целенаправленного поведения торгового предприятия по созданию устойчивых конкурентных преимуществ посредством выделения, передачи, описания и управления системой взаимосвязанных и взаимодополняющих бизнес-процессов и их ресурсного окружения.

К числу бизнес-процессов розничного торгового предприятия можно отнести: закупки, формирование ассортимента, продажи, доставку, хранение и обслуживание клиентов. Перечисленные процессы можно отнести к логистическим. Логистика - это

процесс управления ресурсами предприятия при осуществлении товародвижения, начиная от производителя и заканчивая потребителем, включающий выполнение закупки, транспортировки, хранения, сбыта и обслуживания

Научные взгляды на понятие "логистический процесс" различны (см. таблицу).

Научные взгляды на понятие "логистический процесс"

Автор	Описание научного взгляда
Т.В. Алесинская	Совокупность взаимосвязанных мероприятий, задач, операций, направленных на выполнение целей логистической системы или ее сетевых отделений
Д. Бауэрсторг	Сложный организационно-завершенный (структурированный) процесс, который состоит из элементов-звеньев (подсистем), взаимосвязанных в едином процессе управления материальными и сопутствующими потоками, причем задачи функционирования этих звеньев объединены внутренними целями организации бизнеса и (или) внешними целями
А.М. Гаджинский	Последовательная смена состояний, стадий развития, совокупность последовательных действий для достижения какого-либо результата
А.Н. Родников	Упорядоченная по оси времени последовательность логистических операций, направленная на обеспечение потребителей продукции соответствующего ассортимента и качества в нужном количестве в требуемое время и место
В.И. Степанов	Совокупность действий участников логистической цепи (предприятий-производителей, транспортных, торговых организаций, магазинов и др.), построенных таким образом, чтобы выполнялись основные задачи логистической системы
В.И. Сергеев	Организованная во времени последовательность выполнения логистических операций/функций, позволяющая достигнуть заданные на плановый период цели логистической системы или ее сетевых (функциональных) подразделений

Сформулируем собственное понятие "логистический процесс торгового предприятия" - совокупность логистических функций, последовательно реализуемых для достижения цели торгового предприятия в рамках осуществления процессов закупки, продажи, поставки и обслуживания потребителей.

С целью повышения эффективности управления розничным торговым предприятием необходимо придерживаться определенной последовательности действий: в их управлении.

- определить владельца процесса (производитель/поставщик, потребитель);
- описать границы процессов;
- описать бизнес-процессы (создать модели) с помощью различных методов (табличное, словесное, графическое, программное описание и др.);

- установить точки контроля над процессами;
- осуществлять контроль за показателями процессов;
- проводить обработку полученной информации и вырабатывать предложения по совершенствованию деятельности торгового предприятия.

В целом можно отметить, что логистизация бизнес-процессов является основной процессно-ориентированного управления - достаточно сложным, но эффективным средством к управлению торговым предприятием, позволяющего сократить затраты времени и средств, повысить качество обслуживания, получать более полную информацию о текущих процессах, показателях деятельности предприятия и принимать своевременные и стратегически правильные управленческие решения.

* * * *

1. *Андреянова Е.В.* Задачи логистического управления бизнес-процессами // Логистический менеджмент. Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция. 2011. № 4.
2. *Робсон М.* Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов. М. : ИНФРА-М, 2010.
3. *Живоронков Е.П.* Логистика бизнес-процессов медико-производственной организации // Современные научные исследования: электронный научный журнал. Новосибирск, 2012.
4. *Алесинская Т.В.* Основы логистики. Функциональные области логистического управления. Таганрог : ТТИ ЮФУ, 2009.
5. *Бауэрсток Д.* Логистика. Интегрированная цепь поставок. М. : Олимп-Бизнес, 2005.
6. *Гаджинский А.М.* Логистика. 20-е изд. М. : Дашков и Ко, 2012.
7. *Родников А.Н.* Логистика: терминологический словарь. М. : ИНФРА-М, 2005.
8. *Степанов В.И.* Логистика. М. : Велби ; Проспект, 2006.
9. *Дыбская В.В.* Логистика: интеграция и оптимизация логистических бизнес-процессов в цепях поставок. М. : Эксмо, 2008.
10. *Степанов В.И.* Логистика. М. : Велби ; Проспект, 2006.
11. *Сергеев В.И.* Логистика: информационные системы и технологии. М. : Альфа-Пресс, 2008.

И.А. Тойменцева
Самарский государственный
экономический университет

РАЗРАБОТКА МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ МОДЕЛИРОВАНИЯ

Стратегия маркетинга позволяет организации противостоять разного рода неблагоприятным воздействиям со стороны внешней среды в долгосрочном периоде времени. Однако создать абсолютно точную процедуру формирования стратегии маркетинга крайне сложно из-за противоречия разных внутренних характеристик организации и разнообразия внешних воздействий.

Часто организации не в состоянии оптимально распределять имеющиеся у них ресурсы для удовлетворения потребностей потребителей (рынка), поэтому перво-степенной задачей для них является определение своих сил и средств при формировании маркетинговой стратегии. С позиций информационно-аналитического обеспечения это означает, что должны быть получены стратегическая характеристика места, которое предприятие фактически занимает на рынке, и прогноз доли предприятия при различных вариантах развития рыночной ситуации.

При анализе стратегических позиций предприятия на рынке должны быть выявлены основные направления деятельности в прошлый период и в настоящее время, главные стратегические направления и их изменения за весь период функционирования предприятия, а также стратегические задачи на будущее. Оценка внешней среды включает характеристику макросреды, определение направления и скорости развития и выявление на этой основе перспектив дальнейшего развития предприятия. В оценку собственных возможностей предприятия входят характеристика конкурентоспособности услуги и предприятия в целом, выявление финансового и производственного потенциала, положение предприятия на рынке относительно конкурента. При этом учитываются тип и сфера деятельности предприятия, размер и структура предприятия.

Важнейшим началом совершенствования деятельности предприятия по повышению его конкурентоспособности должен стать SWOT-анализ. Для сбора необходимой информации по его проведению необходимо осуществить маркетинговый аудит деятельности предприятия.

В маркетинговом аудите можно выделить два основных этапа, связанных с получением информации о среде, в которой ведется бизнес, и об особых компетенциях. На первом этапе проводится внешний аудит, где анализируется тип потребителей, их запросы, приемлемый уровень обслуживания, места их нахождения, а также дается всесторонняя оценка работы конкурентов и выпускаемая ими продукция, изучаются лучшие образцы. На данном этапе анализируются тенденции отрасли с учетом экономических, географических, демографических, политических и др. ограничений, относящихся к внешней среде. В ходе второго этапа, внутреннего аудита, анализируются все операции, происходящие внутри логистической системы, выявляются "узкие" места в работе организации, требующие усовершенствования. Также анализируются структура цепи поставок, размещение складов и их вместимость, объем запасов, методы грузопереработки, уровень обслуживания потребителей, время выполнения заказов, транспортные соглашения, порядок обработки заказов, характер повреждений, показатели производительности и другая информация внутреннего характера.

Основной предпосылкой разработки маркетинговой стратегии предприятия служат информация и ее анализ, оценка сложившейся ситуации на рынке, характеристика собственных возможностей предприятия и выявление поведения и намерений конкурентов.

С этой целью проводится SWOT-анализ, который предполагает определение сильных и слабых сторон в деятельности предприятия, потенциальных внешних угроз и благоприятных возможностей. Информацией при проведении такого анализа является выявление факторов, влияющих на основную деятельность предприятия и

составление таблиц сильных сторон в деятельности фирмы (S), ее слабых сторон (W), потенциальных благоприятных возможностей (O) и внешних угроз (T).

Далее после определения S, W, O, T составляется матрица:

SO - мероприятия, которые необходимо провести, используя сильные стороны предприятия для реализации его потенциальных возможностей;

WO - мероприятия, которые следует провести для преодоления слабых сторон предприятия, используя представленные возможности;

ST - мероприятия, учитывающие сильные стороны организации для преодоления надвигающихся угроз;

WT - мероприятия, направленные на минимизацию слабых сторон предприятия с целью предотвращения надвигающихся угроз.

На рисунке представлена авторская модель проведения SWOT-анализа предприятия¹.

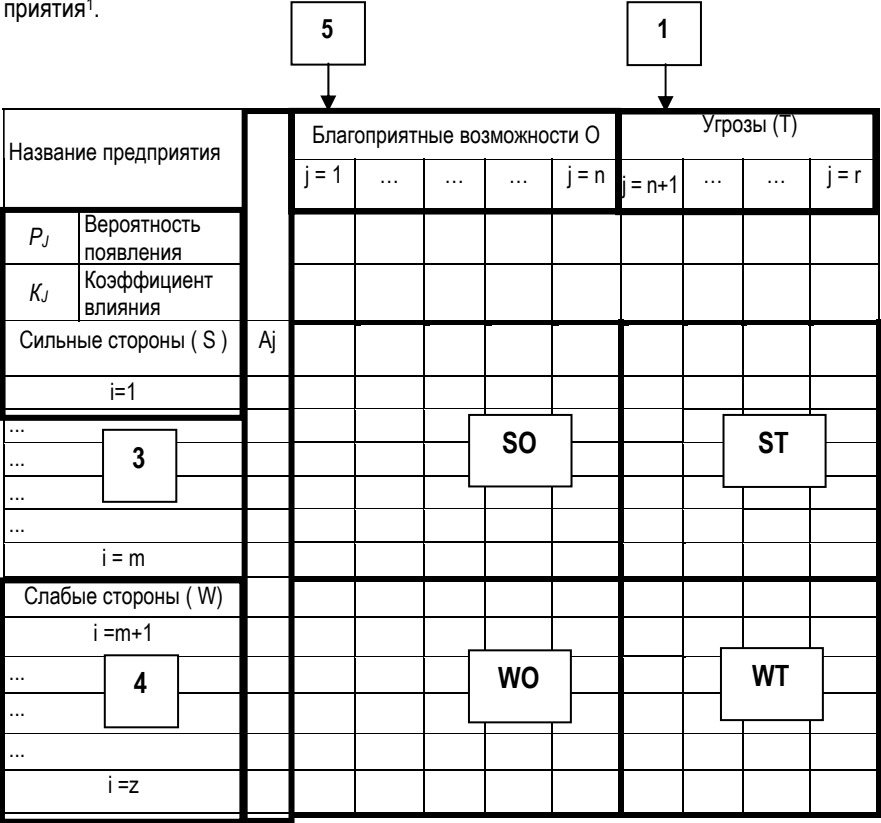


Рис. Модель проведения SWOT-анализа предприятия

В столбцах области 1 отображается перечень благоприятных возможностей, которые могут представиться в будущем, в столбцах области 2 - перечень факторов, представляющих угрозу для развития предприятия. В строках области 3 указывают-

ся сильные стороны предприятия, в строках области 4 - слабые стороны. В строке P_j отображается вероятность появления конкретных благоприятных возможностей и угроз (в пределах от 0 до 1), в строке K_j - значения коэффициента влияния на деятельность предприятия конкретных благоприятных возможностей или угроз.

В квадрантах SO, ST, WO, WT выставляются оценки (c_{ij}) влияния соответствующих факторов S и W на использование благоприятных возможностей или на защиту от опасности. Оценки в этих квадрантах должны выставляться без учета реальной интенсивности фактора для предприятия (это учтено в столбце A_j), т.е. производятся экспертные оценки влияния силы или слабости номинального идентифицированного фактора на отмеченные благоприятные возможности или угрозы.

Балльные оценки влияния факторов матриц экспертных оценок транспонируются по формуле: $C_{ij} = A_i \cdot P_j \cdot K_j \cdot c_{ij}$. Далее формируются матрицы оценки уровня возможностей, угроз, сильных и слабых сторон с учетом интенсивности факторов, вероятности их появления и коэффициента влияния.

На основании матриц дается интегрированная оценка предприятия:

$$\text{благоприятных возможностей: } O_j = \sum_{i=1}^m C_{ij}; \text{ угроз: } T_j = \sum_{i=m+1}^z C_{ij};$$

$$\text{сильных сторон: } S_i = \sum_{j=1}^n C_{ij}; \text{ слабых сторон: } W_i = \sum_{j=n+1}^r C_{ij}.$$

Таким образом, разработанная маркетинговая стратегия позволяет организации не только противостоять неблагоприятным воздействиям со стороны внешней среды в долгосрочной перспективе, но способствует повышению конкурентоспособности на рынке предоставляемых товаров и услуг. Применение информационных технологий и методов моделирования при ее разработке способствуют повышению точности производимых расчетов, значительному сокращению времени на принятие управленческих решений.

* * * *

¹ Тойменцева И.А., Сосунова Л.А. Экономико-математические методы выбора оптимальной стратегии управления предприятиями сферы услуг // Экономические науки. 2011. № 4 (77). С. 259-264.

А.А. Токарев
Самарский государственный
экономический университет

ПРОБЛЕМЫ ПОСТРОЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕПЕЙ ПОСТАВОК

Сейчас на рынке способны конкурировать не предприятия, а группы предприятий, участвующих в процессе добавления стоимости продукта и непосредственно взаимодействующие между собой. По заявлению *GartnerGroup*, эпоха конкуренции отдельных компаний сменилась эпохой конкуренции их цепей поставок.

В связи с этим можно определить основную задачу для российских предприятий - внутренняя и внешняя интеграция с целью повышения общей рентабельности.

Традиционно в нашей стране все субъекты экономической деятельности на микро- и макроуровне рассматриваются как обособленные единицы, выполняющие свои конкретные функции, - такой подход называется объектным. Здесь каждый элемент в цепочке добавления стоимости оптимизирует свою деятельность самостоятельно и стремится получить более выгодные условия участия в цепи поставок.

Для улучшения эффективности функционирования компания должна рассматриваться не просто как сложившаяся структура (как при объектном подходе), а как система взаимосвязанных бизнес-процессов, направленных на достижение стратегических, тактических или оперативных целей бизнеса. Такой подход называется процессным. Суть процессного подхода - открытость ("прозрачность") деятельности всех элементов цепи и измеримость общих целей. На сегодняшний момент процессная декомпозиция является более прогрессивным инструментом управления цепями поставок по сравнению с объектной декомпозицией.

Объектная декомпозиция отображает структуру цепи, деление на самостоятельные элементы; процессная - взаимосвязь между этими элементами. Процессы планируются так, чтобы общая эффективность цепочки поставок возрастала, даже несмотря на то, что какие-то отдельные элементы не достигали планов или несли большие потери.

Однако для нашей страны со сложившейся системой внутри- и межфирменных связей данный принцип реализовать трудно.

Во-первых, потому, что сложно перестроить существующую организационную структуру. В традиционных организационных структурах, построенных по функциональному признаку, полномочия и обязанности распределены и соответствуют типу выполняемой работы согласно специализации своего отдела (например отдел закупок, производственный отдел, отдел маркетинга.). Такой подход затрудняет любые межфункциональные процессы, так как каждое подразделение занято выполнением своей функции. Каждое подразделение имеет свой бюджет, свои планы и показатели. Кроме того, важную роль здесь играет и человеческий фактор. Необходимо показать начальникам подразделений выгодность осознания общих целей и работы в команде. Однако сюда накладывается еще одна проблема - отсутствие высококвалифицированных кадров - менеджеров высшего звена, обладающих необходимыми компетенциями.

Во-вторых, проектирование цепей поставок с точки зрения процессного подхода затруднено по таким объективным причинам, как географическая удаленность между экономическими субъектами и неразвитая и небезопасная транспортная инфраструктура, которая в условиях географической широты производства является чуть ли не основным фактором успешного взаимодействия и интеграции экономических субъектов. В этом случае для нашей страны наиболее удобна объектная декомпозиция цепей поставок, в то время как для запада, где концентрация производства велика, а удаленность потребления мала, целесообразнее будет использовать процессный подход.

Также построение эффективных цепей поставок требует наличия качественной и современной информационной инфраструктуры, в чем Россия опять отстает от Запада. По данным проекта *LogOnBaltic*, только 20% российских предприятий используют Интернет и электронную почту в деловой практике. В Европе этот показатель составляет 95%.

Одним из наиболее успешных примеров выстраивания эффективной цепи поставок в соответствии с современными концепциями можно считать пивоваренную компанию "Балтика".

Динамика развития компании (рост доли на рынке пива и улучшение операционной рентабельности с 27,3% в 2008 г. до 30% в 2010 г.) позволяет говорить о том, что даже сложная географически распределенная структура с численностью штатного персонала свыше 10 тыс. чел. не стала серьезным препятствием при построении эффективного бизнеса. Этого удалось добиться главным образом через согласование целей систем разного иерархического уровня (по вертикали) и подразделений одного уровня, связанных единым хозяйственным процессом (по горизонтали). В сотрудничестве с компанией "JMAC" был начат проект по усовершенствованию бизнес-процессов и созданию лучшей в отрасли цепочки поставок. Была разработана система ключевых показателей деятельности (*KPI*), которая каскадирует стратегические и тактические цели компании до необходимого уровня иерархии организационной структуры. Базируясь на дереве целей компании, органично встроенная в процесс стимулирования эта система обеспечивает мотивацию каждого сотрудника в улучшении общего результата. В настоящее время система *KPI* на "Балтике" охватывает первые четыре уровня управления, доходя до уровня начальников подразделений и ключевых менеджеров. Для остальной части сотрудников она более гибкая; точные цели в годовой перспективе и критерии их оценки формируются в рамках системы ежегодной оценки, ответственность за их логическую связь с показателями эффективности всей компании несет непосредственный руководитель.

Таким образом, российские предприятия не только формируют собственные цепи поставок, но и неизбежно вовлекаются в создание цепей поставок зарубежными контрагентами, что требует от наших компаний более прогрессивного подхода.

Е.В. Швецова

*Самарский государственный
экономический университет*

МОДЕЛИ ЛОГИСТИЧЕСКОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

Моделирование в логистике предполагает создание управляемого процесса или объекта с целью формализации и дальнейшего использования в деятельности предприятия.

Если говорить о моделях распределения, которые используют конкретные значения исходных данных, то желательно их использовать в подразделениях предприятий, занимающихся распределением. Другое направление моделирования - стохас-

тическое моделирование, где исходные данные задаются вероятностными характеристиками. Данное моделирование позволит учесть внешние факторы, влияющие на процесс распределения.

Детерминированность логистического моделирования распределения связана с повторяемостью операций, с наличием постоянных элементов распределительной логистики, и, следовательно, с возможностью стандартизации логистических операций. Это могут быть информационные, функциональные и другие стандарты, между которыми должны быть установлены подчиненность, согласованность и взаимосвязь.

Для использования детерминированной модели распределения внутри предприятия создается система взаимосвязанных стандартов. Между данными стандартами должны быть установлены взаимосвязь, зависимость и подчиненность.

Можно предложить трехуровневую систему логистической модели распределения. Высший уровень определяет постановку задачи, целевую функции, модели распределения. Средний уровень определяет степень подчиненности и взаимосвязи между подсистемами распределения. Нижний уровень базируется на специальных стандартах, включающих технический, стоимостной, информационный и т.д. функционал.

Однако применение логистических моделей распределения с конкретными исходными данными возможно только во внутренней среде предприятия. Такое ограничение крайне значимо, так как распределение направлено во внешнюю среду и здесь нельзя отказываться от стохастических моделей.

Алгоритм построения логистических моделей распределения, связанных с вероятностными характеристиками, можно представить следующим образом:

1. Формулируется постановка задачи логистического моделирования, которая включает цели и задачи.
2. Модель описывается, формализуется, что позволяет построить концептуальную модель распределения.
3. Разрабатываются требования к модели распределения.
4. Используя математический аппарат, модель представляют в формализованном виде.
5. Разрабатывается алгоритм обработки модели.
6. Проводится тестирование с использованием информационных технологий.
7. Проводится оценка полученных результатов.

При разработке стохастических моделей распределения наибольшую сложность представляет учет влияния огромного количества факторов на результат.

Проблемы использования данных моделей связаны в первую очередь с недостаточной и неточной информацией о деятельности предприятия в сфере распределения. Также можно отметить недостоверные количественные данные о факторах внешней и внутренней среды, влияющих на распределение. На предприятиях, связанных с задачами распределения, зачастую отсутствуют специализированные программные средства и квалифицированный персонал, заинтересованный в решении назревших вопросов.

Одно из направлений, позволяющих разрешить возникающие проблемы, - применение моделирования с использованием системы планирования и управления.

Основным достоинством системы планирования и управления деятельностью по распределению является то, что на основе настоящего положения по распределению имеется возможность провести прогноз на будущее. Это дает возможность избежать ошибок, оптимизировать весь комплекс работ по времени и минимизировать затраты на весь процесс распределения.

Моделирование с использованием систем планирования и управления позволяет:

1. Формировать план реализации комплекса работ по распределению.
2. Определять и использовать высвободившиеся ресурсы времени, кадровые, материальные, информационные и денежные ресурсы.
3. Управлять логистическими операциями по распределению с возможностью прогнозирования непредвиденных срывов.
4. Четко руководить всем комплексом работ по распределению с контролем выполнения работ исполнителями и ответственными руководителями соответствующих подразделений.

Фактически, деятельность всех подразделений, связанных с распределением, представляет собой целостную систему, включающую комплекс логистических функций и операций, направленных на достижение поставленной цели.

Сетевая модель планирования и управления позволит оптимизировать параметры процесса распределения по времени, стоимости и количеству исполнителей. В этом случае предприятию удастся избежать незапланированных ситуаций, предугадать непредвиденные события и продолжать деятельность по распределению согласно одному из главных принципов логистики - минимизации затрат.

О.В. Юдакова

*Самарский государственный
экономический университет*

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ В ТОВАРНОЙ ПОЛИТИКЕ ПОСРЕДНИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Необходимость оптовых фирм в каналах распределения определяется прежде всего тем, что они выполняют функции, увеличивающие ценность товара.

Важнейшим фактором, оказывающим влияние на формирование ассортимента, является тип торгового предприятия, его специализация, месторасположение. Путем установления ассортимента фирма определяет специализацию и концентрацию своей деятельности; обеспечивает заданными объемами производства поставщиков; разрабатывает ассортиментную программу загрузки их производств, сбыта готовой продукции.

Формирование ассортимента товаров должно базироваться на следующих принципах:

- 1) отражение в ассортименте особенностей спроса обслуживаемых и потенциальных потребителей товаров;

- 2) обеспечение комплектности в выборе и закупке товаров покупателями;
- 4) обеспечение достаточной полноты и устойчивости ассортимента товаров;
- 5) составление перечня незаменимых и трудно заменимых товаров;
- 6) определение круга взаимозаменяемых товаров.

Большое значение в процессе управления ассортиментом товаров имеет ценовой фактор. Ассортимент товаров торгового предприятия должен включать товары различных уровней цен, учитывающих платежеспособность отдельных категорий покупателей.

Процесс разработки ассортимента товаров происходит в два этапа:

1) первый этап предусматривает установление группового ассортимента, т.е. перечня групп товаров, подлежащих реализации торговым предприятием, с указанием суммы или удельного веса каждой группы в общем объеме товарооборота;

2) второй этап определяет внутригрупповой (детальный) ассортимент, т.е. номенклатуру конкретных товаров и их разновидностей в пределах каждой товарной группы.

Формирование товарного ассортимента тесно связано с образованием, хранением и управлением товарными запасами организаций оптовой торговли.

Рассмотрим особенности процесса формирования товарного ассортимента для оптово-посреднического предприятия ООО "Мега".

ООО "Мега" предлагает широкий ассортимент торгового оборудования для продажи продовольственных и промышленных товаров. В связи с тем, что более половины всего объема реализации торгового оборудования составила доля объема продаж холодильного оборудования за 2010-2012 гг., остановимся более подробно на его характеристике.

Начиная рассматривать данный вид оборудования, необходимо остановиться на некоторых вопросах классификации.

В действующем в РФ Межгосударственном стандарте ГОСТ 23833-95 "Оборудование холодильное торговое" четко определено, что по температурному режиму полезного объема все ТХО (торговое холодильное оборудование) подразделяется на пять групп: 1) низкотемпературное оборудование Н(Л) - температура в полезном объеме не выше 18°C; 2) среднетемпературное оборудование С(М) с режимом (0...+7°C); 3) среднетемпературное оборудование Сн с режимом (-6...+6°C); 4) высокотемпературное оборудование В (Н) с режимом (+1...+10°C); 5) витрины с комбинированным режимом.

Все многообразие моделей ТХО, в частности витрин, можно поделить на три категории: эконом-, бизнес-класс и класс люкс. Устоявшихся правил, точно определяющих принадлежность модели витрины к определенному классу, не существует. Каждый из производителей или поставщиков оборудования проводит свою собственную градацию.

ООО "Мега" реализует холодильное оборудование всех температурных режимов, предусмотренных в Межгосударственном Стандарте "Оборудование холодильное торговое" ГОСТ 23833-95, поэтому проведем маркетинговый анализ товарного ассортимента.

В таблице представлены данные анализа ассортимента предприятия за рассматриваемый период.

Анализ ассортимента холодильного оборудования ООО "Мега"

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2012 к 2011 г. %	2011 к 2010 г., %	2012 к 2010 г., %
Широта ассортимента	5	5	5	100	100	100
Глубина ассортимента	17	19	17	112	89	100
Насыщенность ассортимента	101	87	87	94	92	86
Коэффициент полноты ассортимента	0,40	0,28	0,29	70	104	73
Коэффициент устойчивости ассортимента	0,43	0,34	0,37	79	109	86

Анализ таблицы позволяет сделать выводы о том, что при постоянной широте ассортимента за рассматриваемый период глубина его в 2012 г. по сравнению с 2011 увеличилась на 12% в основном из-за возросшего спроса на морозильные ванны. Вместо устаревших холодильных шкафов серии "Совиталпродмаш" появились новые модели серий "VESTFROST" и "CARAVELL", что позволило увеличить продажи данной группы оборудования на 30%.

Полнота ассортимента за рассматриваемый период возросла на 3%, что обусловлено стремлением организации иметь больший складской запас с целью более полного удовлетворения потребностей покупателей. Устойчивость ассортимента повысилась за рассматриваемый период на 7%. Это объясняется тем, что при снижении номенклатуры товара фирме легче обеспечить полноту ассортимента.

Таким образом, тип и специфика хозяйственной деятельности оптового посредника определяют характерные особенности его товарной политики, а именно маркетинговые инструменты позволяют управлять ею в соответствии с меняющимися требованиями рынка.

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК В УСЛОВИЯХ ВВЕДЕНИЯ В ДЕЙСТВИЕ НОРМ И ПРАВИЛ ВТО

Г.Д. Адырхаева

*Самарский государственный
экономический университет*

ИЗМЕНЕНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в 2008-2012 гг. позволила стабилизировать производственный потенциал, повысить инвестиционную привлекательность отрасли, создать необходимые условия для увеличения производства продукции сельского хозяйства и улучшить финансово-экономическое состояние сельскохозяйственных товаропроизводителей региона. Сельское хозяйство становится инвестиционно-привлекательной сферой.

Производство зерна, мяса и молока составляют основу агропродовольственного сектора, обеспечивая население продуктами первой необходимости. От состояния и конкурентоспособности этих отраслей зависит продовольственная безопасность страны и ее роль на внешнем рынке.

В достаточно сложном положении оставалось сельскохозяйственное производство. Рентабельность сельскохозяйственных организаций в РФ по всей деятельности без субсидий за этот период колебалась в пределах от - 5 до +5%, а с субсидиями - от 8 до 15% (см. рисунок).

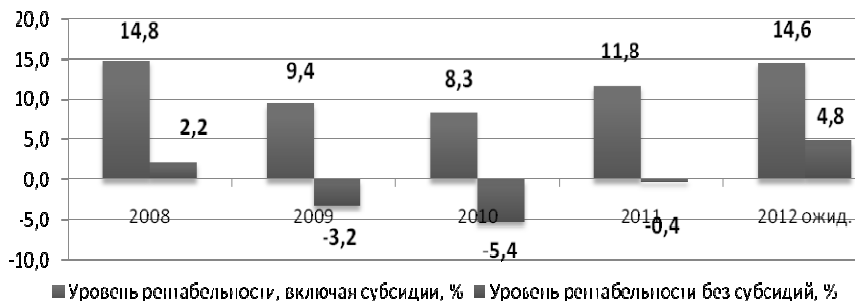


Рис. Рентабельность сельскохозяйственных организаций в РФ, %

В состоянии отечественного сельскохозяйственного производства обозначились положительные тенденции. Прекратился имевший место в предшествующее десятилетие резкий спад численности поголовья всех видов сельскохозяйственных животных. Введено вновь и реконструировано свыше 2000 животноводческих и птицеводческих помещений, что положило начало широкой технологической модернизации отрасли. На обновленных производственных мощностях произведено дополнительно около 700 тыс. т молока и более 1 млн т мяса всех видов. Продолжают сохраняться проблемы в скотоводстве: общий объем производства молока в 2012 г. по сравнению с началом реализации госпрограммы не увеличился, несмотря на рост продуктивности дойного стада. На дополнительно введенных мощностях произведено пока только 14,9 тыс. т мяса крупного рогатого скота, что несопоставимо с произведенными финансовыми затратами.

Повышение темпов роста цен на удобрения и энергоресурсы относительно цен на сельскохозяйственную продукцию повлияло на сохранение низкого уровня рентабельности производства продукции растениеводства, рост объемов производства сахарной свеклы и масличных культур в 2011 г. повлек за собой снижение уровня закупочных цен (табл. 1).

Таблица 1

Экономическая эффективность производства продукции растениеводства в РФ

Показатель	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Зерновые и зернобобовые						
Себестоимость 1 ц, руб.	304,0	334,0	336,0	399,0	414,0	517,1
Цена реализации 1 ц, руб.	446,0	451,0	368,0	439,0	503,0	653,6
Уровень рентабельности, %*	46,6	35,4	9,3	10,1	21,4	26,4
Масличные культуры						
Себестоимость 1 ц, руб.	504,0	551,0	606,0	822,0	678,0	815,6
Цена реализации 1 ц, руб.	1009	862	907	1521	1012	1377
Уровень рентабельности, %*	100,2	56,4	49,6	85,1	49,3	68,9
Сахарная свекла						
Себестоимость 1 ц, руб.	97,0	98,0	120,0	160,0	108,0	127,4
Цена реализации 1 ц, руб.	102,0	111,0	167,0	204,0	142,0	144,8
Уровень рентабельности, %*	4,7	13,6	39,7	27,4	32,1	16,1

* Без учета субсидий.

Проблемами развития растениеводства являются: снижающееся плодородие почвы, низкий уровень внесения удобрений и применения средств защиты растений,

неполное использование земельных угодий, нарушение систем земледелия в отдельных регионах (систем севооборотов, сроков сортосмены и сортообновления), недостаток мощностей картофелехранилищ и плодо- и овощехранилищ, отсутствие согласованности в развитии подотраслей растениеводства, животноводства и перерабатывающей промышленности, приводящее к потерям продукции и снижению ее конкурентоспособности.

Производство основных видов продуктов животноводства в натуральном выражении за 20 лет сократилось, в 1990-е гг. РФ потеряла 60% объема производства мяса всех видов. В 2012 г. в хозяйствах всех категорий РФ произведено скота и птицы 8090,3 тыс. т (в убойном весе), молока - 31 830,9 тыс. т, яиц - 42 033 млн шт.

Основными производителями мяса крупного рогатого скота являются хозяйства населения, их доля в общем объеме производства составляет 61,9%, сельскохозяйственные организации производят только 32,5%.

Сельскохозяйственные организации занимаются производством свинины (62,3% общего объема), мяса птицы (89,8% общего объема) и яиц (78,0% общего объема).

Примерно одинаковое количество молока производится и в сельскохозяйственных организациях, и в хозяйствах населения.

Доля крестьянских (фермерских) хозяйств в производстве продукции животноводства незначительна.

Наиболее крупные производители продукции животноводства в 2012 г:

- скота и птицы на убой - Белгородская область (11,4%) и Краснодарский край (4,8%);

- молока - Республика Татарстан (5,9%), Республика Башкортостан (5,4%), Алтайский край (4,5%), Краснодарский край (4,3%);

- яиц - Ленинградская область (7,4%), Ростовская область (4,2%), Краснодарский край (4,0%).

Производство мяса крупного рогатого скота на убой является убыточным. Основной причиной невысокого уровня рентабельности мяса птицы является увеличение тарифов на электроэнергию, составляющую высокий удельный вес в структуре себестоимости, и рост цен на зернофураж. Наиболее рентабельным является производство мяса свиней (табл. 2).

Таблица 2

**Экономическая эффективность производства мяса
в сельскохозяйственных организациях РФ***

Показатель	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Мясо крупного рогатого скота						
Себестоимость 1 ц реализованной продукции, руб.	5260	6206	5406	7974	9068	9645
Цена реализации 1 ц, руб.	4047	4581	4147	5666	6859	7727
Уровень рентабельности реализации, %	-23,1	-26,2	-23,3	-28,9	-24,4	-19,9

Показатель	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Мясо свиней						
Себестоимость 1 ц реализованной продукции, руб.	4865	5744	5731	5794	6374	6481
Цена реализации 1 ц, руб.	4979	6354	7104	7066	7829	8370
Уровень рентабельности реализации, %	2,4	10,6	24,0	22,0	22,8	29,1
Мясо птицы всех видов						
Себестоимость 1 ц реализованной продукции, руб.	3952	4696	4766	4904	5269	5536
Цена реализации 1 ц, руб.	4448	5017	5601	5504	5804	6296
Уровень рентабельности реализации, %	12,5	6,8	17,5	12,2	10,2	13,7

* Включая промпереработку.

В результате разбалансированности материальных, трудовых и биологических ресурсов растет себестоимость молока, уровень рентабельности производства молока снижается (табл. 3).

Таблица 3

**Экономическая эффективность производства молока
в сельскохозяйственных организациях РФ***

Показатель	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Себестоимость 1 ц реализованной продукции, руб.	751	945	969	1131	1290	1280
Цена реализации 1 ц, руб.	886	1115	1017	1338	1486	1435
Уровень рентабельности реализации, %	18,0	17,9	5,0	18,3	15,2	11,9

* Включая промпереработку.

Источник: данные Минсельхоза.

Основными проблемами в мясном животноводстве выступают: убыточность производства мяса крупного рогатого скота, что ограничивает возможности привлечения инвестиций и расширения производства говядины, низкий уровень комплексной интеграции и кооперации производителей мяса крупного рогатого скота с переработчиками, комбикормовыми заводами, торговыми сетями в единый технологический комплекс.

Основными проблемами в молочном животноводстве являются: низкий уровень продуктивности коров, особенно в малых формах хозяйствования, из-за недостаточного уровня технической и технологической оснащенности, неразвитость специализации и кооперации, что приводит к убыточности отрасли и ее непривлекательности для инвесторов.

Основные причины сокращения поголовья скота и птицы и снижения их продуктивности - переход на рыночные отношения, разбалансирование отраслей народного хозяйства в результате того, что старая система их взаимодействия оказалась

разрушена, а новая еще не возникла. Дальнейшие перспективы животноводства во многом связаны с созданием более совершенной рыночной системы взаимодействия между отраслями экономики.

Пищевая и перерабатывающая промышленность является системообразующей сферой экономики АПК страны, формирующей агропродовольственный рынок, продовольственную безопасность нашей страны.

Динамика производства основных видов продукции пищевой промышленности имеет положительный характер, за исключением цельномолочной продукции, производства крупяных изделий, плодоовощных консервов.

В АПК неэффективно работает цепочка "производство-переработка-реализация" продукции. В розничной цене 1 кг муки сфера обращения составляет около 50%, а доля сельхозпроизводителя менее четверти.

Объемы произведенной отечественной продукции не обеспечивают достижения пороговых значений, обозначенных в Доктрине продовольственной безопасности.

Приоритетом агропродовольственной политики в пищевой и перерабатывающей промышленности при выполнении Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 гг. является импортозамещение, особенно в условиях вступления России в ВТО.

Г.Д. Адырхаева, М.В. Китаева
*Самарский государственный
экономический университет*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Под влиянием системных проблем общероссийского масштаба, обусловленных структурными изменениями экономики страны, произошло серьезное снижение ресурсного обеспечения сельскохозяйственного производства и сокращение производства сельскохозяйственной продукции в Самарской области.

Негативное воздействие на развитие отрасли оказали также последствия мирового финансового кризиса 2008-2009 гг. и аномальных агроклиматических условий 2009-2010 гг.

Производство зерна в хозяйствах всех категорий в 2010 г. по сравнению с 2009 г. сократилось в 2,3 раза, что негативно отразилось на объемах заготовки кормов и поголовье животных.

Реализация Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы позволила стабилизировать производственный потенциал, повысить инвестиционную привлекательность отрасли, создать необходимые условия для увеличения производства продукции сельского хозяйства и улучшить финансово-экономическое состояние сельскохозяйственных товаропроизводителей региона.

Сельское хозяйство становится инвестиционной и инновационной привлекательной сферой. Объем кредитования сельхозтоваропроизводителей вырос с 5,5 млрд руб. в 2009 г. до 8,1 млрд руб. в 2011 г. По итогам 2011 г. прибыль сельскохозяйственных организаций по результатам всей хозяйственной деятельности (с учетом субсидий) составила 2,1 млрд руб., рентабельными являлись 81% организаций.

С 2010 г. наблюдается тенденция роста поголовья крупного рогатого скота в хозяйствах всех категорий. За 2011 г. оно увеличилось на 11,3 тыс. голов (5,6 %), в том числе коров - на 3,5 тыс. голов (3,4 %). В сельскохозяйственных организациях поголовье крупного рогатого скота возросло на 2,6 тыс. голов, в том числе коров на 1,6 тыс. голов.

Особое развитие получили муниципальные районы, взявшие курс на инновационное развитие молочного скотоводства: Иса克林ский, Кошкинский, Ставропольский, Безенчукский. Доля сельскохозяйственных организаций Иса克林ского района в областном производстве молока в 2011 г. составила 13,14%, Кошкинского - 11,4%, Ставропольского - 11%, Безенчукского - 8,25%.

Особое внимание уделяли сельскохозяйственные организации Иса克林ского района строительству и реконструкции животноводческих помещений, доля сельскохозяйственных организаций в структуре поголовья коров с 1995 г. до 2012 г. увеличилась с 69,8 до 73,5%, сократилось поголовье коров с 7,4 до 3,7 тыс. голов, но производство молока сократилось с 17,5 до 16,6 тыс т, или на 5,1%, продуктивность коров увеличилась с 2337 до 4545 кг, или 1,95 раза. При этом в условиях сокращения поголовья коров сохраняется стабильность производства молока за счет увеличения продуктивности коров в результате обновления породного состава стада и внедрения новых технологий его содержания и кормления в рамках реализации отраслевой программы.

В Самарской области в сельскохозяйственных организациях в 2011г. по сравнению с 1995г. сократилось производство молока в 3,27 раза. С 2000 г. наблюдается ежегодный рост молочной продуктивности: так, в 2011 г. надой молока на одну среднелетовую корову составил 4011 кг, что выше уровня 2000 г. на 1801 кг (или на 80,4%), последние годы характеризуются стабильностью поголовья коров.

В Иса克林ском районе по инновационным технологиям работают крупные сельскохозяйственные предприятия: так, в трех предприятиях поголовье коров составляет более 400 голов (ООО "Тафко" - 530 голов, СПК "Коммунар" - 470 голов, ООО СХП "Два Ключа" - 405 голов) и в трех более 300 голов (СПК "Красная Звезда" - 350 голов, СПК "Новая жизнь" - 340 голов, СПК "Новый путь" -335 голов), на данных предприятиях сконцентрировано 66% коров (табл. 1).

Таблица 1

**Поголовье крупного рогатого скота в сельскохозяйственных организациях
Иса克林ского района на конец 2012 г., голов**

Наименование организации	Крупный рогатый скот	В том числе:	
		коровы	молодняк КРС
СПК "Новый путь"	854	335	519
СПК "Красная Звезда"	746	350	396
СПК "Коммунар"	1064	470	594
СПК им. Калинина	658	220	438

Наименование организации	Крупный рогатый скот	В том числе:	
		коровы	молодняк КРС
СПК им. Чапаева	104		104
СПК "Новая жизнь"	891	340	551
ООО "Тафко"	1056	530	526
ООО "Авангард"	309	200	109
ООО СХП "Луч"	573	195	378
СПК "Заря"	529	250	279
ООО СХП "Самсоновское"	310	125	185
ООО СХП "Два Ключа"	1212	405	807
СПК "Сургут"	485	180	305
СПК "Восток"	286		286
СПК "Вечканово"	104	69	35
Всего по району	8895	3669	6601

Доля крупных производителей молока составила в 2012 г. 67,5%. Лидерами по продуктивности коров являются ООО СХП "Луч" (6117 кг), СПК им. Калинина (5786 кг), ООО СХП "Самсоновское" (5367 кг), СПК "Новая жизнь" (5262 кг), СПК "Красная Звезда" (5207 кг) (табл. 2).

Таблица 2

**Производство молока в сельскохозяйственных организациях
Иса克林ского района в 2012 г.**

Наименование организации	Производство молока, ц	Удельный вес производ- ства молока, %	Надой молока на 1 среднего- довую корову, кг
СПК "Новый путь"	13 802	8,3	4120
СПК "Красная Звезда"	17 911	10,8	5207
СПК "Коммунар"	22 252	13,4	4734
СПК им. Калинина	12 672	7,6	5786
СПК им. Чапаева			
СПК "Новая жизнь"	17 892	10,8	5262
ООО "Тафко"	21 440	12,9	4045
ООО "Авангард"	603	0,4	1040
ООО СХП "Луч"	11 928	7,2	6117
СПК "Заря"	10 571	6,4	4228
ООО СХП "Самсоновское"	5421	3,3	5367
ООО СХП "Два Ключа"	18 800	11,3	4642
СПК "Сургут" "	8106	4,9	4503
СПК "Восток"	2799	1,7	1971
СПК "Вечканово"	1684	1,0	2441
Всего по району	165 881	100,0	4544

Для дальнейшего развития молочного скотоводства необходимо наряду со строительством новых молочных комплексов и породного обновления стада создать устойчивую кормовую базу, повысить уровень технической и технологической оснащенности в других хозяйствах, развивать специализацию и кооперацию, что приводит к повышению эффективности отрасли и ее привлекательности для инвесторов.

В результате разбалансированности материальных, трудовых и биологических ресурсов растет себестоимость молока, что оказывает влияние на уровень рентабельности производства.

В расчете на 1 корову производственные затраты составили в 2012 г. 50 931 руб.

В структуре затрат наибольшую долю занимают затраты на корма - 44,7%, преобладают корма собственного производства, оплата труда с отчислениями на социальные нужды - 25,6% (табл. 3).

Таблица 3

**Состав и структура затрат в молочном скотоводстве
в сельскохозяйственных организациях Иса克林ского района в 2012 г.**

Показатель	Средне годовое поголовье, голов	Затраты всего	В том числе:					
			оплата труда с отчислениями на социальные нужды	корма всего	из них собств. производства	электроэнергия	нефтепродукты	содержание основных средств
Молочное скотоводство. тыс. руб.	3650	185 899	47 514	83 110	77 228	8133	5040	13 624
Структура затрат, %		100	25,6	44,7	41,5	4,4	2,7	7,3
В расчете на 1 корову, руб.		50 931	13 017	22 770	21 158	2228	1380	3733
В расчете на 1 ц молока, руб.		1022,1	261,2	456,9	424,6	44,7	27,7	74,9

Сдерживающим фактором повышения производительности труда в сельском хозяйстве является низкий уровень оплаты труда работников, занятых в молочном производстве: так, среднемесячная заработная плата составила 7690 руб., что значительно ниже, чем в среднем по всем видам экономической деятельности.

На финансовые результаты деятельности сельскохозяйственных организаций Иса克林ского района основное влияние продолжает оказывать рентабельность производства продукции животноводства.

Уровень рентабельности реализации молока в сельскохозяйственных организациях в 2012 г. без субсидий составил 26,8, с учетом субсидий - 62,6% (табл. 4).

Таблица 4

**Экономическая эффективность реализации молока
в сельскохозяйственных организациях Иса克林ского района**

Показатель	2012 г.
Полная себестоимость 1 ц, руб.	1033,1
Реализационная цена 1 ц, руб.	1310,1
Прибыль на 1 ц, руб.	277
Уровень рентабельности без субсидий, %	26,8
Получено субсидий на 1 ц, руб.	369,85
Прибыль на 1 ц с учетом субсидий, руб.	646,8
Уровень рентабельности с учетом субсидий, %	62,6
Удельный вес субсидий в затратах на реализованную продукцию, %	25,5
Удельный вес субсидий в выручке от реализованной продукции, %	22,6

Ежегодный рост цен и тарифов на материально-технические ресурсы, поставляемые для обеспечения сельскохозяйственного производства при относительно низких темпах увеличения закупочных цен сдерживает рост рентабельности производства молока и ставит сельскохозяйственные организации в жесткие условия хозяйствования, когда необходимо соблюдать технологию содержания, кормления и вести грамотную экономическую политику.

Л.А. Акимова

*Самарский государственный
экономический университет*

РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Отрасль сельского хозяйства отличается высокой степенью зависимости от множества внешних факторов: погодных условий, степени государственной поддержки, рыночной конъюнктуры и т.д. И если показатели эффективности производства, сложившиеся в целом по отрасли за ряд лет, указывают на определенную тенденцию развития, то динамика показателей по конкретным сельскохозяйственным организациям с трудом поддается анализу.

Для анализа эффективности деятельности сельскохозяйственных организаций за период с 2006 по 2011 гг. были отобраны юридические лица, являющиеся коммерческими организациями в соответствии с Общероссийским классификатором организационно-правовых форм. В качестве определяющих критериев были выбраны: показатель чистой прибыли, характеризующий полученный в ходе финансово-хозяйственной деятельности эффект, находящийся в распоряжении организации, а также чистая рентабельность активов, как показатель эффективности всей деятельности. Данные показатели были выбраны критериями эффективности финансово-хозяйственной деятельности, так как в процессе их расчета учитываются результаты

не только производственного этапа, но и сбыта произведенной продукции, как завершающей стадии бизнеса, что актуально в условиях рыночной экономики (рис. 1).

В ходе анализа сельскохозяйственные организации были разделены на 3 категории по показателю чистой прибыли (ЧПр) на конец отчетного года: убыточные - закончившие финансовый год с убытками (ЧПр<0), пограничные (ЧПр=0) и прибыльные, по итогам финансового года имеющие в распоряжении чистую прибыль (ЧПр>0).

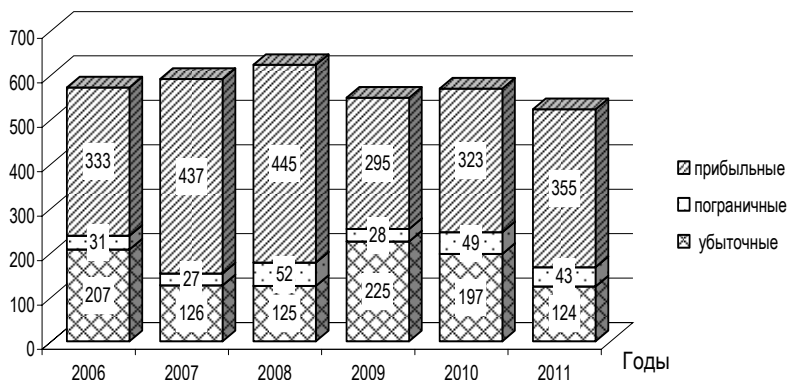


Рис. 1. Группировка сельскохозяйственных организаций по результатам финансово-хозяйственной деятельности

За анализируемые 6 лет отмечается нестабильность в результатах деятельности сельскохозяйственных организаций, сопряженная с природно-климатическими условиями. С 2006 по 2008 гг. отмечается явная тенденция повышения количества и доли прибыльных предпринимательских структур, в то время как 2009 и 2010 гг. оказались неблагоприятными более чем для трети сельскохозяйственных организаций, и, соответственно, 225 и 197 СХО закончили финансовый период с убытками. В 2011 г. ситуация снова начала меняться в положительную сторону: возросло количество и удельный вес прибыльных организаций (рис. 2).

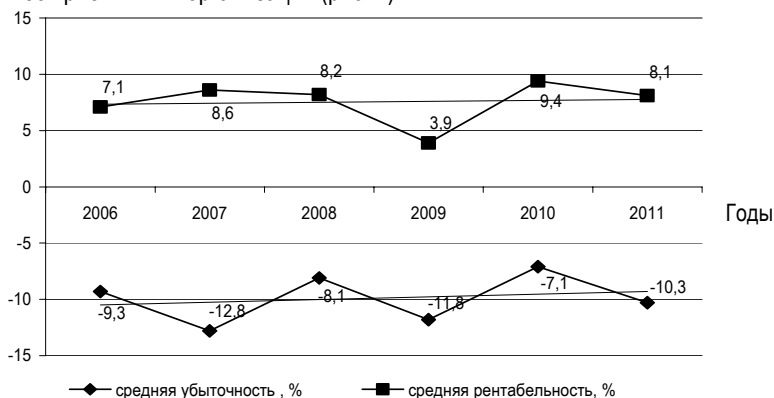


Рис. 2. Средние показатели убыточности и рентабельности по всей совокупности анализируемых организаций

Средний показатель чистой рентабельности (ЧР), рассчитанный как отношение показателя чистой прибыли (убытка) к стоимости имущества в распоряжении организации на конец года, в динамике свидетельствует о снижении дифференциации между категорией прибыльных и убыточных организаций, в основном благодаря тому, что средняя убыточность в категории неблагоприятных предпринимателей стремится к нулевой отметке.

Внутри классификационных совокупностей прибыльных и убыточных СХО была произведена группировка предпринимательских структур в зависимости от показателя чистой рентабельности. Среди убыточных СХО выделено 4 группы (рис. 3).

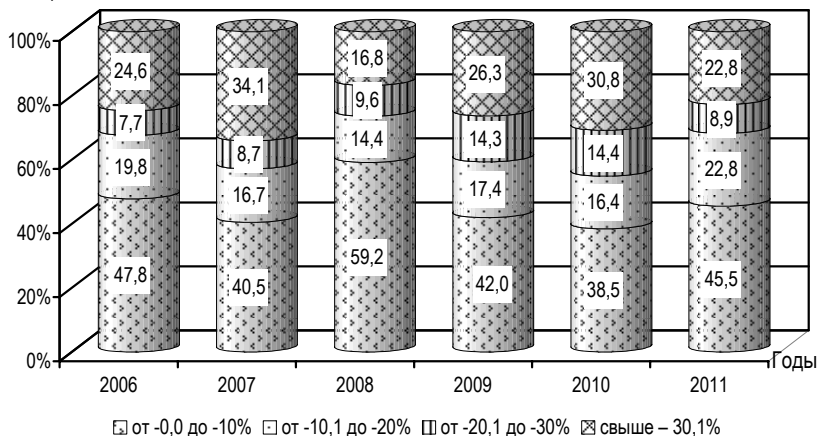
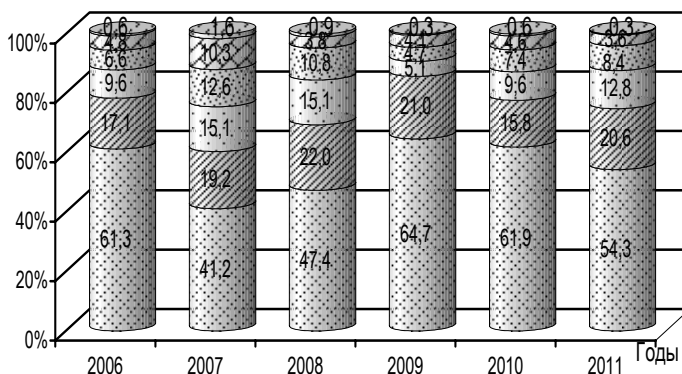


Рис. 3. Группировка убыточных сельскохозяйственных организаций

Наиболее многочисленной на протяжении всего анализируемого периода остается 1 группа убыточных предприятий с низкой степенью убыточности ($-10 < ЧР < 0$). Средний уровень убыточности по данной группе в 2011 г. составил 3,7%, т.е. на каждый рубль имеющихся в распоряжение организации активов на конец года приходилось около 4 коп. убытков. Учитывая рискованность сельскохозяйственного производства, можно утверждать, что организации способны справиться с подобной ситуацией, если убыточность не является постоянным результатом деятельности на протяжении нескольких лет. Более негативной тенденцией является увеличение доли 4-й группы ($ЧР < -30,1\%$), средняя убыточность которой составила в 2011 г. 132%. Высокая степень убыточности свидетельствует о неспособности данных организаций отвечать по своим обязательствам, невозможности воспользоваться кредитными ресурсами и полноценно осуществлять предпринимательскую деятельность в дальнейшем. При этом стоимость активов в распоряжении данных организаций не покрывает убытки, полученные в результате деятельности.

Среди прибыльных организаций также была произведена группировка по значению показателя чистой рентабельности, в результате которой образовано 6 групп (рис. 4).



□ от 0,0 до 10% ▨ от 10,1 до 20% □ от 20,1 до 30% ▩ от 30,1 до 50% ▤ от 50,1 до 100% ▥ выше 100,1%

Рис. 4. Группировка прибыльных сельскохозяйственных организаций

Первая группа с низким уровнем рентабельности до 10% занимает наибольший удельный вес в структуре прибыльных СХО (от 41,2 до 61,9%). Средняя рентабельность данной группы организаций составляет в 2011 г. лишь 3,3%, т.е. большинство субъектов аграрного производства если не убыточно, то низкорентабельно. В более благополучные годы, такие как 2007, 2008 и 2011, увеличивался удельный вес 2 и 3 групп, а также увеличивалось число СХО с максимальной рентабельностью более 100%. Анализ состава 5 и 6 групп в динамике показал, что рентабельность деятельности субъектов аграрного предпринимательства выше 50% - явление в большей степени случайное, так как закрепить и улучшить столь высокий результат финансово-хозяйственной деятельности на протяжении анализируемого периода не удалось ни одному субъекту аграрного предпринимательства. В связи с названными причинами особый интерес для исследования представляют наиболее стабильно развивающиеся субъекты аграрного предпринимательства, входящие в 2, 3 и 4 группы. Вторая группа характеризуется рентабельностью деятельности в пределах от 10,1 до 20%, что для отрасли сельского хозяйства является приемлемым показателем. Удельный вес данной группы СХО составлял от 13,5 до 22%, средняя рентабельность в 2011 г. сложилась на уровне 14,1%. В числе 74 СХО, вошедших в данную группу в 2010 г., 62 специализировались на производстве растениеводческой продукции и лишь 12 - животноводческой.

Третья группа включает совокупность субъектов аграрного предпринимательства, рентабельность деятельности которых находится в границах между 20 и 30%. Удельный вес данной группы в период с 2006 по 2010 гг. колеблется от 5,1 до 15,1%. Средняя рентабельность деятельности, сформировавшаяся внутри рассматриваемой совокупности, составляет в 2011 г. 23,4%, при этом группа практически полностью состоит из субъектов, специализирующихся на производстве продукции растениеводства.

Четвертая группа (30,1 < ЧР < 50%) сформирована, аналогично третьей, за счет организаций растениеводческой специализации, основная часть которых является

микропредприятиями. Средняя рентабельность деятельности внутри группы в 2010 г. равна 38,8%. Показатели эффективности деятельности субъектов аграрного предпринимательства, вошедших в 3 и 4 группы, достаточно высокие для отрасли сельского хозяйства.

Произведенный локальный анализ предназначен для исключения из дальнейшего исследования убыточных сельскохозяйственных организаций. Сравнение состава каждой из групп на протяжении анализируемого периода с 2006 по 2011 г. позволило отметить ряд сельскохозяйственных организаций различной специализации, типов и организационно-правовых форм, сохранивших или повысивших результаты финансово-хозяйственной деятельности. На основании полученных результатов возможно более детальное и комплексное изучение деятельности успешных субъектов предпринимательства с целью выявления факторов их успеха.

В.А. Балашенко, Е.А. Калининко

*Самарская государственная
сельскохозяйственная академия*

РАЗВИТИЕ КООПЕРАЦИИ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ УСТАВНОГО КАПИТАЛА (ПАЕВОГО ФОНДА) В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ РЕГИОНА: ТЕОРИЯ, ПРАКТИКА И МЕТОДОЛОГИЯ

Кооперативы имеют преимущества в получении государственных субсидий, поскольку решаются ими поистине жизненно важные задачи государственного масштаба. Несмотря на быстрый рост и фундаментальные изменения в бизнес-сообществе, сельскохозяйственные кооперативы в США продолжают играть важную экономическую роль в сельскохозяйственных и пищевых продуктовых цепочках, так как фермеры и ранчеры интегрированы в межотраслевые связи¹. Несколько важных факторов могут помочь объяснить успешную эволюцию сельскохозяйственных кооперативов в США, включая коллективное предпринимательство фермеров, благоприятное общественное мнение обеспечивало поддержку в окружающей среде, лидеры высказывали положительное мнение по изменению кооперативной структуры и стратегии, информационной асимметрией и спецификацией активов. В качестве примера можно привести следующее, что члены молочного кооператива могут инвестировать в оборудование для хранения и переработку, избегая ситуаций резкого колебания цен в сторону понижения и устраняя недостатки по реализации скоропортящейся продукции².

По мнению авторов необходимо активизировать работу по реализации пилотных проектов в Самарском регионе. Для этого следует развивать **научно-инновационные кооперативы**, представляющие собой внедренческие образования, целью которых должно стать оказание консалтинговых услуг в АПК и осуществление пилотных проектов, направленных на модернизацию агробизнеса и развития

сельских территорий, а также повышение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции и продовольствия. Основой системы информационного обеспечения научно-инновационного кооператива в сфере сельского хозяйства является информация о состоянии и тенденциях развития государственного информационного обеспечения федеральных органов исполнительной власти, осуществляющего функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в агропродовольственной системе, федерального органа исполнительной власти, осуществляющего функции по формированию официальной статистической информации. Анализ структуры и размеров паевых фондов кооперативов агробизнеса, в которых учредителями являются сельскохозяйственные товаропроизводители и их партнеры, показал, что проблема реализации трех названных функций далека от рационального решения. Основными недостатками сложившейся практики являются следующие³:

1. Размер паевого фонда формируется исходя из принципа минимизации затрат учредителей, что является недостатком для формирования материальной базы, привлечения кредиторов.

2. В связи с отсутствием у большинства хозяйствующих субъектов свободных денежных средств структура паевого фонда формируется на принципе внесения имущества (основных производственных фондов и материальных оборотных средств) в том ассортименте, которым фактически располагают учредители. Такой подход является основой несбалансированности и неэффективности использования имущества кооператива.

3. При формировании паевого фонда за счет внесения в него материальных средств часто не проводится денежная оценка имущества в сложившихся рыночных условиях при обязательном участии в такой оценке ассоциированных членов.

Проведенный анализ по данным 2006 г. по региону показывает, что наибольший уставный капитал сосредоточен в государственных унитарных предприятиях, составляя 49,28%, и это при том, что их удельный вес в структуре по организационно-правовым формам сельскохозяйственных предприятий равен 2,4%. Наибольший удельный вес при структуризации сельскохозяйственных предприятий по организационно-правовым формам составляют общества с ограниченной ответственностью 50,9%, однако удельный вес в уставном капитале данных категорий предприятий составляет лишь 15,48%⁴.

Данные образования являются косвенными методами государственного регулирования и в рамках зеленой корзины ВТО представляют собой действенный инструмент государственной аграрной политики. Одной из главной целью научно-инновационных кооперативов должно стать осуществление пилотных проектов в агросфере региона. По мнению авторов, важным в современных условиях развитие элеваторного бизнеса в Самарского региона. Окупаемость проекта на весь объем производства зерна и маслосемян в регионе составила 16 мес. при суммарных инвестициях около 9 млрд руб. Данный проект должен быть осуществлен в рамках научно-инновационного кооператива, а затем реализован для частного бизнеса с целью формирования ликвидного паевого фонда при развитии элеваторного бизнеса региона по агропродуктам (зерно и маслосемена), являющиеся стратегическими товарами России в конкурентной борьбе на мировых рынках⁵.

¹ Agricultural cooperatives in 21 st Centure // Report USDA. Washington DC. 2002.

² Farm Bill 2002-2008; 2008-2012.

³ Организационно-экономический механизм государственной поддержки сельского хозяйства : материалы науч.-практ. конф. / под ред. Г.В. Беспехотного. М. : ФГНУ Росинформротех, 2004.

⁴ Формы отчетности и финансово-экономическом состоянии товаропроизводителей АПК Самарской области за 2006 / Министерство сельского хозяйства Правительства Самарской области.

⁵ Farm and Rural Tax Policy // Report USDA. Washington D.C, 2012.

Е.П. Гусакова
*Самарский государственный
экономический университет*

АПК В УСЛОВИЯХ ВТО: ПЕРВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ И НОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Год назад Российская Федерация стала полноправным членом Всемирной торговой организации (ВТО). В научных кругах и в прессе горячо обсуждалось, стоит ли вступать в эту организацию, каким будет баланс приобретений и потерь, насколько чувствительным окажется вступление России для разных отраслей экономики и страны в целом. Сегодня необходимо с практических позиций оценить плюсы и минусы членства России в ВТО и, главное, постараться извлечь первые уроки пребывания в этой международной организации.

Первые результаты пребывания России в ВТО пока неочевидны, а зримых положительных последствий от вступления следует ожидать, как минимум, через пять лет в силу стойкой приверженности государства политике поддержки отечественных производителей, сохранения рабочих мест и обеспечения условий выживания для российских моногородов. Однако возникшие в первый год членства России в ВТО проблемы уже позволяют извлечь первые уроки и предоставляют возможности наиболее полного использования преимуществ вхождения в ВТО.

Особого внимания заслуживает ситуация с импортом молочной продукции и ввозом свинины. В первые месяцы наблюдался существенный рост по данным позициям, который замедлился после принятия соответствующих мер на уровне Евразийской экономической комиссии. С 1 апреля 2013 г. повышены ставки на 14 позиций молочной продукции (среднее увеличение с 15 до 18,3%). Свинина исключена из списка товаров, на которые распространяются преференции для слаборазвитых и развивающихся стран (устранена льгота для этих стран, достигавшая 25%). Россельхознадзор с 29 марта 2013 г. ввел временные ограничения на импорт в РФ охлажденной свинины, говядины и мяса птицы из Испании и Нидерландов.

Поставки молочной продукции в Россию с начала года резко выросли¹. С 1 января по 24 апреля было импортировано на 11,5% больше молока, на 5,3% больше творога, на 85,4% больше сливочного масла (без торговли с Казахстаном и Беларуссией). За январь-февраль 2013 г. экспорт молочной продукции из Белоруссии в Рос-

сию в зависимости от вида вырос на 20-25%. Больше всего Белоруссия нарастила экспорт в нашу страну сухого и сгущенного молока и сливок - на 48% (по сравнению с январем-февралем 2012 г.).

Заметным стало неуклонное снижение цен на свинину импортного и отечественного производства. В ЦФО, на долю которого приходится больше половины всего промышленного производства свинины в нашей стране, средние цены на свиней в живом и убойном весе за год снизились на 29,0%. Импортная свинина также продолжала дешеветь. Одним из факторов, который должен был поспособствовать приостановлению падения цен на отечественную свинину, является снижение объемов поставок данного вида мяса из-за рубежа. Так, за первые 10 недель 2013 г. объем поставок импортной охлажденной и замороженной свинины в Россию на 8,7% уступает показателям за аналогичный период 2012 г. Снижение влияния данного фактора обусловлено сохранением высоких объемов производства. В феврале 2013 г. производство свинины отечественными предприятиями возросло более чем на 25% по отношению к аналогичному периоду 2012 г., в ЦФО прирост производственных показателей составил 38%. Минсельхоз связывает рост производства с тем, что в течение последних 2 лет было введено в строй несколько крупных свиноплодильных комплексов, которые вышли на производственную мощность в конце 2012г. Это демонстрирует, что здесь у России большой потенциал по импортозамещению.

2013 г. станет показательным для мясной индустрии России и, в частности, продемонстрирует, насколько она реально готова соревноваться с импортом в условиях ВТО. Несмотря на рост импорта и очевидные проблемы с ценами на корма, начало года позволяет говорить, что ситуация с производством мяса в стране в целом обстоит неплохо. Объем производства мяса и пищевых субпродуктов убойных животных в РФ в январе-феврале 2013 г. вырос на 23,6% по сравнению с аналогичным показателем 2012 г. и составил 230 000 т.² Производство мяса и пищевых субпродуктов домашней птицы в отчетный период увеличилось на 6,9% - до 572 000 т, а темпы роста в птицеводстве являются чуть более низкими, чем в 2012 г. (в различные месяцы они колебались в пределах от 8 до 12%).

Вместе с тем, по данным Федеральной таможенной службы, импорт мяса птицы в Россию по итогам 2012 г. вырос на 26%, составив 527 500 т на 840 млн долл. Ввоз других видов мяса увеличился на 9,4%, в стоимостном выражении составил 5,46 млрд долл. В 2012 г. в РФ было ввезено около 650 000 т свинины, 500 000 т субпродуктов из свинины, около 570 000 т говядины и 550 000 т мяса птицы.

Общее впечатление от первых результатов пребывания России в ВТО, сформированное по мониторингу сообщений в СМИ, участия в семинарах и круглых столах, рабочих встреч с экспертами, состоит в том, что на первый взгляд в стране практически ничего не изменилось в деятельности органов власти и бизнеса. Ставки трети всех используемых тарифов, которые были снижены незамедлительно при вступлении в ВТО, на самом деле были возвращены к докризисному уровню (2008 г.). Большинство россиян продолжают оставаться в неведении относительно того, где можно ознакомиться и при необходимости изучить для практического использования документы о присоединении, в том числе и на русском языке.

Вместе с тем, после вступления России в ВТО был принят целый ряд мер по защите отечественных товаропроизводителей - от утилизационного сбора до введения пошлин на зерноуборочную технику в размере 27,5%. Продолжаются переговоры и по применению в России единого таможенного тарифа (ЕТТ), который был введен в новой редакции летом 2012 г. с учетом принятых обязательств при вступлении в ВТО и в ряде случаев содержал комбинированные пошлины (специфические и адвалорные части). В связи с этим новые партнеры России по ВТО посчитали, что ЕТТ в этих случаях не соответствует правилам Всемирной торговой организации³.

Первые результаты пребывания России в ВТО подтверждают, что важно не только вступить в эту организацию, но и научиться работать по-новому. Важнейшими, в настоящее время, следует считать следующие взаимосвязанные условия, необходимые для активизации использования всех преимуществ и прав, предоставляемых членством в ВТО:

- подготовку и переподготовку квалифицированных специалистов для обеспечения внешнеэкономической и внешнеторговой деятельности;
- кардинальное повышение качества информирования в системе внешнеэкономической и внешнеторговой деятельности;
- обеспечение необходимой координации федерального центра и субъектов РФ для повышения конкурентоспособности регионов.

Самарская область относится к числу регионов, которые активно работают в направлении гармонизации регионального законодательства с федеральным (и соответственно с нормами ВТО) в области внешнеэкономической деятельности и, приведения порядка предоставления господдержки отраслям экономики в соответствие с правилами ВТО.

Целью региональной аграрной политики является максимальное использование возможностей переходного периода для радикального повышения конкурентоспособности регионального АПК. Результатом деятельности АПК Самарской области в рамках адаптации к условиям членства России в ВТО должен стать устойчивый рост экономических показателей.

По предварительным данным, объем валовой продукции сельского хозяйства (в сопоставимых ценах) в хозяйствах всех категорий в 2012 г. увеличился к уровню 2011 г. на 1,3%⁴. По итогам 2012 г. прибыль сельскохозяйственных организаций по результатам всей хозяйственной деятельности (с учетом субсидий) составляет 3260,1 млн руб. при уровне рентабельности 21%. С прибылью завершили год 86% организаций. Данные показатели являются максимальными для Самарской области за все время реализации Государственной программы.

В 2012 г. выполнена задача по обеспечению региона основными видами растениеводческой продукции. Первое полугодие 2013 г. демонстрирует положительные тенденции: общая посевная площадь сельскохозяйственных культур под урожай 2013 г. во всех категориях хозяйств возросла на 9,6% к уровню 2012 г. Средняя урожайность составляет 16,5 ц/га, в прошлом году этот показатель был на 25% ниже. Область прочно удерживает лидирующие позиции по урожайности картофеля в сельхозорганизациях среди регионов Приволжского федерального округа, а по урожайности овощей занимает второе место в ПФО.

На новый уровень развития выходит отрасль животноводства. По состоянию на 1 января 2013 г. в хозяйствах всех категорий Самарской области выросло поголовье крупного рогатого скота - на 11,6 тыс. голов (5%), свиней - на 43,9 тыс. голов (21%), овец и коз - на 12,9 тыс. голов (11%), птицы - на 181,7 тыс. голов (5%).

Самарская область по итогам 2012 г. занимает 1 место в ПФО по темпам роста поголовья крупного рогатого скота, овец и коз, 3 место по темпам роста поголовья свиней.

Производство молока в хозяйствах всех категорий за 2012 г. составило 102,8% к 2011 г., в том числе в сельхозорганизациях - 107,2 %.

Производство скота и птицы на убой в хозяйствах всех категорий за 2012 г. составило 140 тыс. т или 102,9% к уровню 2011 г., в том числе в сельскохозяйственных организациях - 60,1 тыс. т, или 111,4%. В январе-июне 2013 г. в хозяйствах всех категорий по сравнению с соответствующим периодом прошлого года производство скота и птицы на убой в живом весе и валовой надой молока увеличились, соответственно, на 3,3% и 1,7%, производство яиц уменьшилось на 17%.

В связи с тем, что перерабатывающие компании и торговые сети ужесточили требования, предъявляемые к производителям мяса в условиях вступления страны в ВТО, весной 2013 г. у самарских производителей скопились нереализованные остатки мяса - птицы на птицефабриках - 234 т в убойном весе и свиней 1415 т в живом весе. Министерство сельского хозяйства и продовольствия Самарской области было вынуждено вмешаться в ситуацию и предложить начать системную работу по поддержке свиноводства и птицеводства региона.

По данным Приволжского таможенного управления, внешнеторговый оборот в январе - июне 2013 г. составил 5615,4 млн долл. США или 137,7% к уровню соответствующего периода прошлого года, в том числе экспорт - 4133,6 млн долл. (137,7%), импорт - 1481,8 млн долл. (138,0%).

Сальдо торгового баланса сложилось положительное в размере 2651,8 млн долл. США (в январе - июне 2012 г. - положительное 1929,0 млн долл. США). Доля экспорта во внешнеторговом обороте составила 73,6%, доля импорта - 26,4%. В товарной структуре экспорта продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье занимают 1,52% (за 2011 г. - 1,4%), в товарной структуре импорта - 4,3% (за 2011 г. 5,3%).

Итак, членство в ВТО представляет стране только возможности для интеграции в глобальную экономику, как мы воспользуемся этими возможностями, зависит только от нас. Бессмысленно ожидать мгновенного позитивного экономического эффекта от этого членства. Нас ждет период серьезной адаптации к новым условиям, на первых порах отечественной экономике просто не выжить без защитных компенсационных и антидемпинговых мер. Страна сможет ощутить преимущества членства в ВТО лишь в средне - или даже долгосрочной перспективе. Но другого выхода у России нет.

* * * *

¹ Министерство сельского хозяйства РФ. URL: <http://www.mcx.ru>.

² Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>.

³ Синягин А.К. Первые уроки пребывания России в ВТО // Бюджет. 2013. № 6. URL: <http://bujet.ru/article/231718.php>.

⁴ Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Самарской области. URL: <http://samarastat.gks.ru>.

РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ СЕЛЬСКИХ ПОСЕЛЕНИЙ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Социальная инфраструктура является основой жизнедеятельности муниципальных образований, ибо благодаря ей сохраняется человеческий ресурс сельской местности. Следует заметить, что все сельские муниципальные образования имеют существенные различия в обеспеченности объектами социальной инфраструктуры. Так, в Самарской области обеспеченность детскими дошкольными учреждениями варьируется от 24 до 76 мест на 1000 жителей, и лишь в 2 районах данный показатель достигает норматива, который составляет 70-90 мест детских яслей-садов на 1000 жителей. Количество школ по районам Самарской области варьируется от 9 до 33. По количеству больничных коек на 1000 чел. населения данный показатель варьируется от 39,0 до 97,4. Число учреждений культурно-досугового типа варьируется от 15,0 до 45,0. Кроме того, многие объекты сельской социальной инфраструктуры находятся в крайне неблагоприятном состоянии (учреждения здравоохранения, бытового обслуживания и культуры) (рис. 1).

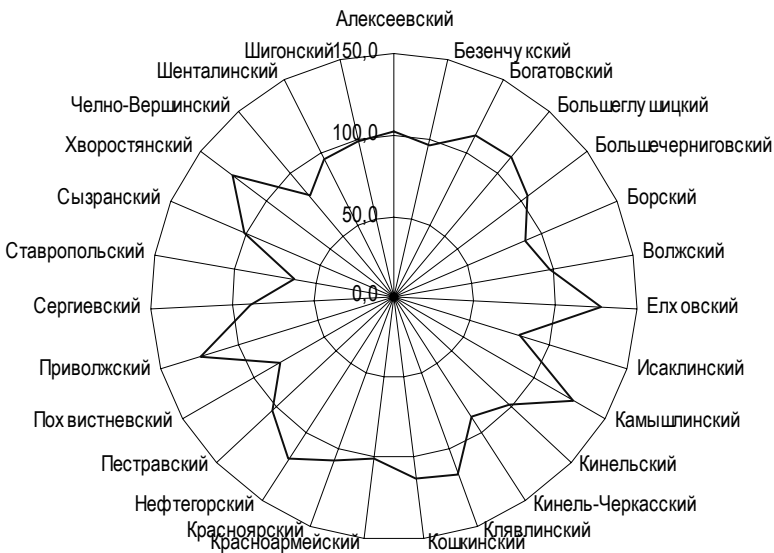


Рис. 1. Уровень отношения районов Самарской области к эталонным показателям по социальной инфраструктуре

Проведенная нами обобщенная оценка развития социальной инфраструктуры сельских территорий позволила выявить районы с наиболее благоприятным и неблагоприятным ее уровнем. Для данного анализа использовалась балльная (индексная) оценка, в которой показателям отдельных составляющих инфраструктуры присваивается определенный балл исходя из ранга значимости:

Однако к сельской социальной инфраструктуре нередко относят объекты, размещаемые не только в селах, но и в райцентрах, что несколько расширяет ее границы за счет тех райцентров, которые имеют статус поселка городского типа или города. При всей важности районных центров, других малых и средних городов в организации общественного обслуживания сельских жителей, считаем, что критерием выделения сельской социальной инфраструктуры должна быть ее локализация в границах сельских поселений, которые определяются местными органами власти. Такая демаркация важна для принятия эффективных управленческих решений, поскольку именно сельская часть социальной инфраструктуры наименее развита и в наибольшей мере пострадала за последние годы, а поэтому именно ей требуется первоочередное внимание. Целью нашей работы является определение уровня развития отдельно взятого поселения в Сергиевском районе. В состав района входят 16 сельских поселений: Антоновка, Верхняя Орлянка, Воротнее, Елшанка, Захаркино, Калиновка, Кандабулак, Кармало-Аделяково, Красносельское, Кутузовский, Липовка, Сергиевск, Серноводск, Светлодольск, Сургут, Черновка. Все они отличны друг от друга: так численность населения в них варьируется от 734 чел. (Липовка) до 9397 чел. (Сергиевск), удельный вес трудоспособного населения от 43,6% (Верхняя Орлянка) до 66,0% (Калиновка), однако высокая обеспеченность трудовыми ресурсами не всегда характеризует их занятость в поселение и низкий уровень безработицы, так наибольшая занятость 57,3% наблюдается в поселении Верхняя Орлянка, а уровень наименьшей в Елшанке, при этом низкий процент безработицы в Захаркино 1,6, а наибольшая в Сургуте 6,8.

Наибольшее количество организаций расположенных на территории поселений можем наблюдать в Сергиевске - 129 ед., а в Липовке - 6 ед. Наиболее высокий уровень развития социальной инфраструктуры и наличие объектов социальной сферы представлено в Сергиевском поселение, а наименьшее в поселении Черновка. Практически во всех поселениях очень остро стоит проблема с детскими дошкольными учреждениями, по одному ДОУ обеспечены лишь Сергиевск, Калиновка и Сургут, при норме 70-90 мест детских яслей-садов на 1000 жителей. Обеспеченность услугами здравоохранения вполне приемлема, в каждом имеется либо ФАП, либо офис врача общей практики, в 4 поселениях имеется амбулаторно-поликлиническое учреждение (Кандабулак, Сергиевск, Серноводск, Сургут), что нельзя сказать об обеспеченности врачами, так при наличии в поселении Кутузовский и Черновка офиса врача общей практики, врача там нет, присутствует лишь средний медицинский персонал. Общеобразовательными и культурно-досуговыми учреждениями поселения вполне обеспечены, проблема заключается лишь в их ремонте. Проблемы с благоустройством населенных пунктов имеются во всех рас-

смаатриваемых поселениях, в меньшей мере лишь в Сергиевске, если не брать в учет высокую степень износа водопроводных сетей (81,6%). Проблемой является отсутствие контейнерных мусорных площадок и высокий износ имеющихся коммуникаций, имеются так же объекты сельской социальной инфраструктуры находящиеся в крайне ветхом и запущенном состоянии, часть из которых еще даже не до конца благоустроена.

Отрицательным является и то, что доля дорог с грунтовым покрытием имеются во всех поселениях, что затрудняет предоставление услуг в них, меньше всего их в Светлодольске 0,5 км и больше всего в 33,4 км в Елшанке 27,3 км в Сергиевске и 26,4 км в Кармало-Аделяково. Практически во всех поселениях средняя обеспеченность жильем на одного человека выше нормы (18м²), кроме поселения Сургут 14,8 м², наибольшая обеспеченность в Верхней Орлянке 30,9 м². Положительным является то, что уровень газификации достаточно высок в районе и варьируется от 82,5% в Кутузовском до 100% в Антоновке, Калиновке, Красносельском. Так, уровень развития поселения в большей степени зависит от количества его доходов приходящиеся на одного человека для Сергиевска характерен самый высокий показатель 6,42 тыс. руб., а меньше всего в Калиновке - 1,83 тыс. руб. и в Серноводске - 1,92 тыс. руб.

Таким образом, уровень развития социальной инфраструктуры сельской местности района имеет дифференцированный характер развития в зависимости от наличия предприятий расположенных на данной территории, местоположения территорий, трудового потенциала и уровня развития объектов социальной инфраструктуры. Для подтверждения выявленных нами в ходе анализа проблем в развитии сельских территорий района, целесообразно провести кластерный анализ, который позволяет классифицировать многомерные наблюдения по множеству разнообразных характеристик.

Согласно проведенному кластерному анализу нами было определено 4 кластера. В состав первого кластера вошло 5 поселений, в состав второго - 1, в состав третьего - 8, в состав четвертого - 2 (см. таблицу и рис. 2).

Кластерный анализ сельских территорий Сергиевского района по факторным показателям их развития в 2012 г.

Кластер	Число районов	Состав
1	5	Воротнее, Калиновка, Серноводск, Сургут, Черновка
2	1	Сергиевск
3	8	Елшанка, Захаркино, Кандабулак, Кармало-Аделяково, Красносельское, Кутузовский, Липовка и Светлодольск
4	2	Верхняя Орлянка, Антоновка

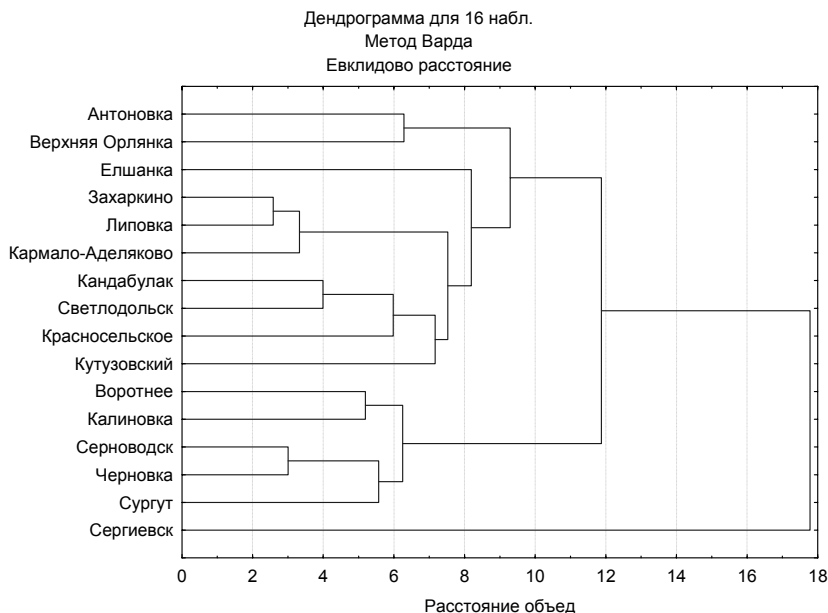


Рис. 2. Дендрограмма многомерной группировки сельских поселений методом Варда (Уорда) по кластерам на основании факторных показателей в 2010 г.

Первый кластер в большей степени обеспечен трудовыми ресурсами: Калиновка - 66,0% , Воротнее - 56,3% - и имеет наименьшую численность населения старше трудоспособного возраста 16,0% и 18,3%, соответственно. Для них характерна минимальная обеспеченность врачами: в Калиновке - нет, а в Воротнее 7%. Достаточно большая протяженность водопроводной сети 34 и 27 км, высокий уровень газификации - 100% и 98%, а также максимальная миграция -3,7 и -13. При этом в поселении Калиновка самый высокий естественный прирост - 8 промилле.

Второй кластер представлен населенными пунктами имеющими наибольший размер доходов и расходов бюджета на жителя (6,4, 6,8 тыс. руб.). Наибольшая численность населения – 9397 чел. Максимальная обеспеченность всеми услугами социальной сферы, высокий уровень благоустройства территорий и наибольшей протяженностью дорог с грунтовым покрытием 33,4 км. Кроме того, в данном поселении максимальный жилой фонд - 170 м², максимальный удельный вес женщин в общей численности населения - 56%. И еще поселение характеризуется небольшой естественной убылью населения - 2,0.

В поселениях третьего кластера наблюдается минимальный удельный вес мужчин в общей численности населения примерно 47%, высокой долей безработицы от 2 до 5%. Для данного кластера характерно большое количество объектов социальной инфраструктуры на территории поселений от 12 ед. до 27, наибольшее количество ФАПов и среднего медицинского персонала, наличие большой протяженности

дорог общего пользования от 19,7 до 40,7 км, а также большое количество дорог с грунтовым покрытием, высокий уровень обеспеченности жильем на одного проживающего, наибольшая доля умерших в расчете на 1000 населения от 17,6 до 25,8. Высокая естественная убыль населения по всем поселениям от -2,7 (Липовка) до -22 (Кандабулаг) и максимальный миграционный прирост, по всем же остальным показателям имеют среднее значение.

Четвертый кластер представлен наиболее мелкими сельскими поселениями по числу проживающих в нем: Антоновка 762 чел. и Верхняя Орлянка 817 чел., в которых высок удельный вес лиц старше трудоспособного возраста 78% и 42%, соответственно, что в ближайшем будущем может привести к их полному исчезновению, если районная администрация не обратит на это внимание и не начнет развивать на данной территории новое производство или сохранять имеющиеся. Так, в поселении Верхняя Орлянка имеются 2 сельскохозяйственных предприятия, доля занятости в котором жителей данной территории составляет 57%. При всем этом уровень безработицы здесь также высок 5%. За счет данных предприятий и доходы бюджета приходящиеся на одного человека высоки 5 тыс. руб., вторые после Сергиевска. Максимальная в этих поселениях и обеспеченность жильем 30,9 м² (Верхняя Орлянка) и 27,8 м² (Антоновка). Высокий уровень газификации. Данные поселения отличны наименьшим количеством умерших в расчете на 1000 чел. населения 8,6 и 9,2, а следовательно, хорошими естественными приростами населения Антоновка - 1,3, а в В. Орлянке - 3,4. При всем этом миграционные процессы в данных поселениях положительны 3,9 и 1,2, соответственно.

В заключение нашего анализа была проведенная обобщенная балльная оценка развития сельских поселений муниципального района Сергиевский (рис. 3).



Рис. 3. Уровень отношения поселений района к средним показателям развития по району

Выше среднего по уровню развития поселений можно отнести Сергиевское поселение, Сургутское и Калиновку, чуть ниже среднее имеют развитие Верхняя Орлянка, Елшанка, Кандабулак, Серноводск, Захаркино и следовательно, в данные территории капитальных вложений в их развитие потребуется меньше, чем в поселения: Липовка, Кутузовский, Светлодольск, находящиеся в значительном удалении от среднего уровня развития (более чем в 30 шагах).

Таким образом, к поселениям относительно высокого уровня развития относятся: Сергиевское, Сургутское и Калиновка. К территориям депрессивного развития относятся: Липовка, Кутузовский, Светлодольск. Все остальные поселения можно отнести к среднему уровню своего развития.

На основе проведенного анализа выявлены проблемы, тормозящие развитие поселений: сложное финансовое положение многих сельскохозяйственных предприятий, расположенных на данной территории; узость сфер приложения труда на селе в силу отсутствия развитой социальной и производственной инфраструктуры, которые неразвиты во многих населенных пунктах; во всех поселениях прослеживается рост дефицита бюджета, поэтому предлагается внести изменения в налоговую базу предприятий, финансирующих данные поселения; нехватка дошкольных образовательных учреждений, а там, где они есть, налицо их высокий уровень загрузки. Практически во всех населенных пунктах наблюдается износ водопроводных сетей, который достигает 90%; территории населенных пунктов загрязнены мусорными отходами ввиду отсутствия контейнерных площадок. Решение перечисленных проблем должно основываться на адресном подходе.

Т.П. Соколова, А.В. Щуцкая, Е.П. Афанасьева
*Самарский государственный
экономический университет*

РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА НЕФТЕГОРСКОГО РАЙОНА САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Муниципальный район Нефтегорский – комплексно развивающийся промышленно-сельскохозяйственный регион. Он находится в группе районов с диверсифицированной структурой экономики, входит в первую десятку районов Самарской области по уровню социально-экономического развития, лидер по объемам производства промышленной продукции на душу населения – 1497 тыс. руб./чел. Объем производства всей продукции и услуг за 2011 г. составляет 49 134,4 млн руб., из них на производство промышленной продукции приходится 96,6% (47 467,4 млн руб.), на сельскохозяйственное производство – 2,4% (1189,7 млн руб.), на услуги – 1% (490,3 млн руб.).

В районе представлены практически все виды экономической деятельности: добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа, пара и воды, строительство, транспорт и связь, торговля, сельское и лесное хозяйство.

Несмотря на то, что специализацию производственного сектора экономики района определяет промышленность, сельскохозяйственное производство традиционно присутствует в перечне действующих отраслей экономики. Производство валовой продукции сельского хозяйства составляет 1189,7 млн руб., в том числе 803,1 млн руб. (67,5%) приходится на отрасль растениеводства и 386,6 млн руб.

(32,5%) на отрасль животноводство. Среди муниципальных образований Самарской области общий вклад Нефтегорского района в сельское хозяйство региона не превышает 2,3%, в том числе в производство продукции растениеводства - 2,8%, животноводства - 1,8%.

Рейтинговая оценка муниципальных районов Самарской области по производству валовой продукции сельского хозяйства показала, что наибольший вклад в объемы производства делают Ставропольский район (4993,1 млн руб., или 9,79%), Безенчукский и Красноярский районы, а наименьший: Камышлинский (0,92%), Елховский, Клявлинский, Шигонский, Алексеевский. Что касается Нефтегорского района, то по данному показателю он находится на 21-м месте (рис. 1).

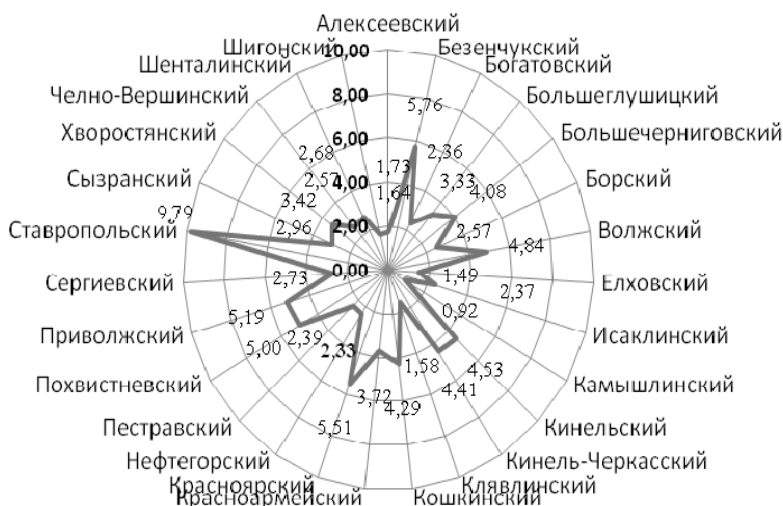


Рис. 1. Место Нефтегорского района в рейтинге сельских муниципальных образований Самарской области (по производству с.х. продукции), %

При вкладе Нефтегорского района в общее производство сельскохозяйственной продукции в 2,3%, предприятия используют 1,02% средств производства, 2,2% земельных ресурсов и 1% трудовых ресурсов, что свидетельствует о невысокой фондоемкости и трудоемкости производства продукции, однако такие показатели складываются в силу недостаточной обеспеченности средствами производства и трудовыми ресурсами.

По наличию посевных площадей район находится на 12-м месте, имея 3,9% от областных посевных площадей. Обеспеченность района земельными ресурсами позволяет производить больше сельхозпродукции, но необходимо учитывать и тот факт, что качество почв здесь ниже среднеобластного на 16%, кроме того, район входит в зону рискованного земледелия, а следовательно, рост объемов производства будет сопровождаться увеличением затрат и рисков.

Основу агропромышленного комплекса составляет сельское хозяйство. В Нефтегорском районе оно является многоотраслевой организационно-экономической системой, включающей 11 сельскохозяйственных организаций, 115 крестьянско-фермерских хозяйств и 21 - ИП. Организационно-правовые формы сельскохозяйственных предприятий района представлены обществами с ограниченной ответственностью (8 ед.), производственными кооперативами (2 ед.) и одним открытым акционерным обществом. Данные табл. 1 свидетельствуют о преобладании на территории района мелких сельскохозяйственных предприятий.

Таблица 1

Размеры сельскохозяйственных организаций Нефтегорского района в 2011 г.

Вид предприятия	Количество предприятий в группе		Среднегодовая численность работников предприятия, чел	Стоимость основных фондов предприятия, тыс. руб.	Валовая продукция, млн руб.
	всего	в % к итогу			
1. Микропредприятия (до 15 чел.)	8	72,7	6	4935	29,6
2. Малые (от 15-60 чел.)	2	18,2	35	52 469	120,84
3. Средние (более 60 чел.)	1	9,1	89	82 506	27,02
В среднем по району	11	100	19	20 629	382,7

Наибольший вклад в объемы производства сельскохозяйственной продукции в районе дают предприятия с численностью работников от 15-60 чел. (ОАО "Утесское ХПП", ООО "Утес-2"). Несмотря на то, что вклад в сельхозпроизводство микропредприятий невелик, они способствуют большей занятости сельского населения в мелких населенных пунктах.

Удельный вес сельскохозяйственных организаций в производстве сельхозпродукции Нефтегорского района составляет лишь 32,2% (382,7 млн руб.), львиная же доля приходится на КФХ и хозяйства населения - 67,8% (806,3 млн руб.).

Специализацию сельскохозяйственных организаций Нефтегорского района можно охарактеризовать как зерно-подсолнечниковую. При этом район не является лидером в данных производствах, так например, в областном рейтинге по производству зерна он находится на 22-м месте (рис.2).

Наибольший вклад в зерновое производство осуществляет Ставропольский район - 7,79% (38,1 тыс. т), Красноярский - 7,07% и Большечерниговский - 6,7%, а наименьший: Камышлинский - 1,02%, Алексеевский - 1,23%, Елховский - 1,55%, Волжский - 1,61% и рассматриваемый нами Нефтегорский район - 1,98%. Фактором, сдерживающим развитие зернового производства, является невысокая урожайность - 14,5 ц/га, что ниже областного уровня - 18,8 ц/га на 22,8%.

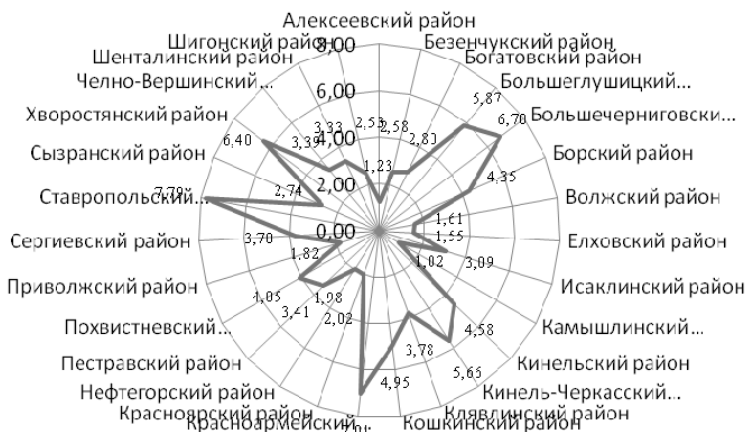


Рис. 2. Рейтинг районов в региональном производстве зерна (2011г.), %

Аналогичная ситуация наблюдается по производству подсолнечника, где Нефтегорский район в областном рейтинге занимает 19 место с объемами производства - 1,1 тыс.т.

Развитие животноводства в Нефтегорском районе также отличается невысокими рейтинговыми оценками. По поголовью сельскохозяйственных животных район занимает 23-е место, имея в наличии лишь 3,9 тыс. голов КРС, из них 34,7% содержится в сельскохозяйственных предприятиях (СПК "Заветы Ленина", ООО "Бариновское" и ОАО "Утевское ХПП").

Доля Нефтегорского района в областном производстве молока составляет 2,3% (22-е место). Такое положение обусловлено низкой продуктивностью коров - 3072 кг, что ниже среднеобластного показателя на 18% (3737 кг). Из произведенных в 2011 г. 9,4 тыс. т молока лишь 15,2% приходится на сельскохозяйственные организации.

Что касается мясного производства, то Нефтегорский район находится на 19-м месте и имеет 2,23% в областном производстве мяса скота и птицы, значительно уступая лидерам: Ставропольскому району (14,2%), Приволжскому (12,6%) и Похвистневскому (6,3%) районам.

Таким образом, согласно проведенной рейтинговой оценке отрасли сельского хозяйства, можно отметить, что сельскохозяйственными организациями района производится небольшое количество продукции, удельный вес которой составляет 2,4% от областного значения. Однако в целом отрасль высокодоходная, с уровнем рентабельности 36,4%.

Наряду с сельскохозяйственными организациями производством сельхозпродукции занимаются и крестьянско-фермерские хозяйства (КФХ), которых на территории района 115. На их долю приходится 10 402 га площади земельных участков (25,7%), из них пашни 9935 га (27,1%). На этих площадях производится продукция сельского хозяйства на сумму 193,4 млн руб., или 16,3% продукции района. Производство в основном представлено продукцией растениеводства: зерновые культуры и подсолнечник.

Сравнительная оценка эффективности работы различных категорий хозяйств Нефтегорского района отражена в табл. 2.

Таблица 2

Сравнительная оценка эффективности различных категорий хозяйств

Категория хозяйств	Произведено продукции, тыс. руб.			Реализовано продукции, тыс. руб.			Общая балльная оценка
	на 100 га с.-х. угодий	на 1 работника	на 100 руб. ОФ	на 100 га с.-х. угодий	на 1 работника	на 100 руб. ОФ	
Сельскохозяйственные организации	9500	1814	168,5	3990	752,8	70	78
Крестьянско-фермерские хозяйства	1870	3119	60	1270	2124	41	56
В среднем по Самарской области	2829	2395	229	682	578	55	55

Из проведенной оценки эффективности различных форм хозяйствования видно, что наиболее успешными в районе являются сельскохозяйственные организации, которые производят больше продукции с единицы площади и более эффективно используют средства производства по сравнению с КФХ.

Для роста рейтинга района в региональном АПК необходимы существенное укрепление материально-технической базы сельского хозяйства, модернизация производства на качественно новом уровне.

Е.А. Дорофеева

*Самарский государственный
экономический университет*

СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

Конкуренция является определяющим фактором упорядочения цен, стимулом инновационных процессов (внедрение в производство нововведений: новых идей, изобретений). Она способствует вытеснению из производства неэффективных предприятий. Уникальный характер самой отрасли в пищевой промышленности способствует развитию различных форм и методов конкурентной борьбы между предприятиями. На развитие конкуренции в наибольшей степени оказывают влияние следующие факторы:

- массовость и разнообразие выпускаемых продуктов питания;
- целесообразность размещения производства большинства продуктов питания (особенно скоропортящихся) в местах их наибольшего потребления;

- большая, чем в других отраслях, зависимость сбытовой деятельности предприятий от качества и безопасности выпускаемых продуктов питания;
- важность для потребителя привлекательности тары и упаковки, рекламной поддержки и маркетинговой деятельности на товарных рынках;
- зависимость деятельности предприятий пищевой промышленности от стабильной сырьевой базы.

Каждое предприятие в той или иной степени использует различные методы конкурентной борьбы на товарных рынках - это могут быть как добросовестные, так и недобросовестные способы конкуренции.

Добросовестная конкуренция:

1. Метод *манипулирование ценами, т.н. "война цен"*, используемая, в основном, для вытеснения с рынка более слабых соперников. Например, в розничных сетях магазинов легко можно увидеть различную стоимость, допустим, молока. У одного производителя оно будет стоить 34,99 руб., а у другого - 35,66 руб. С первого взгляда цена отличается, но незначительно. Но чисто психологически большинство людей потенциально выбирают продукт ниже по стоимости.

2. Более эффективной и современной формой конкуренции является метод *повышения качества* предлагаемого на рынок товара. Поступление на рынок продукции более высокого качества затрудняет ответные меры со стороны конкурента.

3. Большую роль играет *до- и послепродажное обслуживание* покупателя, так как необходимо постоянное присутствие производителей в сфере обслуживания потребителей.

4. *Реклама* является важнейшим методом конкуренции, так как с помощью нее формируется мнение потребителей о товаре. Возьмем, к примеру, сою. Примерно лет 10 назад она активно вошла в нашу жизнь многообразными продуктами: масло, молоко, сыр-тофу, соевый соус, соевые орешки и т.п. Население активно покупало эту продукцию. Но когда по СМИ начали пропаганду вреда соевых продуктов (что в ней возможно содержание ГМО), в том числе через рекламу, социальные передачи, обороты в магазинах в разы уменьшились.

Недобросовестная конкуренция:

1. Метод *промышленного шпионажа* - основными объектами его внимания являются патенты, чертежи, секреты производства, технологии, структура издержек. Каким же образом получают предприятия конфиденциальную информацию о деятельности своих конкурентов?! Сбор "секретной" информации имеет несколько путей:

- а) приглашение на работу специалистов конкурента
- б) внедрение "нужных" лиц в структуру фирмы-конкурента
- в) тайное наблюдение за интересующим специалистом, отделом, лабораторией
- г) сбор информации через общих поставщиков

д) одним из эффективных способов является внедрение "своего человека" в государственные органы, призванные регулировать деятельность промышленных монополий, что позволяет получать необходимую информацию о конкурентах и т.п.

2. *Фальсификация фирменной продукции*. Для фирм, чью продукцию копируют, подделки имеют катастрофические последствия: сужается рынок сбыта, снижается прибыль, фальсификат также подрывает авторитет фирменной продукции. Так,

например, ООО "Самарский майонезный завод" выпускал икру в упаковке, внешний вид которой очень напоминает изделия предприятия "Санта Бремор".

В целом же особенности современных хозяйственных связей таковы, что ведущие мировые державы стремятся поддерживать очень высокий уровень продовольственного самообеспечения: в США и Франции он равен 100%, в Германии - 93%, в Италии - 78%, в России - лишь 67 %. Поэтому можно сделать вывод, что выход отечественных предприятий пищевой промышленности на зарубежные рынки в подобных условиях будет осложнен, но если совершенствовать свое производство и повышать конкурентоспособность предприятий с помощью использования различных форм и методов конкурентной борьбы, тогда можно будет добиться экономически значимых конкурентных преимуществ, позволяющих эффективно осуществлять хозяйственно-сбытовую деятельность и занять устойчивое положение на рынке выпускаемой продукции.

Т.С. Еронина

*Самарский государственный
экономический университет*

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ КРУПНОГО ДИВЕРСИФИЦИРОВАННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ХОЛДИНГОВОГО ТИПА

ООО "Нестле-Россия" объединяет два Самарских предприятия: шоколадную фабрику "Россия", основанную 43 года назад, и кондитерскую фабрику "Кондитер", предприятие с вековой историей, производящее традиционную кондитерскую продукцию.

Партнерство "Нестле" и Кондитерского объединения "Россия" - модель успешных зарубежных инвестиций, с помощью которых удалось преобразовать фабрику, ориентированную на производство, в предприятие, ориентированное на потребителя. Сочетая знание рынка, которым обладают российские специалисты, с мировым лидерством и опытом "Нестле", а также внимательно выбирая объекты инвестирования, руководство повысило качество и эффективность производства, создало сильные национальные бренды и привело ассортимент в соответствие с рыночным спросом, предлагая как традиционную, так и новую продукцию.

Основное направление деятельности ООО "Нестле-Россия": производство растворимого кофе, минеральной воды, шоколада, мороженого, бульонов, молочных продуктов, детского питания, корма для домашних животных, фармацевтической продукции и косметики.

Цель деятельности компании ООО "Нестле-Россия": создать продукт высокого качества, обеспеченного и неизмененного в течение длительного времени, служащего удовлетворению потребностей потребителей в питании, удовольствии и качестве, которому они могут доверять. Коммерческая цель компании: производство и сбыт продукции компании в целях обеспечения долгосрочных выгод для акционеров, работников, потребителей, деловых партнеров и экономик тех стран, в которых работает компания.

Основными принципами деятельности компании ООО "Нестле-Россия" являются то, что:

- компания не стремится к получению краткосрочной прибыли, а также прибыли, полученной в ущерб успешному долгосрочному развитию, однако признает необходимость ежегодного получения регулярной прибыли в интересах акционеров, стабильности финансовых рынков и для осуществления необходимых инвестиций;

- компания понимает, что потребители ее продукции проявляют искренний и обоснованный интерес к моральным принципам и убеждениям, лежащим в основе деятельности компании, к торговым маркам, которым они доверяют, и понимает, что без потребителей компания не смогла бы существовать;

- компания осознает, что успех любой корпорации основан на профессионализме, соблюдении норм поведения и ответственном отношении ее руководства и служащих к базовым принципам деятельности, а поэтому считает подбор кадров, их обучение и работу с персоналом одной из главных задач компании;

- компания работает в странах различной культуры и традиций. Такое богатое разнообразие культур является бесценным источником нашего лидерства. Невозможно в одном документе учесть все положения законодательства, действующие в той или иной стране. Требования законодательств разных стран могут противоречить друг другу. Компания обязуется соблюдать и уважать положения местного законодательства, применяемые на каждом из рынков. Если какое-либо положение настоящего документа толкуется как противоречащее местному законодательству, то такое толкование в данной стране не применяется.

Миссия ООО "Нестле-Россия": создать продукт высокого качества, обеспеченного и неизменного в течение длительного времени, служащего удовлетворению потребностей потребителей в питании, удовольствии и качестве, которому они могут доверять, создать высококачественную продукцию на основе современных формул детского питания для использования в тех случаях, когда существует необходимость в безопасной замене грудного молока, а также создать высококачественные вспомогательные продукты питания, применяемые для перевода детей с грудного молока на обычное питание.

Основной приоритет стратегического управления персоналом в "Нестле-Россия" - обеспечение высококачественного найма, оценки навыков и достойного вознаграждения всех сотрудников предприятия.

Компания "Нестле-Россия" уделяет особое внимание стратегическому менеджменту человеческих ресурсов, одним из важнейших направлений которого является стратегия подбора персонала. Поиск кандидатов с определенными навыками, квалификацией, опытом работы и другими необходимыми характеристиками играет немаловажную роль в процессе стратегического управления кадрами. В связи с этим, руководство компании уделяет особое внимание формированию HR-бренда, суть которого заключается в выделении репутации компании как работодателя, чтобы быть более привлекательными как для соискателей, так и для собственных сотрудников.

Стратегия компании "Нестле" во всем мире заключается в осуществлении долгосрочных инвестиций. В рамках этой стратегии компания активно вкладывает сред-

ства в местное производство, разработку продуктов, отвечающих российским вкусам и традициям, а также использует местное сырье и компоненты. В регионе Россия-Евразия "Нестле" имеет 14 производств, в которые компания осуществляет постоянные инвестиции, 13 из них расположены на территории России. Таким образом, "Нестле" соединяет международный опыт и лидерство в пищевой индустрии с потребностями и вкусами потребителей.

Деятельность "Нестле" направлена не только на укрепление и модернизацию производственных инфраструктур фабрик и внедрение новых технологий в производство. Компания также стремится быть высокоэффективным производителем с низкими производственными затратами. Кроме того, "Нестле" вкладывает большие средства в обучение и повышение квалификации сотрудников, передавая им международный опыт компании и научно-технические знания.

А.А. Зотов

*Самарский государственный
экономический университет*

РОССИЯ И ВТО. ГОД СПУСТЯ

22 августа 2013 г. исполнился год со дня вступления России в ВТО. Для этого периода было характерно замедление темпов роста российской экономики. ВВП России за первое полугодие увеличился только на 1,4%. И это при высоких ценах на нефть - 108 долл. за баррель. Сельское хозяйство, как и предполагалось, оказалось под ударом в первую очередь. Уровень господдержки села не уменьшился по сравнению с прошлым годом - 4 млрд руб., но затраты хозяйств только за счет отмены субсидий на топливо выросли на 1 млрд. Предполагается, что прибыльность работы фермеров по итогам 2013 г. снизится.

Реальная жизнь после вступления России в ВТО не вполне совпала с ожиданиями, признают власти. Из-за слишком долгих переговоров менее выгодными оказались условия присоединения, заморожен Дохийский раунд, в рамках которого Россия надеялась добиться снижения сельхозподдержки в развитых странах, признал министр экономического развития Андрей Белоусов¹. Ведя переговоры о присоединении, Россия рассчитывала, что ВТО будет развиваться. В том числе, будет продолжен и завершен Дохийский раунд переговоров в рамках ВТО, где один из главных вопросов - выравнивание условий по субсидиям для аграриев между развитыми и развивающимися странами. Но пока возможности, на которые мы рассчитывали в рамках ВТО, не реализованы.

В России высокая стоимость заемных ресурсов, проблемы с инфраструктурой - все это мешает конкурентоспособности. По данным "Росагромаш", по сравнению с I кварталом 2011 г. в 2013 г. продажи российских тракторов снизились в 2,2 раза, сеялок - в 1,8 раза, а комбайнов - в 2,7 раза. Основными причинами являются вступление в ВТО и отсутствие поддержки отрасли со стороны правительства, которые уси-

лили и так неравную конкуренцию между российскими и зарубежными, в особенности белорусскими, производителями сельхозтехники.

Еще одной отраслью АПК, ощутившей негативный эффект от вступления России в ВТО, оказалось свиноводство. В результате присоединения России к торговому клубу пошлины на импорт свинины были снижены с 15% до нуля внутри квоты, и с 75 до 65% в случае превышения квоты. Снижение таможенных барьеров привело к росту импорта дешевой свинины из Европы, снизив цены на эту продукцию в России на 30%. Российские производители свинины понесли убытки в размере 15-20 руб./кг продукции.

Евразийская экономическая комиссия подготовила отчет о первых последствиях вступления России в ВТО. Среди продовольственных товаров ЕЭК отмечает рост импорта молочных продуктов - на 23% в связи со снижением ставок ввозных таможенных пошлин на различные категории молочных товаров, в частности, на плавленые и твердые сыры. На 50% вырос импорт растительного масла. Экономисты объясняют это двукратным увеличением объемов ввоза пальмового масла из-за снижения ставок пошлины².

С момента вступления России в ВТО закупочные цены на мясо в стране снизились на треть, однако цены на колбасу и мясопродукты почти не изменились. К примеру, в Самарской области, по официальной информации, остаток нереализованного мяса свиней в живом весе составляет 1415 т. Но для современной мясоперерабатывающей отрасли это мясо не подходит, так как важны уровень pH, соотношение жировой и мышечной ткани, тугоплавкость шпика, качество обработки, температура поступающего сырья. А фермеры не обращают на эти факторы внимания. Для них главный показатель - прирост веса. Но ведь от качества сырья будет зависеть качество произведенных полуфабрикатов, деликатесов, колбасных изделий.

А везти сырье из той же Белгородской области - это дополнительные затраты на логистику и уменьшение времени хранения. Выход один - модернизация АПК и введение контроля качества на всех этапах производства сырья. Тогда животноводство в отдельно взятой Самарской области и во всей России не просто выживет, а будет эффективным и конкурентоспособным, готовым даже покорять европейские рынки³.

Впрочем, эксперты предупреждали, что положительного эффекта от Всемирной торговой организации сразу ждать не стоит. Экономика должна приспособиться, а на это уйдут годы, так как в России сейчас явный дефицит высокоэффективных технологий и современного высокопроизводительного оборудования. По словам председателя Ассоциации мясной и перерабатывающей промышленности Самарской области Олега Кузичкина, в отечественной пищевой и перерабатывающей промышленности соответствуют мировому уровню только пятая часть оборудования. То есть около 80% производственных мощностей требуется серьезное обновление. Оставшиеся 20% - это лидеры отрасли, вроде "Фабрики Качества" в Поволжье.

Соотношение 20 к 80 - не нормальное для развития отрасли в целом. При встрече с представителями малого и среднего бизнеса, видно, что они не осознают серьезность происходящих изменений и не хотят меняться, говорит Олег Кузичкин в интервью корреспонденту журнала "Агропрактик". Любую критику, советы и указание

на недоработки воспринимают как обвинение, в штыки. Метод страуса, прячущего голову в песок и при этом просящего господдержки, уже не работает. Поэтому, учитывая годовой опыт работы в ВТО, важно понять, что главная проблема не в деньгах, а в том, что большинство аграриев, да и многие представители перерабатывающей отрасли, до сих пор не готовы модернизировать свое сознание.

* * * *

¹ Информационное агентство РИА Новости. 2013. Сентябрь. URL: <http://news.mail.ru/politics/15092738>.

² Интернет-газета "Коммерсантъ-Онлайн". 2013. Сентябрь. URL: <http://news.mail.ru/economics/15105904>.

³ Интернет-журнал "Агропрактик". 2013. Сентябрь. URL: <http://agropraktik.ru/blog/409.Html>.

Е.Е. Иванова

*Самарский государственный
экономический университет*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЛОГИСТИКИ В АПК

Логистика - одно из новейших направлений экономической науки. Оно активно развивается в последние несколько лет в связи с тем, что в условиях рыночных отношений особенно остро стоит вопрос повышения конкурентоспособности предприятий, а логистика указывает верный путь его решения.

Сегодня к логистике относят управление людскими, энергетическими, финансовыми и иными потоками, имеющими место в экономических системах. Расширение сферы применения логистики объясняется в первую очередь развитием методов управления материальными потоками. Естественно, что при этом идея и метод логистики начинают выходить за рамки управления материальными потоками и применяться в более широком плане. Однако основной потенциал логистики заложен в рационализации управления именно материальными потоками. Причина - высокая доля логистической составляющей в конечной стоимости товара.

Логистика - это и наука, и сфера практической деятельности. Как наука она тщательно изучает материальные, сервисные, информационные, финансовые, трудовые и другие потоки в различных экономических системах, управление ими в целях выработки практических рекомендаций по их совершенствованию. Как сфера практической деятельности логистика обеспечивает организацию и непрерывное движение таких потоков по всем стадиям процесса воспроизводства. Названные виды потоков сопровождают экономические, социальные и коммуникативные процессы в сфере создания, воспроизводства и потребления товаров и услуг в условиях функционирования и развития рыночных отношений. Поток - это находящийся в состоянии движения в определенном временном периоде материальный ресурс, незавершенное производство, готовая продукция.

Как прикладная наука, логистика разрабатывает новые, эффективные методы управления материальными и информационными потоками в сферах производства и обращения. Как практическая деятельность - обеспечивает применение этих методов.

Логистика несет ответственность за осуществление таких важных для каждого предприятия видов деятельности, как:

- поддержание стандартов обслуживания потребителей,
- управление закупками,
- транспортировка,
- управление запасами,
- управление процедурами заказов,
- управление производственными процедурами,
- ценообразование,
- физическое распределение,
- складирование,
- защитная упаковка,
- обеспечение возврата товаров,
- обеспечение запасными частями и сервисное обслуживание,
- сбор возвратных отходов,
- информационно-компьютерная поддержка.

С точки зрения организации логистики, АПК отличается от прочих отраслей экономики народного хозяйства. Подавляющее большинство продукции, производимой в сельском хозяйстве, подлежит предварительной переработке, прежде чем она будет отправлена к потребителю. Эту функцию выполняют предприятия пищевой и перерабатывающей промышленности. Особенностью сельскохозяйственного производства является отсутствие территориальной локализации производственных процессов. Кроме того, перерабатывающие предприятия, как правило, удалены от сельскохозяйственных товаропроизводителей, что вызывает устойчивую необходимость в организации доставки сырья до пункта его потребления, как в пространственном, так и во временном аспекте.

Данная зависимость между производителями сырья, его переработчиками и транспортными организациями позволяет говорить о них как о взаимосвязанных элементах, и соответственно, о системообразующем подходе в действии перечисленных организаций.

Попытки применения логистической концепции в АПК имелись еще в плановой экономике СССР. Продовольственная программа (1982 г.) представляла собой комплекс организационных, политических, экономических, материально-технических и социальных мер, нацеленных на системное решение продовольственной проблемы, устойчивое обеспечение потребителей основными видами продовольствия, улучшение структуры питания и социальное преобразование деревни на основе интенсивного развития и интеграции сельскохозяйственного производства, пищевой промышленности, транспорта, складского хозяйства, торговли и других звеньев. В условиях господства государственной собственности, когда не происходит смена собственника

ресурсов, оптимизация системы АПК осуществлялась административными методами. Недостаток такой системы определялся общим недостатком командной экономики - игнорированием экономических интересов и экономических законов.

В условиях рынка в системе АПК логистическая оптимизация осуществляется на основе экономических компромиссов между элементами системы.

На этапе формирования логистической системы АПК решающее значение имеют чисто рыночные институты межфирменного согласования отношений как контракты, договора, соглашения, графики поставок продукции между предприятиями, согласованные маршруты перевозок и т.д. На межфирменном уровне агропромышленного комплекса логистика с помощью экономических рычагов сама прокладывает себе дорогу. На макроуровне требуются механизмы государственного регулирования по сбалансированному использованию ограниченных природных ресурсов и социально-экономического развития территорий. А главной особенностью является уникальный природный ресурс - земля, которая является незаменимым средством производства в АПК.

Логистическая оптимизация деятельности подсистем АПК требует государственной (в том числе и на уровне региона) политики в области разработки отраслевых стандартов, положений, технических условий производства, поставок, транспортировки и хранения продукции, порядка выбора приоритетных проектов и целевых программ развития, механизма государственной поддержки АПК.

АПК, выступая как элемент общей системы "Национальная экономика", является одновременно сложной и открытой организационно-аналитической системой, состоящей из различных подсистем. В составе АПК следует выделить следующие подсистемы:

- природно-ресурсная среда;
- сельскохозяйственное производство;
- производство средств производства для сельского хозяйства;
- переработка, заготовка, хранение сельскохозяйственной продукции;
- производственная инфраструктура (дорожное хозяйство, транспортные организации, связь, и т.д.);
- рыночная инфраструктура (продовольственные рынки, биржи, банки, лизинговые компании);
- социальная инфраструктура (ЖКХ, организации образования, здравоохранения, культуры спорта, торговли);
- научное обеспечение;
- подготовка и переподготовка кадров.

* * * *

1. Болокова М.Г., Четаев Р.Т. Логистическая система агропромышленного комплекса // Вестн. Адыгейск. гос. ун-та. 2006. № 2.

2. Ворожейкина Т.М., Игнатов В.Д. Логистика в АПК. М. : КолосС, 2007.

3. Дроздов П.А. Логистика в АПК: практикум. М. : Изд-во Гревцова, 2013.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ХЛЕБОПЕКАРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ Г. САМАРЫ

Характерной особенностью докризисного этапа развития хлебопекарной промышленности являлась широкомасштабная диверсификация производства, что вырождалось в увеличении номенклатуры выпускаемой продукции, ориентированной на требования рынка. За счет освоения новых видов продукции хлебопекарные предприятия стремились расширить рынок сбыта и нарастить объемы производства. Многие предприятия для повышения своей рентабельности приняли решение работать в смежных отраслях, таких как кондитерская, и пытались увеличить прибыль путем создания собственных сбытовых сетей, что вызвано усилением конкуренции на рынке основной продукции хлебопекарных предприятий - хлеба и хлебобулочных изделий.

Важной особенностью отрасли является сложность приобретения лицензии для малого предприятия, что становится одной из причин повышения цен на продукцию. Освоение производства новой продукции требует затрат на сертификацию. Кроме того, сертификат должен обновляться не реже 1 раза в три года на каждый вид изделий. Если, например, пекарня выпускает 20 видов выпечки, то только на сертификаты должна израсходовать сумму, эквивалентную более 40% своей прибыли за год. Эти затраты увеличивают себестоимость продукции, что в конечном итоге снижает объемы ее сбыта, вынуждая пекарей сокращать свой ассортимент до 10-40 видов изделий. Тем не менее, мини-пекарни составляют существенную конкуренцию хлебозаводам.

Хлеб определенного вида и сорта, выпущенный на разных хлебозаводах, не подлежит дифференциации по качеству, т. к. его производство регламентируется государственными стандартами, но номенклатура хлебобулочной продукции отличается широкой дифференциацией. При этом доля рынка каждого производителя относительно невелика, так как освоить в больших масштабах выработку продукции разнообразного ассортимента не возможно. Это свидетельствует о сочетании на рынке хлеба и хлебобулочных изделий признаков монополистической конкуренции и олигополии, характерными чертами которых являются, соответственно, высокая степень дифференциации продукции и производство стандартизированной продукции. Реализация хлеба и хлебобулочных изделий происходит на рынке, для которого характерно отставание спроса от предложения. Это обусловлено, с одной стороны, избытком имеющихся производственных мощностей на крупных хлебозаводах, а с другой - наличием на рынке продукции мини-пекарен и иногородних производителей, теневого бизнеса.

Специфика конъюнктуры рынка вызывает снижение объемов производства продукции, в результате чего сокращается уровень использования имеющихся производственных мощностей, а конечные потребители не всегда удовлетворены предложением рынка и вынуждены заниматься поиском нужных товаров.

При этом существующая инфляция приводит к обесцениванию существующих запасов полуфабрикатов и сырья, к обесцениванию денежных средств, возмещающих затраты предприятия, что в конечном итоге заставляет предприятия искать источники пополнения оборотных средств.

Так, индекс потребительских цен на хлеб пшеничный в марте 2013 г. по сравнению с тем же временным промежутком 2012 г. возрос на 17,73 п.п., хлеб ржаной и ржано-пшеничный - на 17,5 п.п. и на булочные сдобные изделия - на 13,54%, соответственно.

При этом также увеличение затрат на производство и реализацию продукции приводит к повышению цены продукции, и, следовательно к снижению спроса на нее.

По данным Росстата, средние потребительские цены килограмма ржаного, ржано-пшеничного хлеба и булочных изделий из пшеничной муки 1-го и 2-го сортов обновили пятилетний максимум. В итоге килограмм ржаного хлеба на данный момент стоит в среднем по стране 33,12 руб. против 28,24 руб. в 2012 г., а белого - 35,12 руб. (против 29,6 руб.)¹.

По Самарской области также наблюдаем негативное влияние инфляции на цены на готовую продукцию хлебобулочной отрасли и сырье. Так, относительно 2010 г. в 2012 г. цены в среднем выросли на 16,06%.

Кардинальные перемены в хлебной промышленности Самарской области начались в конце 2012 года из-за резкого роста цен на муку (на 50-70%)². Это послужило серьезному увеличению себестоимости продукции при отсутствии адекватного роста цен реализации. Продуктовые сети, являющиеся основным рынком сбыта, отказались принимать хлеб с новыми ценами.

Ситуация осложнилась проблемами, связанными с серьезными переменами в сфере торговли. Борьба городских властей с киосками и несанкционированными рынками, встроенными в независимую от торговых сетей с их монопольным контролем систему сбыта хлебопроизводителей, больно ударила по хлебозаводам. Это породило настоящий системный кризис в отрасли, отягощенный непростым взаимодействием с банками: потери оборотных средств хлебозаводам приходилось перекрывать банковскими кредитами, но их цены и сроки оставляли желать лучшего.

В результате ряд крупнейших производителей, ведущих производство за гранью рентабельности, вынуждены были уйти с рынка. Среди них - самарские хлебозаводы № 4, № 9, "Титбит - Самара", "Рощинский хлеб", более мелкие "Новосемейкинский хлеб", "Георгиевский хлеб".

Оставшиеся производители пытаются удержаться на плаву за счет реформирования бизнеса и освоения новых ниш. Новые ниши - это производство не хлеба в чистом виде, а замороженных полуфабрикатов, разогреваемых перед продажей. Такая схема работы выгодна для заводов, т.к. снижается себестоимость и предприятия становятся менее подвержены скачкам цен на сырье.

Эксперты утверждают, что место уходящих хлебозаводов занимают мелкие игроки, выпускающие продукцию небольшими объемами³. Такие предприятия могут гибко регулировать ассортимент с учетом необходимости изменений рецептуры в зависимости от динамики стоимости различных компонентов.

Вместе с тем мелкие производства мини-пекарен на территории торговых предприятий, не могут выпекать качественного хлеба. Технология производства хлеба требует применения опарного метода, предполагающего наличие больших площадей, закваски. В их помещениях возможно лишь приготовление "быстрого хлеба" - с применением смесей, сухих компонентов, которые дают массу за полчаса. Этот процесс не сравним с обычным приготовлением хлеба. Такую продукцию можно изготавливать малыми порциями, но не в объемах для продажи в сетях.

Таким образом, усложнение рынка и рыночной конъюнктуры, с одной стороны, приоритет потребителя над производителем, с другой, коренным образом изменили отношение последнего к проблеме производства и реализации товаров и услуг, обусловили переход от абстрактного покупателя к покупателю конкретному с его индивидуальными вкусами, запросами, потребностями и интересами. Это поставило в приоритет необходимость их максимального учета и прогнозирования на основе углубленного и всестороннего исследования всех рыночных факторов с целью эффективного управления предприятиями, ее выживания и стратегического развития в конкурентной среде.

¹ URL: <http://www.kp.ru/online/news>.

² Симоненко О. Замесят по-новому // Самар. обозрение. 2013. № 54 (1225), 12 авг.

³ Закрытие киосков перекрывает единственную возможность сбыта // Самар. обозрение. 2013. № 54 (1225), 12 авг.

М.В. Китаева, С.В. Обущенко, Ф.Н. Рыкалин
*Самарский государственный
экономический университет*

ВЛИЯНИЕ МИНЕРАЛЬНЫХ, ОРГАНИЧЕСКИХ УДОБРЕНИЙ И СИСТЕМЫ СОДЕРЖАНИЯ ПОЧВЫ В САДУ НА ЕЕ МИКРОБИОЛОГИЧЕСКУЮ АКТИВНОСТЬ

Одним из основных факторов, обеспечивающих полное использование биологического потенциала плодовых растений, является обеспечение их усвояемыми элементами питания, количество которых во многом зависит от активности различных групп почвенных микроорганизмов: одни из них разлагают находящиеся в почве органические вещества и способствуют образованию гумуса, другие связывают атмосферный азот и синтезируют органические соединения, третьи переводят фосфор в растворимое состояние, минерализуют неисчерпаемые запасы минералов и т.д.¹. В свою очередь на микробиологическую активность почвы в садах оказывают влияние: внесение минеральных и органических удобрений, различные системы содержания и приемы обработки почвы в садах и т.д. По данным ряда исследователей (Ю.М. Возняковской, В.Ф. Павленко, М.Д. Романенко, Ж.А. Джавакянц и др.) на размножение почвенных микроорганизмов положительно влияют минеральные удобрения, внесенные в

почву в средних и высоких дозах². Однако дозы удобрений свыше 200 кг/га д.в. могут, по данным Ж.А. Джавакянц, угнетать деятельность микроорганизмов³.

Учитывая, что одним из перспективных приемов при подготовке почвы под закладку садов в Среднем Поволжье становится внесение высоких доз удобрений под плантажную вспашку с расчетом на всю ротацию плодоношения сада, была поставлена цель - изучить влияние сверхвысоких доз минеральных удобрений на активность почвенной микрофлоры.

Полученные данные о влиянии сверхвысоких доз фосфорных и калийных удобрений на микрофлору представлены в табл. 1.

Анализ полученных исследований показал, что внесение очень высоких доз фосфора и калия в почву отрицательно влияет на развитие почвенной микрофлоры. В варианте с внесением очень высоких доз минеральных удобрений наблюдалось значительное снижение численности почвенных бактерий и актиномицетов, использующих минеральные формы азота /учет на КАА/: в мае - на 49,6%, в июле - на 43,9% и в сентябре - на 48,7%. Микроорганизмов, использующих органический азот, уменьшилось: в мае - на 24,7%, в июле - на 26,5% и сентябре - на 13,1% по сравнению с контрольным вариантом.

Особенно отрицательное действие внесение сверхвысоких доз фосфорных и калийных удобрений проявилось на снижении численности микроскопических грибов в мае - на 40%, в июле - почти на 60% и в сентябре - на 48,7% по сравнению с почвой без внесения удобрений. Микроорганизмов, разрушающих целлюлозу, в варианте с удобрениями в мае снизилось почти в 2,8 раза, в июле - в 4,3 и сентябре - в 2,7 раза по сравнению с контролем (табл. 1).

Таблица 1

Влияние высоких доз фосфорных удобрений на микрофлору почвы под яблоней (ср. за 1989-1991 гг.)

Вариант опыта	Срок отбора проб	КАА		МПА		Микроскопические грибы		Анаэробы Clostridium		Целлюлозо-разрушающие	
		млн. КОЕ в 1г. почвы, % контр.				тыс. КОЕ в 1г. почвы, % контр.					
Контроль без удоб-рений	Май	14,1	100%	14,6	100%	48,5	100%	43,1	100%	261	100%
	Июль	11,4	100	9,8	100	54,7	100	16,8	100	299	100
	Сентябрь	16,0	100	13,8	100	96,0	100	45,0	100	303	100
Внесение удобрений Р2700К400	Май	7,1	50,4	11,0	75,3	29,1	60,0	15,4	35,7	94	36,0
	Июль	6,4	56,1	7,2	73,5	22,5	41,1	13,6	80,9	69	23,1
	Сентябрь	8,2	51,3	12,0	86,9	49,2	51,3	35,4	78,7	111	36,6
НСР ₀₉₅	Май	1,1		1,3		2,9		3,9		6,5	
	Июль	0,8		1,6		1,0		3,2		2,3	
	Сентябрь	2,6		1,5		0,9		3,3		3,9	

Количество анаэробных азотфиксаторов в мае также было в 2,8 раза, в июле в 1,2 и сентябре в 1,3 раза меньше, чем в контрольном варианте.

Данные таблицы свидетельствуют, что сверхвысокие дозы минеральных удобрений в первые годы после их внесения подавляют активность развития почвенных микроорганизмов и тем самым снижают плодородие почвы.

Учитывая организационную и экономическую целесообразность внесения высоких доз удобрений перед закладкой сада, изучался вопрос по снижению и полному исключению губительного их воздействия на микрофлору почвы, путем добавления в почву растительных остатков в чистом виде и в смеси с цеолитом в опыте заложенного по схеме (табл. 2). Из таблицы видно, что после выдержки удобренной почвы с растительными остатками и в смеси с цеолитами в течение месяца численность всех групп почвенной микрофлоры в субстрате возросла в несколько раз.

Таблица 2

**Влияние растительных остатков и цеолита
на снижение угнетающего действия высоких доз фосфорного удобрения
на развитие микрофлоры почв яблоневого сада (ср. за 1989-1991гг.)**

Варианты опыта	КАА		МПА		Микроскопические грибы		Анаэробы Clostrid-		Целлюлозоразрушающие бактерии	
	млн. КОЕ в 1г почвы/ % контр.				тыс. КОЕ в 1г почвы/ % контр.					
Контроль	8,1	100%	8,3	100 %	70,6	100%	2,7	100%	97	100%
Сено*	37,6	460	40,5	490	243,0	340	134,8	4990	324	330
Цеолит	11,5	140	7,9	95	52,4	70	6,1	230	101	104
Сено + цеолит	57,0	700	49,0	590	181,5	260	672,4	24900	459	470
НСР ₀₉₅	5,7		3,8		10,7		13,2		5,7	

* Измельченные сухие растительные остатки.

На основании полученных результатов позже в ОПХ "Сокское" Красноярского района Самарской области были заложены яблоневые сады по предварительно подготовленной почве с внесением высоких доз удобрений с одновременным внесением опилок, ранее используемых в качестве подстилки на конюшне и цеолитов под плантажную вспашку. Результат превзошел все наши ожидания, если в первые годы в молодом саду наблюдалось некоторое отрицательное действие удобрений на рост плодовых деревьев, то в последствии на протяжении многих лет эти сады отличались высокими ежегодными урожаями (8-25 т/га).

Исследование сравнительной потенциальной азотфиксирующей активности в ризосфере яблоневого сада при различных способах содержания почвы с внесением в почву умеренных доз удобрений и без удобрений проводили в кварталах № 2 (11,65 га), № 15 (11,0 га) и № 16 (9,6 га) по схеме, представленной в табл. 3.

Условия, материалы и методы. Почва участков - чернозем: выщелоченный, среднесуглинистый на легкосуглинистых древнеаллювиальных карбонатных отложениях, содержанием гумуса от 1,5 до 2,7% (по Тюрину), обменного кальция - 7 мг, подвижного фосфора 16,5-18 мг/100 г почвы (по Чирикову), подвижных форм железа - 12, марганца - 13,2 и цинка - 0,3 мг/1 кг почвы, меди - следы. Реакция почвенного раствора - pH_{водн} 6,7-6,9. Водно-физические свойства: плотность твердой

фазы почвы - 2,6 г/см³, плотность - 1,52 г/см³, максимальная гигроскопичность - 4,1%, гигроскопичная влажность - 2,2%, наименьшая влагоемкость почвы (НВ) - 17,5%, влажность завядания - 6%.

Весной, перед посевом во всех вариантах опыта (квартал № 2) вносились азотные минеральные удобрения в количестве 30 кг/га д.в. поверхностно с последующей заделкой в почву дисковыми боронами (БДСТ-2,5) на глубину 10-12 см. Второй раз минеральные удобрения в вариантах 2, 3 и 4 (квартал № 2) вносились летом поверхностно навесным разбрасывателем (НРУ-0,5) после измельчения трав тяжелыми дисковыми боронами (БДСТ-2,5), перед запашкой зеленой массы в почву: азота 90 кг, фосфора 60 кг и калия 60 кг/га д.в.

Очень высокие дозы минеральных удобрений в квартале № 15 вносились перед проведением глубокой (40-50 см) плантажной вспашки 2700 кг/д.в. суперфосфата и 400 кг/га д.в. калийной соли.

Образцы почвы для микробиологического анализа отбирались в трехкратной повторности с глубины горизонта 10-35 см. по периферии кроны деревьев яблони три раза за вегетационный период (май, июль, сентябрь). В образцах определяли численность различных физиологических групп микроорганизмов по методике изложенной в лабораторном практикуме Е.З. Теппер и др.⁴ Влажность почвы в опытах поддерживалась на уровне 75-85% наименьшей влагоемкости (НВ).

Влияние растительных остатков и цеолитов на подавление угнетающего действия высоких доз фосфорного удобрения на ризосферную микрофлору почвы яблоневого сада изучалось в лабораторном опыте с использованием образцов почвы, отобранной из наиболее корнеобитаемого слоя и удобренной высокими дозами фосфора, растительными остатками (сена) и цеолитами. Растительные остатки и цеолиты добавляли в количество 1% от массы субстрата. После 30-дневного содержания почвы с добавленными компонентами при комнатной температуре и уровня увлажнения в пределах 75-85 % НВ отбирались образцы в 3-кратной повторности для изучения микрофлоры.

На основании полученных результатов позже в ОПХ "Сокское" Красноярского района Самарской области были заложены яблоневые сады по предварительно подготовленной почве с внесением высоких доз удобрений с одновременным внесением опилок, ранее используемых в качестве подстилки на конюшне и цеолитов под плантажную вспашку. Результат превзошел все наши ожидания: если в первые годы в молодом саду наблюдалось некоторое отрицательное действие удобрений на рост плодовых деревьев, то вот уже более 16 лет эти сады отличаются высокими ежегодными урожаями (8-25 т/га).

В табл. 3 приведены результаты исследований по влиянию задернения и посева однолетних трав на зеленое удобрение в орошаемом саду на потенциальную азотфиксирующую активность в ризосфере корневой системы.

Данные таблицы отражают существенное повышение азотфиксирующей активности в почве, находящейся под залужением смесью трав из ежи сборной, тимopheевки и клевера красного (в 13,1 раза) по сравнению с черным паром. При посеве однолетних трав вики с овсом и внесении удобрений азотфиксирующая активность в почве возросла в 10,3 раза по сравнению с черным паром без внесения удобрений и в 5,7 раз по сравнению с удобренным черным паром.

**Потенциальная азотфиксирующая активность в ризосфере яблони
при различных способах содержания почвы в саду (ср. за три года)**

№ вари- анта	Вариант опыта	Азота		% к контр.
		мкг/кг почвы в час	кг/га в сутки	
Квартал № 15				
1	Черный пар без удобрений	30,1	3,8	100%
2	Черный пар, Р ₂₇₀₀ К ₄₀₀	11,6	1,5	40
	НСП ₀₉₅	16,5		
Квартал № 16				
1	Черный пар	24,8	3,2	100%
2	Ежа сборная + Тимофеевка +Клевер красный	326,1	41,6	1310
	НСП 095	43,7		
Квартал № 2				
1	Черный пар без удобрений	16,3	2,1	100%
2	Черный пар, NPK	29,4	3,8	150
3	Вика + овес без удобрений	84,9	10,8	520
4	Вика + овес, NPK	168,0	21,5	1030
	НСП ₀₉₅	8,7		

Таким образом, результаты исследований показали, что залужение многолетними травами и посев однолетних трав (сидератов), а также внесения умеренных доз минеральных удобрений при поддержании влажности почвы на уровне 75-85% НВ создают благоприятные условия для питания почвенных микроорганизмов за счет поступления органических веществ от скашиваемых трав и корневых выделений. Наши предположения подтверждаются данными исследований Т.Угаровой, свидетельствующих, что живые растения, своими органическими остатками и корневыми выделениями, состоящих из органических кислот, сахара, аминокислот и мн. др. (до 20% от всей массы растений) питают почвенные микроорганизмы, в ризосфере яблони, которые, вырабатывая стимуляторы роста, питают растения и подавляют вредную растениям микрофлору. В опыте с многолетними травами (см. табл. 3) (кв.16) симбиоз, сложившийся между корневой системой деревьев яблони и микрофлорой почвы, способствовал урожайности яблони сорта "Спартак" в среднем за 2002-2004гг. на 20,8%, сорта "Куйбышевское" - на 25,6% и сорта "Кутузовец" - на 23,7% по сравнению с вариантом черного пара⁵.

Повышение азотфиксирующей активности бактерий в 10,3 раза, от заделки зеленой органической массы вики с овсом с одновременным внесением минеральных удобрений в почву также повлияло на увеличение плодородия садового участка, и это подтверждается полученными данными по урожайности яблони. Так, средняя урожайность сорта "Спартак" за 1986-2000гг. составила 10,8 т/га, или 120,3% по отношению к контролю - черный пар⁶.

Внесение минеральных удобрений в почву, содержащуюся под черным паром, способствовало повышению азотфиксирующей активности в 1,8 раза, по сравнению с черным паром без удобрений, а при их внесении под заделку зеленой органической массы травосмеси из вики с овсом почти в 2 раза по сравнению с заделкой этих трав без внесения удобрений.

Таким образом, научные исследования по изучению влияния минеральных удобрений, посева многолетних и однолетних трав в садах Среднего Поволжья показали перспективность применения их при правильном сочетании и комплексном использовании для повышения плодородия почвы и продуктивности многолетних насаждений.

* * * *

¹ Земля вашего сада. Плодородие "Живой почвы". URL: <http://www.sunnygarden.ru/soil/soil.html#s1>.

² См.: *Возняковская Ю.М., Язвницкий М.Н.* Влияние различных удобрений на биологические процессы в ризосфере яблони и урожайность // *Агробиология*. 1958. № 3; Влияние системы содержания междурядий сада на изменение микрофлоры почвы элементов ее плодородия и продуктивность деревьев яблони / Ж.Л. Джавакянц и [др.] // *Проблемы минерального питания плодовых культур и винограда*. Ташкент, 1983. С. 27-36; *Павленко В.Ф.* Микробиологическая характеристика основных зон садоводства СССР // *Почвенные условия, удобрение, урожайность плодовых и ягодных культур*. Киев, 1970; *Романенко М.Д.* Длительное применение удобрений и некоторые показатели биологической активности почв в садах // *Совершенствование агротехнических приемов по уходу за садом и физиологические основы повышения его продуктивности*. Киев, 1982. С. 53-55.

³ Влияние системы содержания междурядий сада ...

⁴ *Теннер Е.З., Шильникова В.К., Переверзева Г.И.* Практикум по микробиологии. М., 1987.

⁵ *Котович И.Н.* Солнечные ожоги плодовых деревьев. СПб., 2006.

⁶ *Рыкалин Ф.Н.* Продуктивность яблони в зависимости от системы содержания почвы в междурядьях орошаемого сада : материалы VIII Междунар. науч.-практ. конф., 19-20 ноября 2009 г. Ч. 3. Самара, 2009. С. 244.

⁶ *Рыкалин Ф.Н.* Экономическая эффективность применения сидератов в междурядьях орошаемого сада : материалы VII Междунар. науч.-практ. конф., 27-28 ноября 2008 г. Самара, 2008. С. 205.

М.В. Китаева, С.В. Обущенко, Ф.Н. Рыкалин
*Самарский государственный
экономический университет*

ЗАЛУЖЕНИЕ - ЭФФЕКТИВНЫЙ СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ПЛОДОРОДИЯ ПОЧВЫ В ОРОШАЕМЫХ САДАХ СРЕДНЕГО ПОВОЛЖЬЯ

Земля, являясь главным средством при выращивании необходимого сырья для производства разнообразных продуктов питания, нуждается в бережном отношении со стороны ее пользователей. Только в результате грамотного ведения агротехниче-

ских приемов при возделывании сельскохозяйственных культур можно стабилизировать и увеличить плодородие почвы или, наоборот, в результате безграмотного использования, превратить ее в малопродуктивные или даже непригодные земли для ведения сельского хозяйства. Примером тому может служить история освоения целины в пятидесятые - шестидесятые годы прошлого столетия, когда без проведения необходимых защитных мер от ветровой и водной эрозии были распаханы миллионы гектар залежных земель в Казахстане, Оренбургской, Саратовской и других областях Советского Союза. В результате, огромные площади сельскохозяйственных угодий, служившие пастбищем для скота, т.е. для производства животноводческой продукции, превратились из-за нарушения структуры верхнего дернового слоя почвы в районы пыльных бурь, значительно снизивших плодородие веками не подвергавшихся механическому воздействию почв.

Немало примеров снижения урожайности сельскохозяйственных культур, в том числе и плодовых насаждений, можно наблюдать и при чрезмерном вмешательстве человека при применении многочисленных агротехнических приемов, разрушающих структуру почвы и обедняющих ее гумусом и питательными элементами, необходимыми для роста, развития и плодоношения растений. В результате содержания почвы в садах по системе черного пара, начиная с боронования весной, последующими неоднократными культивациями и вспашкой в целях борьбы с сорняками в течение летнего и осеннего периодов, почва подвергается многочисленным механическим воздействиям, разрушающих ее структуру, ухудшающих водно-физические и агрохимические свойства. В результате создаются неблагоприятные условия для микробиологических процессов в почве, необходимых для обогащения корнеобитаемого слоя почвы легко доступными питательными веществами для роста, развития и плодоношения растений.

Поэтому главной и основной задачей сегодня является вопрос в разработке таких агротехнических приемов, которые, наряду с уничтожением сорной растительности, сохранения влаги в почве и прочее, одновременно способствовали бы сохранению и повышению плодородия используемых земель. Учитывая актуальность этих вопросов, нами в 1982 г. были заложены опыты по исследованию влияния посевов трав на изменение плодородия почвы в орошаемых садах Самарской области.

Цель исследований заключалась в определении влияния систем содержания почвы в орошаемом саду на основные агрохимические показатели, характеризующие плодородие почвы.

Задача исследований: изучить изменение содержания гумуса, фосфора и калия в почве плодоносящего орошаемого сада, содержащейся под черным паром и длительным содержанием под многолетними травами.

Место, условия, материалы и методы. Опыт в ОПХ "Ягодинское" в квартале 16 на площади 9,6 га. Участок по рельефу ровный, расположен на второй надпойменной террасе реки Волги. Цель исследований заключалась в изучении влияния систем содержания почвы в орошаемом саду на основные агрохимические показатели, характеризующие плодородие почвы.

Схема опыта:

1. Черный пар (контроль).
2. Райграс пастбищный + овсяница луговая.
3. Райграс пастбищный + тимopheевка + клевер красный.
4. Костер безостый + люцерна Зайкевича.
5. Ежа сборная + тимopheевка + клевер красный.

Посев многолетних трав был проведен весной 1981 г. с нормой высева семян на 1 га: ежа сборная - 8 кг, овсяница луговая - 6 кг, клевер красный - 30 кг, костер безостый - 6 кг, тимopheевка - 8 кг, люцерна Зайкевича - 12 кг, райграс пастбищный - 6 кг. Для более равномерного высева семян трав перед посевом их тщательно перемешивали с опилками в соотношении 1:5.

Почва чернозем среднесиловой, выщелоченный, малогумусный, легкосуглинистый. Характеризуется невысоким содержанием гумуса от 1,5 до 2,3%, реакция почвенного раствора близка к нейтральной, $pH_{водн}$ 6,7-6,9, содержание подвижного фосфора 16,5 мг и обменного калия 7,5 мг на 100 г почвы (по Чирикову), водно-физические свойства: плотность твердой фазы почвы - 2,6 г/см³, плотность ненарушенной фазы почвы - 1,52 г/см³, максимальная гигроскопичность - 4,1%, гигроскопичная влажность - 2,2%, наименьшая влагоемкость почвы (НВ) - 17,5 %, влажность завядания - 6-17%.

Методика исследований. Определение органического вещества - по методу Тюрина¹, подвижных соединений фосфора и калия - по методу Чирикова², обменного кальция и обменного (подвижного) магния атомно-абсорбционным методом³. Математическую обработку экспериментальных данных проводили методом дисперсионного анализа по Б.А. Доспехову.

Результаты исследований. В результате многолетних исследований в опыте с посевом разных травосмесей в междурядьях орошаемого сада ежегодно наблюдалось, как увеличение урожайности яблони⁴, так и существенное накопление в почве гумуса, фосфора и калия (табл. 1, 2, 3).

Таблица 1

Содержание гумуса по вариантам опыта с посевом многолетних трав

Вариант опыта	Горизонты почвы	Содержание гумуса, %						
		Годы				Ср. 2006-2008	% к 1982	% к контролю 2006-2008
		1982	2006	2007	2008			
I	0-100	1,58	1,40	1,61	1,64	1,55	98,1	100,0
II	0-100	1,66	1,67	2,04	1,92	1,88	113,3	121,2
III	0-100	1,34	1,60	1,91	2,04	1,85	138,1	119,4
IV	0-100	1,62	1,89	1,97	2,24	2,03	125,3	131,2
V	0-100	1,42	1,36	1,70	1,92	1,66	116,9	107,0
	НСР _{0,95}	0,11	0,17	0,21	0,19			

Таблица 2

Содержание гумуса по вариантам опыта с посевом многолетних трав

Вариант опыта	Горизонты почвы	Содержание гумуса, %						
		Годы				Ср. 2009-2011	% к 1982	% к контролю 2009-2011
		1982	2009	2010	2011			
I	0-100	1,58	1,62	1,61	1,60	1,61	102,0	100,0
II	0-100	1,66	1,99	2,10	2,14	2,08	125,3	129,2
III	0-100	1,34	2,12	2,16	2,19	2,16	161,2	134,2
IV	0-100	1,62	2,28	2,20	2,28	2,25	138,9	139,8
V	0-100	1,42	2,08	1,88	2,11	2,02	142,3	125,5
	HCP _{0,95}	0,11	0,15	0,19	0,13			

Из табл. 1 видно, что при содержании почвы под черным паром с 1982 по 2008 гг. количество гумуса в слое почвы (0-100 см) практически не изменилось, в то время как в вариантах с посевом многолетних трав в междурядьях сада наблюдается существенное его увеличение. Так, в варианте 2 количество гумуса по средним данным за 2006-2008 гг. увеличилось на 0,22% и составило 113,3%, в варианте 3 на 0,51% или 138,1%, в варианте 4 на 0,41% (2,03-1,62%), или 125,3% и в варианте 5 на 0,24% (1,66-1,42%), или 116,9% к его содержанию в 1982 г. Такое увеличение содержания гумуса произошло в результате обогащения почвы органическими веществами от массы скашиваемых трав и остатков их корневой системы, количество которых (без учета корневой системы) с 1983 по 2001 г. составило от 135,2 до 160,8 т/га сухой массы, что подтверждается ранее проведенными исследованиями⁵.

Анализ почвенных образцов, отобранных в этих вариантах в последующие годы, также подтверждает наши выводы о целесообразности посева многолетних трав в орошаемых садах с целью повышения содержания гумуса в почве

Большие изменения произошли в почве и по содержанию фосфора и калия (см. табл. 3).

Таблица 3

Содержание фосфора и калия в почве (0-100см)
в опыте (мг/100 г почвы, по Чирикову)

Вариант опыта	Годы											
	1982		2006		2007		2008		Ср. за 2006-2008 гг.		% к 1982 г.	
	P ₂ O ₅	K ₂ O	P ₂ O ₅	K ₂ O	P ₂ O ₅	K ₂ O	P ₂ O ₅	K ₂ O	P ₂ O ₅	K ₂ O	P ₂ O ₅	K ₂ O
1	12,8	8,0	11,9	9,2	12,7	7,4	12,6	6,9	12,5	7,9	97,6	98,0
2	10,4	7,2	12,3	10,0	13,6	7,4	14,6	11,0	12,7	8,9	122,1	123,6
3	9,9	7,5	12,5	11,9	12,8	7,5	14,8	8,1	12,5	8,8	126,3	117,3
4	13,2	7,4	13,2	12,5	14,0	9,8	15,6	10,6	14,0	10,1	106,0	136,5
5	12,4	7,4	15,3	12,3	12,9	7,3	13,8	9,8	13,6	9,2	109,7	124,3
HCP ₀₉₅	1,12	0,75	0,67	1,06	1,14	0,84	0,98	0,81				

В контрольном варианте (черный пар) содержание фосфора и калия в течение 26 лет в среднем за последние три года уменьшилось на 0,3 мг/100 г и 0,1 мг/100 г почвы, т.е. на 2,4% и 2,0% по сравнению с их содержанием в почве в 1982 г.

Во втором варианте содержание фосфора увеличилось на 2,3 мг, калия - на 1,7 мг/100 г почвы, т.е. на 22,1% и на 23,6% в сравнении с 1982 г.

В третьем варианте фосфора стало больше на 2,6 мг, калия - на 1,3 мг /100 г почвы, т.е. на 26,3 и на 17,3% к 1982 г.

В четвертом варианте прибавка фосфора составила 0,8 мг, калия 1,8 мг/100 г почвы, соответственно, на 6,0 и 36,5%.

В пятом варианте содержание фосфора увеличилось на 1,2 мг и калия на 2,3 мг/100г почвы, или на 9,7 и на 24,3%. В вариантах с посевом многолетних трав существенно увеличилось содержание гумуса.

Результаты исследований проведения длительного опыта в Самарской области показали высокую эффективность выращивания многолетних трав в орошаемых садах в накоплении гумуса и доступных для растений питательных элементов, обеспечивающих повышение плодородия почвы.

¹ Почвы. Методы определения органического вещества. Гост 26213 - Определение органического вещества по методу Тюрина в модификации ЦИНАО. М., 1992.

² Почвы. Определение подвижных соединений фосфора и калия по методу Чирикова в модификации ЦИНАО. ГОСТ 26204 - 91 / К-т стандартизации и метрологии СССР. М., 1992.

³ Почвы. Определение обменного кальция и обменного (подвижного) магния методами ЦИНАО ГОСТ 26487-85.

⁴ Рыкалин Ф.Н. Экономическая эффективность применения сидератов в междурядьях орошаемого сада // Проблемы развития предприятий: теория и практика: материалы VII Междунар. науч.-практ. конф., 27-28 нояб. 2008 г. Ч. 4. Самара, 2008. С. 202 - 207.

⁵ Там же.

М.Н. Купряева

*Самарская государственная
сельскохозяйственная академия*

Н.Р. Руденко

*Самарский институт -
высшая школа приватизации
и предпринимательства*

СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМ АПК И ПРОБЛЕМЫ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Аграрный промышленный комплекс (АПК) отличается исключительно сложной структурой. Он представляет собой совокупность многих отраслей и производств, взаимосвязанных экономически, технологически и организационно. Его важнейшими

отраслями являются сельское хозяйство, отрасли промышленности, перерабатывающие сельскохозяйственное сырье.

Потеря управляемости народным хозяйством страны особенно негативно отражается на агропромышленном комплексе, что в значительной степени связано с отсутствием структур управления, адекватных сложности управляемой системы, а также необходимых при этом стратегий, концепций и программ развития.

В стране идет поиск форм управления АПК, обеспечивающих эффективное функционирование государственного, частного и смешанного секторов аграрной экономики. На этот счет имеются разные точки зрения, накоплен определенный опыт в регионах России.

В результате осуществления экономической реформы в России все отрасли АПК оказались в тяжелом положении. Одно из ключевых мест в решении данной проблемы в условиях вступления России в ВТО должно принадлежать усилению государственного регулирования экономических процессов.

Государство как субъект управления должно играть центральную координирующую роль в создании хозяйственных организаций и системы управления ими. В этой связи особое значение приобретает разработка и реализация моделей реформирования региональных АПК, включая управленческую систему. Подобные экономические поиски давно ведутся в Самарской области, где на основе развития интегрированных процессов совершенствуются управления государственной собственностью. Важным условием успешной работы любой хозяйственной организации является эффективная система управления. Таким образом, структура управления региональным АПК является актуальной проблемой в современных условиях. Исходя из этого необходимо объективно провести анализ деятельности существующей системы управления с целью выявления слабых мест, делать этот анализ необходимо по апробированной модели (выявление причинно-следственных связей неэффективности управления региональным АПК) для выявления слабых мест и разработки программы совершенствования, профессора кафедры экономики и управления Н.Р. Руденко (ВШПП Самарский институт).

* * * *

1. *Ефимова Е.* Эффективность менеджмента в АПК региона // АПК: экономика, управление. 2004. № 2. С. 72-77.

2. *Карпова М.В., Руденко Н.Р.* Программно-целевое управление процессом воспроизводства в хозяйствующих субъектах аграрного сектора АПК. М. : ООО "НИПКЦ Восход-А", 2012.

3. *Руденко Н.Р.* Системность - основа эффективности процесса управления аграрным сектором региона. М. : ООО "НИПКЦ Восход-А", 2012.

УПАКОВКА ПРОДАЕТ ПРОДУКТ

В современных условиях развитие упаковки и потребительской расфасовки молочной продукции приобретает особую актуальность и непосредственно влияет на процесс сохранения качества и потребительских свойств продукта. Основными факторами, определяющими выпуск высококачественной молочной продукции, являются:

- состав и технология получения самого продукта;
- условия его расфасовки;
- используемый упаковочный материал.

Для грамотного выбора и использования упаковочных материалов и тары необходимо учитывать природу фасуемого продукта, его консистенцию и физическое состояние, массу, технологию обработки, условия и сроки хранения и реализации.

Упаковочные средства для молочных продуктов должны обладать высокой механической прочностью, стойкостью к старению, жесткостью или эластичностью, способностью к сварке, необходимой для формирования герметичных соединений. Естественно, что эстетическое оформление упаковки должно привлекать покупателя и соответствовать требованиям ГОСТ 51074-97 "Продукты пищевые"¹.

Сегодня разработан и освоен промышленный выпуск значительного ассортимента упаковочных материалов, укупорочных средств и потребительской тары из сырьевых компонентов российского производства для молочных продуктов различной консистенции, функционального назначения, сроков хранения и реализации.

Основной тенденцией является создание упаковочных материалов, обладающих улучшенным прогнозируемым комплексом санитарно-гигиенических свойств и повышенным уровнем барьерности, позволяющим увеличить сроки хранения расфасованных продуктов. Будущее при этом принадлежит комбинированным и многослойным материалам, технология производства которых предусматривает использование гигиенически "чистых" полимеров и компонентов, современных технологических приемов².

В настоящее время самыми популярными видами упаковки молока и молочных продуктов являются разработки компании "Tetra Pak". Фирма разработала несколько упаковочных решений и множество опций для продуктов, требующих охлаждения во время транспортировки и хранения:

1) Упаковка для пастеризованных продуктов. Упаковки для пастеризованных продуктов созданы, чтобы сохранять свежесть. Данный вид представлен такими продуктами, как технологичная и экономичная упаковка прямоугольной формы Tetra Brik, популярная остроконечная упаковка Tetra Rex, а также универсальная Tetra Top. Серии Tetra Rex и Tetra Top включают упаковки, предназначенные для реализации пищевых продуктов посредством энергосберегающих каналов сбыта без охлаждения (технология High Acid Ambient Distribution - HAAD).

2) Асептическая упаковка. Асептическая технология Tetra Pak сохраняет цвет, текстуру, естественный вкус и питательную ценность жидких продуктов на протяжении 12 месяцев без использования консервантов и необходимости охлаждения. Сочетание асептической технологии обработки и картонной упаковки сокращает объемы отходов, обеспечивает выпуск продукции в удобном для потребителя формате, значительно повышает экономическую эффективность дистрибуции, позволяя доставлять продукцию даже в отдаленные районы. Tetra Pak предлагает шесть видов асептической упаковки: Tetra Brik Aseptic, Tetra Classic Aseptic, Tetra Evero Aseptic, Tetra Fino Aseptic, Tetra Gemina Aseptic, Tetra Prisma Aseptic и Tetra Wedge Aseptic³.

Преимущества новых видов упаковки:

- Удобство и универсальность для потребителя.
- Простота использования.
- Яркий образ продукта и привлекательность на магазинной полке.
- Возможность повторного закрывания.
- Низкие инвестиционные расходы, высококачественное решение.
- Высокоскоростной упаковочный автомат повышает эффективность производства.
- Не требующие охлаждения продукты можно транспортировать на дальние расстояния, увеличивая тем самым рынки сбыта.
- Сокращение объема отходов.

Разработанные Tetra Pak технологии в области упаковки молочных продуктов смогут помочь такому предприятию как ОАО "Самаралакто" снизить затраты, а также привлечь все больше новых потребителей.

* * * *

¹ Молочная промышленность. 2013. № 1.

² Пищевая промышленность. 2013. № 9.

³ Новые виды упаковки молока и молочных продуктов. URL: <http://www.tetrapak.com/su/packages/pages/default.aspx>.

О.В. Малыкова
*Самарский государственный
экономический университет*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Инновационная деятельность на предприятиях, особенно пищевых, требует качественно нового подхода. Она должна быть не единичным актом внедрения какого-либо новшества, а стратегически ориентированной системой мероприятий по разработке, внедрению, освоению, производству, коммерциализации и анализу эффективности предложенных инноваций.

Исходя из этого, инновации, применяемые при производстве продуктов питания, должны как минимум не ухудшать соответствующую пищевую ценность продуктов питания, а оптимально обеспечивать удовлетворение потребности организма в сбалансированном питании. С другой стороны, здоровое сбалансированное питание зависит и от самого потребителя. Следовательно, процесс разработки и внедрения инноваций на предприятиях пищевой промышленности должен сопровождаться процессом формулирования перспективного спроса и формированием спроса, основанном на фундаментальных и прикладных исследованиях в области физиологии человека и других медико-биологических исследованиях.

Системной проблемой пищевой промышленности является разрыв между развитием пищевой отрасли и потребностями населения страны, причинами чего являются: физически и морально устаревшие технологии производства; низкий уровень механизации труда (50%); низкий уровень автоматизации производства (8%); низкая производительность труда (в 2-3 раза ниже мирового уровня); высокая степень износа основных фондов (до 70%); низкие темпы обновления оборудования (3% вместо нормативных 10%) , что в результате формирует низкое качество продукции и определяет априори перерасход сырья.

Специфика работы предприятий пищевой промышленности заключается в том, что основной объем вырабатываемой продукции рассчитан на внутреннее потребление и ограничен спросом, определяемым рациональными нормами потребления продуктов питания. С одной стороны, предприятия отрасли должны планировать выпуск достаточного объема различных видов продукции для обеспечения физической доступности всех социальных слоев общества к пищевым продуктам. Вторая сторона проблемы в том, что предложение продовольственного рынка, обеспечиваемое поставкой продукции предприятиями пищевой промышленности, должно быть сбалансировано спросом различных категорий потребителей с учетом их материального положения (экономическая доступность). Кроме того, последние годы в России особую остроту приобрела проблема безопасности продуктов питания для потребителей, что связано с увеличением поступления на продовольственный рынок некачественных, фальсифицированных и опасных для здоровья продуктов.

Наиболее значимой проблемой развития предприятий пищевой промышленности в Самарской области является высокая конкуренция на внутреннем рынке. В связи с этим встает острая необходимость привлечения покупателей продукцией, отвечающей самым высоким запросам в сфере качества, внешнего вида и самое важное пользы для здоровья. Одним из таких инновационных продуктов выступает "Булочка с женьшенем" (проект СГЭУ). Проект ориентирован на выпуск продуктов питания, называемых функциональными, и в настоящее время совместно с СамГМУ проводятся медицинские лабораторные исследования по выявлению влияния функциональной пищевой добавки корня женьшеня на организм человека.

Булочка с женьшенем - это продукт с повышенной энергетической ценностью (энергетическая ценность повышается за счет функциональной пищевой добавки женьшеня), предназначен для поддержания тонуса организма человека и придания

жизненных сил. Конечной целью реализации этого проекта являлось производство данного функционального продукта в стенах университета¹.

Сегодня перед предприятиями пищевой и перерабатывающей промышленности стоят следующие цели и задачи, реализация которых непосредственно связана с обеспечением инновационной деятельности на предприятии:

- внедрение технологий производства традиционных продуктов питания, позволяющие сохранить их ценность и обеспечить качество;
- разработка новых биологически полноценных продуктов питания;
- создание и внедрение технологий производства качественно новых пищевых продуктов.

Решение системной проблемы и задач, обеспечивающих продовольственную безопасность страны, возможно только путем реализации сценария инновационного развития пищевой отрасли, ядром которого является инновационная деятельность предприятий по производству продуктов питания, и ее решение возможно только на основе системного подхода с использованием методологии системного анализа ввиду сложности, многоаспектности и разнонаправленности поставленных целей.

К основным направлениям инновационной деятельности в отраслях пищевых производств необходимо отнести следующие: технологическое; ассортиментное (производство новых продуктов питания); маркетинговое; инновационной инфраструктуры.

К особенностям технологических инноваций на предприятиях пищевой промышленности можно отнести: разработку и внедрение технологий хранения сельскохозяйственной продукции, служащей сырьем для производства продуктов питания, позволяющих увеличить срок хранения без потери качества; применение ресурсосберегающих технологий, характеризующихся максимально полезным выходом продукции и минимумом отходов, на основе современных методов обработки; совершенствование технологических процессов с целью сокращения времени производственного цикла, как минимум, без потери качества продукции; разработку и внедрение собственных упаковочных линий, отвечающих специфике производимых продуктов; совершенствование тары, упаковки и способов перевозок.

К ассортиментным инновациям можно отнести создание функциональных продуктов питания.

Таким образом, возможности создания и отработки инновационного механизма развития предприятий пищевой промышленности требуют индивидуального внутриотраслевого подхода к каждому предприятию, поскольку значительно сужающиеся возможности традиционных ресурсов делают не только желательным, но необходимым переход всей пищевой отрасли на инновационный путь развития.

* * * *

¹ *Китаева М.В., Малькова О.В.* Проблемы инновационного развития предприятий пищевой промышленности и рынка функциональных продуктов питания в современных условиях // Инновационные подходы в управлении агропромышленным комплексом : материалы XII Междунар. науч.-практ. конф. Барнаул, 2012.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ ТРАНСФЕРА ТЕХНОЛОГИЙ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

В условиях введения в действие норм и правил Всемирной торговой организации (ВТО) основными факторами повышения эффективности аграрного сектора является принятие оптимальных управленческих решений на основе внедрения новой техники и передовых технологий. Однако при довольно распространенной сети научных, информационных и учебных учреждений в России освоение достижений науки в практику характерно формальными отношениями. Поступающие к руководителям организаций аграрного сектора сведения по какой-либо проблеме зачастую не привязаны к технико-экономическим и зональным условиям конкретного предприятия, не могут быть использованы без соответствующей доработки и подготовки и не представляют для большинства потребителей практического интереса¹.

Попытки освоения научных разработок только усилиями ученых сопровождаются отрицательными результатами: размыванием исследовательского процесса, отвлечением от основной научной работы, неоправданным тиражированием научно-технических достижений, мелкотемьем. Сокращение финансовой поддержки науки со стороны государства, переход на хозрасчет в значительной степени ослабили заинтересованность научных учреждений в раскрытии своих разработок и освоении их в хозяйствах. Для полноценного инновационного развития требуются определенные предпосылки, формирующие условия для их распространения и превращения в конечные экономические блага, продвижения инновационных продуктов и услуг на внутренние и внешние рынки. Важную роль здесь играет появление инновационных сетей, возникших на определенных территориях и связывающих участников инновационной деятельности - компании, научные организации, университеты - через выработку общих стратегических путей развития, использование очевидных синергетических эффектов объединения усилий в совместных инновационных проектах. Следовательно, для реализации достаточно мощного потенциала фундаментальной и прикладной аграрной науки необходимо создать условия для ее развития, кооперации и интеграции, а также обеспечить трансфер научных результатов².

Понятие "трансфер технологий" появилось в России совсем недавно и напрямую связано с переориентацией на рыночные отношения в большинстве сфер деятельности. Часто его употребляют в связке с другим понятием - "коммерциализация технологий", хотя смысловое содержание этих понятий неодинаково.

Англоязычное слово "трансфер" успешно заменило насильственный термин "внедрение", которым административно-командная система наградила благородный процесс одухотворения, оживления, претворения в жизнь инновационного предложения. Однако это не простое замещение, а существенное преобразование смысла процесса. Вместо насильственного "внедрения" (предполагающего активное или пассивное сопротивление среды, в которую производится это "внедрение" чего-то

инородного) "трансфер" предполагает не только передачу информации о новшестве, но и ее освоение при активном и заинтересованном участии и источника этой информации (например, автора изобретения), и реципиента, приемника и реализатора информации о новой технологии, и конечного пользователя продукта, производимого с помощью этой технологии. Поэтому основной акцент при трансфере технологии делается не столько на технологии как таковые, сколько на субъекты - участников этого процесса. Таким образом, трансфер технологий в аграрном секторе должен быть возложен на специальную государственную структуру, организационно самостоятельную, но тесно связанную с научно-исследовательскими, информационными, учебными, управленческими структурами на проблемном, информационном, методическом уровнях общей целью через отдельных высококвалифицированных специалистов, сочетающих выполнение функций исследователей, преподавателей, консультантов-практиков³. В настоящее время такие службы, конечной целью которых является повышение эффективности сельскохозяйственного производства, действуют во многих странах мира. За рубежом их называют Extension service.

В России распространение научно-технической информации в аграрном секторе посредством информационно-консультационных служб (ИКС) впервые было осуществлено в XIX в. путем введения должностей инспекторов сельского хозяйства (губернских агрономов), которые выполняли задачи, сходные с функциями современной ИКС. Общественная агрономия в России как институт оказания агрономической помощи населению развивалась до октября 1917 г.

Новый толчок в развитии распространения научно-технической информации в аграрном секторе произошел в 1967 г. путем создания Государственной системы научно-технической информации (ГСНТИ), по размаху и всеохватности своей деятельности не имеющей аналогов в мировой практике. Нисходящий поток информации, при этом, образовывался в результате централизованной обработки мировой научно-технической литературы, а восходящий - отражал результаты научно-исследовательских, проектных и опытно-конструкторских работ, передовой технологический опыт, отечественные открытия и изобретения, рационализаторские предложения и т.д.⁴

В связи с реорганизацией сельского хозяйства в 1985 г. и созданием Госагропрома СССР была преобразована и система научно-технической информации (НТИ). На базе отраслевых систем, вошедших в Госагропром СССР, министерств и ведомств, в 1987 г. была создана единая система НТИ (ЕС АгроНТИ) на всех уровнях управления агропромышленным комплексом (АПК). ЕС АгроНТИ была призвана содействовать ускорению научно-технического прогресса, повышению уровня и эффективности научно-исследовательских, опытно-конструкторских и проектных работ, росту производительности труда и улучшению качества продукции. После распада Союза ЕС АгроНТИ просуществовала еще некоторое время, но уже в рамках Минсельхоза Российской Федерации. Анализируя опыт деятельности ЕС АгроНТИ с 1987 г. по 1992 г., можно сделать вывод, что данная система была только основным проводящим каналом поведения научно-технической информации до всех форм товаропроизводителей АПК, сферы управления и науки. Она выполняла так называемую "транспортную" задачу. Осуществляла она и организацию восходящего потока информации через подготовку и представление в отраслевые органы НТИ информации

онных карт предприятий и организаций АПК и затем после их обработки в институтах информации в виде информационных листов о передовом производственном опыте доводила до всех регионов страны. Таким образом, эта система ориентировалась на "вал". Считалось, что чем больше выдается информации, тем лучше. Что с этой информацией делает специалист, службу не всегда интересовало. Да и само умение специалиста работать с информацией сомнению не подвергалось⁵.

В дальнейшем вместо устранения имеющихся недостатков, совершенствования системы информационного взаимодействия и интеграции этих структур и сельскохозяйственных производителей система органов НТИ в период распада Союза была практически ликвидирована. В основном остались только научно-исследовательские институты информации на федеральном уровне. Поэтому задача состояла в том, чтобы, максимально используя мировой опыт, на базе сохранившихся элементов прошлой системы создать российскую службу информации, консультаций и распространения новых технологий.

Возрождение системы информационно-консультационного обслуживания аграрного сектора началось в 1992 г. При этом было предусмотрено повышение уровня обслуживания сельскохозяйственных товаропроизводителей и других организаций АПК, эффективности доведения до них современных знаний и коммерческой информации в удобном для усвоения виде за счет внедрения новых информационных технологий на основе современной компьютерной техники.

Анализ деятельности ИКС позволил сделать вывод, что созданная в России служба имеет значительные региональные особенности, и ее темпы развития в разных регионах носят индивидуальный характер. Важно понимать, что, для того, чтобы иметь в России эффективную службу информации и распространения новых технологий, ее организационные, имущественные и территориальные принципы должны соответствовать сегодняшним политическим и экономическим реалиям⁶. Являясь чисто обслуживающей системой, ИКС по своей структуре и направлениям деятельности должна отвечать актуальным потребностям формирующегося рынка информационных и консалтинговых услуг. В каждом регионе она должна создаваться с учетом местных особенностей, научно-технических возможностей и кадрового потенциала.

Проведенное исследование показало, что создание информационно-консультационной службы России в первичном звене аграрного производства происходит с большими трудностями. Товаропроизводители относятся к этому с настороженностью, так как воспринимают этот процесс как очередную реорганизацию управления АПК. В этом есть свои положительные (возможность сохранения некоторых традиций в укладе жизни на селе) и отрицательные (нежелание принимать любые изменения, в числе которых могут быть и положительные новые начала) моменты⁷.

Во-первых, изменились формы собственности товаропроизводителей, появилась многоукладность, а, значит, изменились психология руководителей, их восприятие различных реформ и т.д. Во-вторых, чем выше профессиональный уровень работающих на селе, тем больше востребованность к новшествам. В-третьих, существенным образом изменились по сравнению с колхозами и совхозами ценностные ориентации различных форм товаропроизводителей, появившихся на селе в процессе реформ. В-четвертых, стала меняться в лучшую сторону у специалистов и работающих

на селе ранее существовавшая психология иждивенчества, безразличия, проявляться ответственность за землю и имущество. В-пятых, изменились, по существу, функции и предназначение специалистов управлений сельского хозяйства. Вместо командно-административных функций появились советующие консультационные функции.

Обобщая выше сказанное, можно сделать сказать, что в настоящее время служба активно выполняет свои информационные и консультационные функции, помогая сельским товаропроизводителям в принятии управленческих решений. Однако, как уже отмечалось ранее, основная функция ИКС заключается в адаптации новейших научных разработок к условиям конкретного сельскохозяйственного предприятия. Таким образом, именно на информационно-консультационную службу возложен трансфер технологий в аграрном секторе.

* * * *

¹ *Мамай О.В.* Современные проблемы трансфера технологий в аграрном секторе экономики // Известия Самар. гос. с.-х. акад.. 2011. № 2. С. 74-78.

² Инновационное развитие - основа модернизации экономики России: Национальный доклад. М., 2008.

³ *Мамай О.В.* Указ. соч.

⁴ *Мамай О.В.* Управление инновационным развитием аграрного сектора региональной экономики : дис. ... д-ра экон. наук. Самара, 2012.

⁵ Там же.

⁶ *Мамай О.В.* Указ. соч.

⁷ Там же.

А.К. Овнянн

*Самарский государственный
экономический университет*

АДАПТАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ К НОВЫМ РЫНОЧНЫМ УСЛОВИЯМ

Процесс глобализации коренным образом изменяет конкурентную среду на товарных рынках. В особенной степени это касается продовольственного рынка, поскольку страны и регионы мира резко дифференцированы по природным и экономическим условиям производства продовольствия, а также по величине и структуре потребительского спроса на него. В этой связи, а также учитывая вступление России во Всемирную торговую организацию, исследование основных тенденций и конкурентной среды мирового рынка продовольствия выступает необходимым элементом стратегического анализа предприятий пищевой промышленности России и является основой формирования их мультинациональной стратегии.

Хотя Россия является активным участником мирового рынка продовольствия, ее взаимосвязь с другими странами мира в рамках продовольственной системы определяется не только развитием внешней торговли. В настоящее время сложились следующие направления взаимодействия российских пищевых предприятий с зарубежными партнерами:

- прямые инвестиции продовольственных ТНК в Россию;

- использование зарубежными фирмами ресурсных конкурентных преимуществ России в наиболее благоприятных агроклиматических зонах;
- поставки в Россию оборудования для пищевой промышленности;
- поставки ресурсных товаров (семена, химикаты);
- производство на базе российских предприятий продукции, адаптированной по вкусовым качествам к традициям местного потребителя, но по технологии ТНК;
- покупка зарубежными фирмами акций российских пищевых предприятий.

В целях обеспечения продовольственной безопасности России необходимо создание условий для того, чтобы в процессе создания стоимости жизненно важных продуктов питания роль отечественного производства была определяющей. Можно выделить следующие основные характеристики и тенденции развития мирового продовольственного рынка, оказывающие влияние на стратегическое развитие предприятий пищевой промышленности:

- изменение структуры потребления и возрастание требований к качеству продуктов питания в развитых странах, увеличение масштабов международной торговли продуктами здорового питания;
- изменение институциональной и организационной структуры мирового рынка;
- усиливающаяся дифференциация стран мира по уровню спроса на продукты питания;
- опережающий рост международной торговли переработанными и готовыми к употреблению продуктами питания по сравнению с сырьевыми продуктами;
- рост объемов международной торговли генетически модифицированными продуктами, формирование концепций и норм регулирования рынков ГМП на международном и национальном уровнях;
- превращение ряда развивающихся стран Восточной Азии и Восточной Европы в нетто-импортеров продуктов питания, означающее дальнейшее расширение рынков сбыта крупнейших стран-производителей продовольствия;
- ограниченность как в развитых, так и в развивающихся странах площадей земель, пригодных для ведения сельского хозяйства, что связано с высоким уровнем урбанизации и необходимостью сохранения лесных массивов;
- экологические осложнения в связи с дальнейшим вовлечением незадействованных земель, ограниченность водных ресурсов;
- сокращение финансирования сельскохозяйственного производства.

В условиях резко обострившейся конкуренции как на внутреннем, так и на мировом продовольственном рынке, уровень конкурентоспособности отечественной пищевой продукции напрямую зависит от того, насколько адекватно вышеперечисленные тенденции будут отражены в корпоративных и конкурентных стратегиях предприятий. Адаптация российских предприятий пищевой промышленности к новым условиям предполагает прежде всего проведение изменений во внутренней среде организации. Необходимость в этом возникает в связи с тем, что существующая система управления выступает тормозом на пути выживания организации. Совершенствование управления на предприятии должно осуществляться на основе внедрения уже апробированных методов и приемов, таких как интеграционный подход в управлении деятельностью организации. Концепция интеграции исходит из

того, что в основе существования, развития и процветания любой организации лежит основополагающий принцип экономических отношений - это взаимодействие с другими социально-экономическими субъектами. Интеграция представляет собой более высокий уровень взаимодействия между субъектами, когда участники, вступая в экономические отношения, отчуждают часть своего суверенитета в интересах друг друга. Вместе с тем формирование нового, глобализованного мира сопровождается не только интеграционными процессами, но и создает условия для исключения, отбрасывания на периферию всех, кто не способен включиться в сети подобной взаимосвязи. Необходимо также отметить, что интеграция сегодня определяет основные положительные тенденции в экономике. Интеграция внутренних подсистем в организации повышает эффективность ее деятельности, интеграция персонала и клиентской базы способствует развитию клиентоориентированного подхода, экономическая интеграция обеспечивает долгосрочное сближение генеральных целей интегрирующего и интегрируемого предприятий и интеграция в деловые сообщества создает крепкие партнерские отношения с другими независимыми экономическими субъектами. И вследствие того что в современных рыночных условиях повышается ценность взаимодействия хозяйствующих субъектов, выбор предприятиями пищевой промышленности концепции интеграции в качестве ориентира в осуществляемой ими деятельности является наиболее оправданным.

* * * *

1. Адизес И.К. Интеграция: выжить и стать сильнее в кризисные времена : пер. с англ. М. : Альпина Бизнес Букс, 2012.
2. Российский статистический ежегодник. 2013 : стат.сб. / Росстат. М., 2013.
3. Официальный сайт ФАО. URL: www.fao.org.

Т.Е. Парамонова, М.А. Шелестова
*Самарский государственный
экономический университет*

ЗАНЯТОСТЬ И БЕЗРАБОТИЦА СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

С 2009 по 2012 гг. в Самарской области прослеживается тенденция снижения численности населения, проживающего в сельской местности, занятого в экономике. В настоящее время по данным выборочного обследования населения по проблемам занятости, проводимого по методологии Международной организации труда, в Самарской области численность занятых в экономике в сельской местности в возрасте 15-72 лет составляет 285 тыс. чел., сократившись за три года на 1,9%, в то время как в городах отмечается рост данного показателя на 2,8%.

За анализируемый период следует отметить относительное увеличение разницы между уровнями занятости сельского и городского населения. Если в 2009 г. уровень занятости населения в сельской местности области составлял 58,6%, а в горо-

дах - 65,7%, то в 2012 г. - соответственно 59,1% и 68,8%, следствием чего стало незначительное снижение доли сельского населения в общей численности занятых в экономике области с 17,6% в 2009 г. до 16,9% в 2012 г.

Существуют определенные различия в составе занятых и безработных в городской и сельской местности. Так, сельское население Самарской области по гендерному признаку рабочей силы является преимущественно мужским (мужчины составляют 53,4% против 48,4% из числа городских жителей).

В 2012 г. в возрастной структуре среди занятых на селе доля молодежи (лиц, в возрасте от 15 до 30 лет) составила 23,5%. В то же время в городах области население старших возрастов, в частности, пенсионных лет, более активно участвует в трудовом процессе. Так, здесь среди мужчин, занятых в экономике, 4,8 % занимают лица в возрасте 60-72 лет, а среди работающих женщин - 14,2% - женщины 55-72 лет, в то время как на селе, соответственно, лишь 4,0% и 11,4%.

Занятое сельское население по уровню образования уступает городскому, и по доле работников с высшим образованием, так, лишь 18,3% работников села, занятых в экономике, имели в 2012 г. высшее профессиональное образование, в то время как в городе - 39,1%.

Для сельского населения более остро стоит и проблема избыточности труда. Если в целом по области число безработных за 2009-2012 гг. сократилось на 44,2% (с 108 тыс. до 60 тыс. чел.), то в сельской местности - лишь на 22,8% (с 30 тыс. до 23 тыс. чел.). В 2012 г. на долю сельского населения приходилось 38,8% от общей численности безработных, в то время как в сельских муниципальных районах проживает лишь 19,7% жителей.

В Самарской области уровень сельской безработицы почти в 3 раза превышает аналогичный показатель в среднем по городам. На сегодняшний день - каждый третий из общей численности безработных и из числа зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости населения - житель сельской местности. Один из основных факторов более высокого уровня безработицы на селе - отсутствие вакансий. Так, на конец 2012 г. на село приходилось 39,9% незанятого населения, зарегистрированного в государственных учреждениях службы занятости населения, и лишь 7,3% от общего числа заявленной организациями области потребности в работниках, в связи с чем коэффициент напряженности на рынке труда в сельской местности на конец 2012 г. составил 4,1, в то время как в городской местности - 0,4 чел. не занятого трудовой деятельностью населения на одно вакантное рабочее место.

По гендерному признаку структура безработных, проживающих в сельской местности, практически не изменилась: из десяти безработных на селе - четверо - женщины. В то время как в городах области доля женщин в общей численности безработных снизилась с 48,3% в 2009 г. до 46,3% в 2012 г. Среди женщин уровень безработицы ниже, чем у мужчин, соответственно, 6,5% и 8,4%

Отличительной чертой состава сельских безработных является более низкий, чем у безработных, проживающих в городах, образовательный уровень. Поэтому те, кто имеет профессиональное образование, более востребованы на рынке труда. В 2012 г. доля сельчан, имеющих высшее профессиональное образование, из общего

числа безработных, проживающих в сельских муниципальных районах, составляла 9,5%, а в городских округах - 22,3%. На селе у данной категории безработных самый низкий уровень безработицы (4,1%) по сравнению с безработными, имеющими другой вид образования, или не имеющими его совсем. При этом необходимо отметить, что за анализируемый период среди безработных, проживающих в сельской местности, отмечается рост доли тех, кто имеет высшее профессиональное образование с 6,7% в 2010 г. до 9,5% в 2012 г.

Высока на селе и доля тех, кто имеет длительный (более года) перерыв в работе. В 2012 г. этот показатель находился на отметке 36,9%, в то время как в городах удельный вес длительно ищущих работу составлял 24,0% от общей численности безработных. Причем в сельской местности доля находящихся в поиске работы 12 и более месяцев за три года выросла на 9,7 п.п., а в городской местности - снизилась на 1,9 п.п.

Особенности образовательного уровня населения, проживающего в сельской местности, а также узость сферы приложения труда на селе определяют и более продолжительный период безработицы сельских жителей. В 2012 г. средняя продолжительность поиска работы сельских безработных составила 8,1 мес. против 7,7 в городах.

Основным способом поиска работы среди незанятых трудовой деятельностью и городских и сельских жителей остается обращение к друзьям, родственникам, знакомым. Данный способ назвали две трети опрошенных в ходе обследования населения по проблемам занятости, как в городской, так и в сельской местности.

О.А. Подкопаев
*Самарский институт -
высшая школа приватизации
и предпринимательства*

К ВОПРОСУ О ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКЕ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Концепция внутренней поддержки ВТО предполагает деление всех мер на несколько, так называемых ящиков, в зависимости от степени искажающего влияния на торговлю: "янтарный ящик", "зеленый ящик", "голубой ящик".

"Зеленый ящик" включает меры, не оказывающие искажающего воздействия на торговлю. Общими критериями ко всем программам поддержки в рамках "зеленого ящика" является предоставление субсидии за счет средств бюджета, а не за счет средств потребителей, наряду с этим следствием поддержки не должно являться поддержание цен. При соответствии данным критериям меры поддержки освобождаются от обязательства по сокращению. Такие меры направлены на формирование инфраструктуры, подготовку кадров, компенсацию потерь в результате стихийных бедствий и т.д. Такие меры могут предоставляться без ограничений.

"Янтарный ящик" включает меры, оказывающие искажающее воздействие на торговлю, не подпадающие под критерии "зеленого" ящика: ценовая поддержка, суб-

сидирование процентных ставок по кредитам, компенсация затрат на ГСМ, электричество и т.д. Такие меры ограничены в объеме. Обязательства по объемам "янтарного ящика" фиксируются для каждого члена ВТО в виде агрегированных мер поддержки (АМП). Кроме того, в тех же перечнях могут быть указаны и параметры по дальнейшему сокращению уровня "янтарного ящика".

Все меры "янтарного ящика" делятся на продуктово-специфическую поддержку и продуктово-неспецифическую поддержку. Так, продуктово-специфическая поддержка - это поддержка, предоставляемая на производство, продажу, транспортировку конкретных сельскохозяйственных товаров. Такие меры включают в себя поддержку рыночных цен, субсидии на отдельные виды продукции. В данную категорию в случае наличия информации по объему поддержки в отношении конкретных товаров могут также включаться компенсация части стоимости комбикормов, закупаемых животноводческими комплексами, молочными фермами и птицефабриками, компенсация затрат на транспортировку сельскохозяйственных грузов. В свою очередь, продуктово-неспецифическая поддержка - это поддержка, предоставляемая государством на производство, но которую невозможно распределить по отдельным товарам. К таким программам относят льготирование потребления сельхозтоваропроизводителями электроэнергии, предоставление льгот по оплате стоимости ГСМ, кредитование сельхозтоваропроизводителей на льготных условиях, капиталовложения производственного назначения.

Важным принципом правил регулирования внутренней поддержки ВТО является принцип "de minimis", который представляет собой пороговый уровень финансирования мер "янтарного ящика" и который является своеобразным количественным критерием искажающего эффекта на торговлю. Для развитых стран "de minimis" составляет 5 и менее процентов стоимости всей произведенной сельскохозяйственной продукции. Предполагается, что 5-и процентный объем поддержки в валовой стоимости произведенной продукции оказывает минимальное искажающее воздействие на торговлю, поэтому в отношении "de minimis" не применяется сокращение и такие субсидии исключаются из расчетов обязательств по объемам поддержки. Принцип "de minimis" применяется в отношении продуктово-специфической и продуктово-неспецифической поддержки. Для каждого из видов устанавливается 5%-ный лимит. Например, государство может использовать поддержку отдельных сельскохозяйственных товаров на уровне не выше 5 % и одновременно реализовывать программы субсидирования, относящиеся к продуктово-неспецифическим, на уровне ниже или равном 5% от валовой стоимости всей сельскохозяйственной продукции.

Обязательства Российской Федерации в области сельского хозяйства предполагают, что Россия в условиях функционирования в ВТО не будет использовать экспортные субсидии сельскому хозяйству. Страны Кернской группы предложили взять обязательство о фиксации максимальной доли продуктово-специфической поддержки в процентах от продуктово-неспецифической поддержки. В настоящее время большая часть поддержки, предоставляемой в России, является продуктово-неспецифической. В ходе консультаций со странами Кернской группы 12-13 сентября 2011 г. был согласован проект обязательства, в соответствии с которым в течение переходного периода до 2017 г. включительно доля продуктово-специфической под-

держки в отношении к продуктово-неспецифической поддержки не будет превышать 30%. Ранее доля продуктово-специфической поддержки по отношению к продуктово-неспецифической в России не превышала 18%. Согласованное со странами Кернской группы обязательство будет действовать только в течение переходного периода до 2018 г.

В соответствии с достигнутыми договоренностями по вопросу государственной поддержки Россия в рамках ВТО приняла обязательство о поэтапном снижении объема мер поддержки с максимально разрешенных 9 млрд долл. США до 4,4 млрд долл. США к началу 2018 г. В соответствии с правилами ВТО для сельского хозяйства запрещены импортозамещающие и прямые экспортные субсидии, за исключением объемов экспортных субсидий, зафиксированных в Перечнях по товарам отдельных стран ВТО по итогам Уругвайского раунда. В то же время суммарный уровень поддержки агропромышленного производства и сельской социальной сферы в США по состоянию на 2011 г. составляет почти 100 млрд долл., в ЕС - примерно 50 млрд евро, а в России - немногим более 6 млрд долл., или примерно столько, сколько получает сельское хозяйство такой страны, как Польша.

Кроме того, в настоящее время аграрный сектор несет существенные потери в результате нерационального размещения сельскохозяйственного производства по зонам и регионам, нарушения севооборотов. Отсутствие эффективной государственной поддержки подотрасли мясного скотоводства привело к ее стагнации, резкому сокращению в структуре питания населения говядины и телятины, усложнило реализацию Доктрины продовольственной безопасности страны. Крайне медленными темпами развивается товарное овощеводство и плодоводство, несмотря на благоприятные условия для них в большинстве сельскохозяйственных зон страны.

Механизмы поддержки сельскохозяйственного производства из федерального бюджета, основанные на финансировании из региональных бюджетов, не ориентированы на страхование "провалов рынка", не способны предупреждать и ликвидировать негативные последствия действия рыночных механизмов на территориях с неблагоприятными рентными условиями, что приводит к усилению дифференциации субъектов Российской Федерации по уровню развития аграрного сектора, величине доходов и качеству жизни сельского населения.

Таким образом, условия конкуренции внутри страны и за ее пределами могут поставить большинство российских сельхозтоваропроизводителей в затруднительное положение. Вступив в ВТО до широкомасштабной модернизации отечественного сельскохозяйственного производства, Россия вообще рискует потерять продовольственную безопасность страны. Органы государственной власти в срочном порядке должны выработать согласованные позиции по снижению негативных последствий от вступления России в ВТО для аграрного сектора экономики страны. Одновременно предстоит синхронизировать условия функционирования АПК России и других стран "Единого экономического пространства". Кроме того, следует стимулировать продолжение практики подписания на всех уровнях управления АПК ежегодных и среднесрочных соглашений о сотрудничестве и мерах по поддержке аграрного сектора и сельских территорий между соответствующей исполнительной властью, органами местного самоуправления, структурами, представляющими интересы сельскохозяйственных и других товаропроизводителей АПК, а также сельского населения.

ИНТЕГРАЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ КАК ОСНОВА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МОЛОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Формирование различных интегрированных структур стало характерной чертой развития структуры рынка пищевой промышленности. Опыт зарубежных стран показывает, что развитие интегрированных структур постоянно усиливается, что позволяет повышать конкурентоспособность предприятий, эффективность производства и обеспечивать продовольственную безопасность. Мировая практика и отечественный опыт свидетельствуют, что создание вертикально интегрированных структур дает более значительные конкурентные преимущества, чем сама конкурентная борьба.

Существуют различные формы развития интеграционных процессов. Различают открытую, контрактную и вертикально-интегрированную систему. Открытая система предполагает реализацию произведенной продукции на рынок, контрактная система - реализацию в рамках относительно долгосрочных контрактов. Вертикальная интеграция предполагает контроль нескольких смежных стадий продуктовой цепочки от производства сырья до потребителей. Разграничение трех типов организации сделок существенно для анализа как конкуренции, так и оценки перспектив развития структуры рынка. На современном российском продовольственном рынке присутствуют все три названные системы организации производства.

Реализация молока закупочным и оптово-посредническим организациям относится к сделкам в рамках открытой системы. Контрактная система представлена прямыми договорами между сельскохозяйственными, с одной стороны, и закупочными или перерабатывающими предприятиями - с другой. Вертикальная интеграция существует как в рамках отдельных предприятий, так и в рамках финансово-промышленных групп. Общеизвестный факт высоких транзакционных затрат российских производителей должен подталкивать к более интенсивному развитию контрактной системы и вертикально-интегрированных структур. Интеграция на основе собственности отличается тем, что фирма-интегратор является владельцем основных средств производства двух смежных стадий в продуктовой цепи.

Условиями развития вертикальной интеграции являются региональная и отраслевая специализация и концентрация производства; достаточные объемы производства сырья и переработки; наличие высокоразвитых предприятий в смежных отраслях и др. Причиной стремления фирмы к вертикальной интеграции является ее желание уменьшить издержки производства и/или интернализировать внешние эффекты, связанные с производством данного продукта. В результате интеграции фирма может снизить транзакционные издержки поставки факторов производства или сбыта продукции, поскольку интеграция предотвращает (или, по крайней мере, минимизирует) оппортунистическое поведение контрагентов, что дает ей конкурентные преимущества, усиливает ее рыночную власть и создает барьеры для входа других фирм в отрасль. Вертикальная интеграция может быть использована и используется

отечественными фирмами для снижения транзакционных издержек, порождаемых особенностями современного состояния экономической системы. По выражению О. Уильямсона, она предназначена для замены рыночного механизма внутренними операциями.

Если на первом этапе эволюции вертикальной интеграции экспансия промышленного и торгового капиталов наблюдается в форме их слияния, взаимопоглощения, что нашло отражение в ранних определениях этого экономического явления, то следующая стадия развития характеризуется многообразием форм, в основе которых лежат контрактные взаимоотношения.

Межотраслевая экспансия промышленного и торгового капиталов приобретает новые формы. Появляются целые семейства экономически самостоятельных фирм, соединенных в вертикально интегрированную систему на базе различных контрактов. В экономике разных стран широкое распространение получила так называемая "квазивертикальная интеграция". Это особый вид вертикальной интеграции, представленный объединениями различного типа самостоятельных фирм, образующих последовательные звенья производства и реализации товара. Квазиинтеграция представляет собой ситуацию, когда интегрируемое производство осуществляется независимой компанией, но под контролем ведущей компании, и обеспечивается долгосрочным контрактом и набором услуг, предоставляемых последней. Одной из важнейших проблем является выбор наиболее эффективной формы интеграции. Наиболее простая форма интеграции - формирование взаимоотношений сельскохозяйственных производителей с молокоперерабатывающими предприятиями на договорной основе. При такой форме интеграции все участники процесса остаются самостоятельными юридическими лицами. Сотрудничество основано на долгосрочном интересе участников к взаимодействию, причем большую роль здесь играют неформальные связи.

Более глубокое взаимодействие предполагает слияние или присоединение интегрирующихся юридических лиц либо создание на их базе нового юридического лица в форме открытого или закрытого акционерного общества, финансово-промышленной группы, ассоциации, холдинга. В последние годы в молочном секторе продовольственного комплекса России существенно активизировался процесс создания агропромышленных формирований на основе собственности.

Наиболее широкое распространение в практике получили интегрированные формирования в форме простого товарищества, акционерного общества, ассоциации, союза, потребительского кооператива, формирования холдингового типа, финансово-промышленные группы. Выбор той или иной формы зависит от производственно-экономической обстановки в регионе, состояния продовольственного рынка, форм объединения капитала и участия их в управлении, возможностей головного предприятия и, наконец, решений административных органов.

К наиболее успешно и динамично развивающимся интегрированным формированиям относятся холдинги - организационные структуры, в основе которых лежит единая собственность, дающая право управлять входящими в объединение предприятиями. В российском законодательстве пока нет единого подхода к определению холдинга. Наиболее распространенное определение холдинга - это любая ком-

мерческая организация, владеющая контрольными пакетами акций (долей) других коммерческих организаций. Дочерним обществом холдинга считается коммерческая организация, в которой холдингу принадлежит более 50 % акций в уставном капитале, а холдинговым объединением является объединение двух или более коммерческих организаций, как минимум одна из которых является холдингом.

Одним из направлений формирования взаимовыгодных экономических отношений по всей цепочке производства и реализации продукции является создание интегрированных формирований в виде ассоциаций, где выручку от реализации продукции распределяют в соответствии с затратами участников формирования.

Ассоциация предприятий являлась одной из первых и самых многочисленных фирм, в большей степени производственной интеграции, которая представляет собой договорное объединение предприятий, создаваемое в целях совместного осуществления одной или нескольких производственно-хозяйственных функций. Участие в ассоциации не лишает предприятие юридической и финансовой самостоятельности. Ее участники могут входить в иные договорные объединения предприятий без согласования с другими участниками. Преимущества ассоциации заключались в том, что на начальном этапе реформирования отношений собственности, они позволяли объединить предприятия с различной формой и структурой собственности. Координирующим органом являлось либо собрание членов ассоциации, либо специально учрежденное, членами ассоциации юридическое лицо, наделенное соответствующими полномочиями. Среди ассоциаций преобладающим является вертикальный принцип объединения. Основная цель создания ассоциаций - восстановление разрушенных, в связи с переходом на рыночные отношения, связей между предприятиями одной технологической цепи. Кроме того при создании ассоциаций к числу возможных успехов относилось сокращение сроков расчетов между предприятиями сфер производства, переработки, реализации за сырье и продукцию.

Практически всему периоду деятельности ассоциаций сопутствовали ряд нерешенных проблем. Главная из них - реализация алгоритма распределения доходов ассоциации, устраивающего всех ее членов. Самый распространенный алгоритм распределения выручки ассоциации в зависимости от затрат на производство продукции ее членами имел ряд значительных недостатков. Основной - члены ассоциации не были заинтересованы в снижении себестоимости, своей продукции, поскольку это приводило к снижению доли выручки, получаемой от реализации конечной продукции. Также при этом следует учитывать недостатки, связанные с налогообложением, так как полученная совокупная прибыль облагается дважды до и после распределения между участниками. Другой проблемой являлась низкая конкурентоспособность традиционной продукции пищевых предприятий по сравнению с импортными аналогами, что приводило к снижению объемов продаж, нарастанию дебиторской задолженности, необходимости снижения цен и к переходу на бартер. Кроме того, ввиду добровольности вхождения и беспрепятственности выхода ее членов, сама по себе структура ассоциации была слабоустойчивой, а ее члены могли менять свои сбытовые планы в зависимости от ситуации на рынке.

В настоящее время в молочнопродуктовом комплексе наблюдается многообразие интегрированных структур, которые отличаются между собой организационно-

правовыми формами, составом участников, а также территориальным или отраслевым принципом построения.

Началом активизации процесса формирования интеграционных объединений в молочнопродуктовом комплексе следует считать ускорение создания крупнейшими предприятиями своих сырьевых зон и их разграничения, поскольку молочные комбинаты испытывают большую потребность в высококачественном сырье. Инициаторами интеграции выступают главным образом молокоперерабатывающие предприятия.

Основными факторами развития интеграционных процессов в молочнопродуктовом комплексе являются: достижение эффекта масштаба, усреднения и экономии на трансакционных издержках, синергии, обеспечение конкурентоспособного паритета между сферами производства, переработки и реализации продукции, расширение рынков сбыта; сокращение финансового риска; получение и внедрение новых технологий, систем управления и новых способов организации производства. Объективной предпосылкой создания интегрированных структур в молочнопродуктовом комплексе является отсутствие на каждом отдельном предприятии возможности внедрения интенсивных технологий, обновления основных производственных фондов.

Ф.Н. Рыкалин, Н.Н. Хохлов
*Самарский государственный
экономический университет*

БИОМЕТРИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ И УРОЖАЙНОСТЬ СОРТОВ ЯБЛОНИ НА ПОДВОЕ № 62-396 ПРИ КАПЕЛЬНОМ ПОЛИВЕ В СРЕДНЕМ ПОВОЛЖЬЕ

В зоне Среднего Поволжья выпадает явно недостаточное количество естественных осадков (от 310 до 480 мм). Поэтому основным фактором для успешного ведения садоводства на этой территории является орошение. За последние годы в Самарской области успешно внедряется капельный полив в яблоневых садах на слаборослых подвоях. Строительство оросительной системы капельного полива требует значительных затрат, которые в течение короткого периода должны быть окуплены, и этого можно добиться интенсификацией отрасли садоводства путем использования в насаждениях высоко урожайных скороплодных сортов на слаборослых подвоях, отличающихся хорошей пробудимостью почек и сдержанным ростом скелетных ветвей, позволяющих проводить более плотную посадку. Изучение этих вопросов является сегодня исключительно важной задачей научных исследований, которые позволят дать ответ на целесообразность широкого внедрения дорогостоящего капельного полива в садах засушливых зон Поволжья.

Условия, материалы и методы. Исследования проводились на орошаемом участке способом стационарного капельного полива в ОАО "Сад". Участок расположен в поселке Садовое на расстоянии 3 км от районного центра с. Приволжье, в 148 км от областного центра г. Самара и 33 км от железнодорожной станции Обшаровка.

Почвы хозяйства представлены остаточными - луговатыми обыкновенными средне-мощными, по механическому составу среднесуглинистыми черноземами. Территория характеризуется умеренно - континентальным климатом, с недостаточным увлажнением. Средняя температура воздуха зимнего холодного месяца (январь) - 13,6°C, самого теплого летнего (июль) + 21,2°C. Безморозный период длится 140 дн. Продолжительность вегетации 180 дн. Среднее количество осадков составляет 418 мм. Агроклиматические условия в целом благоприятны для выращивания яблони и других плодовых и ягодных культур, однако, учитывая неблагоприятные факторы (ветры, заморозки во время цветения, низкие абсолютные минимумы температуры воздуха и почвы, частые суховеи и др.) необходимо предусматривать агролесомелиоративные и агротехнические мероприятия, снижающие отрицательные воздействия этих факторов¹.

Для изучения эффективности влияния регулярного обеспечения водой яблони на урожайность и его качество, была поставлена цель - выявить сортовые различия ценных сортов яблони при капельном поливе.

Опыт заложен в 2009 г. в плодоносящем саду закладки 2005 г. 2-летними саженцами на карликовом подвое 62-396 по схеме 4,5 на 1,5 м. В задачу исследований входило изучить интенсивность роста и урожайность ценных сортов яблони при благоприятной почвенной влагообеспеченности. В саду установлена шпалера. Обработка почвы проводится по системе гербицидного пара. Влажность почвы поддерживалась на уровне 80-85% НВ. Влажность почвы определяли термостатно-весовым методом. Урожайность - взвешиванием яблок с 5 идентичных деревьев, каждой повторности соответствующего варианта опыта.

Результаты исследований. Одним из главных показателей сорта яблони является, безусловно, его урожайность, качество плодов по важным идентифицированным показателям и отсутствие явно выраженной периодичности плодоношения, связанное, как правило, с особенностями вегетативного роста деревьев и образование их генеративных органов. Полученные данные по изучению биометрических показателей, представленные в табл. 1 и 2, свидетельствуют о существенном различии в реакции сортов на орошение при капельном поливе. Более сильным ростом побегов во все предшествующие после посадки годы отличался сорт "Куйбышевское"², такая же тенденция сохранилась и в 2013 г. (см. табл. 2), а именно в 2010 г. - 48,3 см, в 2011 г. - 54,9 см, в 2012 г. - 49,0 см и в 2013 г. - 41,5 см. Деревья этого сорта отличались большей высотой (330 см) и значительным габитусом (11 м²). При этом урожайность его была значительно слабее в сравнении с другими сортами (см. табл. 2). Урожайность в 2010 г., составила 10 т/га, в 2011 г. - 25 т/га, в 2012 г. - 10 т/га³ и в 2013 г. - 15,0 т (см. табл. 2).

Более сдержанным ростом отличался сорт Кутузовец, высота деревьев в 2012 г. составляла 280 см в 2013 г. - 290 см, а средний прирост побегов за три года составил 34,3 см, проекция кроны - 4,4 м, т.е. в 2,5 раза меньше, чем у сорта Куйбышевское, в то время, как урожайность в среднем почти в 1,6 раза больше. Сорта с более сдержанным ростом и более высокой урожайностью были отмечены и в Тамбовской области в опытах Л.В. Григорьевой и О.А. Ершовой⁴.

Сорт "Жигулевское" также отличался более сдержанным ростом по сравнению с сортом "Куйбышевское" (см. табл. 1, 2). Однако урожайность этого сорта по годам была более равномерной и в среднем за три года составила 25 т/га

или больше на 67% по сравнению с сортом "Куйбышевское" и на 7% по сравнению с сортом Кутузовец⁵. В 2013 г. урожайность сорта "Жигулевское" была почти в 2 раза выше сорта "Куйбышевское" (см. табл. 2). Хорошей урожайностью отличался сорт яблони "Беркутовское", характеризующийся сравнительно компактной кроной, с проекцией 6,1 м² и высотой дерева 3,0 м. Сорт за последние три года отличающихся в течение двух лет неблагоприятными условиями формировал урожай от 15 до 25,4 т/га, а средняя годовая урожайность составила 20 т/га, однако уступал по этому показателю сорту "Жигулевское" на 5 т, или на 25%⁶. Урожайность в 2013 г. составила 26,0 т/га, или на 173 % больше сорта "Куйбышевское". "Северный Синап" также показал обнадеживающие результаты: в 2013 г. урожайность составила 25 т/га и превышала урожайность сорта "Куйбышевское" на 167% (см. табл. 2).

Таблица 1

Биометрические показатели сортов яблони при капельном поливе

Сорт	Высота дерева, см 2012 г.	Высота дерева, см 2013 г.	Увеличение высоты дерева, см	Размеры кроны, см, 2013 г.			Площадь проекции кроны, м ² 2012/2013
				В ряд	В междурядье	Средний	
Кутузовец	280	290	10,0	119	130	124,5	4,39/4,90
Куйбышевское	330	331	1,0	187	190	188,5	11,07/11,16
Жигулевское	320	370	50,0	153	140	146,5	5,43/6,74
Северный Синап	300	350	50,0	135	145	140,0	5,16/6,15
Беркутовское	300	300	0,0	135	144	135,5	6,04/6,11

Таблица 2

Вегетативный рост и урожайность сортов яблони при капельном поливе (подвой 62-396)

Сорт	Прирост побегов, см			Урожайность, т/га		
	2012 г.	2013 г.	Ср. за два года	2012 г.	2013 г.	Ср. за два года
Кутузовец	35,6	35,0	35,30	30,0	14,8	22,0
Куйбышевское	49,0	41,5	45,25	10,0	15,0	12,5
Жигулевское	39,0	41,5	40,25	20,0	28,0	24,0
Северный Синап	48,0	38,4	43,20	15,0	25,0	20,0
Беркутовское	19,1	38,3	28,70	20,0	26,0	23,0
НСР ₀₅	13,2	2,7			9,1	

Таким образом, проведенные исследования показали, что в условиях Среднего Поволжья при создании интенсивных орошаемых садов на слаборослых подвоях значительное внимание следует уделять сортовому подбору с учетом их урожайности, регулярности плодоношения, интенсивности роста вегетативных побегов и габитуса крон.

Вывод. В результате трехлетних исследований выявлены наиболее высокопродуктивные сорта яблони на карликовом подвое 62 - 396, такие как: "Жигулевское", "Кутузовец", "Беркутовское" и "Северный Синап", которые рекомендуются для выращивания в интенсивных орошаемых садах при капельном поливе в условиях степных районов левобережья Среднего Поволжья.

* * * *

¹ Предложения по организации опытно-производственного хозяйства "Садовое" НПО "Жигулевские сады" Приволжского района, Куйбышевской области. Госагропром РСФСР. Объединение Росземпроект. Волжский государственный проектный институт по землеустройству Волгогипрозем. Куйбышев, 1988.

² Рыкалин Ф.Н., Хохлов Н.Н. Вегетативный рост и урожайность сортов яблони на подвое № 62 - 396 при капельном поливе в Среднем Поволжье // Д - 70 ДОСТИЖЕНИЯ НАУКИ - АГРОПРОМЫШЛЕННОМУ КОМПЛЕКСУ : сб. науч. тр. Междунар. межвуз. науч.-практ. конф. Самара, 2013. С. 187-191.

³ Там же.

⁴ Григорьева Л.В., Ершова О.А. Биометрические показатели слаборослых деревьев яблони в интенсивном саду. Современные тенденции развития промышленного садоводства : сб. тр. Всерос. науч.-практ. конф., 7-8 августа 2012 г. Самара, 2012. С. 121 - 126.

⁵ Рыкалин Ф.Н., Хохлов Н.Н. Указ. соч.

⁶ Там же.

Л.С. Таршилова

*Западно-Казахстанский аграрно-технический
университет им. Жангир хана, г. Уральск*

ОЦЕНКА ФАКТОРОВ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ УСИЛЕНИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

В условиях функционирования открытой рыночной экономики Казахстана проблема обеспечения продовольственной безопасности становится актуальной и активно должна решаться не только на национальном, но и на региональном уровне, что обусловлено различиями между производством продовольствия и потребностью в нем на казахстанской территории, отличающейся разнообразием природно-климатических условий, неравномерностью размещения производственно-экономического потенциала, а также социальной инфраструктуры. Осложняет проблему вхождение республики в Таможенный союз и предстоящее вхождение в ВТО.

Достижение цели устойчивого развития приграничных регионов (какой является Западно-Казахстанская область) и обеспечения продовольственной безопасности его населения без реальной оценки сложившегося состояния представляется крайне затруднительным. Следовательно, вопросы определения факторов, обеспечивающих продовольственную безопасность, становятся все более актуальными для регионов Казахстана и России.

Проведенный анализ позволил выделить несколько групп факторов, обеспечивающих продовольственную безопасность региона. Это, в первую очередь внутри- и внешнеэкономические факторы. К внутриэкономическим относится потребление основных продуктов питания на душу населения региона. Потребление по ряду основных продуктов питания на душу населения области еще отстает от медицинских норм (молоко, картофель, овощи)¹.

В Западно-Казахстанской области, как и в других регионах Казахстана, отмечался спад объема и эффективности производства, который, наряду с низкой покупательной способностью населения, обусловил сокращение потребления по остальным видам продовольствия. Таким образом, в области существует острая необходимость в росте производства продуктов питания, что может обеспечить следующий внутриэкономический фактор - степень развития сельского хозяйства региона.

На долю сельского хозяйства приходится 6,5% всей продукции валового регионального продукта. Общий объем областного производства сельскохозяйственной продукции в среднем за пять лет составил 53,3 млн тенге (в текущих ценах). В расчете на 100 га сельхозугодий было выработано валовой продукции на 566 тыс. тенге, а на одного занятого в сельскохозяйственном производстве - 177,6 тыс. тенге. Доля животноводства в структуре валовой продукции составляет 72,8%, а растениеводства - 27,2%. Ведущие отрасли сельского хозяйства - зерновое хозяйство, мясное скотоводство, овцеводство. В структуре посевных площадей 86,4% приходится на зерновые культуры, 9,2% занято кормовыми, остальная площадь занята овощебахчевыми, картофелем и техническими культурами. Среднегодовое производство зерна составляет 423,9 тыс. т. Ведущими отраслями животноводства являются овцеводство и мясное скотоводство, которые дают около 75% валовой продукции животноводства. Среднегодовое производство мяса составляет 32,4 тыс. т.

Отличительной особенностью развития сельскохозяйственных предприятий Западно-Казахстанской области является мелкотоварное производство. Наибольший удельный вес в структуре производства имеют личные подсобные хозяйства - 95,7%, доля крестьянских (фермерских) хозяйств составляет 3,9%, и сельскохозяйственных предприятий всех форм собственности - 0,3%. Все это влияет на дальнейшие возможности развития отрасли, которая является системообразующей в регионе. Уровень самообеспеченности по мясу и мясoproдуктам составляет 121,0 %, молоку и молочным продуктам - 139,3 %, хлебу и хлебопродуктам - 131,1 %, яйцам - 58,3 %, овощам - 47,9 %, картофелю - 13 %. Основными причинами недостаточного роста производства в сельском хозяйстве области являются низкие темпы структурно-технологической модернизации отрасли, неблагоприятные условия функционирования, прежде всего, недостаточный уровень развития рыночной инфраструктуры, финансовая неустойчивость отрасли.

В этих обстоятельствах создание условий для устойчивого развития сельских территорий, ускорения темпов роста объемов сельскохозяйственного производства на основе повышения его конкурентоспособности становится приоритетным направлением аграрной политики государства.

Фактор сельского хозяйства, в свою очередь, связан с обеспеченностью земельными ресурсами. Характеризуя его, следует отметить, что площадь сельскохозяйственных угодий составляет 92,4 % от всей земельной площади области. В ре-

результате проведения аграрной реформы, выведения из оборота малопродуктивных и солонцовых земель произошло сокращение земель сельскохозяйственного назначения, по сравнению с 1991 г. в 3,5 раза, в том числе пашня уменьшилась в 2,7 раза. В настоящее время за сельхозформированиями закреплено 3648 тыс. га, в том числе 740 тыс. га пашни, или используется всего 26,1% площади сельхозугодий. В за- лежи находится свыше 900 тыс. га, из которой пахотнопригодные земли в северной части области, наиболее плодородной и влагообеспеченной, составляют свыше 590 тыс. га. Плотность пашни на одного занятого в сельскохозяйственном производстве в среднем по области составляет 6,9 га. Наиболее обеспечены пахотными землями хозяйства районов, расположенных в северной ее части.

Доля пастбищ в сельскохозяйственных угодьях увеличивается с севера на юг, достигая в южных районах 89%. Область не располагает существенными резервами для расширения посевных площадей без орошения и мелиорации массивов с большим количеством солонцовых пятен. Наибольший процент (61,2%) составляют земельные ресурсы, используемые как пастбища. Поэтому для определения возможностей увеличения производства продовольствия в области необходимо оптимальное использование земельных ресурсов на региональной основе, учет их расположения, размещение потребителей, инфраструктуры и др.

К группе внутриэкономических факторов обеспечения продовольственной безопасности следует отнести также уровень государственной поддержки сельхозпроизводителей. Меры государственной поддержки хозяйствующих субъектов сельского хозяйства области можно сгруппировать по целевому признаку: платежи, поддерживающие доходы сельскохозяйственных товаропроизводителей; различного рода льготы, устанавливаемые местными органами власти; выделение средств на осуществление государственных программ развития производства на региональном уровне; выделение средств на проведение мероприятий долгосрочного характера, обеспечивающих рост эффективности производства и направленных на содействие развитию производственной инфраструктуры².

Уровень рентабельности сельскохозяйственных организаций Западно-Казахстанской области (с учетом субсидий) растет пока еще недостаточно. Поддержка из республиканского бюджета в 5 раз превышает областную (84,1%). На финансирование сельского хозяйства привлечены средства в объеме 5,1 млрд тенге, в том числе кредиты - 2,2 млрд тенге, по лизингу получена 163 ед. сельхозтехники и оборудования на 1,2 млрд тенге. Государственная поддержка сельхозтоваропроизводителей в виде субсидий составила более 1,1 млрд тенге. Существует необходимость повышения результата поддержки, как по отдельным хозяйствам, так и в целом по области за счет более рационального ее распределения по хозяйствам региона в зависимости от уровня использования производственного потенциала (чем выше эффективность поддержки и использования ресурсов, тем больше должна быть поддержка, выделяемая хозяйству). Повышение объемов государственной поддержки позволит создать необходимые условия стабильного развития сельского хозяйства.

Важное место в обеспечении продовольственной безопасности региона занимает внешняя торговля. Среднегодовые объемы поставок агропромышленной про-

дукции Западно-Казахстанской области составляют: экспорт - зерновые - 6,6 тыс. т, необработанные шкуры - 1,2 тыс. т; импорт: мясо - 3 тыс. т, молочные продукты - 0,6 тыс. т, оборудование для сельского хозяйства - 1,2 тыс. т, минеральные удобрения и гербициды - 65 т. Межрегиональные связи по вывозу продукции АПК Западно-Казахстанской области могут обеспечить, с одной стороны, более полное и рациональное использование производственных ресурсов региона, а с другой - ускорение развития рыночных отношений в аграрном секторе.

Обеспечение многоканальности поступления по импорту продовольствия в область является одним из важных факторов обеспечения продовольственной безопасности региона. Наличие многих источников поступления продовольствия застраховывает от случайностей и в то же время удерживает страны-экспортеры продовольствия от желания использовать его в качестве инструмента политического давления. В этом плане особенно важно проведение внешнеторговой политики, способствующей расширению торговых связей со странами СНГ. Важно развитие внешне-экономических связей региона, обладающим значительным экспортным потенциалом по зерну и мясу, с прилежащими регионами России (Саратовская, Оренбургская, Самарская, Волгоградская области).

Также необходимо отметить, что продовольственная безопасность зависит от нескольких групп факторов, лежащих в сфере социальной политики.

Как известно, экономическая доступность продовольствия характеризуется возможностью приобретения различными группами населения продовольственных товаров в нормативном размере. Низкие реальные доходы делают для населения продовольствие недоступным в необходимом для нормального жизнеобеспечения объеме. Определенная часть населения (7,3%) находится за чертой бедности из-за резкого спада жизненного уровня, обусловленного, прежде всего инфляцией, безработицей, низким уровнем заработной платы и не имеет возможности приобретать продукты питания, соответствующие по качеству и ассортименту физическим нормам.

Высокая дифференциация населения по уровню дохода формирует группы населения с устойчивым недоеданием, что также является фактором продовольственной опасности. Степень удовлетворения физических потребностей населения региона нужно оценивать с использованием научно обоснованных показателей медицинских норм прожиточного минимума и рациональных норм питания.

Факторы, определяющие степень продовольственной безопасности региона в современных условиях, могут иметь постоянный и временный характер. К постоянным факторам относятся: группы населения, живущие за чертой бедности и не имеющие достаточного дохода для приобретения минимального набора продуктов питания; население территорий, продовольственное снабжение которых не обеспечивается рыночными механизмами в силу внешних факторов (например, транспортной недоступности); несбалансированность питания по отдельным составляющим; низкий контроль над безопасностью продуктов питания, в силу чего продовольствие становится угрозой жизни и здоровью нации.

К факторам временного характера, несущим потенциальную угрозу продовольственной безопасности страны, относятся следующие: нестабильность аграрного производства, снижающая продовольственное обеспечение населения в отдельные

периоды; зависимость продовольственного обеспечения региона от внешних источников на фоне нестабильной конъюнктуры мировых рынков и валютных поступлений от импорта.

Система продовольственного обеспечения населения должна, на наш взгляд, включать три составляющих:

- потребление продовольствия и питание населения;
- производство продовольствия;
- формирование и распределение продовольственных ресурсов.

По первой составляющей продовольственного обеспечения определяются необходимые запасы продовольствия для обеспечения полноценного питания населения. Вторая составляющая характеризует возможности региона по производству продовольствия. На основе оценки этих возможностей осуществляется формирование и распределение продовольственных ресурсов, целью которого является обеспечение физической и экономической доступности продовольствия для различных слоев населения.

Улучшение продовольственного обеспечения населения здесь следует вести на путях рационального сочетания возможностей местного агропромышленного производства и ввоза продуктов питания из регионов стран Таможенного Союза. Их соотношение будет определяться многими факторами внутреннего и внешнего свойства, сложившейся схемой продовольственного обеспечения в регионе.

* * * *

¹ Сельское хозяйство Западно-Казахстанской области : стат. сб. / Управление статистики Западно-Казахстанской области. Уральск, 2012.

² Таршилова Л.С. Совершенствование региональной политики в АПК // Наука и образование. 2008. С. 398-401.

Г.И. Чудилин

*Самарский государственный
экономический университет*

ДИНАМИКА И ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА РАБОТНИКОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

За период с 2005 г. среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства Самарской области выросла в 4 раза, по сравнению с предыдущим годом - на 9% и составила в 2012 г. 11 279 руб.

Сельское хозяйство отличается низкой конкурентоспособностью и имеет ограниченные возможности приспособления к условиям рынка, поэтому труд в сельском хозяйстве традиционно оплачивается ниже среднего уровня. В то же время следует отметить, что отношение величины средней заработной платы работников сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства Самарской области к соответствующему среднеобластному показателю имело тенденцию к росту и составило в 2011-2012 гг. более 50%.

Различия в оплате труда - явление нормальное, присущее экономике любого типа. Дифференциация заработной платы отражает стоимость рабочей силы, формирующейся в зависимости от профессиональных и квалификационных качеств работника, возраста, пола, региона, места работы, а также особенностей вида экономической деятельности, формы собственности. На дифференциации оплаты труда заметно сказываются макроэкономические процессы, состояние экономики и конъюнктура, ситуация на рынке труда.

Существенно влияют на дифференциацию заработной платы в сельском хозяйстве формы собственности. В сельскохозяйственных организациях частной формы собственности и организациях с участием иностранного капитала заработная плата ниже, чем по области в целом. В то же время на предприятиях муниципальной собственности и смешанной российской собственности уровень оплаты труда выше среднеобластного показателя в 1,4 раза.

Существуют и территориальные различия в уровне средней заработной платы работников сельского хозяйства. Разрыв между заработками работников сельскохозяйственных организаций муниципальных районов области составил в 2012 г. 4,1 раза.

Характеристику распределения численности работников предприятий и организаций Самарской области (без субъектов малого предпринимательства) по размерам заработной платы дают материалы единовременных обследований, проводимых Росстатом с периодичностью один раз в два года.

По итогам выборочного обследования за апрель 2013 г. медиана ряда распределения работников сельскохозяйственных организаций по размерам заработной платы (50% работников имеют заработную плату меньше этого значения и 50% работников - больше) - 9628 руб. Средняя заработная плата работников в сельскохозяйственных организациях Самарской области за апрель 2013 г. превысила медианное значение заработной платы на 39% (справочно: в целом по области - на 20%).

В апреле 2013 г. удельный вес работников, занятых в сельском хозяйстве, имевших заработную плату ниже минимального размера оплаты труда (5205 руб.), составил 3,9% против 9,0% в 2011 г. В негосударственных сельскохозяйственных организациях данный показатель выше, чем в государственных и муниципальных организациях, соответственно, 5,1 и 1,1%.

Средний уровень заработной платы по видам экономической деятельности зависит от того, какая доля работающих на этих предприятиях получает заработную плату ниже прожиточного минимума. Так, по данным выборочного обследования, в Самарской области в сельском хозяйстве, где самая низкая средняя заработная плата, в настоящее время каждый третий работник получает заработную плату ниже величины прожиточного минимума. Это самый высокий показатель среди видов экономической деятельности и значительно превышает среднеобластной уровень. В целом по области у 8% работников организаций оплата труда не достигает величины прожиточного минимума. В то же время следует отметить положительную тенденцию снижения доли низкооплачиваемых работников в сельском хозяйстве. Так, в 2002 г. 9 из 10 работников сельскохозяйственных организаций получали заработную плату ниже прожиточного минимума.

Соответственно, невелика в сельском хозяйстве доля работников, имеющих оплату труда в 5 и более раз превышающих величину прожиточного минимума (лишь

3,1%), в то время как в целом по области каждый десятый работник получает заработную плату в указанных границах.

Дифференциацию заработной платы работников характеризует сравнение уровней заработной платы крайних групп работающих в ряду распределения численности работающих по 10%-ным группам. По данным обследования в апреле 2013 г., соотношение размеров заработной платы 10% высокооплачиваемых и 10% низкооплачиваемых работников сельскохозяйственных организаций Самарской области (коэффициент фондов) составило 7,7 раза (в апреле 2005 г. - 20,2 раза). В целом по области коэффициент фондов равен 9,9 раз.

Имеются различия в масштабах дифференциации оплаты труда у работников сельскохозяйственных организаций по формам собственности. Так, в апреле 2013 г. соотношение средней заработной платы в децильных группах работающих в сельском хозяйстве с наименьшей и наибольшей оплатой труда в государственных и муниципальных организациях составило 9,1 раз, в то время как в негосударственных организациях - лишь 6,8 раз. В целом по области отмечается обратная тенденция, т.е. наибольшая дифференциация оплаты труда присутствует в негосударственных организациях.

Таким образом, статистический анализ рядов распределения работающих по размеру заработной платы приводит к выводу о наличии тенденции сглаживания неравенства в оплате труда работников организаций Самарской области.

Е.С. Шурыгина
*Самарский государственный
экономический университет*

СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ КОРМОПРОИЗВОДСТВА В СПК "БЕЛОВСКИЙ": ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Важным условием развития животноводства является прочная кормовая база. Полноценное кормление сельскохозяйственных животных - это 70-80% успеха в повышении продуктивности и увеличения производства продуктов животноводства. Полноценным считается такое кормление, когда животное с кормами получает энергию, протеин, а также органические и минеральные вещества в соответствии с их потребностями при определенном физиологическом состоянии и уровне продуктивности.

Основной заботой сельхозпроизводителей является рациональная организация кормопроизводства. Так, в связи с реализацией инвестиционного проекта¹ по созданию современного роботизированного комплекса ООО "Радна" в Богатовском районе, базой которой стал СПК "Беловский", появилась необходимость пересмотра производства зерновых и переход на производство и заготовку кормовых.

По постановлению правительства Самарской области от 12 мая 2011 г. № 175 "О стратегии развития агропромышленного комплекса Самарской области на период до 2020 года"² для рациональной организации современного кормопроизводства необходимо выполнение некоторых принципов:

- планирование и согласование кормопроизводства и молочного животноводства;

- опережение производства кормов по отношению к животноводству с учетом кормовых запасов;
- соответствие структуры кормопроизводства зональным условиям и специализации животноводства;
- действенное использование земли на основе оптимизации структуры кормовых угодий;
- повышение урожайности кормовых культур за счет размещения их на орошаемых землях, применение удобрений, других современных приемов возделывания;
- улучшение использования естественных угодий.

Для развития молочной отрасли нужно реализовывать меры по обеспечению производства кормов, по сбалансированности этих кормов по всем питательным веществам, макро- и микроэлементам, что и реализовывает агро- и зооветслужба СПК Беловский. Чем выше уровень кормления, тем выше продуктивность и ниже затраты корма на единицу продукции, и наоборот. Для получения высокой продуктивности, обеспечения здоровья и высоких воспроизводительных способностей животных в их рационы должны входить все без исключения питательные вещества, в которых они нуждаются: именно клетчатка, протеин, минералы и витамины. При организации рациональной кормовой базы необходимо возделывать такие культуры, которые требуют наименьших затрат труда и средств, но одновременно обладают наибольшим количеством питательных веществ с гектара. Для решения этой задачи нужно обогащать кормовые рационы высокобелковыми культурами, такими как люцерна, клевер, горох, люпин³. В СПК "Беловский" заготавливаются разнообразные корма: сено, силос, сенаж, зернофураж.

Так как поголовье на молочной ферме увеличивается, необходимо выращивание большого количества кормовых трав, для чего необходимо возобновление работы орошаемых земель с размещением на них до 90% кормовых культур, создание высокопродуктивных орошаемых севооборотов с продуктивностью кормовых культур не ниже 10-12 тыс. кормовых ед. с одного гектара.

Сегодня площадь под кормовыми культурами в хозяйстве составляет 5567 га, уже ведется работа по увеличению площади. При этом всегда нужно помнить, что увеличение производства кормов должно быть основано на высоко механизированном кормопроизводстве, за счет наиболее перспективных, урожайных, дешевых кормов. Для создания прочной кормовой базы следует разрабатывать оптимальную структуру угодий, предусматривающую не более 30-50 % всей пашни хозяйства. При этом необходимо осваивать прогрессивные способы заготовки кормов, надежное хранение, позволяющее обеспечить максимум использования питательных веществ при их рациональном расходовании.

Необходимо применение современных технологий возделывания кормовых культур с использованием удобрений, рациональной системы кормозаготовки, не допускающей перестоя травостоя. Также применение новейшего комплекса машин и орудий для возделывания и заготовки кормовых культур, обеспечивающих питательную ценность кормов не ниже 9-12 МДж на 1 кг сухого вещества. Сегодня в СПК "Беловский" обновляется машинно-тракторный парк современными кормоуборочными машинами.

Благодаря перспективному развитию кормопроизводства в СПК "Беловский", соответствующему всем требованиям и стандартам, создается прочная база для функционирования молочного комплекса ООО "Радна".

¹ Инвестиционный проект по созданию современного роботизированного комплекса ООО "Радна".

² Постановление правительства Самарской области от 12 мая 2011 г. № 175 "О стратегии развития агропромышленного комплекса Самарской области на период до 2020 года".

³ Новое сельское хозяйство. 2012. № 2.

А.В. Щуцкая, Т.П. Соколова
Самарский государственный
экономический университет

КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В УСЛОВИЯХ ВТО

Рост конкуренции, совершенствование технологий и качества продукции, усилившиеся при вступлении России в ВТО, заставляют предприятия активизировать свои конкурентные преимущества, главным из которых становится человеческий потенциал. Уникальное профессиональное ядро позволяет правильно поставить цель, эффективно распорядиться ресурсами, адаптироваться к непредсказуемым переменам в рыночной среде - это и является в главным фактором успеха любого предприятия.

Самарская область относится к одному из высокоурбанизированных регионов и обладает богатейшим человеческим потенциалом. По состоянию на 1 января 2013 г. численность населения области составила 3213,3 тыс. чел. (2,24% от численности населения России) (табл. 1). Плотность населения 60,0 чел./км². По данному показателю область находится на 12-м месте в РФ и 2-м месте в Приволжском федеральном округе. Большая часть населения Самарской области проживает в городах - 89,3% и лишь 19,7% в сельской местности. Численность населения не остается постоянной, так как на нее влияют естественные и миграционные процессы, что сказывается на состоянии трудовой сферы.

Таблица 1

Численность населения Самарской области

Годы	Всего, тыс. чел.	В том числе:		Удельный вес сельского населения, %
		городское	сельское	
2006	3225,6	2582,6	643,0	19,9
2011	3215,3	2580,9	634,4	19,7
2012	3214,1	2581,2	632,9	19,7
2012 г., % к 2006 г.	99,6	99,9	98,4	-0,2

Изучение динамики населения Самарской области свидетельствует о его снижении, особенно это относится к сельскому населению, численность которого сократилась на 10,1 тыс. чел., или на 1,6%. Причинами стали негативные процессы депопуляции - превышение числа умерших над числом родившихся. Естественная убыль населения имеет долговременную устойчивую тенденцию (табл. 2).

Таблица 2

Изменение численности сельского населения в Самарской области

Годы	Численность населения на начало года, тыс. чел.	Изменения год (+;-)			Численность населения на конец года, тыс. чел.
		Общий прирост	В том числе:		
			естественный прирост	миграционный прирост	
2006	643,0	-0,7	-0,4	-0,3	642,3
2011	634,4	-1,5	-2,6	1,1	632,9
2012	632,9	-0,7	-1,5	0,8	632,2
Изменение 2012 г. к 2006 г. (+,-)	-10,1	0	-1,1	1,1	-10,1

В последние годы в области растет рождаемость: уровень рождаемости в сельской местности выше, чем в городской, в 2012 г. он составил 12,8 промилле (самый высокий показатель за постсоветский период). Однако высоким является и показатель смертности: на селе он больше, чем по городским округам - 15,2 и 13,6 промилле соответственно, что связано с более низким уровнем медицинского обслуживания в сельской местности. Среди причин смертности более половины (53%) приходится на болезни системы кровообращения, 14,5% - новообразования, 12% - несчастные случаи, отравления и травмы. Особенно остро стоит проблема смертности мужчин в трудоспособном возрасте.

Естественная убыль населения частично перекрывается миграционным приростом, который в последние годы имел положительное сальдо. Следует отметить, что Самарская область является одним из наиболее привлекательных регионов России, ежегодно миграционные потоки составляют 6-7% от общего миграционного прироста РФ. Самарская область по коэффициенту миграционного прироста (1,6 чел. на 1000 населения в 2012 г.) занимает 3 место в Приволжском федеральном округе после республики Татарстан и Нижегородской области. Большинство населения, мигрирующего в регион, находится в трудоспособном возрасте (66% из числа прибывших). Основными странами - поставщиками мигрантов в Самарскую область были Казахстан, Узбекистан, Киргизия.

Одним из важных факторов наращивания трудового потенциала является возрастная структура населения. Для демографической ситуации в регионе характерно старение населения, особенно в сельской местности. Ввиду длительного снижения рождаемости, сложился регрессивный тип возрастной структуры населения, где удельный вес населения старших возрастов превышает долю детей и подростков. Коэффициент демографической нагрузки населения на 1000 чел. в трудоспособном

возрасте в целом по области составляет 667 чел., в том числе 246 детей и подростков, 409 пожилых граждан, в сельской местности этот показатель был равен 279 и 423 человека, соответственно.

Несмотря на отмеченные отрицательные тенденции в демографической ситуации Самарской области, необходимо констатировать, что регион обладает достаточным для экономического развития трудовым потенциалом: 61% населения находится в трудоспособном возрасте (в сельской местности - 59%). Среди лиц старше 15 лет 23,8% имеют высшее образование и 32,8% среднее профессиональное. В то же время в сельской местности уровень занятости трудоспособного населения составляет 70,9% (285,2 тыс. чел.), а в такой традиционной отрасли, как сельское хозяйство, занято лишь 92,4 тыс. чел. (6,1% от занятых в экономике Самарской области).

Условия функционирования отрасли сельского хозяйства способствуют оттоку квалифицированных кадров: удельный вес работников с высшим и средним профессиональным образованием в 2012 г. составил лишь 8,2% и 22,6%, соответственно, что ниже показателей 2011 г. - 10,8% и 22,9%.

Таким образом, для роста конкурентоспособности отрасли, повышения продовольственной независимости региона необходимо более полно использовать трудовой потенциал, совершенствовать кадровую и демографическую политику на селе.

Д.Е. Цирулев
*Самарский государственный
экономический университет*

ОСОБЕННОСТИ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ КАРТОФЕЛЯ НА ТЕРРИТОРИИ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Картофель - одна из ведущих и наиболее ценных продовольственных культур. Родиной всех культурных и диких видов картофеля является тропический пояс Южной Америки, где он был известен в культуре более двух тысяч лет назад. В Европу картофель завезен в XVI в., в Россию - в начале XVIII века. Широкое распространение в нашей стране он получил лишь во второй половине XIX в.

Рассмотрим основные проблемные этапы производства этой сельскохозяйственной культуры.

Семенной материал - основа при производстве картофеля, залог хорошего урожая.

Правильный выбор сорта, умение вырастить тот или иной сорт приводят картофелеводов к успеху.

В каждой стране свои требования к качеству, свое представление о том, каким должен быть настоящий картофель. К примеру, Россия и Великобритания предпочитают картофель с белой мякотью; в Германии и Чехии любят "желтую серединку", а краснокожурные сорта с успехом продаются в Венгрии и Уругвае.

Требования к селекции возрастают в связи с постоянно меняющимся климатом. Ведущие семеноводческие фирмы (SOLANA, NORIKA, ЕВРОПЛАНТ (Германия),

САДОКАС (Финляндия), АГРИКА (Голландия) и другие держат руку на пульсе. Производителям картофеля необходимо тесно сотрудничать с учеными.

Выращивание качественных овощей невозможно без хорошей гаммы средств защиты растений.

Картофель, как и человек, подвержен огромному количеству болезней. И чтобы продлить жизнь здорового картофеля, необходимо применение средств защиты растений.

Из грибковых заболеваний наиболее распространены:

- фитофтороз;
- альтернариоз;
- фузариоз;
- ризактониоз и множество других.

Большую опасность представляют собой вирусы, которые снижают урожай в разы, если не вести работу по предупреждению его распространения.

Есть местность, где не требуется полив. Например, в Германии дождь частенько балует сельхозпроизводителей. Но на всех Гольфстрима, увы, не хватит. В наших климатических условиях требуется искусственное орошение.

В России наиболее распространенной системой полива является машина кругового движения "Фрегат" (работавшая в Америке с 50-х по 70-е г.). Надежная, хорошо изученная машина. Но в настоящее время она не отвечает всем требованиям, так как работает грубо, большими нормами, что приводит картофель к стрессу, и он теряет при этом свои потребительские качества.

Современные системы могут поливать ежедневно оптимальными нормами (около 8 мм).

Экономический эффект от использования систем полива очевиден. С помощью орошения возможно увеличение урожайности картофеля от 40 т с гектара и более, а также понижение себестоимости и повышение качества продукции.

Вырастить картофель - половина дела. Вторая половина - убрать и сохранить. Современный рынок требует все больше качественного продукта. Покупатель готов платить более высокую цену, но за хороший картофель.

Для эффективной работы предприятия сельхозпроизводителю необходимо следовать современным запросам рынка. Хранилище - это один из механизмов регулятора качества продукта.

С помощью современных систем хранения можно добиваться весьма серьезного увеличения сроков хранения продукта. А это, в свою очередь, позволит расширить рынки сбыта продукции.

В настоящее время недостаточно вырастить картофель, нужно еще выгодно продать его. Чтобы удержать существующего клиента и привлечь нового, продукт нужно доработать - выделить его из общей массы, поступающей на рынок. Под доработкой подразумевается предпродажная подготовка:

- сортировка;
- очистка от грязи;
- мойка;
- инспекция;
- упаковка.

В Европе и Америке перерабатывается от 20 до 54% продовольственного картофеля (в России, по данным статистики, менее 1% от валового сбора). Сегодня в крупных мегаполисах возник неудовлетворенный спрос на мытый ровный картофель без повреждений. И переработка стала развиваться быстрыми темпами. Особенно это касается следующих продуктов:

- обжаренные (хрустящий картофель, чипсы и др.);
- замороженные (картофель-фри, шарики, вареный и др.).

С помощью оборудования таких фирм-лидеров, как "Scals" (Дания), "Urmann" (Германия), "Vaima" и др., производство готового продукта многократно упрощается.

Потребность розничных сетей в так называемом "грязном картофеле" все еще велика, и он, конечно, преобладает. Тем не менее, потребитель все больше не хочет покупать кота в мешке и платить за скрытые дефекты на "грязном картофеле", поэтому заказы по мытому картофелю постепенно растут.

Какие задачи на данный момент стоят перед нашими картофелеводами? Повышение товарности картофеля, максимальная механизация процессов (напр., оптические сортировочные машины для картофеля "Ciris"), изготовление полуфабрикатов высокого качества, фреш-продуктов и т.д.

А если заглянуть в будущее? Скорее всего, лет через десять рынок картофеля будет развиваться и за счет систем быстрого питания типа "Макдоналдс". Спрос на такой вид потребления будет востребован от нехватки времени и ради удобства. Мелкооптовые рынки уйдут в прошлое. Уже сегодня намечается такая тенденция.

1. Голубев А.В. Эколого-экономические основы сельскохозяйственного производства. М. : Колос, 2008.

2. Клименко В. Новая техника и прогрессивные технологии в картофелеводстве // Агро-экономика. 2010. № 9. С 43-44.

Е.В. Чернецова

*Самарский государственный
экономический университет*

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ХЛЕБОБУЛОЧНОГО СЕКТОРА РЫНКА Г. САМАРЫ. КРАТКИЙ АНАЛИЗ И РЕКОМЕНДАЦИИ

Хлебопечение в России является не столько бизнесом, сколько важнейшей отраслью, влияющей на политическую стабильность в обществе. Хлебопечение не может быть сверхприбыльным, хотя бы потому, что государство регулирует цены на большинство сортов хлеба и ХБИ. В то же время рынок зерна в России слабо контролируем, перекупщики регулярно повышают цены на зерно, руководствуясь исключительно спекулятивными соображениями. В таких условиях хлебозаводам приходится крайне сложно обеспечить прибыльность своей экономической деятельности. Немалую роль в снижении затрат на производство играет система поставок и

сбыта предприятия хлебопечения. Сегодня в России множество организаций, продающих муку и компоненты хлебопечения. Обычно хлебозаводы при организации закупок руководствуются соображениями экономии средств и бесперебойности поставок. Между тем, нередко предприятия теряют значительно больше из-за низкого качества сырья, постоянного повышения отпускных цен поставщиками и т.д. Такая же ситуация возникает при организации сбыта. Большая часть хлебобудочных продуктов относится к категории продукции с коротким сроком хранения. Ясно, что хлебозаводы организуют поставки в ближайшие торговые точки, нередко теряя средства по причине недостаточного спроса, в результате чего продукция возвращается на предприятие. Хлебозаводу не выгодно перерабатывать продукцию вторично, так как качество изделий значительно снижается. Хлебозаводы нуждаются в создании гибкой системы поставок на основе реального потребительского спроса. Этого можно достигнуть, когда предприятие не имеет конкурентов или конкурентов один-два. В условиях Самары, где на рынке хлебобудочных продуктов действует всего около 5 крупных хлебозаводов и порядка 60 мини-пекарен, организация снабжения не представляет собой непреодолимо сложного процесса.

Говорить о процветании хлебозаводов не приходится. Эксперты рынка полагают, что их рентабельность сейчас составляет 4-5% против 7-8% в 2009 г., причем она продолжает снижаться. Производство большинства крупных российских заводов загружено только наполовину. Простои не только обходятся дорого, но и сигнализируют о серьезной проблеме рынка, а именно кризисе перепроизводства.

Дальнейшая судьба крупных российских хлебозаводов - тема бурных дебатов на рынке. Есть энтузиасты малого хлебопечения, которые полагают, что через пять-семь лет доля крупных предприятий в отрасли существенно сократится, а многие из них закроются. В подтверждение своей точки зрения они приводят тот факт, что в Западной Европе именно небольшие частные пекарни обеспечивают до 70% потребляемой хлебобудочной продукции (данные Step by step).

Экономические и финансовые показатели работы ОАО "Самарский хлебозавод № 5" за 2012 г. свидетельствуют о нормальной финансово-хозяйственной деятельности акционерного общества. Объем выпущенных хлебобудочных изделий и кондитерской продукции составил 14 539 т на общую сумму в оптовых ценах 166,34 млн руб. В том числе производство хлеба и будочных изделий составило 14 001 т, сухарных - 268 т, соломки - 59 т, кондитерских изделий - 138 т. Обший объем реализации в натуральном измерении в 2011 г. снизился на 7%, так же, как и валовый доход предприятия, который тоже снизился по сравнению с предыдущим годом. Проблемы с зерном сказались на качестве основного сырья для производства хлебобудочной продукции, нестабильность цен на муку, топливо, электроэнергию и другие расходы, тяжелое экономическое состояние страны, - привели к росту коэффициента инфляции на выпускаемую хлебозаводом продукцию до 35%, а среднестатистические цены по заводу на хлеб возросли на 46%. Цены на хлебобудочные изделия в течение 2012 г. повышались 4 раза (за предыдущие периоды аналогичная ситуация наблюдалась в 1998, 1999 гг., более стабильным относительно цен был 2008 г., а благоприятными 2005 и 2007 гг.).

Анализируя современный бизнес в хлебопечении, нельзя не учитывать условия серьезной конкуренции с другими хлебопекарными заводами и пекарнями, а также

изменение структуры потребляемых продуктов питания, что тоже влияет на объемы выпускаемой продукции и сдерживание цен.

Процент рентабельности выпущенной продукции составил 22,3% , что позволило получить балансовую прибыль в размере 18 966 тыс. руб. После уплаты налогов и отчислений в бюджет (учитывая прибыль, полученную в торговле) прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия, составила 14 414 тыс. руб.

Учитывая вышеозначенные факты, для обеспечения выживаемости и роста предприятию того топа, как ОАО "Самарский хлебозавод № 5" необходимо предпринять шаги по стратегии, включающие мероприятия:

- а) в области улучшения маркетинговой деятельности и производства;
- б) изменение производственного процесса;
- в) улучшение управления дебиторской и кредиторской задолженностью.

В ходе активизации маркетинговых мероприятий в рамках стратегии предприятия необходимо освоение новых рынков сбыта, которое может быть осуществлено как за счет продвижения на новые территориальные рынки традиционной продукции, так и путем освоения новой продукции для выхода на новые продуктовые рынки, проведением маркетинговых исследований с целью выявления потребностей покупателей, как существующих, так и потенциальных, для обновления товарной линейки завода пользующимися спросом продуктами. Маркетинговые мероприятия позволят увеличить выручку от реализации продукции на 10%.

Говоря о новейших технологиях производства хлеба, стоит упомянуть, в частности, о получившем распространение ускоренном способе тестоведения, что способ позволяет сократить время брожения полуфабрикатов, сократить технологические емкости для брожения полуфабрикатов и теста, сократить производственные площади, сделать технологический процесс гибким и легко управляемым. Широкое распространение в нашей стране получают технологии шоковой заморозки, позволяющие наладить выпуск продукции разнообразного ассортимента на предприятиях любой мощности, а также расширяют сеть недорогих мини - пекарен с неполным набором оборудования. Уже сегодня во многих городах России функционируют предприятия по производству замороженных изделий. Решением сложных технологических задач, связанных с необходимостью корректировки нестабильного качества основного сырья, является целенаправленное использование хлебопекарных улучшителей различных функций и принципа действия. Основное внимание в условиях удорожания всех видов ресурсов необходимо уделить вопросам ресурсосбережения. Внедрение прогрессивных норм, ресурсосберегающих технологий, реорганизация действенного учета и контроля за использованием ресурсов значительно сократят текущие расходы.

Стратегия развития хлебозавода предусматривает погашение кредиторской задолженности предприятия, она не может быть выполнена, если не подкреплена кроме всего прочего денежными ресурсами. К внешним источникам привлечения средств в оборот предприятия относят возвратный лизинг, выпуск новых акций. Возвратный лизинг как форма товарного кредита позволяет уменьшить кредитные выплаты при обновлении производственного оборудования. А использование аренды оборудования вместо его покупки позволит при незначительных затратах ввести в производство более современное оборудование.

Выпуск новых акций позволит привлечь в финансовый оборот дополнительные денежные средства, которые необходимы для погашения кредиторской задолженно-

сти. Выпуск 1000 акций по цене 100 руб., даст предприятию денежные средства в размере 100 тыс. руб. Резкое сокращение размера краткосрочных финансовых обязательств предприятия также может быть обеспечено за счет реализации таких мероприятий, как: увеличение срока предоставления товарного кредита поставщиками; пролонгация краткосрочных финансовых кредитов; реструктуризация портфеля краткосрочных финансовых кредитов.

Часть дебиторской задолженности может быть перепродана со скидкой, при этом предприятие получит реальные денежные средства в ближайшем периоде, при этом структура оборотного капитала улучшится, показатели ликвидности повысятся, у предприятия появятся денежные средства, которые можно использовать в производственном процессе.

Таким образом, при грамотной оценке текущего состояния предприятия и внимательной реакции руководства на влияние принимаемых мер, совокупность решений маркетингового и производственного характера увеличит лояльность потребителей к продукции хлебозавода. Увеличится доля предприятия на рынке хлебобулочных изделий г. Самары и Самарской области, укрепится конкурентная позиция, появятся преимущества перед основными конкурентами предприятия, увеличится выручка от реализации.

А. К. Ярославцева

*Самарский государственный
экономический университет*

ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ НА ПРИМЕРЕ КФХ "А.Н. ТАТАРНИКОВ" ХВОРОСТЯНСКОГО РАЙОНА

Сегодня важным фактором экономического прогресса и социальной стабильности России является развитие малого предпринимательства как в целом по стране, так и в Самарской области. Малые формы хозяйствования губернии играют большую роль в производстве сельхозпродукции, и от их устойчивости зависит выживаемость всего агропромышленного комплекса региона.

В Самарской области высока емкость рынка - третья в России по численности агломерация Самары и Тольятти и относительно высокий уровень доходов городского населения. Казалось бы, сельское хозяйство здесь должно активно развиваться за счет одного лишь внутреннего рынка. В 2010 г. отрасль давала 3,2% валового регионального продукта, притом, что в предыдущие годы 4,2-5,2%. Засушливый 2010 г. стал причиной ухудшения ситуации, касающейся состояния животноводства в целом в Самарской области, причем динамика хуже, чем в среднем по России¹.

Животноводческая отрасль наиболее интенсивно развивается за счет крестьянско-фермерских хозяйств, где темпы роста за 2011 г. достигли 148,6% по поголовью КРС, 318,5% по производству скота и птицы, 198% по надоям молока, 155% свинины².

Все это говорит о том, что реальные точки роста, если судить по структуре сельхозпроизводства Самарской области, не крупные животноводческие или свино-

водческие проекты, не агрохолдинги, с высокой кредитной массой, а именно хозяйства малых и средних форм.

Сегодня в губернии работает 281 тыс. личных подсобных и 2773 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств. На самарских фермеров распространяются все виды господдержки, предусмотренные федеральным и региональным законодательством. Наряду с использованием традиционных видов господдержки внедряются новые инструменты, стимулирующие развитие животноводства в малых формах хозяйствования. Одним из таких инструментов стал созданный по решению областного правительства ГУПСО "Велес", посредством которого предприятия малых форм хозяйствования смогли получить по программе закупок крупнорогатый скот. Однако, поддержка региональных властей не решает всех проблем данного сектора сельхозпроизводства.

Проблемы малых форм хозяйствования можно проследить на примере КФХ "А.Н.Татарников" Хворостянского района. Основные виды деятельности предприятия - растениеводство (выращивание зерновых культур и подсолнечника) и животноводство (овцеводство и пчеловодство). Основными видами продукции, которые реализует хозяйство, являются зерно, семена подсолнечника, баранина и мед. Маточное поголовье овец в течение последних трех лет увеличилось на 100 голов, а в 2011 г. были закуплены 8 пчелосемей и организована стационарная пасека.

В процессе сельскохозяйственной деятельности КФХ "А.Н.Татарников" сталкивается с различными проблемами и трудностями. Основная из них, труднодоступность финансовых ресурсов, связанная с высоким уровнем требуемой залоговой базы при получении кредитов. Несмотря даже на то, что "Россельхозбанк" упростил процедуру кредитования, однако посевы нужно страховать, да и 20% залога нужно найти. Старую технику в залог не берут, по новой технике еще не выплачены лизинговые платежи, вследствие этого ее нет на балансе предприятия, это обуславливает применение в хозяйстве примитивных технологий, морально и физически устаревшей техники при производстве продукции, что снижает конкурентоспособность и эффективность сельскохозяйственного производства.

Также наиболее существенным фактором, негативно влияющим на функционирование хозяйства, является трудность реализации своей продукции.

Важнейшей проблемой при реализации продукции на предприятии является сбыт продукции овцеводства. От овец хозяйство получает шерсть, овчину, молоко и жир, при этом реализуется только баранина, и то не в полном объеме, а лишь 55% производимой продукции. Баранина частично используется для собственного производства. Шерсти в хозяйстве не находят применения.

В хозяйстве не отлажены каналы сбыта и цена этому факту - овечье молоко, оно используется только для собственных нужд, хотя очень ценится сыроделами, а овечий сыр считается одним из общепризнанных деликатесов во всем мире. Таким образом, для хозяйства открывается новое направление развития - производство сыра из овечьего молока.

Для организации производства сыра предприятию необходимы инвестиции в размере 4 млн руб. Кроме собственных средств на эти цели нужно искать другие

источники финансирования. Инвестиционные вложения обещают экономический эффект и быструю окупаемость. При реализации проекта по организации на предприятии производства сыра из овечьего молока будут достигнуты следующие финансовые показатели: чистая приведенная стоимость 2 051 тыс. руб; чистый приведенный доход 641,4 тыс. руб; внутренняя норма рентабельности 78,3%; срок окупаемости проекта 2,56 г. (с учетом ставки дисконтирования 20%).

Таким образом, КФХ "А.Н. Татарников" имеет значительный потенциал для развития производства, может производить различные виды сельхозпродукции, но в связи с небольшим объемом финансовых ресурсов, предприятие не может наладить производство готовой продукции и вследствие этого, полностью реализовать произведенную продукцию.

* * * *

¹ Национальный доклад "О ходе и результатах реализации в 2011 году Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы". URL: http://www.dairynews.ru/docs/others/1_nats_doklad_18072012.pdf.

² Отчет о производстве основных видов сельскохозяйственной продукции малыми формами хозяйствования в 2011 году. URL: <http://akkor.ru/wp-content/uploads/2011/10/2011.10.06-pokazateli-proizvodstva.pdf>.

МЕТОДОЛОГИИ РАЗРАБОТКИ И ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ И СИСТЕМ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

А.Г. Абросимов

*Самарский государственный
экономический университет*

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ ИНФОРМАЦИОННО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДОЙ ВУЗА

Информационная логистика определяет обязательное наличие информационного потока (потоков), включающих в себя сбор данных, их обработку, систематизацию и передачу информации об исследуемых процессах, и является неотъемлемой частью всех видов логистики.

Система управления образовательной организацией должна строиться на основе взаимосвязи потоковых процессов между собой. В связи с этим объем операций, производимых посредством информационного потока, резко возрастает, что влечет за собой:

- дублирование предоставляемой информации;
- предоставление ошибочной информации;
- отсутствие разграничения ответственности за исполнение документов;
- несвоевременность предоставления информации при обработке документов.

Поэтому для системы управления вузом в этом случае информационный поток будет основным управляемым потоком, который интегрирует финансовые, материальные и другие потоки в единую систему, являясь самостоятельным фактором деятельности.

Под информационным потоком в системе управления организацией понимают поток сообщений в бумажной, электронной, речевой или других формах между элементами системы и окружающей средой, предназначенный для реализации управляющих функций.

Процесс преобразования и передачи информации становится потоковым, когда он структурирован в виде периодических, однородных, элементов. Движение информационного потока представляет собой постоянное изменение его состояния по местоположению, во времени и количеству составных элементов. Рационально управлять движением потоковых процессов позволяет логистика. В этом случае логистика выступает в качестве инструмента управления, предназначенного для достижения

оперативных, тактических или стратегических целей существования и развития организации за счет эффективного управления материальными потоками и потоками образовательных услуг. Управление образовательным процессом осуществляется через воздействия на информационные потоки и их использование. Воздействие заключается в постоянном контроле и управлении движением информационных потоков в пространстве, во времени от момента создания до конечного потребителя. Логистическое управление направлено на снижение затрат, повышение качества процесса управления, удовлетворение требований конечных потребителей образовательных услуг.

Способность не только управлять потоковыми процессами, но и организовывать их оптимальное управление с целью выявления и реализации резервов, является особенностью логистических систем управления.

Логистическая информационная система вуза включает в себя также инструменты эксплуатации: технические средства обучения, программное обеспечение, персонал. Этот состав обеспечивает системную организацию и эксплуатацию процессов.

Проектирование сложных систем управления, а логистическая система управления относится именно к классу сложных систем, должно строиться на основе системного подхода. Этап проектирования системы управления потоковыми процессами является наиболее сложным элементом при разработке логистической системы управления. Основными этапами проектирования являются:

- определение и формирование информационных потоков;
- исследование и анализ потоков информации;
- определение задач информационного управления;
- определение потребностей в информационных ресурсах для решения задач управления и реализации учебного и научного процессов;
- проведение сравнительного анализа полученных результатов по управлению информационными потоками;
- проведение сравнительного анализа информационных потребностей на всех уровнях управления, в звеньях логистической системы.

В свою очередь оптимизация создания, модернизация обработки и комплексность перемещения потоковых процессов в логистической информационной системе являются целями формирования элементов и маршрутов движения информационных потоков в системе управления. Следует учитывать, что на этапе проектирования информационных потоков необходимо обеспечить:

- описание состояний параметров объекта управления в информационных потоках;
- внедрение современных информационных технологий, программного обеспечения и телекоммуникационных сред;
- проектирование и внедрение единых стандартов формирования документации и документооборота;
- внедрение технологии рационального сбора, использования и хранения информации.

Стремительное и повсеместное усложнение всех аспектов профессиональной образовательной деятельности, острая потребность в овладении большим объемом

разноплановых знаний, с одной стороны, ограниченные человеческие возможности, низкая производительность труда обучающихся - с другой, приводят к парадоксальной ситуации: человеку часто не хватает жизни, чтобы приобрести такой запас профессиональных и общекультурных знаний, который необходим с точки зрения объективных потребностей общества.

Современному обществу требуется качественно новый уровень знаний и образования. Новым поколениям жителей планеты приходится овладевать огромным, несоизмеримым с прежним объемом знаний во всех областях естественных, технических и социально-гуманитарных наук. Однако нынешние методы и технологии образования пока непригодны для решения этой сложнейшей проблемы, и главной причиной является недостаточная производительность учебного труда. Следовательно, необходимо многократное увеличение интенсивности формирования знаний и умений учащихся - интенсификация учебного процесса.

На основании сказанного можно сделать вывод, что новым поколениям требуется качественно новый уровень знаний и образования. Учитывая компетентностный подход в образовательном процессе и требования нового закона об образовании, необходимо овладеть огромным, несоизмеримым с прежними стандартами объемом знаний во всех областях естественных, технических и социально-гуманитарных наук. Однако нынешние методы и технологии образования экстенсивны для решения сложнейшей упомянутой проблемы.

Выход из положения заключается в переходе к таким методам обучения, при которых указанная задача (увеличение объема приобретаемых знаний) решается не за счет увеличения трудозатрат и времени обучения, а за счет кардинального улучшения качества образовательных услуг - интенсификации образовательного процесса. Для решения данной проблемы необходимо:

- свести к минимуму или полностью устранить нерациональные затраты и непродуктивные потери времени, так или иначе связанные с образовательным процессом;
- добиться такого режима обучения, при котором на единицу затраченных интеллектуальных усилий студент получает максимальный объем высококачественных и хорошо усвоенных знаний.

Создание образовательной технологии, удовлетворяющей критерию обеспечения максимально возможной продуктивности в деятельности учащихся, наивысшей производительности их умственного труда, - это и есть искомая основа, позволяющая в сочетании с другими методами преобразовать систему образования, резко повысить ее эффективность, опираясь на последние достижения когнитивной науки. Таким образом, необходимо изменить практически все характеристики процесса обучения, включая поведение и стиль мышления его участников, темпы и эффективность обучения, обуславливая высокую мотивацию и познавательную активность обучающихся, их самостоятельность, возможность ускоренного освоения изучаемых дисциплин, формирования и развития профессиональных знаний и умений.

К слагаемым процесса интенсификации профессионального обучения также целесообразно отнести: формирование и развитие у обучающихся методологических знаний и умений; развитие у обучающихся соответствующих умений и навыков системного структурирования изучаемого материала, выделения инвариантных составляющих содержания образования; совершенствование, разработку и внедрение прогрессивных методов обучения, в том числе методов активного обучения; развитие

у обучающихся умений и навыков самоуправления, самообразования, самовоспитания; создание благоприятной среды, способствующей интенсификации профессионального обучения.

Но только новые технологии в образовании могут значительно увеличить скорость восприятия, понимания и глубокого усвоения огромных массивов знаний, динамичного развития умений, творчества учащихся.

В работе рассматриваются логистические подходы к решению данной проблемы на основе использования в Самарском государственном экономическом университете (СГЭУ) электронной информационно-образовательной среды (ЭИОС).

Информационно-образовательная среда вуза - это интегрированная среда информационно-образовательных ресурсов (электронные учебно-методические материалы, электронные библиотеки, обучающие системы и программы), программно-технических и телекоммуникационных средств, правил ее поддержки, средств администрирования и мониторинга, обеспечивающая унифицированными технологическими средствами информационную поддержку и организацию учебного процесса, научных исследований, профессиональное консультирование обучающихся в вузе¹.

ЭИОС должна позволять формировать новые формы отношений между преподавателями и студентами как в процессе обучения, так и при неформальных контактах вне учебного процесса. Органически измененные функции преподавателя и студента необходимо увязывать с изменениями характера учебных дисциплин, учебный курс организовать так, чтобы он способствовал сознательному участию обучаемого в процессе познания.

Основой ЭИОС является управление знаниями на основе использования в качестве управляемого актива интеллектуального капитала вуза (знания профессорско-преподавательского состава и студентов, компьютерные программы, инновационные методики и проекты, учебные программы и другие учебно-методические материалы, реализованные в электронной информационно-образовательной среде).

При решении вопросов управления информационными потоками и знаниями необходимо учитывать целый ряд аспектов, касающихся методики и культуры обучения, используемых педагогических технологий и средств в учебном процессе. Очень важно обеспечить уровень доступности актуальных современных научных и информационно-образовательных ресурсов и обеспечить преподавателей необходимым инструментарием для обмена опытом.

В СГЭУ накоплен уникальный фонд знаний, конкурентоспособный на рынке научных и образовательных услуг. Выполнен ряд научных проектов по созданию информационно-образовательной среды и виртуальных представительств кафедр.

Дистанционные технологии обеспечивают значительно более высокое качество и гибкость обучения независимо ни от места, ни от времени; усиливают возможности преподавателей для достижения результатов обучения. Методологическая основа разрабатываемой информационно-образовательной среды заключается в том, что она представляет собой систему управления потоками информации и знаний внутри вуза и предполагает единую информационную структуру для всех кафедр.

Технологическая новизна данной ЭИОС состоит в том, что позволяет в диалоговом режиме заполнять и обновлять образовательный контент с использованием создаваемого портала информационно-образовательной среды.

Основными задачами создания портала информационно-образовательной среды являются:

- обеспечение простого, удобного, оперативного и прозрачного доступа пользователей к распределенным информационным ресурсам;
- исключение дублирования и обеспечение централизованного накопления, использования и сопровождения информационных и программных ресурсов;
- обеспечение максимально возможной автоматизации функций обработки информации и управления учебным процессом;
- создание возможности реализации гибкой информационной технологии, адекватной специфике решаемой пользователем задачи и конкретным условиям ее решения (целям, ресурсу времени, исходным данным и т.д.);
- обеспечение режима распределенной обработки данных.

Перечисленные задачи обуславливают следующие требования к свойствам и характеристикам портала ЭИОС²:

- многофункциональность, комплексность, полнота и гибкость технологий ЭИОС;
- модульность и адаптируемость информационного и прикладного программного обеспечения для построения специализированных подсистем портала;
- ориентация на самостоятельную работу конечного пользователя: наличие встроенной системы контроля, помощи и обучения, интеллектуальный интуитивно понятный интерфейс;
- наличие средств резервного копирования, архивации и восстановления информации;
- наличие средств автоматического контроля работоспособности и сохранности информационных и программных средств;
- обеспечение защиты и безопасности информации от несанкционированного доступа, разрушения и искажения;
- гибкое управление разграничением полномочий доступа;
- ориентация на существующие и перспективные стандарты, соглашения и протоколы;
- унификация и стандартизация структур и форматов данных, диалога, программных интерфейсов, модулей и внешних имен.

Таким образом, ЭИОС в вузе, реализуя логистический подход на основе технологий системной интенсификации процесса обучения, позволит реализовать одновременно множество факторов интенсификации учебного процесса; создать необходимые условия и благоприятную среду для мотивированного и активного участия обучающихся в непрерывной дидактической игре с элементами самоуправления, с необходимым научным, методическим, нормативным и иным обеспечением, исключаящим психические, физические, эмоциональные и другие перегрузки. Тем самым она обеспечивает повышение качества образовательного процесса.

¹ Абросимов А.Г. Теоретические и практические основы создания информационно-образовательной среды вуза. Самара, 2003. С. 204.

² Информационно-образовательная среда учебного процесса в вузе. М., 2004. С. 256.

КОНЦЕПЦИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРАКТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ИНФОРМАЦИИ КОРПОРАТИВНЫХ СЕТЕЙ

Первыми шагами на пути обеспечения безопасности информации корпоративных сетей и систем являются классификация информационных объектов и разработка политики безопасности, формулирующей особенности процесса защиты информационных ресурсов с дальнейшей конкретизацией решений по обеспечению безопасности. Цели, задачи, критерии обеспечения безопасности информации (ОБИ) вытекают из функционального назначения предприятия, фирмы. Рассмотрим основные мероприятия, проводимые для ОБИ.

В настоящее время, в соответствии с требованиями нормативных документов, практические мероприятия по созданию системы безопасности включают в себя следующие этапы:

- разработка политики безопасности;
- проведение анализа рисков;
- планирование обеспечения информационной безопасности;
- планирование действий в чрезвычайных ситуациях;
- подбор механизмов и средств ОБИ.

Первые два этапа обычно трактуются как выработка политики безопасности и составляют так называемый административный уровень системы ОБИ предприятия. Политика безопасности определяется как совокупность документированных административных решений, направленных на обеспечение безопасности информационных ресурсов. Цель административного уровня - разработка программы работ в области информационной безопасности и обеспечение ее выполнения. Результатом первых двух этапов являются разработка и утверждение высокоуровневого документа (приказа), в котором излагаются основные положения ОБИ, цели, задачи, область применения, распределение обязанностей, способы достижения информационной безопасности.

Функционирование ИС связано с определенной совокупностью рисков, под которыми понимается стоимостные выражения событий (обычно вероятностных), ведущих к потерям. Если риск не приемлем, то необходимо предпринять защитные меры, не превышающие по стоимости возможный ущерб. Анализ риска главным образом необходим для:

- выявления уязвимости ИС и ее системы защиты;
- определения необходимых и достаточных затрат на ОБИ;
- выбора конкретных мер, методов, средств и систем защиты;
- повышения компетентности персонала корпоративной системы.

Основу процесса анализа риска составляет определение того, *что надо защищать, от кого и как*. Для этого выявляются активы (компоненты ИС), нуждающиеся в защите. Активами являются программно-аппаратное и информационное обеспечение ИС, персонал, информационная инфраструктура предприятия. В процессе идентификации активов анализируют технологии ввода, хранения, обработки и

передачи информации в системе. Главный результат процесса идентификации активов - получение детальной информационной структуры организации и способов использования информации. Дальнейшие этапы анализа риска основываются именно на данной, зафиксированной на некоторый момент времени, информации. Далее выбираются методологии оценки рисков для получения количественной или качественной оценки ущерба, который может быть получен в случае реализации угроз безопасности ИС. На практике с учетом допустимой приближенной оценки рисков часто используют простые наглядные методы, основанные на элементах теории вероятности и математической статистики.

Третий и четвертый этапы заключаются в разработке процедур безопасности. На данных этапах формируется уровень планирования системы ОБИ. Если политика безопасности определяет, что нужно защищать, то процедуры защиты - как надо защищать. На основе принятой политики безопасности разрабатываются документы, определяющие практические процедуры защиты при работе корпоративной сети. К таким документам относятся:

- план защиты;
- план обеспечения непрерывной работы и восстановления работоспособности ИС.

План защиты определяет практическую реализацию системы ОБИ и используется в ежедневной работе. Он должен периодически корректироваться в зависимости от состояния ИС и системы ОБИ. План защиты должен включать следующие сведения:

- общие положения, отражающие политику безопасности;
- текущее состояние системы и ее уязвимость;
- рекомендации по реализации системы защиты;
- ответственность персонала;
- порядок ввода в действие средств защиты;
- порядок пересмотра средств защиты.

Основным содержанием плана защиты являются рекомендации по реализации системы ОБИ, реализующие принятую политику безопасности. В общем случае они включают определение стратегии защиты, рекомендации по выбору средств и способов защиты; намечаются объекты физической защиты, определяются потенциальные возможности неавторизованной деятельности и даются рекомендации по ее предотвращению и др. При этом особое внимание уделяется мониторингу процессов в ИС и аудиту событий.

План обеспечения непрерывной работы и восстановления работоспособности ИС разрабатывается для обеспечения необходимых мер при нарушении безопасности информации. Он определяет действия персонала корпоративной системы для поддержания ее работоспособности и восстановления в критических ситуациях. Как правило, план включает разделы:

- меры реагирования на нарушения безопасности;
- восстановительные работы.

Меры реагирования на нарушения направлены на выявление и нейтрализацию нарушений, ограничивая распространение угрозы и снижая ущерб от нарушения безопасности информации. Это должно способствовать недопущению повторных нарушений. Наиболее сложной технической работой выступает идентификация нарушений, поскольку большинство нарушений безопасности достаточно трудно идентифицируются. Для выявления нарушений безопасности в плане определяются признаки нарушений. Это может быть необычно низкая производительность компьюте-

ров, многочисленные неудачные попытки входа в систему, удаление, изменение объемов файлов или дат, попытки изменения системных файлов, появление новых файлов с неизвестными именами и др.

В части разработки плана восстановительных работ наиболее важно описать процесс восстановления и устранения уязвимых мест системы. Здесь должны быть определены механизмы вторжения, процедуры оценки нанесенного ущерба, сделаны выводы, позволяющие не допустить повторных нарушений.

Все намеченные планы должны быть руководством к действию, и их реализация возможна грамотным выбором механизмов и способов ОБИ. Как правила, политика ОБИ включает следующие механизмы (подсистемы):

- идентификация и аутентификация пользователей;
- разграничение доступа;
- регистрация и аудит;
- криптография;
- экранирование.

Основными средствами реализации механизмов ОБИ являются:

- средства антивирусной защиты;
- средства контроля доступом;
- средства шифрования информации;
- средства межсетевого экранирования;
- средства гарантированного хранения;
- средства защиты от сбоев электропитания и физической защиты кабельной системы;

- инструментальные средства администратора безопасности.

Для реализации принятой политики безопасности должна быть создана специальная служба, ответственная за ОБИ; необходимо выделить финансирование для проведения запланированных мероприятий. В целом разработка политики безопасности, проведение анализа риска - кропотливые и сложные научно-технические задачи. Поэтому важно правильно подобрать коллектив разработчиков. Обычно этим профессионально занимается группа информационной безопасности предприятия. Однако возможно привлечение администраторов и разработчиков систем и сетей, специалистов по аудиту и управлению, психологов, представителей службы режима.

В.Ф. Алиева

*Самарский государственный
аэрокосмический университет
им. акад. С.П. Королева
(национальный исследовательский
университет)*

ВОПРОСЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЛЕЧЕБНО-ПРОФИЛАКТИЧЕСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Проблемы конкуренции затрагиваются в целом ряде отраслей, и система здравоохранения в этом смысле - не исключение. Наличие сферы конкуренции в условиях производства и потребления медицинских услуг, повышение конкурентоспособно-

сти лечебно-профилактического учреждения (ЛПУ) особенно важны при перспективном развитии отечественного здравоохранения. Медицинские услуги являются главной составляющей конкурентной среды. При этом существенной оказывается конкуренция за клиентов между ЛПУ, расположенных на одной территории и оказывающих одинаковую медицинскую услугу. Конкуренция возникает в данном случае по цене и качеству оказываемой услуги. Понятие конкурентоспособности ЛПУ выражается в эффективности его функционирования. Можно утверждать, что актуальными на настоящий момент являются постановка и решение задач максимизации показателей эффективности функционирования ЛПУ в условиях конкуренции и ограниченности ресурсов, которыми оно располагает.

Общая структура данной задачи представлена моделью:

$$\begin{cases} \Phi(x) \rightarrow \max \\ r(x) \leq R \\ x \leq x^3 \end{cases}, \quad (1)$$

где $\Phi(x)$ - критерий (показатель) эффективности;

R - имеющиеся ресурсы;

$r(x)$ - функции затрат ресурсов на выполнение работ в объеме x ;

x^3 - запрашиваемый объем услуг.

Однако для решения практических задач необходима ее конкретизация, учитывающая специфику исследуемого объекта, а именно ЛПУ.

Перейдем к системе ограничений. Начнем с того, что рынок конкретных медицинских услуг характеризуется показателем спроса A . Здесь A - общий спрос на медицинские услуги, который имеет место для рассматриваемого региона. Данный показатель является объективной категорией и может в принципе меняться во времени. Этот спрос распределяется между родственными учреждениями в соответствии с авторитетом, репутацией, качеством оказываемых услуг. С учетом сказанного, каждое i -ое ЛПУ занимает свою долю рынка D_i ($0 \leq D_i \leq 1$, $\sum D_i = 1$).

Таким образом, спрос на услуги i -ого ЛПУ определяется по правилу:

$$A_i = D_i \cdot A. \quad (2)$$

Величина D_i определяется качеством оказываемых услуг:

$$\sum_{i \in N} D_i = 1. \quad (3)$$

Ограничения по ресурсам определяются текущими затратами, отражающимися на себестоимости, и затратами на обеспечение качества оказываемых услуг:

$$r_1 + r_2 \leq R. \quad (4)$$

Безусловно, показатель качества (Q) зависит от затрат на обеспечение качества и отражается на величине доли рынка, следовательно:

$$D_i = D_i(Q) = D_i [Q(r_2)]. \quad (5)$$

Подставив (4) и (5) в модель (6), получим:

$$\begin{cases} \Phi(x) \rightarrow \max \\ r_1(D_i x) + r_2 \leq R \\ x_i \leq D_i x \\ x = x(D) \end{cases} \quad (6)$$

Задача управления рассматривается с позиции интересов руководства конкретного ЛПУ. Отметим при этом, что данное ЛПУ функционирует в условиях рынка, конкурируя с родственными организациями. Одним из центральных вопросов управления является выбор показателей эффективности. Эффективность в здравоохранении рассматривается с трех позиций:

- 1) социальная эффективность;
- 2) медицинская эффективность;
- 3) экономическая эффективность.

Основополагающими показателями данных видов эффективности являются:

- 1) работа койки;
- 2) количество выбывших больных;
- 3) среднее пребывание на койке;
- 4) хирургическая активность;
- 5) послеоперационная летальность.

Улучшение данных показателей во многом возможно за счет оценки и повышения уровня качества оказываемой услуги. Качество оказываемой медицинской услуги характеризуется и оценивается за счет:

- 1) технического оснащения;
- 2) технологического уровня;
- 3) квалификации медицинского персонала.

Именно рост показателей качества медицинской услуги будет являться обоснованием целесообразности изменений, в том числе и стратегического, инновационного характера, в работе медицинских учреждений, без которых не обойтись в условиях быстроразвивающегося рынка медицинских услуг.

В целом можно утверждать, что построение системы управления ЛПУ, направленной на повышение конкурентоспособности в условиях ограниченности ресурсов, должна быть основана на комплексе мер по повышению совокупной эффективности функционирования ЛПУ и повышению показателя качества как основного фактора, влияющего на распределение доли рынка.

* * * *

1. *Кадыров Ф.Н.* Экономический анализ и планирование деятельности медицинских учреждений. М. : Международный центр финансово-экономического развития, 1999.

2. *Тюков Ю.А., Бушуева Г.А., Ползик Е.В., Чернова Т.В.* Сравнительная оценка эффективности экономической деятельности лечебно-профилактических учреждений крупного города // Экономика здравоохранения. 2001. № 7-8.

ВОПРОСЫ ПРИМЕНЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА

В настоящее время в сфере образования, как и во всех других областях деятельности, ведутся работы по внедрению новых технологий в области компьютерных систем.

Совершенствование организационной и управленческой работы вуза может быть достигнуто путем автоматизации работы всех его структурных подразделений, наиболее важным из которых является учебный отдел. Учебный отдел связан информационными потоками практически со всеми кафедрами и деканатами вуза и является главным звеном по обеспечению учебного процесса. В ведении данного отдела находятся такие задачи, как составление графика учебного процесса, составление расписания учебных занятий, государственных и текущих экзаменов для всех форм обучения. Помимо этого учебный отдел совместно с кафедрами занимается составлением новых учебных планов, подготовкой проектов их изменений; осуществляет контроль исполнения учебных планов; производит расчет учебной нагрузки профессорско-преподавательского состава по кафедрам и в целом по академии для определения штата и решает многие другие задачи.

Однако до сих пор именно эта сфера деятельности в вузе наиболее слабо оснащена современными компьютерными технологиями, с чем в той или иной степени сталкивается любой преподаватель вуза. До сих пор работа по составлению расписания производится практически вручную. Данный процесс достаточно трудоемок, занимает много времени, усложняется большим объемом данных, участвующих в расчетах, рутинным характером работы, и главное, в результате получается документ, который имеет массу недочетов и явно не удовлетворяет оптимальности использования как аудиторного фонда, так и человеческих ресурсов.

На кафедре прикладной информатики и информационной безопасности нашего вуза неоднократно проводились разработки АИС для формирования расписания в разрезе курсовых работ и в дипломном проектировании¹.

Основой такой системы являются база данных, в которой хранятся все необходимые данные для работы системы, и соответствующее программное обеспечение.

Составление расписания - процесс достаточно трудоемкий. Полностью автоматизировать данный процесс не представляется возможным, так как задача составления расписания является многоцелевой, и эти цели часто бывают противоречивы. Поэтому основная задача АИС "Расписание" - реализация всех необходимых проверок. Таким образом, при вводе новой строки в расписание или при исправлении каких-либо уже введенных в него данных проверяются такие условия, как свободен ли в данное время определенный преподаватель, не занята ли учебная аудитория, подходит ли эта аудитория по вместимости данного количества студентов в группе, есть ли в данной аудитории проектор для проведения лекции и т.д. Кроме того, по желанию диспетчера система может предоставить отчет о том, в какое время уже был задействован данный преподаватель. Это нужно для того, чтобы расписание было удобным не

только для студентов, но и для преподавателей. Несомненное достоинство данной системы состоит также в том, что готовое расписание сохраняется в памяти компьютера в виде таблицы базы данных в течение необходимого периода времени и в любой момент из этой таблицы можно будет произвести выборку по заданному условию. Например, вывести расписание только для конкретно заданного курса либо для конкретно заданной специальности или факультета, кафедры. Кроме того, при наличии локальной компьютерной сети во всем институте все результаты выборок можно получать непосредственно с места заинтересованных лиц в удобной для каждого форме.

Таким образом, АИС "Расписание" может реализовывать следующие функции:

- ввод и корректировку всех справочных данных: о кафедрах вуза, дисциплинах, преподавателях, специальностях, аудиториях и др.;
- анализ и обработку вводимой информации о расписании, а также справочной информации;
- ввод, хранение и обработку данных учебных планов всех специальностей;
- выборки из учебного плана, необходимые для составления расписания;
- поиск нужной информации по заданным критериям;
- выборки по запросам расписания отдельного преподавателя, конкретно заданной кафедры или аудитории, формирование и печать отчетов.

На основе составленного расписания, которое хранится в виде таблицы базы данных, можно решать и другие задачи, например автоматический учет нагрузки преподавателей. Данная подсистема также была реализована в дипломном проекте выпускницей специальности ПИВЭ под руководством автора статьи².

В заключение следует отметить, что, поскольку процесс составления расписания опирается на приоритеты, которые не меняются в протяжении десятков лет, никакая автоматизация не сделает его оптимальным. Может быть, стоит в первую очередь учитывать такие вещи, как оптимальное использование компьютерных классов и аудиторий с проекторами, а также ставить первыми парами те предметы, которые требуют наиболее напряженной работы ума, а не мускулов.

* * * *

¹ Яшуткина Е.С. Автоматизированная система для составления расписания и учета нагрузки преподавателей в приволжском центре переподготовки военнослужащих // Вестн. молодых ученых СГЭУ. 2007. № 2 (16). С. 274-278.

² Довгялло. И.И., Карякина Н.К. Информатизация учебного процесса в вузе // Вестн. Самар. гос. акад. 2002. № 2 (9). С. 151-156.

И.Р. Илясова, Л.В. Киселева
*Самарский государственный
экономический университет*

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОБУЧЕНИИ

В современных условиях мы наблюдаем, что наравне с традиционными методами обучения в образовании используются вебинары - качественно новые технологии эффективного использования дистанционного обучения. В данной статье мы

проанализируем, насколько необходима и доступна нам указанная современная технология, предоставляемая интернетом.

Участие в видеоконференциях и форумах стало привычным явлением, благодаря возможности слышать или видеть собеседников, совместно работать с документами и др. Видеоконференция - один из видов коммуникации, который открывает новые возможности по обмену информацией между людьми. На сегодняшний день видеоконференция максимально приближает общение людей, находящихся на большом расстоянии друг от друга, к живому разговору. Если сравнивать видеосвязь с другими видами коммуникации, то она обладает значительными преимуществами, так как повышается уровень восприятия собеседника за счет его визуализации.

Благодаря видеоконференциям компании могут сократить свои расходы на командировки сотрудников, проводить совещания вне зависимости от территориального расположения людей. Сегодня с помощью Интернета у людей из разных концов мира есть возможность общаться в реальном времени. Такой вид взаимосвязи полезен для людей, занимающихся бизнесом, просветительской деятельностью и др.

Посещение форумов помогает и студентам в разрешении многих проблем в изучении тех или иных разделов дисциплин. Для преподавателей также появилась возможность быстрой коммуникации со своими коллегами по обсуждению важных вопросов, касающихся технологий обучения.

Следующей ступенью профессионального обучения с использованием Интернета после видеоконференций в настоящее время стал вебинар. В отличие от видеоконференций вебинар - это семинар, который проводится в удаленном режиме через Интернет с использованием соответствующих технических средств. Современные бизнесмены, культурные деятели, организаторы различных проектов уже оценили его преимущества. Как только понятие "вебинар" стало широко известно, оно тут же стало незаменимым инструментом для проведения тренингов, обучающих программ мастер-классов, деловых переговоров. Мероприятие, проводимое в реальном времени, позволяет собрать аудиторию участников из совершенно разных уголков планеты через обычный интернет-браузер.

Компанией "Cognitive Technologies" нам была предоставлена возможность обучения работы с программным продуктом СЭД "ЕВФРАТ" через вебинар. Именно через вебинар состоялось первое знакомство с системой электронного документооборота для проведения занятий по дисциплине "Электронный документооборот". Как работает вебинар в действии? Нас в первую очередь интересовали обучающие программы, хотя в вебинаре компании и фирмы также проводят демонстрации, презентации, доклады, собрания и даже совершают сделки по купле-продаже.

Такое мероприятие, как вебинар, хорошо тем, что количество его участников может регулироваться. Доступ к конференц-залу дозволено ограничивать, таким образом конкретные вопросы и задания переадресовываются нужному участнику. После того, как вебинар завершается, автоматически выдаются полная информация и подробная статистика обо всех участниках, задействованных в данном онлайн-собрании. Такой метод переговоров помогает руководителям фирм, организаций и корпораций в проведении множества мероприятий различного формата. Это эконо-

мит время и денежные средства, которые могли быть потрачены на реальную встречу с целью проведения переговоров или обучения.

Вебинары предоставляют участникам множество полезных возможностей. Во время аудио- и видео-переговоров на экранах отображаются декламирующие участники. Весь вебинар записывается на компьютер, а его данные сохраняются. Настройки модерации и учет статистики можно предварительно настроить, это несложно. В вебинаре можно использовать видео, презентации и файлы формата mp3. Для демонстрации графиков, рисунков, набросков, диаграмм декламирующий располагает доской и инструментами для рисования. Он также может показывать отдельные окна и приложения со своего рабочего стола. Экранное пространство при этом задействуется оптимально, пользовательский интерфейс крайне удобный.

Чтобы можно было использовать технологии интернет-обучения, необходимо выбрать соответствующие технические, программные средства и канал ISDN (*Integrated Services Digital Network*) или IP. При выборе между этими видами каналов необходимо обращать внимание на такие факторы, как надежность, стоимость, качество связи и др. Использование ISDN канала давно признано одним из самых лучших вариантов. Однако доступность IP канала привела к тому, что данный вид настройки используется практически везде, где не требуется повышенное качество.

Для настройки программной видеоконференции и вебинаров потребуется установка дополнительных программ на сервере и на персональные компьютеры участников беседы, а при необходимости - наушников, микрофона и веб-камеры, что позволит не только осуществлять видеоразговор, но и обмениваться информацией, редактировать один документ всеми участниками, отображать рабочий стол в случае необходимости.

Для участия в вебинаре оформляется заявка, затем на e-mail приходит инструкция по подключению к вебинару, содержащая уникальную ссылку и пароль для данного вебинара.

Без сомнения, технологии удаленного общения неизбежно займут свое место в будущем: в образовании, бизнесе и других сферах деятельности, а организация вебинаров должна стать неотъемлемой частью обучающих технологий для приобретения студентами практических навыков в профессиональной деятельности.

А.В. Кораблев

*Самарский государственный
экономический университет*

МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫМИ РИСКАМИ

Поступательное развитие современной экономики невозможно без внедрения передовых информационных технологий (ИТ) автоматизирующих как различные направления хозяйственной деятельности, так и отдельные бизнес-процессы. ИТ

являются необходимым компонентом повышения эффективности бизнес-процессов, который позволяет организациям снизить производственные и административные издержки, повысить эффективность управленческих решений и точность прогнозирования своей деятельности.

Одной из наиболее важных проблем, стоящих на пути применения современных ИТ, является обеспечение информационной безопасности¹. Актуальность и важность управления информационной безопасностью ИТ обусловлено следующими причинами:

- увеличением объема информации собираемой, обрабатываемой, хранимой на электронных носителях;
- созданием единых баз данных, концентрирующих разнородную информацию;
- ростом количества персональных компьютеров, находящихся в эксплуатации в самых различных сферах социально-экономической деятельности;
- интенсивным развитием аппаратных и программных средств;
- доступностью пользователей к информации, связанной с развитием компьютерных сетевых технологий;
- внедрением ИТ в различные сферы профессиональной деятельности (банковские и финансовые услуги, электронная коммерция и т.д.);
- масштабируемостью сети Интернет.

Указанные причины отражают противоречие между многократно возросшими возможностями ИТ и методами (средствами) защиты информационных ресурсов.

Следует отметить, что экономическая безопасность организации зависит от степени безопасности используемых ИТ, которая определяется системой управления информационными рисками.

Процесс управления рисками информационной безопасности (ИБ) представляет собой непрерывный процесс, включающий в себя следующие этапы²:

- Идентификация рисков ИБ.
- Анализ рисков ИБ.
- Оценка рисков ИБ.
- Проведение мероприятий по снижению рисков ИБ до определенного уровня.

Для оценки уровня информационных рисков ИБ используют специальные шкалы, учитывающие различные факторы. Существующие шкалы могут быть как количественными, так и качественными. Оценка в них осуществляется по объективным или субъективным критериям, например, вероятность отказа специального информационного обеспечения в течение определенного срока его эксплуатации или оценка владельцем информационного ресурса уровня риска отказа определенной информационной утилиты.

На практике применяют двухфакторные и трехфакторные методики оценки информационных рисков ИБ. Метод оценки информационных рисков по двум факторам учитывает вероятность атаки на информационный ресурс и величину ущерба. Оценка рисков по трехфакторной методике учитывает уязвимость информационного ресурса, угрозу ИБ и величину ущерба.

Существующие методы оценки информационных рисков основаны на статистическом анализе данных и экспертных оценках³. Сложность их применения на

практике заключается в том, что в большинстве организаций полностью отсутствуют статистические данные об атаках на информационные ресурсы. Тем не менее применение математических методов моделирования даже к незначительным количественным характеристикам выявленных инцидентов может дать максимально точные показатели уровня информационных рисков ИБ.

Для оценки эффективности проведенных мероприятий по управлению информационными рисками могут использоваться следующие математические модели:

1. Расчет коэффициента информационной защищенности организации.

Коэффициент защищенности организации K_z определяется:

$$K_z = \sum_{j \in U_z} p_{zj} k_{zj}, \quad (1)$$

где U_z - вероятные информационные угрозы;

k_{zj} - коэффициент защищенности i -го информационного ресурса от j -го вида информационных угроз;

p_{zj} - весовой коэффициент от j -й информационной угрозы.

Вероятность информационной защиты объекта k_i от j -й информационной угрозы определяется:

$$k_i = \frac{A_{ij}}{A_{0j}}, \quad (2)$$

где A_{ij} - общее количество отраженных инцидентов j -го вида информационных угроз;

A_{0j} - общее количество всех инцидентов j -го вида информационных угроз.

Коэффициент защищенности организации зависит и от вероятности защиты информационных ресурсов, в общем виде: $k_{zj} \approx k_j$ для $j \in U_z$. Оценку математического ожидания количества инцидентов j -го вида на объект защиты получена из выражения:

$$A_{zj} = q_{zj} t_z, \quad (3)$$

где q_{zj} - количество инцидентов j -го вида информационных угроз на i -й объект

защиты, для инцидентов, не входящих в определенную модель угроз определим, что $j \notin U_z$ $q_{zj} = 0$;

t_z - среднее время использования защищаемых информационных ресурсов в i -м объекте защиты.

Количество успешных атак, с которыми не справилась система защиты информации, определим следующими выражениями:

$$A_{2zj} = q_{zj} t_z (1 - k_j), \quad (4)$$

$$A_{2z} = \sum_{j \in U_z} q_{zj} t_z (1 - k_j), \quad (5)$$

$$A_2 = \sum_{i \in I} p_{zi} \sum_{j \in U_z} q_{zj} t_z (1 - k_j), \quad (6)$$

где A_{2zj} - общее количество атак j -го вида на i -й объект;

A_{2z} - общее количество атак всех видов информационных угроз на i -й объект защиты;

A_2 - общее количество атак всех видов по всем объектам защиты системы ИБ организации;

k_j - коэффициент защищенности организации;

I - объекты защиты;

p_{zi} - вероятность атаки на защищаемые информационные ресурсы по i -му объекту.

Для оценки p_{zi} определим следующие положения:

$$r_i = \lim_{l \rightarrow \infty} \frac{a_l^i}{a_l + a_l^2 + a_l^3 + \dots + a_l^n}, \quad (7)$$

где a_l^i - количество информационных связей l , идущих от объекта защиты i , определяются как элементы матрицы взаимосвязанности:

$$r_i = \frac{\sum_{j=1}^n x_{ij}^s}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n x_{ij}^s}, \quad (8)$$

где x_{ij}^s - элемент матрицы взаимосвязанности.

Получим, что общее количество инцидентов в системе ИБ организации определяется следующим образом:

$$A = \sum_{i \in I} p_{zi} \sum_{j \in U_z} q_{zj} t_z. \quad (9)$$

Группировав полученные выражения, получим, что коэффициент информационной защищенности организации K_z может быть найден следующим образом:

$$K_z = 1 - \frac{\sum_{i \in I} p_{zi} \sum_{j \in U_z} q_{zj} t_z (1 - k_j)}{\sum_{i \in I} p_{zi} \sum_{j \in U_z} q_{zj} t_z}. \quad (10)$$

2. Расчет ущерба от инцидента в области ИБ.

$$S_i = h_i K_{zi} S_i, \quad (11)$$

где S_i - предотвращенный ущерб от незащищенности i -го объекта ($S = \sum_{i \in U_z} S_i$);

h_i - интенсивность использования информационных ресурсов в i -м объекте защиты;

S_i - единичный предотвращенный ущерб от незащищенности в i -м объекте защиты;

K_{zi} - коэффициент защищенности i -го объекта.

Показатель эффективности системы ИБ рассчитывается:

$$\mathcal{E}_z = \frac{S}{S_z}, \quad (12)$$

где S_z - общие затраты на проектирование, создание и эксплуатацию системы ИБ.

3. Экономическая эффективность затрат на реализацию системы управления информационными рисками.

Совокупные затраты на управление информационными рисками складываются из следующих статей:

- на проектирование системы ИБ;
- на эксплуатацию системы ИБ;
- на контроль и аудит системы ИБ.

При изменении информационных рисков до допустимого уровня изменяются и выделенные суммы затрат. При оценке общих затрат на систему управления информационными рисками необходимо учитывать соотношение затрат на ИБ и общего объема реализации продукции (услуг). Основным показателем экономической эффективности затрат на систему ИБ любой организации как инвестиционного проекта является чистая приведенная стоимость:

$$NPV = \sum_{t=1}^T \frac{\Delta f_{1t}(S) - \Delta f_{2t}(S)}{(1+G)^t} - R_s, \quad (13)$$

где $\Delta f_{1t}(S)$ - изменение входного денежного потока в t -й год с учетом затрат на ИБ;

$\Delta f_{2t}(S)$ - изменение выходного денежного потока в t -й год с учетом затрат на ИБ;

R_s - стоимость информационных ресурсов, связанных с мероприятиями ИБ;

G - годовая норма прибыли.

Существующая система управления информационными рисками оказывает влияние на финансовые результаты деятельности организации, поэтому необходимо наложить на целевую функцию (13) следующие ограничения:

$$\Delta P(S) \geq Y_s + GR_s, \quad (13.1)$$

$$\sum_{t=1}^T \frac{f_{1t} + \Delta f_{1t}(S) - f_{2t} - \Delta f_{2t}(S)}{(1+G)^t} + \frac{V_T + \Delta V_T(S)}{(1+G)^T} \geq \sum_{t=1}^T \frac{f_{1t} - f_{2t}}{(1+G)^t} + \frac{V_T}{(1+G)^T}, \quad (13.2)$$

$$\frac{P + \Delta P(S) - Y_s}{\sum \Phi + R_s} \geq \frac{P}{\sum \Phi}, \quad (13.3)$$

где $\Delta P(S)$ - годовой рост прибыли в результате проводимых мероприятий по ИБ;

$P(S)$ - прибыль при условии выполнения мероприятий по ИБ за текущий год;

P - прибыль в условиях отсутствия мероприятий по ИБ;

Y_s - годовые эксплуатационные затраты на систему ИБ;

$\sum \Phi$ - стоимость основных фондов;

V_T - прогнозируемая стоимость продукции (услуг) в условиях отсутствия мероприятий по ИБ;

$\Delta V_T(S)$ - прогнозируемая стоимость продукции (услуг) с учетом проведения мероприятий по ИБ;

f_{1t} - входной денежный поток;

f_{2t} - выходной денежный поток;

Δf_{1t} - изменение входного денежного потока в t -й год с учетом затрат на ИБ;

Δf_{2t} - изменение выходного денежного потока в t -й год с учетом затрат на ИБ.

Для точного определения эффективности действующей системы управления информационными рисками необходимо:

- сформулировать цели функционирования системы ИБ;
- установить степень взаимодействия элементов системы между собой;
- сформулировать статьи финансовых затрат при использовании различного рода информационных ресурсов;
- установить показатели, характеризующие качество управления системы ИБ;
- определить шкалу оценки показателей эффективности системы ИБ.

Разработка системы управления информационными рисками ИБ должна осуществляться с применением математического моделирования показателей функционирования с использованием достоверных статистических данных, методов комплексного управления интегрированными информационными ресурсами, с исполь-

зованием адекватных моделей информационных угроз, что в конечном итоге повлияет на экономическую безопасность защищаемой организации.

¹ Агафонова В.В. Информационно-технологические услуги: направления, тенденции и условия развития // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 89. С. 8.

² Петренко С.А. Управление информационными рисками. Экономически оправданная безопасность. М., 2004. С. 384.

³ Кораблев А.В. Концептуальный подход к формированию информационного обеспечения системы управления организацией // Экономические науки. 2012. № 91. С. 179.

Н.Ю. Свечникова

*Самарский государственный
экономический университет*

О ХОДЕ РЕАЛИЗАЦИИ ОБЛАСТНОЙ ЦЕЛЕВОЙ ПРОГРАММЫ "РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ НА 2012-2015 ГОДЫ"

В 2012 г. департамент информационных технологий и связи Самарской области как государственный заказчик осуществлял координацию и мониторинг хода выполнения областной целевой программы "Развитие информационно-телекоммуникационной инфраструктуры Самарской области на 2012-2015 годы".

Приоритетными направлениями реализации указанной программы являются организация межведомственного взаимодействия, переход на предоставление государственных и муниципальных услуг в электронной форме, развитие информационно-технологической и телекоммуникационной инфраструктуры в Самарской области, интенсификация использования информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в ключевых сферах социально-экономического развития Самарской области (образование, здравоохранение и социальная защита, культура, социальное обслуживание населения, жилищно-коммунальное хозяйство).

В результате осуществленных мероприятий по организации предоставления государственных и муниципальных услуг в электронной форме общее количество государственных и муниципальных услуг, включая услуги сельских поселений, предоставляемых органами исполнительной власти и местного самоуправления в Самарской области, государственными и муниципальными учреждениями Самарской области, достигших показателей одного (нескольких) этапов перехода на предоставление услуг в электронной форме, составило более 3800 ед. для физических и более 1900 ед. - для юридических лиц.

Была создана система автоматизированного межведомственного взаимодействия, выступающая компонентом системы межведомственного электронного взаимодействия Самарской области и позволяющая организовать информационное взаимодействие на переходный период - до разработки ведомственных информационных

систем. Органам исполнительной власти и органам местного самоуправления в Самарской области был обеспечен доступ в единой региональной системе автоматизированного межведомственного взаимодействия к 51 электронному сервису федеральных органов исполнительной власти и государственных внебюджетных фондов РФ.

С целью софинансирования расходных обязательств органов местного самоуправления на реализацию мероприятий по развитию информационного общества и электронного правительства в Самарской области в 2012 г. органам местного самоуправления в Самарской области были предоставлены субсидии в размере 94,31 млн руб.

Указанные средства были направлены на оснащение компьютерной техникой рабочих мест для обеспечения предоставления государственных и муниципальных услуг в электронной форме и осуществления межведомственного электронного взаимодействия с органами исполнительной власти и муниципальными образованиями Самарской области; разработку муниципальных информационных систем для обеспечения предоставления государственных и муниципальных услуг в электронной форме; развитие системы электронного документооборота, совместимого с автоматизированной информационной системой документооборота и делопроизводства Правительства Самарской области; расширение локальных вычислительных сетей в муниципальных образованиях, обеспечение сотрудников органов местного самоуправления в Самарской области техническими средствами электронной идентификации с электронной подписью.

Осуществление материальной поддержки органов местного самоуправления в Самарской области позволило создать необходимую технологическую платформу для предоставления населению современных государственных и муниципальных услуг.

В рамках реализации указанной программы органами исполнительной власти Самарской области осуществлялся комплекс мероприятий в сфере развития информационного общества и формирования электронного правительства по ключевым направлениям социально-экономического развития Самарской области.

В 2012 г. продолжалось совершенствование технического оснащения инфраструктуры образовательных учреждений Самарской. Так, было поставлено 5389 компьютеров для замены устаревших моделей и компьютеров с истекшим сроком эффективной эксплуатации; 2512 портативных компьютеров было передано в пользование учителям, наиболее активно использующим ИКТ в образовательном процессе.

Вместе с тем 473 ребенка-инвалида, находящихся на индивидуальном обучении и получающих общее образование в дистанционной форме, было обеспечено доступом к сети Интернет.

В сфере здравоохранения Самарской области по состоянию на 2012 г. функционировало 128 государственных и муниципальных учреждений, 63 из которых были подключены к телемедицинской сети, что составило 49,2% от общего числа учреждений, или 132% от планового значения на 2012 г.

При этом была произведена закупка 2042 мобильных персональных компьютеров для врачей Самарской области. Таким образом, общее количество мобильных

персональных компьютера для врачей Самарской области к концу 2012 г. составило 6088 единиц.

В социальной сфере ключевыми целями осуществления мероприятий программы являются расширение возможности доступа граждан к информации для реализации своих конституционных прав и повышение качества предоставления государственных и муниципальных услуг жителям Самарской области; сокращение уровня информационного неравенства между жителями Самарской области.

В рамках мероприятия "Расширение доступа категории социально незащищенного населения к ИКТ и преодоление информационного барьера между гражданином и государством" были приобретены 268 мобильных компьютеров. На базе государственных бюджетных учреждений Самарской области - центров социального обслуживания граждан пожилого возраста и инвалидов - в каждом муниципальном образовании созданы банки компьютерной техники для предоставления ее в прокат категориям социально незащищенного населения. В настоящее время все ноутбуки переданы пенсионерам, инвалидам, детям-инвалидам, ветеранам в соответствии с договорами о предоставлении во временное пользование компьютерной техники.

С целью обеспечения доступа различным категориям граждан к социальному portalу государственных и муниципальных услуг разработана его версия для слабовидящих граждан. Так, произведена закупка двух интернет-киосков с дисплеем Брайля. В жилищно-коммунальной сфере в 2012 г. в рамках программы продолжалось развитие "Единой информационно-поисковой системы жилищного фонда в Самарской области "Электронное ЖКХ"", создание которой направлено на обеспечение раскрытия информации о финансово-хозяйственной деятельности управляющих компаний (ТСЖ, ЖСК), расположенных на территории Самарской области. Работа системы построена на ведении единого реестра жилищного фонда Самарской области с представлением детальной информации по каждому объекту учета, каждой организации, осуществляющей его обслуживание и эксплуатацию.

В настоящее время управляющие компании, расположенные на территории Самарской области, уже работают в "Электронном ЖКХ". Жители Самарской области также имеют возможность пользоваться данной системой и контролировать работу организаций жилищно-коммунального хозяйства области.

В 2012 г. продолжались работы по развитию автоматизированной поисково-справочной системы "Электронный архив ЗАГС" и формированию электронного фонда записей актов гражданского состояния органов ЗАГС Самарской области: созданы электронные копии первых экземпляров записей актов гражданского состояния, находящихся на хранении в территориальных органах ЗАГС Самарской области (обработано 2 540 198 актовых записей, создано 5 080 396 электронных образов); создан электронный фонд учетных данных сформированных электронных копий актовых записей (2 540 198 карточек); в электронный архив ЗАГС загружено 2 540 198 электронных документов.

Кроме того, в рамках обеспечения перехода на предоставление услуг в сфере государственной регистрации актов гражданского состояния в электронной форме, в 2012 г. достигнуты следующие показатели: 1) 330 чел. воспользовались электронным сервисом "Запись на прием в органы ЗАГС Самарской области по вопросам,

относящимся к сфере государственной регистрации актов гражданского состояния"; 2) 8749 пар воспользовались электронным сервисом "Резервирование даты и времени государственной регистрации заключения брака"; 3) с использованием Единого и регионального порталов государственных и муниципальных услуг в органы ЗАГС Самарской области поступило 259 электронных заявлений на государственную регистрацию актов гражданского состояния. При этом граждане имеют возможность осуществлять мониторинг хода рассмотрения направленного в органы ЗАГС заявления.

В заключение необходимо отметить, что оценка эффективности реализации программы осуществляется путем установления степени достижения ожидаемых результатов, а также путем сравнения текущих значений индикаторов (показателей) с их целевыми значениями.

Эффективность реализации программы с учетом финансирования оценивается путем соотнесения степени достижения основных целевых индикаторов (показателей) программы с уровнем ее финансирования с начала реализации. Степень достижения целевых индикаторов (среднее значение по показателям) составила 143,2%. Комплексный показатель эффективности реализации программы в 2012 г. достиг 157,52%.

Вместе с тем, в результате выполненных мероприятий Самарская область по итогам 2012 г. заняла 5 место в рейтинге субъектов РФ по формированию электронного правительства, проводимого ООО "Центр прикладной экономики".

Л.Т. Трифонова
*Самарский государственный
экономический университет*

ПРОБЛЕМЫ ЗАЩИТЫ БАЗ ДАННЫХ ГЕОИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В ИНТЕРНЕТЕ

На сегодняшний день очень многие предприятия используют в повседневной деятельности средства пространственного анализа - геоинформационные системы (ГИС), базируемые на географической привязке к определенной территории. И это далеко не только военные ведомства, такие крупные корпорации, как "Газпром" и "Роснефть", исследовательские институты, но и небольшие компании, использующие ГИС для анализа распределения различных параметров, в частности клиентов с определенным уровнем дохода, точек установки телекоммуникационных устройств, и компании, прокладывающие на карте оптимальные маршруты. Невозможно обойтись без карт в гидрографии и метеорологии. Когда мы смотрим прогноз погоды на ближайшее время, мы также обращаемся к картам.

С выходом геоинформационных систем в Интернет при непрерывно увеличивающемся объеме обмена информацией внутри компаний с другими компаниями в пределах регионов непрерывно увеличиваются и информационные потоки, имеющие данные координатной привязки объектов и событий к конкретной территории, воз-

никли серьезные проблемы защиты баз геоданных от несанкционированного воздействия на них. Таким образом, наряду с интенсивным развитием вычислительных средств и систем передачи информации, все более актуальной становится проблема обеспечения ее безопасности. Меры безопасности направлены на предотвращение несанкционированного получения информации, физического уничтожения или модификации защищаемой информации.

Анализ развития информационных технологий последних лет показывает, что злоупотребления информацией, передаваемой по каналам связи, совершенствовались не менее интенсивно, чем средства их предупреждения.

Восстановление в результате потери или порчи информации баз геоданных, имеющих данными дистанционного зондирования Земли (ДЗЗ) аффинно-преобразованные аэрокосмоснимки, координаты объектов и связанные с ним события, сопряжено с привлечением огромных инвестиций.

Схема построения ГИС с выходом в Интернет достаточно типична и состоит из нескольких элементов:

- 1) Web-сервер, представляющий картографическую информацию (так называемый Geb-сервер);
- 2) сервер баз данных, содержащий всю картографическую или пространственную информацию и передающий ее на Geb-сервер;
- 3) специальное программное обеспечение, осуществляющее взаимодействие между Geb-сервером и сервером баз данных.

Клиент, желающий просмотреть ту или иную карту или получить пространственную информацию об объектах, обращается к Geb-серверу, используя обычные браузеры *Microsoft Internet Explorer* или *Netscape Communicator*.

Проблемы защиты информации в геоинформационных системах порождают угрозы, которые подстерегают компанию, использующую ГИС:

1. Подмену страницы Geb-сервера. Основной способ реализации данной угрозы - переадресация запросов пользователя на другой сервер. Делается это путем замены записей в таблицах DNS-серверов или в таблицах маршрутизаторов. Наибольшей опасности данная угроза достигает, когда заказчик вводит аутентифицирующую его информацию для доступа к защищенным разделам Geb-сервера.

2. Создание ложной картографической информации. Проникновение в базу данных и изменение процедур обработки пространственных данных позволяют как внешним, так и внутренним злоумышленникам, осуществлять различные несанкционированные манипуляции с базой данных. Особенно если учесть, что, по статистике, больше половины всех компьютерных инцидентов связано с собственными сотрудниками. К чему это может привести, хорошо демонстрирует пример цифровой войны в Ираке, когда ракетный удар был произведен не по стратегическим объектам (лишь 3% из них поразили цели), а по кварталам мирных жителей, удаленных от стратегических объектов за десятки километров.

3. Перехват данных, передаваемых между различными элементами ГИС.

4. Проникновение во внутреннюю сеть компании, реализующей услуги ГИС, и компрометация не только картографической информации, но и описательной (атрибутивной) информации.

5. Реализацию атак типа "отказ в обслуживании" (*denial of service*) и нарушение функционирования или выведение из строя ГИС-сервера.

В случае реализации атак типа "отказ в обслуживании" нарушается функционирование Geb-сервера, на восстановление работоспособности которого будут затрачены огромные как людские и временные, так и материальные ресурсы, так как восстановление координат объектов и явлений, связанных с ними, требуют тщательной проверки каждой координаты.

Geb-сервера могут выходить из строя из-за большого числа направленных им запросов на обработку огромного объема пространственной информации, что приводит к тому, что данные серверы не могут обработать трафик такого объема. Кроме того, Geb-серверы выводит из строя неправильная конфигурация и настройка программного и аппаратного обеспечения компонентов ГИС

К сбою работы ГИС-узлов и к нарушению конфиденциальности и целостности обрабатываемой ими информации может привести:

- ошибка переполнения буфера (*buffer overflow*) в браузерах *Microsoft Internet Explorer* и *Netscape Communicator*;
- ошибка реализации домена IMAP и почтовой программы *Sendmail*;
- использование пустых паролей и паролей длиной менее шести символов;
- запущенные, но не используемые сервисы, в частности *Telnet*.

В подобном случае для защиты информации требуется не просто разработка частных механизмов защиты, а организация целого комплекса мер, т.е. использование специальных средств, методов и мероприятий с целью предотвращения потери информации и создание адекватной системы защиты информационного обмена пространственно-привязанных данных.

С.А Чеверева, С.И Чаплыгин
*Самарский государственный
экономический университет*

СТРУКТУРНАЯ МОДЕЛЬ ПРОЦЕССА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЗАЩИТЫ ИНФОРМАЦИИ ВНУТРИ КОРПОРАТИВНОЙ СРЕДЫ

Большинство корпоративных систем обработки документов интегрированы с другими системами компании. Тогда модель безопасности, определенная внутри корпоративной системы, будет действовать и для всей информационной среды. В системе можно управлять процессом обеспечения защиты информации в двух плоскостях: на уровне документов и уровне ролей пользователей. При этом данные могут храниться на разных серверах с различными файловыми системами, рабочих станциях, ноутбуках, мобильных устройствах. На первый план выходит задача обеспечения быстрого и безопасного доступа ко всем документам. При этом возникают угрозы утечки конфиденциальной информации, несанкционированного доступа к

данным, потери данных при использовании корпоративных поисковых систем. Одна из причин утечки - непреднамеренная ошибка служащего, заключающаяся в том, что он может найти по ключевому слову документ, находящийся в закрытом доступе, и допустит утечку информации из-за того, что не будет знать о конфиденциальном характере документа. Если компания не контролирует все коммуникационные каналы, то утечка обязательно произойдет. Для защиты от данной угрозы в компании нужно внедрять комплексную систему обеспечения защиты от утечек информации. В компании должны иметь четкое представление о том, какие документы могут быть доступны каждому сотруднику.

Другой актуальной проблемой для многих российских организаций в настоящее время является проблема защиты персональных данных. Это обусловлено тем, что 26 января 2007 г. вступил в силу Федеральный закон "О персональных данных", в котором сформулированы требования по защите персональных данных, являющиеся обязательными как для коммерческих, так и государственных организаций. Создание и внедрение системы защиты персональных данных требуют реализации целого комплекса мероприятий, включающего в себя следующие основные этапы работ:

- 1) определение степени соответствия документооборота компании требованиям Федерального закона "О персональных данных";
- 2) классификации информационных систем, задействованных в обработке персональных данных;
- 3) разработки модели угроз безопасности персональных данных и модели нарушителя;
- 4) проектирование системы защиты в составе информационной системы;
- 5) разработка пакета нормативной документации;
- 6) внедрение системы защиты персональных данных;
- 7) аттестация информационной системы, обрабатывающей персональные данные.

Самый простой способ защитить свой документ - задать пароль на открытие файла или на его изменение. Понятно, что говорить о надежной защите ваших данных в этих случаях не приходится. Пароль можно подобрать какой-нибудь специализированной программой, а файл, открытый в режиме только для чтения, - сохранить под другим именем. Все зависит от целей пользователя, планирующего защитить свой документ. Существует несколько вариантов определения доступа к документам:

1. Все или ничего. Если пользователь вошел в систему, то он может работать с информацией, если нет - то не может.
2. По коллекциям. Все данные делятся и группируются по категориям: "общий доступ", "ограниченный доступ", "конфиденциальный" и т.д. И для пользователей, и для документов определяются соответствующие сочетания. При входе в систему для каждого пользователя определяются его полномочия и уровень доступа к соответствующим коллекциям.
3. По документам/записям. Определяются группы пользователей или пользователи, которые могут смотреть определенные документы, записи в БД, Web-страницы.

В системах корпоративного разграничения доступа существует несколько основных групп пользовательских прав, которые с успехом могут быть применены и к универсальным системам (см. таблицу).

№ п/п	Название	Описание
1	Глобальный статус	Все для всех. В системах, в которых не хранятся внутренние документы
2	Общий статус	Пользователям присваивается определенный классификатор. Уровни доступа, например: партнер, менеджер, работник, клиенты и т.п.
3	Группа/роль	Могут быть определены произвольные группы пользователей. Например, могут быть определены такие группы, как "Управление персоналом", "Финансы", члены которых могут получить дополнительный доступ к соответствующей информации
4	Конкретный пользователь	Персональный доступ к информации

Известны и часто применяемы способы защиты документов в приложениях, например в редакторе *MS Word*. В различных версиях *MS Word* возможности защиты документа расширяются и улучшаются от версии к версии. Например, с помощью доступных опций можно ограничить пользователей в их попытках изменить форматирование, редактирование документа, а при попытке пользователя выключить защиту документа, будет запрашиваться пароль. Говоря о защите документов *Word* и данных, следует упомянуть также и о существующих способах получения доступа к управлению паролем. Отмечались ситуации, когда создатель документа не помнит установленного им на документ пароля. В таких случаях на помощь приходят специализированные программы. Наиболее известной в этой области считается программа *Advanced Office Password Recovery (AOPR)*, разработанная компанией "Элкомсофт".

В соответствии с п. 1 ст. 19 Федерального закона от 26.06.2007 № 152-ФЗ "О персональных данных", оператор при обработке персональных данных обязан принимать необходимые организационные и технические меры, в том числе использовать шифровальные (криптографические) средства, для защиты персональных данных от неправомерного или случайного доступа к ним, уничтожения, изменения, блокирования, копирования, распространения персональных данных, а также от иных неправомерных действий. Методы и способы защиты информации определены приказами ФСТЭК России. Комплекс мероприятий по защите прав субъектов персональных данных, в том числе выбор средств защиты информации, определяется оператором системы на основании результатов проведенной классификации информационной системы исходя из объема обрабатываемых персональных данных и угроз безопасности жизненно важным интересам личности, общества и государства.

Поэтому в целях соблюдения требований законодательства о защите персональных данных выполняются специальные доработки даже на тиражных программных продуктах. Так, например, на технологической платформе "1С: Предприятие 8.2", начиная с версии 8.2.10, реализованы следующие возможности:

- 1) регистрация аутентификации и отказа в аутентификации;
- 2) регистрация изменений прав пользователей, позволяющая определить, когда какие роли назначались пользователю;
- 3) регистрация фактов отказа в доступе;
- 4) регистрация доступа к защищаемым ресурсам:
 - разработчик включает регистрацию для доступа к определенным полям по определенным объектам метаданных;
 - разработчик описывает, какую ключевую информацию необходимо включать в события журнала регистрации для поиска событий;
 - система реализует отражение всех фактов доступа к указанной информации (например, сотрудника, к данным которого выполнялось обращение);
 - система предоставляет возможность отбора зарегистрированных событий по метаданным и данным.

К примеру, поиск всех обращений к защищаемым данным по конкретному физическому лицу. С учетом доработок, сделанных с целью соблюдения действующего законодательства в области защиты персональных данных, создан защищенный программный комплекс "1С: Предприятие, версия 8.22", который представляет собой сертифицированный релиз технологической платформы "1С: Предприятие 8.2".

Из всего многообразия требований и подходов к защите корпоративной информации в рамках единого информационного пространства становится актуальной задача построения концептуальной модели, которая отражала бы весь комплекс мер по защите корпоративной информации в доступной для обсуждения и понимания форме. Методы структурного анализа, основанные на общепринятых стандартах IDEF0, DFD, IDEF3, вполне подходят для решения поставленной задачи. Наличие развитых CASE-программ, реализующих данные методы, делает такое решение еще более привлекательным. Одним из лидеров в области структурного моделирования справедливо считается программа *CA AllFusion Process Modeler (BPWin)*. В рамках технологических возможностей данной программы можно выстроить иерархическую модель процесса защиты информации в корпоративной информационной среде. Согласно концепции методологии IDEF0, графическое представление контекста на верхнем уровне диаграмм символизирует общее представление модели защиты информации в корпоративной среде (рис.1). Дальнейшая детализация модели процесса защиты информации в корпоративной среде может быть выполнена путем декомпозиции любого процесса с любой разумной степенью детализации. При этом можно применить смешанный тип модели, используя различные диаграммы, доступные в программе *BPWin*. Это расширяет возможности структурного анализа, позволяет взглянуть на предметную область с различных точек зрения.

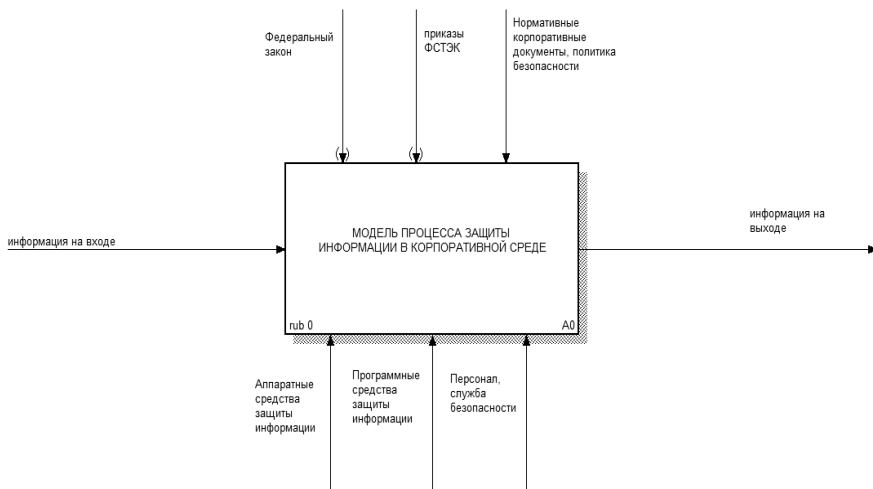


Рис. 1. Общее представление модели защиты информации

Например, на рис. 2 показана диаграмма, описывающая процесс получения доступа к информации в корпоративной среде при условии различных ограничений на права доступа и выполнении правил внутренней политики безопасности.

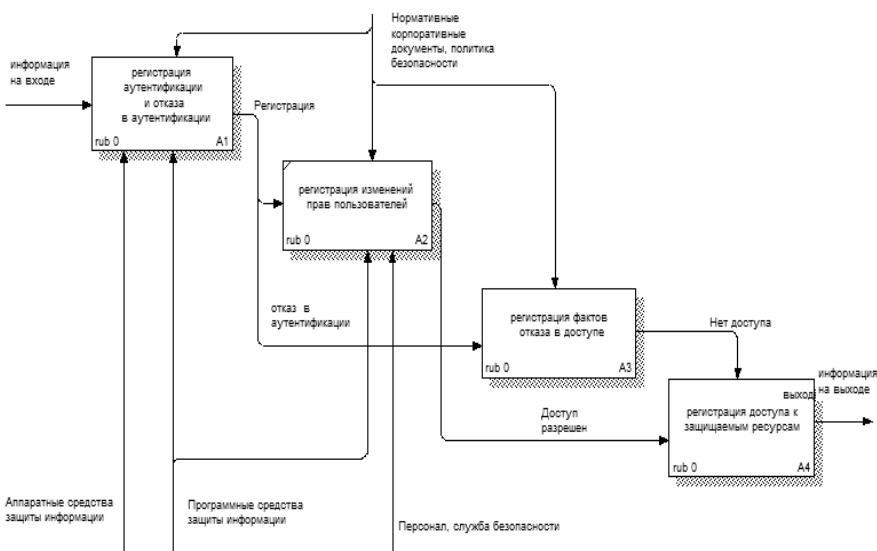


Рис. 2. Диаграмма, описывающая процесс получения доступа к информации

При необходимости изучения семантической иерархической структуры процессов защиты информации в модели имеется возможность построения специального вида диаграмм - *Node Tree Diagrams*, отражающих иерархическую структуру модели с точки зрения построения уровней декомпозиции. Хотя данная диаграмма не отражает связи между процессами, она позволяет судить о степени детализации каждого процесса и его месте в общей иерархии (рис. 3).

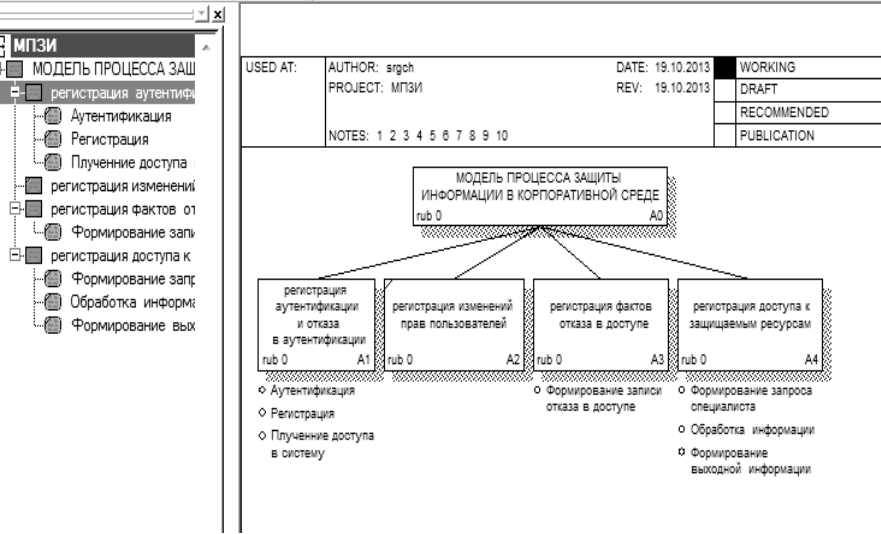


Рис. 3. Диаграмма, показывающая степень детализации каждого процесса

В заключение следует сказать, что с каждым годом увеличивается количество пользователей общедоступных сетей связи. При этом в качестве новых пользователей выступают как отдельные клиентские рабочие станции, так и целые корпоративные сети.

Увеличивается количество уязвимостей, ежедневно обнаруживаемых в существующем общесистемном и прикладном программном обеспечении, возрастает число возможных объектов атаки. Если ранее в качестве основных объектов несанкционированного воздействия рассматривались серверы стандартных служб, то к настоящему моменту разработаны средства реализации атак на маршрутизаторы, коммутаторы, межсетевые экраны. Увеличивается число внутренних атак со стороны пользователей автоматизированных систем. Примерами таких атак является кража конфиденциальной информации или запуск вредоносного программного обеспечения на рабочих станциях пользователей. В связи с этим повышаются требования к системам защиты корпоративной информационной среды. В данных условиях важным фактором в повышении эффективности систем защиты может явиться тщательный структурный анализ и моделирование системы с помощью CASE-технологий.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И МОДЕРНИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ: СОЦИАЛЬНЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

М.М. Ализаренко

*Самарский государственный
экономический университет*

АКТУАЛЬНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ ПРОГРАММ ОБУЧЕНИЯ, ОСНОВАННЫХ НА РИСК-ОРИЕНТИРОВАННОМ ПОДХОДЕ, ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТОВ В ОБЛАСТИ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ОТМЫВАНИЮ ДОХОДОВ И ФИНАНСИРОВАНИЮ ТЕРРОРИЗМА

В феврале прошлого года группой разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (ФАФТ) были пересмотрены Рекомендаций по борьбе с легализацией денежных средств. Данные рекомендации являются стандартом по которому функционируют национальные системы противодействия отмыванию доходов и финансированию терроризма (ПОД/ФТ) и критерием оценки этих систем. Совершенствование рекомендаций диктуется развитием схем отмывания денежных средств и финансирования терроризма.

Среди важных нововведений является применение риск-ориентированного подхода. Этот подход позволяет финансовым организациям и институтам более эффективно распределять ресурсы: уделять внимание зонам с повышенным риском и упрощать меры в зонах с пониженным риском. Риск-ориентированный подход должен внедряться на разных уровнях, таким образом, потенциальными пользователями данного подхода являются:

- правительство - это могут быть законодательная, исполнительная и судебная власть;
- правоохранительные органы (полиция, таможня и т.д.);
- подразделение финансовой разведки (ПФР) и другие подобные учреждения;
- финансовые организации;
- другие организации (например, бухгалтеры и юристы);
- общественность - механизмы по борьбе с отмыванием денег и финансированием терроризма (например, средства массовой информации, научные круги).

Другими участниками деятельности по выявлению рисков могут стать клиенты финансовых и консалтинговых компаний, а также лица, которые могут внести свой вклад в процесс ПОД/ФТ.

При внедрении риск-ориентированного подхода в деятельность всех вышеперечисленных организаций необходимо адаптировать его под их особенности, такие как:

собственность организаций, механизм управления в организации, географическое распространение отрасли и клиентов организации, виды продукции или услуг, клиенты, обслуживаемые организацией, схемы, используемые для ОД/ФТ в организации и т.д.

По данным Росфинмониторинга около 70%, поступающих от банков, других финансовых организации представителей нефинансовых профессий, являются сообщения о подозрительных операциях. Но зачастую банки, а также другие организации отчитываются, не имея достаточных оснований, таким образом, демонстрируя формальное отношение к проблеме ПОД/ФТ и своим обязанностям. "Распыление" ресурсов организаций делают антиотмывочную систему России неэффективной. Именно поэтому при разработке учебных программ для специалистов в области ПОД/ФТ необходимо делать акцент на более тщательное изучение клиентов и характер их операций, чтобы исключить формальный подход.

В результате прохождения обучения по программам, основанных на применении риск-ориентированного подхода, у специалистов должны быть сформированы профессиональные компетенции, такие как:

- умение выявлять потенциальные риски отмывания денежных средств и финансирования терроризма, характерные для конкретной организации;
- знание модели оценки рисков;
- умение оценивать потенциальные риски ОД и ФТ, характерных для конкретной организации;
- фиксирование рисков, ОД и ФТ, характерных для конкретной организации;
- умение анализировать полученную информацию с целью определения зон повышенного риска организации (в результате проведенного анализа формируются списки операций, требующих более строгого контроля);
- знание мер, методов и процедур, необходимых для предотвращения операций, несущих потенциальную угрозу;
- умение оценить адекватность принятого управленческого решения по выбору метода (методов) управления риском и т.д.

В настоящее время в России уже сформирована антиотмывочная система, однако механизмы борьбы с ОД и ФТ нуждаются в совершенствовании и корректировке с целью повышения эффективности. Эффективность определяется рациональностью использования ресурсов в борьбе с этими явлениями, именно этим отличается риск ориентированный подход. Таким образом, при подготовке кадров в области ПОД/ФТ необходимо делать упор на внедрение риск-ориентированного подхода в деятельности организации в сфере ПОД/ФТ.

* * * *

1. *Борбышева Г.В.* Международный учебно-методический центр финансового мониторинга как элемент Российской антиотмывочной системы // Финансовая безопасность. 2013. № 1. С. 56.

2. *Нечаев В.П.* Новые стандарты ФАТФ - очередной этап развития международной антиотмывочной системы // Финансовая безопасность. 2013. № 1. С. 18.

3. Guidance on the Risk-Based Approach to Combating Money Laundering and the Financing of Terrorism. Principles and Procedures. FATF. 2007. URL: <http://www.fatf-gafi.org>.

ГЕНЕЗИС СОЦИАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВА В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Социальные трансформации, интенсивно влияющие на различные подсистемы общества, являются источником существенного воздействия на жизненный мир россиян. Эволюция жизненного мира россиян происходит под влиянием гетерогенных и разнонаправленных социальных процессов, характер и содержание которых отражается в культурной и духовной жизни всего общества. Российское общество, пройдя за последнее десятилетие ряд трансформационных сдвигов, переживает сегодня крайне противоречивое и сложное состояние. Догоняющий характер российской модернизации поставил перед научным сообществом необходимость решения новых исследовательских задач. В настоящее время правомерно говорить о том, что в результате глубокой трансформации российского социума Россия вступает в новый качественный этап своего развития. Адекватное осмысление ряда проблем политического, экономического, социального и духовного характера невозможно без учета и использования лучших достижений мировой цивилизации. Одной из интеграционных функций государства является, как известно, разработка и осуществление социальной политики, ориентированной на обеспечение блага личности и общества, социальной безопасности, удовлетворение потребностей населения. Социальная политика - неперменная составная часть внутренней политики любого государства. Ее цель - обеспечение условий жизнедеятельности человека, реализация и развитие его интеллектуального и профессионального потенциала. Современное западное общество, обозначенное многими исследователями как "социализированный капитализм" можно изобразить как триединство рыночной экономики, социального государства и социально-политического партнерства. Западные потребительские стандарты, однако, остаются недостижимыми для большинства населения России, что порождает чувство разочарования в демократическом выборе и сомнения в легитимности нового отечественного политического устройства. Разнородные по генезису, силе и направленности влияния на жизнь общества и индивидов эти новшества и инновации хаотически переплетаются, смешиваются, обмениваются составляющими, синергизируются или взаимно погашаются, маскируют или изменяют свою социальную значимость. Продуцируемая инновационным хаосом неопределенность размывает исторически сложившиеся социальные институты, дезорганизует механизмы самоупорядочения социальных индивидов. Государству, привычно оперирующему принятыми им же критериями - что "хорошо" или "плохо" для него и общества, - становится все труднее, а подчас и невозможно с этих позиций различать позитив и негатив социальных инноваций и соответственно управлять ими. В поиске возможности осуществлять свою деятельность в таких условиях государство само становится источником социальных инноваций, поскольку принимаемые им решения в инновационно изменяющемся обществе, как правило, для

людей новы и не всегда воспринимаемы. Только находясь в едином движении, можно не со стороны, а непосредственно воспринимать изменения его характеристик, находить источники и направленность этих изменений, возможности и способы целесообразной их корректировки. Обладание этим чувством развивает в деятеле потребность в познании, способность, активность и результативность познания мира, в котором он живет и действует от имени государства. Познавая этот мир и идентифицируя себя с ним, государственный деятель обретает способность и умение взаимодействовать с его инновационной сложностью, определяя в ней точки приложения общественно-позитивных управленческих воздействий. Эти фундаментальные требования к профессиональным качествам государственных деятелей составляют основу для разработки и реализации программ их подготовки к эффективному участию в инновационном государственном управлении. В последнее время стало очевидно, что в процессе формирования российской общественной модели вектор преобразований приобрел отрицательное значение. Углубление кризисных явлений, возникновение циклической и латентной безработицы, резкая поляризация населения по уровню доходов и как следствие, его люмпенизация привели к определенной антагонизации и неустойчивости социального порядка российского общества. Трансформация социального государства в условиях российской модернизации, требует учета целого ряда объективных и субъективных обстоятельств. К сожалению, в ходе политико-экономических реформ в России не удалось сохранить большинство достижений советского государства в области социальной защиты и системы социальных гарантий социалистического строя. Напротив, сложившаяся система была практически разрушена, и в настоящее время речь не идет о ее реформировании, а о создании, чуть ли не с нуля, новых политико-социальных институтов социальной защиты населения.

* * * *

1. *Haustein H., Meier H.* Innovation Glossary. Oxford, N.Y., Toronto, Sydney, Frankfurt, 1986.
2. *Бергсон А.* Творческая эволюция: пер. с франц. М. : КАНОН-пресс, Каучуково поле, 1998.
3. *Волков Ю.Е.* Социальность // Социологическая энциклопедия. М. : Мысль, 2013.
4. Социальные инновации в управлении: вопросы и ответы, структурно-логические схемы : учеб. пособие для вузов / В.Н. Иванов [и др.]. М. : Муниципальный мир, 2004.
5. *Карпова Ю.А.* Введение в социологию инноватики : учеб. пособие. СПб. : Питер, 2012.

Т.В. Коротаева
*Самарский государственный
экономический университет*

ПРОБЛЕМЫ МОТИВАЦИИ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЕ

Эффективное управление невозможно без понимания мотивов и потребностей человека и правильного использования стимулов к труду.

Путь к эффективному управлению производством лежит через понимание мотивации трудовой деятельности работника. Только зная то, что движет человеком, что побуждает его к работе, какие мотивы лежат в основе его действий, можно попытаться разработать эффективную систему форм и методов управления трудовыми процессами.

Мотивы - побудительные причины поведения и действий человека, возникающие под влиянием его потребностей и интересов, представляющие собой образ желаемого человеком блага, которое удовлетворяет потребности при условии, если будут выполнены определенные трудовые действия. Мотив - это то, что вызывает определенные действия человека, активизирует его внутренние и внешние движущие силы. Мотив определяет, что и как надо делать для удовлетворения потребностей человека. Мотивы поддаются осознанию, и человек может воздействовать на них, усиливая или приглушая их действие, а в некоторых случаях устраняя их из своих движущих сил.

Смысл сознательной трудовой деятельности с целью достижения людьми определенных целей может быть выражен теми или иными мотивами. Мотивы изучаются при помощи анализа взаимодействия общественного бытия и общественного сознания в контексте наиболее общих законов структуры функционирования и развития общества, в рамках целостной общественной системы.

Изучение мотивов трудовой активности открывает широкие возможности научного предвидения характера, хода и результатов деятельности, а также для прогнозирования социальных процессов и общественных отношений.

Мотивация - это процесс побуждения человека к деятельности для достижения целей. Влияние мотивации на поведение человека зависит от множества факторов, оно очень индивидуально и может меняться под воздействием мотивов и обратной связи с деятельностью человека

Сущность мотивации трудовой активности рассмотрена в научных трудах ряда отечественных авторов. При всех различиях эти определения сближает единое мнение о том, что мотивация - это, по сути, заявка на трудовое поведение, выбор мотивов, побуждающих человека к труду, к соответствующей активности.

Методологическое значение социологического исследования мотивации для целей социального управления состоит в том, что только такой подход позволяет представить обобщенную модель мотивации в единстве ее объективной и субъективной обусловленности, показать ее место в структуре общественной деятельности, вычленив материальные и идеальные факторы, посредством которых субъект управления может воздействовать на механизм формирования мотивов.

* * * *

1. *Белкин В., Белкина Н.* Мотивы и стимулы труда // Социальная защита. 2010. № 7.
2. *Бойетт Дж.Г., Бойетт Дж.Т.* Мотивация сотрудников // Кадры. 2010. № 4.
3. *Волгин А.П. Матирко, В.И.* Управление персоналом в условиях рыночной экономики. М. : Социс, 2008.
4. *Кибанов А.* Управление персоналом организации. М. : Наука, 2010.

МИРОВОЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВУЗОВ

Экономический рост в большинстве развитых стран базируется на высокоэффективных национальных инновационных системах. В последние годы большая часть прироста валового внутреннего продукта в этих странах была получена за счет успешного и крупномасштабного внедрения новых научных знаний в экономику, поэтому инновационная сфера получает значительную по масштабам и разнообразию по формам государственную поддержку. В связи с этим интересен анализ процесса финансирования инновационной деятельности зарубежных вузов.

Зарубежные исследовательские университеты представляют собой крупнейшие центры мировой науки, одну из форм организации фундаментальных исследований, особый тип высших учебных заведений, функциональной специализацией которых выступает производство новых знаний и подготовка уникальных специалистов высочайшего класса, обладающих творческими способностями и умеющих найти оптимальное решение в непредсказуемой ситуации в условиях спонтанности научно-технического развития. Существует много положительных зарубежных примеров государственного воздействия на развитие инновационных процессов.

В мировой практике используются следующие виды налоговых льгот, стимулирующих инновационную деятельность:

- представление исследовательского и инвестиционного налогового кредита, т.е. отсрочка налоговых платежей в части затрат из прибыли на инновационные цели;
- уменьшение налога на прирост инновационных затрат;
- "Налоговые каникулы" в течение нескольких лет на прибыль, полученную от реализации инновационных проектов;
- льготное налогообложение дивидендов юридических и физических лиц, полученных по акциям инновационных организаций;
- снижение ставок налога на прибыль, направленную на заказные и совместные научно-исследовательские опытно-конструкторские разработки (НИОКР);
- связь предоставления льгот с учетом приоритетности выполняемых проектов;
- льготное налогообложение прибыли, полученной в результате использования патентов, лицензий, ноу-хау и др. нематериальных активов, входящих в состав интеллектуальной собственности;
- вычет из налогооблагаемой прибыли взносов в благотворительный фонд, деятельность которых связана с финансированием инноваций;
- зачисление части прибыли инновационной организации на специальные счета с последующим льготным налогообложением в случае использования на инновационные цели.

В настоящее время можно выделить три главных типа моделей научно-инновационного развития промышленно развитых стран:

1) страны, ориентированные на лидерство в науке, реализацию крупномасштабных целевых проектов, охватывающих все стадии научно-производственного цикла, как правило, со значительной долей научно-инновационного потенциала в оборонном секторе (США, Англия, Франция);

2) страны, ориентированные на распространение нововведений, создание благоприятной инновационной среды, рационализацию всей структуры экономики (Германия, Швеция, Швейцария);

3) страны, стимулирующие нововведения путем развития инновационной инфраструктуры, обеспечения восприимчивости к достижениям мирового научно-технического прогресса, координации действий различных секторов в области науки и технологий (Япония, Южная Корея).

При рассмотрении проблемы государственного финансирования науки высшей школы за рубежом определенную трудность представляет классификация самих источников этого финансирования. В целом, государственные расходы на высшую школу в зависимости от особенностей государственной политики в этой сфере национальной экономики в среднем колеблется от 40 до 80% общих расходов на высшее образование.

Что же касается доли расходов на науку, то в общем объеме государственного финансирования высшей школы ей отводится приоритетное место. При этом следует иметь в виду, что в ряде зарубежных стран в общую сумму государственных расходов на высшую школу, как правило, не включаются расходы на помощь студентам. Последние могут носить как характер прямого бюджетного финансирования, так и льготного кредитования.

Наряду с прямым государственным финансированием широкое распространение получила система государственных грантов и специальных фондов на проведение научных исследований в высшей школе. Она распространена не только в США, Великобритании, Германии, но и в новых индустриальных экономиках, таких как Республика Корея, Тайвань, Сингапур, Гонконг. Здесь научные исследования в вузе были специально подчинены интересам ускоренного промышленного развития, в частности экспортно-ориентированных отраслей. Создавались специализированные высшие учебные заведения и научные центры при них, присуждались особые стипендии за проведение исследований в аспирантуре, улучшалось соотношение преподаватель-студент. Исследовательская работа в вузах стала престижным и наиболее уважаемым видом деятельности.

В связи с некоторой корректировкой источников финансирования, повышением доли корпоративного финансирования все большее распространение получает идеология самофинансирования высших учебных заведений и их отдельных подразделений. За счет побочной производственной и торговой деятельности высшие учебные заведения получают дополнительный доход, который используется на развитие их материально-технической базы и оплату труда преподавателей. В ходе организации учебного процесса вузы выполняют полиграфические работы, практикуют на платной основе прием внеплановых экзаменов и зачетов, консультаций,

организацию практики и стажировок, размножение учебных материалов. Важнейшей статьей доходов являются научные исследования, осуществляемые вузами и специальными кафедрами по заказу правительственных органов и фирм. За счет платности ряда услуг, в том числе научных разработок, кафедры (к примеру, некоторых университетов Германии) выплачивают своим сотрудникам примерно 60% их общего заработка, приобретают специальную литературу для учебных целей, издают свои ежемесячные кафедральные журналы, оплачивают работу студентов по ведению каталога учебной литературы, наведению порядка в библиотеке кафедры, продаже карточек на право размножения учебных материалов на технических средствах кафедры.

В то же время следует подчеркнуть одну характерную черту для развития высшей школы в последние десятилетия: государство активно стремится реформировать ее с учетом требований научно-технического прогресса, активизация творчества студентов и преподавателей, непрерывности образования, стимулирования инновационной деятельности. При этом государство старается сохранить свою доминирующую руководящую роль в определении приоритетов научно-технической стратегии. Уменьшение доли бюджетного финансирования науки в вузах свидетельствует не о снижении его роли, а об изменении форм воздействия государственной политики на НИОКР в высшей школе.

Характерно, что изменения, происходящие в высшей школе зарубежных стран, касаются также и усиления государственного контроля над эффективностью научных исследований, их практической результативностью.

Государственное регулирование инновационных процессов, как отмечают многие отечественные ученые (В.Р. Атоян, П.Н. Завлик, К.П. Янковский, В.И. Кушлин и др.), является одним из главных условий перевода функционирования экономики на рыночные отношения.

Н.В. Кочеткова
*Самарский государственный
экономический университет*

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ НЕПРЕРЫВНЫМ ОБРАЗОВАНИЕМ

Бизнес предъявляет все возрастающий спрос на образовательные услуги, которые обеспечивают ему подготовку высококвалифицированных управленческих кадров, соответствующих новым требованиям времени. По мере того, как ускоряется распространение производственных новаций, расширяется и круг новых управленческих подходов, найденных и апробированных в передовых хозяйственных структурах, возрастает потребность в их применении.

Указанные тенденции вызвали к жизни новую сферу образовательной деятельности - бизнес-образование по подготовке людей, участвующих в управлении бизнесом (business administration) и государственной сфере (public administration).

Бизнес-образование включает в себя программы послевузовского дополнительного образования в сфере бизнеса - тренинги, семинары, программы повышения квалификации, профессиональной переподготовки и программы MBA.

В последние годы наблюдаются:

- медленный рост количества студентов высшего профессионального образования (первое высшее);
- стабилизация количества студентов высшего профессионального образования (второе высшее, в том числе магистратура);
- динамичный рост количества слушателей системы дополнительного профессионального образования.

На рынке поставщиков дополнительных образовательных услуг определились следующие тенденции:

- государственные вузы удерживают лидерство по количеству образовательных услуг, реализующих программы дополнительного профессионального образования - за последние годы произошел резкий рост количества учреждений дополнительного профессионального образования (в первую очередь негосударственных), реализующих полный спектр программ дополнительного профессионального образования;

- реформа законодательства в области дополнительного профессионального образования способствует усилению конкурентной борьбы среди всех видов образовательных учреждений, реализующих дополнительные образовательные услуги.

Выделяют следующие методы интенсивного интерактивного обучения, используемые в учебном процессе при подготовке слушателей: активная лекция; групповая дискуссия; погружение; кейс-технологии; ролевые игры; деловые игры (имитационное моделирование); групповое проектирование; тренинги и интерактивные упражнения и т.д.

Инновационные технологии проведения занятий - это продуманная во всех деталях модель совместной педагогической деятельности по проектированию, организации и проведению учебного процесса с безусловным обеспечением комфортных условий для учащихся и педагога.

Инновации в сфере образования направлены на формирование личности, ее способности к научно-технической и инновационной деятельности, на обновление содержания образовательного процесса.

В последнее время и в российской школе также широкое распространение получают активные методы обучения - метод проектов, компьютерное моделирование, деловые игры и т.д.

При активном обучении обычно используются разные технологии, например:

- при игровом проектировании участники занятия организуются в небольшие группы для работы над проектом, результаты сравниваются в условиях презентации каждого проекта на межгрупповом пленуме, а затем обсуждают инновационные идеи и подходы;

- в мастер-классе, в творческой лаборатории преподавателя, обучаемые в процессе подготовки анализируют разнообразные по жанру, виду и целевому предназначению ситуации-кейсы;

- на том или ином тренинге разыгрываются инсценировки, ситуации в ролях, отслеживаются видеозаписи.

В комплексе такого рода интерактивные технологии относятся к кейс-технологиям или методу анализа ситуаций. Кейс-study (кейс-метод, метод конкретных ситуаций) - техника обучения, использующая описание реальных экономических, социальных и бизнес-ситуаций. Обучающиеся должны проанализировать ситуацию, разобраться в сути проблем, предложить возможные решения и выбрать лучшее из них. Кейсы базируются на реальном фактическом материале, или же приближены к реальной ситуации. Занятия по анализу конкретной ситуации ориентированы на использование и практическое применение знаний, полученных в период теоретической подготовки, а также умений, опирающихся на предыдущий опыт практической деятельности слушателей.

Сравнительный анализ современных методов и технологий обучения разных стран показал сходство основных инновационных методик, используемых в обучении и отличающихся наибольшей эффективностью.

В существующих на сегодняшний день условиях прослеживается тенденция к апробации данных методов, с помощью которых можно воспитывать специалистов, умеющих работать в команде, умеющих самостоятельно находить решения проблем и умеющих полученные решения внедрять в жизнь. Данной цели соответствуют указанные личностно-ориентированные педагогические технологии, используемые в учебном процессе.

М.Л. Кузменкова

*Самарский государственный
экономический университет*

СОВРЕМЕННЫЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ ДОШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Численность населения бывшего СССР к моменту его распада составляла 290 млн чел. По этому показателю страна уступала лишь КНР и Индии. В середине 90-х гг. численность населения России составляла лишь 158 млн чел., и впереди ее уже оказались США, Бразилия и Индонезия. Важность и значимость демографической проблемы признана всеми государствами. После принятия "закона о материнском капитале" и ряда других мер, в стране наметился рост рождаемости и, начиная с 2007 г., стала ощущаться нехватка детских садов.

В советские времена очередей в детские сады не было. И это легко объяснить, к примеру, тем, что тогда только 70% самарских семей отдавали детей в дошкольные учреждения, а остальные воспитывались в семье. Многие предприятия и организации имели свои ведомственные детские сады. За 90-е гг. прошлого века в период резкого падения рождаемости, многие детские дошкольные учреждения, в том числе и детские сады были закрыты, здания проданы и перепрофилированы.

В настоящее время потребность в образовательных услугах дошкольного образования намного превышает предложение. Положение усугубляется еще и тем, что тотальная урбанизация неизменно ведет к довольно масштабному застраиванию городов. Однако решение жилищной проблемы влечет за собой появление новой - отсутствие в новых жилых комплексах социальной инфраструктуры, в том числе и детских дошкольных учреждений. Одним из решений в сложившейся ситуации могут оказаться быстро возводимые модульные детские сады. Такая практика в России уже активно внедряется и обещает стать повсеместной. Преимущества модульной технологии строительства очевидны. Во-первых, решается главная проблема - дороговизна. Если сооружение одного детского сада на 250 мест в среднем обходится в 300 млн руб., то стоимость модульного проекта - до 50-60 млн руб. При этом детский сад будет соответствовать всем санитарным и противопожарным требованиям. Условия пребывания детей абсолютно такие же, как и в капитальном строении. Более того, модульные здания дают возможность гибко планировать помещения, готовы к эксплуатации в короткий промежуток и могут быть расширены в любое время. Но самое большое преимущество - соотношение цены и качества. В ближайшее время строительство таких детских садов планируется во Владикавказе.

В Республике Татарстан для решения проблемы отсутствия достаточного количества детских садов была объявлена республиканская президентская программа "Бэлэкеч" ("Малыш"), рассчитанная на год, в рамках которой садики начали, во-первых, строить, во-вторых, возвращать здания дошкольных учреждений, занятые в 90-е гг. другими организациями, снова в пользование детским садам, в-третьих, создавать дополнительные группы. В Казани детские сады строились, в первую очередь, в новых районах, там, где их особенно не хватало. Таким образом, в 2012 г. по программе "Бэлэкеч" было построено 23 детских сада, еще один открылся по муниципальной программе, в 51 детском саду открылось 64 дополнительные группы - в 2011 г. путевки получили 5692 ребенка. Проблема очереди в детсады решена не до конца - полностью обеспечены местами только дети от 3 до 7 лет (за 2012 г. создано 13 170 новых дошкольных мест), но для родителей двухлетних детей проблема еще актуальна. Поэтому в 2012 г. в Казани планировалось открыть еще 11 детских садов, но уже в рамках частно-государственного партнерства.

В Самаре проблема с нехваткой мест в детских садах решается совместно с Правительством Самарской области и социально ответственным бизнесом. Самой распространенной среди самарских родителей формой дошкольного учреждения является детсад.

Детские сады Самары можно разделить на муниципальные, частные, ведомственные и домашние. Муниципальные детсады располагаются в каждом районе Самары. Образовательную деятельность они строят на основе федеральных требований к структуре общеобразовательной программы. Ведомственные детсады создаются для детей работников предприятия-учредителя, хотя в часть из них принимаются дети со стороны, но лишь при условии наличия свободных мест. Над ведомственными детскими садами Самары прямого контроля со стороны Департамента образования нет. Программа в них устанавливается предприятием-учредителем.

Частные детские сады особенно актуальны, когда в муниципальных детсадах нет мест. Важная новинка - открытие семейных воспитательных групп при детских садах, так называемых "семейных детских садов".

Создание семейных воспитательных групп является одним из решений проблемы сокращения очереди в детсады. Положительный опыт организации семейных детских садов есть уже во многих городах. Понятно, что пока массовым это предложение быть не может. Проект способен помочь не только той маме, которая хочет отдать ребенка в детсад, но и родительнице, которая сидит с ребенком, ведь для нее работа в таком садике обеспечит официальное трудоустройство. Мама будет числиться воспитательницей того детского сада, с которым заключит договор. Предполагается, что дети, зачисленные в семейную группу, смогут посещать развивающие, спортивные занятия в детском саду. Обеды и ужины для своих детей родители должны будут приносить с собой. Главный плюс этой формы - трудоустройство работающих в них мам.

В настоящее время имеется проблема посещения детских садов детьми с ограниченными возможностями, т.к. в большом коллективе им сложно адаптироваться. Для них создание подобной формы детского дошкольного учреждения будет выходом из ситуации: дети в небольшой группе будут общаться и социализироваться.

Как правило, в частных детских садах Самары насыщенная образовательная программа и множество развивающих занятий. Здесь всегда найдутся хорошо оборудованные помещения и более удобный для родителей график работы. Кроме того, в частные детсады отсутствует очередь, а в группах занимается небольшое количество детей.

Развитие новых, экономически целесообразных форм дошкольного образования является едва ли не самой перспективной линией сохранения и развития сети детских садов в современных условиях. Это центры развития и творчества, и всевозможные детские клубы, где с детьми занимаются опытные педагоги, психологи. Для развития детей это очень важно, ведь их дальнейшее мировоззрение, отношение к миру, характер воспитываются именно через общение с другими детьми, творчество и многое другое. У ребенка должен быть с пользой проведен каждый день, чем больше ребенок получит в детстве, тем большая отдача будет от него в будущем: ребенок будет всесторонне развит, уверен в себе, общителен, подготовлен к жизни.

Центры развития и творчества предлагают услуги изостудий, кружков рукоделия, театра, школ танцев. Спортивный клуб "Спарта" предоставляет возможность заняться таким видом спорта как борьба, бокс, восточные единоборства. Школа раннего развития "Гармония" не оставит без внимания тех кто неравнодушен к творчеству и дизайну. Одними из первых, кто занялся ранним развитием ребенка в Самаре, является студия "Вундеркинд". Для того, чтобы ребенок грамотно и всесторонне развивался, с удовольствием учился и радовал своими достижениями разработана программа занятий с учетом возраста и интеллектуального развития детей. В результате, ребенок комфортно чувствует себя в группе и лучше усваивает полученные знания.

Важным условием эффективного развития системы дошкольного образования является объективный отбор знаний и умений. Современная система отечественного дошкольного образования строится на принципах вариативности организационных форм.

В связи с этим умение правильно реагировать на потребности общества и личности дает возможность возникновению новых видов воспитательно-образовательных учреждений с разнообразием педагогических услуг.

ВОЛОНТЕРСКОЕ ДВИЖЕНИЕ СОВРЕМЕННОЙ МОЛОДЕЖИ КАК СОЦИАЛЬНЫЙ ФЕНОМЕН

В основе концепции волонтерства лежит простая, но чрезвычайно важная идея о том, что всегда есть люди, нуждающиеся в помощи, а также есть люди, готовые помочь. На основе осознанного выбора волонтеры осуществляют безвозмездно деятельность, приносящую пользу другим людям или обществу в целом. Как междисциплинарное универсальное явление, волонтерство возникает тогда, когда в нем появляется социальная потребность.

Волонтерское движение является одной из основных форм объединения людей вокруг идеи добровольческой помощи тем, кто попал в жизненную ситуацию, требующую внешнего вмешательства, чтобы быть разрешенной. Как правило, люди, вступающие в волонтерские объединения, пытаются удовлетворить свои потребности в общении, компенсировать социальные неудачи, реализовать личностный потенциал и самоопределиваться, получить общественное признание, приобрести опыт ответственного лидерства, организовать свободное время.

Волонтерство - социальная деятельность, содержащая целевой, процессуальный, содержательный, технологический компоненты. Включаясь в волонтерскую деятельность, человек стремится на безвозмездных основах повлиять на трансформацию современного ему общества, сделать его лучше. Молодежь - наиболее активная демографическая группа, которая может стать основой крупномасштабного волонтерского движения.

Волонтерская деятельность столь же выгодна для людей, получающих помощь добровольцев (или общества в целом), так и для самих волонтеров. Данный вывод базируется на исследовании мотивов, порождающих волонтерскую активность. Мотивы могут носить не только альтруистический или религиозный характер, но и могут являться ответом на другие потребности человека (например, обучиться новым навыкам, найти поддержку, почувствовать себя способным сделать что-то новое, строить социальные отношения и др.).

Под ведущими мотивами можно понимать те, которые отвечают следующим требованиям:

- социально значимый, позитивный характер;
- широко распространены среди волонтеров;
- способствуют развитию волонтерской деятельности;
- сохраняют индивидуальные различия.

Современные подростки стали прагматичными, для них резко возросла значимость материальных ценностей, а для различных категорий трудных подростков - делинквентных, девиантных - характерно отсутствие жизненных целей, сужение и деформация временной перспективы. Известно, что ценности подросткового социу-

ма могут быть негативистскими и выражаться в отрицании одобряемых взрослыми норм. В этой связи очевидно, что для нормальной социализации у подростков должны быть сформированы такие идеалы, ценности и жизненные цели, которые способствовали бы позитивному развитию личности.

Важная роль в поддержании мотивации у подростков принадлежит осознанию своего внутреннего потенциала. Следующим мотивом является мотив социальной значимости. Важно создание атмосферы одобрения и поддержки социально значимой личности. Возможность проявить себя, заявить о своей жизненной позиции, найти свое место в жизни, в системе общественных отношений - основа мотивации самоопределения, самовыражения.

Волонтерская деятельность помогает подростку приобрести социальные и практические навыки, лидерские, коммуникативные способности. Немаловажным мотивом участия является и организация свободного времени. Это приобретает особую значимость в период школьных каникул. Возможность совместного взаимодействия способствует созданию эмоционального общения. Для определения мотивов добровольческой деятельности можно использовать методики О.В. Решетникова¹.

Среди других мотивов, на основании которых личность включается в волонтерскую деятельность, можно назвать следующие: желание помочь другим людям, знакомство с новыми людьми, приобретение деловых контактов, "сделать пробу" другой специальности, сострадание нуждающимся, желание узнать о проблемах других людей, желание почувствовать свою необходимость, получение общественного признания, гражданские чувства. Для многих ценной является возможность работы в команде, деятельность в группе с друзьями. Может показаться несерьезным, но потребность в развлечении и "приключениях" иногда сильнее всех остальных.

Таким образом, для того, чтобы привлечь молодого человека к участию в волонтерской деятельности, необходимо опираться на группы мотивов, связанные с пользой данной деятельности для будущей профессии, используя при этом групповые и коммуникативно-насыщенные формы работы.

Существуют два основных типа волонтерской деятельности: неуправляемая и управляемая. В управляемых группах возможны учет и распределение по времени работы волонтеров. Участие в волонтерской деятельности может быть более или менее длительным. Мотивация волонтера на долгий срок - достижение цели и сопричастности. Лучшее признание для него выражается в предоставлении большей возможности участия в решении проблемы. Такой волонтер ориентирован на проектную деятельность. Стиль взаимоотношений, который он выбирает - это равноправие партнеров. Характерной чертой добровольца на долгий срок рассматривается и приверженность к проблеме или организации, которая позволяет ему испытывать чувство сопричастности, ощущать себя "хозяином" деятельности. Такой волонтер, как правило, находит работу сам. Он стремится самостоятельно определять продолжительность своей работы, приспосабливать свое время и расход сил так, чтобы достичь успеха в решении проблемы. Он "растет" внутри организации, предпочитая проблемы "глобального" характера.

Мотивация волонтера на короткий срок - признание личного достижения, а не статус в группе. Признательность ему может быть выражена подтверждением его

личного вклада. Ключевой момент в работе с таким волонтером - подготовка для него четкого задания, поддержание в нем уверенности, направленность на достижение конкретных результатов. Характерные черты добровольца на короткий срок: общая, как правило, неглубокая заинтересованность в организации или проблеме; предпочтение определенной работы на ограниченном отрезке времени. Данная молодежная группа является основой для долговременного сотрудничества.

В последние несколько лет динамика развития волонтерства в России свидетельствует о его количественном и качественном росте, а также о развитии новых тенденций. Так, например, наиболее активно волонтерство развивается через российские некоммерческие организации. Добровольческие центры решают задачи более эффективной организации волонтерской деятельности на местном, региональном и государственном уровне путем предоставления полного комплекса услуг, основанных на современных инновационных технологиях в области развития и управления добровольческими ресурсами. Подобные центры формируют спрос и предложения на волонтерские услуги на территории, на которой они действуют, создают новые нетрадиционные рынки труда, выгодные для государства и общества. Другими словами, добровольческие центры - это организации, отвечающие на потребность многих людей быть социально полезными, посвящать часть своего личного времени, энергию, знания и талант для участия в общественно-полезной деятельности, направленной на решение существующих проблем.

Еще одной тенденцией служит появление новых организационных форм и методов работы с волонтерами. По мере накопления знаний, навыков и практического опыта в данной системе расширяется видение роли и возможностей волонтерства в развитии местных сообществ и общества в целом. Постепенно расширяется база для формирования инфраструктуры поддержки волонтерства, создания локальных центров и служб как ресурсных организаций, целенаправленно занимающихся развитием волонтерства в территориальных сообществах. Наблюдается тенденция к расширению возрастных границ участников движений. Развиваются программы корпоративного волонтерства в местных сообществах. Важно, что со временем изменяются сложившиеся негативные стереотипы о волонтерстве.

Волонтерская деятельность включает следующие направления:

- обучающая - занятия, тренинги, "мастер-классы";
- культурно-досуговая - шоу, игротеки, экскурсии, клубы;
- физкультурно-оздоровительная - гимнастика, пешеходные прогулки, турпоходы, праздники;
- информационная - проведение анкетирования, создание информационных стендов, фильмов и т.д.;
- консультативная - консультации "равного - равным";
- социальная - помощь пожилым людям, сбор вещей, книг для детских домов, госпиталей;
- трудовая - уборка помещений, двора, ремонт книг, игрушек и т.д.

Являясь универсальным феноменом, волонтерство обладает многочисленными положительными свойствами. Оно служит выражением важнейших человеческих и демократических ценностей. Волонтерство, охватывая все общественные слои и

группы общества, распространяется на любые аспекты человеческой деятельности, является способом формирования личной инициативы и гражданской ответственности, способствует консолидации усилий общества².

В ходе многочисленных международных исследований определена важная роль волонтерства для человека и общества. Во-первых, это один из важнейших путей внесения психологического смысла в жизнь человека, семьи и сообщества. По данным медицинских исследований в США, волонтерская деятельность, сфокусированная не на собственных проблемах, а на нуждах других людей, полезна для здоровья самих волонтеров.

Во-вторых, посредством добровольчества возрастает качество жизни того общества, в котором люди вовлечены в волонтерскую (социальную, религиозную, экологическую, иную) работу, выполняемую вне дома или служебных обязанностей.

В-третьих, волонтерство - важный путь решения социальных проблем и человеческих нужд. Как известно, многие из проблем являются результатом разладов в семье, проблем местного сообщества, социальной несправедливости в обществе в целом.

В-четвертых, волонтерство выступает одним из способов поддержки демократии, развития общества. Обеспечивается участие граждан в жизни местного сообщества, в процессах социального развития.

В-пятых, волонтерство - это способ самосовершенствования личности, индивидуального достижения более результативной и продуктивной жизни.

Организация и развитие молодежного добровольческого движения возможны только на основе и при учете объективной информации об интересах, потребностях и мотивах потенциальных волонтеров. Волонтеры работают ради приобретения опыта, специальных навыков и знаний, установления личных контактов. Часто волонтерская деятельность - это прямой путь к оплачиваемой работе, а также возможность проявить и зарекомендовать себя. Недооценка волонтерских гражданских инициатив молодежи может стать сдерживающим фактором развития гражданского общества.

* * * *

¹ Решетников О.В. Организация добровольческой деятельности. М., 2005.

² URL: www.independentsector.org.

Н.И. Мушенок
*Самарский государственный
экономический университет*

ДЕНЬГИ КАК ОБЪЕКТ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Понятие "деньги" имеет для сегодняшних россиян особое значение не только потому, что их у большинства населения относительно мало, а соблазнительной возможностью их траты прибавилось невероятно. Само понимание данного инструмента стало для нас сложнее, многограннее. Наше прежнее, чисто экономическое,

представление о деньгах все больше облекается тонкой психологической тканью. Чтобы яснее разобраться с этим, обратимся сначала к исторической стороне дела. Оказывается, психологические элементы в денежном мире возникли еще на заре его формирования. Исследования ряда экономистов, например Ф. Приора, показали, что первоначально в отношении денег доминировала не столько рациональная, сколько эмоциональная реакция человека. Предположительно, сначала деньги выполняли функцию украшения, обозначения статуса, подачи определенных сигналов. Их коммерческое использование сложилось в более развитом обществе.

Психологическую природу современных денег можно увидеть в разногласиях, которые существуют по отношению к их определению. Тот факт, что на протяжении последних 150 лет дефиниция денежного феномена не сложилась как нечто абсолютно четкое и однозначное, принимаемое всеми экономистами, подтверждает роль субъективного фактора в толковании данного вопроса. Сопоставим, к примеру, два определения. К. Маркс ("Капитал"): "Деньги - особый товар, играющий роль всеобщего эквивалента". Р. Липси: "Деньги - любое общепризнанное средство обмена, все, что угодно, что будет принято фактически всеми в обмен на товары и услуги". Как видим, второе определение добавило существенную долю психологического подхода в понимание данной категории.

Современное исследование денежной загадки привносит в научный оборот новый взгляд: данный экономический элемент связан не только с чисто рациональной основой, хотя по своей природе деньги как уже сложившееся явление возникли именно для наведения разумного порядка (сумбурному процессу обмена следовало придать уравновешенный, четко соподчиненный характер). Специалисты все чаще высказывают мнение, что сам процесс экономического анализа, осуществляемый через денежные показатели, имеет неустойчивую основу. Это впервые было подробно показано в работах немецкого экономиста Шмельдерса. Ценность одной и той же денежной единицы психологически воспринимается разными людьми по-разному. Более того, один и тот же человек ценит это благо не всегда одинаково. В связи с этим в науке появился даже специальный термин "денежная иллюзия", подчеркивающий несовпадение образа денежной суммы в сознании человека и ее реальной значимости в экономике.

Среди сложившихся подходов к психологической оценке денежного инструмента выделяют четыре относительно самостоятельных варианта:

- интерпретация денег с точки зрения восприятия их на различных этапах жизни человека;
- психоаналитическое толкование денег в качестве своего рода отходов от функционирования экономического организма;
- рассмотрение денег в качестве символического средства обмена;
- характеристика денежного феномена на основе одного из принятых в психологии подходов, связанных с обучающим эффектом.

Среди названных вариантов наибольший интерес представляет последний, который мы и рассмотрим. Согласно данной позиции деньги для человека выступают в роли общего стимулирующего начала как некая общая потребность. При этом она (в отличие от естественных, биологических потребностей) имеет вторичную природу, так как человек ей должен обучиться. Ее особые свойства проявляются в возможно-

сти как бы охватывать все другие потребности. С помощью денег человек способен удовлетворить большую совокупность своих природных, первичных потребностей и желаний (еда, защита, безопасность), а также широкую гамму вторичных, связанных с культурными, социологическими и прочими запросами (например, потребности в признании, в успехе, в обладании властью и т.д.).

По сути, удовлетворение спроса на деньги создает возможность реализовать большинство желаний и запросов, систематизированных американским социальным психологом А. Маслоу в виде "пирамиды потребностей". В рамках данной графической структуры деньги также могут выглядеть как один из срезов потребностей. В то же время универсальность этого вида желаний состоит в возможности одновременного решения задач по отношению к другим запросам человека. Однако имеется интересная психологическая деталь. Помогая человеку удовлетворить одни потребности, деньги автоматически усиливаю другую - нужду в самом "желтом металле". Этот процесс переплетается с понятием независимости личности. Так, одна из типичных потребностей человека - быть в безопасности. На оплачиваемой основе, например, он может создать для себя ситуацию своей защищенности. Однако при этом независимость от одних обстоятельств приобретает цену роста зависимости от других, т.е. от денег.

Итак, можно допустить, что методы анализа поведения человека в мире денег скорее высвечивают ошибки в системе его оценок, чем говорят о подлинном отношении индивида к деньгам. Но тем не менее, ознакомление с данными явлениями в системе "человек - деньги" не только интересно, но и практически полезно как для домашних хозяйств, так и для государства, вынужденного периодически корректировать и совершенствовать свою денежную систему.

Э.П. Печерская

*Самарский государственный
экономический университет*

РОЛЬ ВУЗОВ В СТАНОВЛЕНИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЦЕНТРОВ ИННОВАЦИЙ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ

В настоящее время все большее количество вузов позиционируется как инновационные, предпринимательские университеты, ориентированные на разработку и внедрение технологий, развитие прикладной науки и консалтинговых услуг, участие в технологическом развитии сфер жизнедеятельности государства и общества. Вузы как чисто образовательные учреждения оказываются неконкурентоспособными в элитных сегментах мировой образовательной системы и вытесняются в область дешевого низкокачественного образования. Очевиден тот факт, что все крупные компании, как российские, так и зарубежные, включают вопросы обучения своих сотрудников в стратегии развития. При существовании различных подходов к решению поставленных задач (составление планов обучения, выявление и развитие наиболее ценных работников, принятие специальных программ обучения) проблема взаимо-

действия корпоративных университетов и ведущих государственных университетов, их конкуренции и взаимодействия, стоит сегодня особенно остро.

Признание этой тенденции ставит перед Самарским государственным экономическим университетом цель формирования модели инновационного Университета: шире развивать на своей базе научные фундаментальные и прикладные исследования мирового уровня, обеспечивать системность в работе по реализации научного потенциала университета, создавать и коммерциализировать собственные инновационные продукты и технологии, а также способствовать практической реализации промышленного потенциала малого и среднего бизнеса.

В настоящее время идет активное продвижение Агентством Стратегических инициатив создания сети центров инноваций в социальной сфере. Основная цель этого проекта - решение социальных проблем инновационным методом, изобретая или комбинируя социальные и экономические ресурсы. Таким образом, инициатива Агентства стратегических инициатив создает систему, которая на массовой и технологической основе способствует выращиванию социальных предпринимателей и формированию новых социальных сред, нового качества жизни граждан в стране, направлено на повышение доступности социальных услуг, повышение комфортности и качества их предоставления, а также повышение эффективности бюджетных расходов.

Актуальность данного проекта, на наш взгляд, можно объяснить следующим:

- отсутствие эффективных механизмов и площадок для обмена опытом и демонстрации основных достижений в социальной сфере;
- необходимость поддержки и развития социальных институтов и социального предпринимательства;
- огромная база наработок в социальной сфере остается без применения и развития, специфика в финансировании социальных проектов;
- потребность в новых социальных услугах и сервисах и в повышении качества социального обслуживания;
- отсутствие эффективных механизмов поддержки и тиражирования успешных социальных практик и лидеров социальной сферы, в том числе социально-ориентированных НКО.

Одним из важных инфраструктурных элементов данной системы должен стать Региональный центр инноваций в социальной сфере, деятельность которого направлена на:

- поддержку, развитие и продвижение инновационных проектов социально-ориентированного бизнеса в социальной сфере;
- консолидацию и отбор лидеров социальных проектов, их методическая, юридическая, кадровая и организационная поддержка;
- формирование единой базы социальных проектов, продвижение успешных пилотных проектов в социальной сфере и их тиражирование;
- взаимодействие с общественными организациями и институтами гражданского общества.

На наш взгляд, создание Регионального центра инноваций социальной сферы может быть реализовано на базе Самарского государственного экономического уни-

верситета, имеющего значительный положительный опыт в реализации социальных проектов, программ повышения квалификации молодых начинающих предпринимателей в рамках взаимодействия с Департаментом поддержки предпринимательства Министерства экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области. Таким образом, экономический университет, обладающий накопленным кадровым, научным и методическим потенциалом, может и должен стать площадкой, системообразующим фактором, ведущим к институциональным изменениям социальной сферы путем агрегации лучших практик в сфере социального предпринимательства, взяв на себя создание системы инициации, отбора и предварительной экспертизы социальных проектов банка социальных проектов, распространения лучших практик региона и обучения команд социальных предпринимателей.

* * * *

1. Печерская Э.П., Астафьева О.В. Основные аспекты стратегического развития системы бизнес-образования экономического университета // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2009. № 4 (54). С. 63-67.

2. Печерская Э.П., Тяжеева Н.Д. Развитие компетенций персонала в рамках корпоративного университета // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 7 (93). С. 102-106.

3. Печерская Э.П. Управленческие аспекты поддержки молодых региональных предпринимателей // Всероссийский научный и общественно-просветительский журнал "Инициативы XXI века". 2013. № 2. С. 34-38.

Э.П. Печерская, В.Б. Звоновский
*Самарский государственный
экономический университет*

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ДЕТСКОЙ - ПОДРОСТКОВОЙ ИНТЕРНЕТ-АУДИТОРИИ*

Современный дискурс о влиянии Интернета на социальную активность, физическое и социальное здоровье человека напоминает разговоры середины прошлого века, эпохи развития и проникновения в повседневную жизнь телевидения. Стремительное развитие телевидения во второй половине XX в. привело к тому, что уже выросло несколько поколений, не представляющих себе жизни без телевизора. Исследованиям интернет-аудитории и особенностям поведения интернет-пользователей в последнее время уделяется все больше внимания в силу возрастающего влияния онлайн-пространства на социальные процессы. Интенсивное проникновение Интернета в социальную жизнь трансформирует и социальные связи людей, их поведенческие практики, изменяются бизнес, культура, политика и наука. Сейчас растет поколение, которое не представляет свою жизнь без Интернета. Проблема такого влияния рассматривается и психологами, и социологами. Однако в

* Исследование выполнено при финансовой поддержке РФНФ, проект № 13-03-00364.

большинстве своем исследования этих проблем охватывают взрослую аудиторию. Особый же интерес представляет воздействие Интернета на процессы социализации детей и подростков. Сегодня Интернет благодаря своей доступности и привлекательности становится центром притяжения детей и подростков, особенно в мегаполисах, превращаясь, таким образом, в важный элемент социализации, заменяя традиционные формы социальной активности (прогулки и игры на свежем воздухе, чтение книг и проч.) на новые, связанные с виртуальным пространством.

Интерес к данной тематике связан с проблемой защищенности детей и подростков в виртуальном пространстве, поскольку Интернет является как зоной развития для детей и подростков, так и зоной риска для их психического, физического здоровья и социального самочувствия. Получение информации о воздействии интернет-среды на различные вовлеченные в нее группы детей и подростков и сравнение формы их поведения и стиля жизни с группами, отделенными от онлайн-пространства необходимо для решения вопросов, связанных с успешной социальной активностью и социально-психологическим самочувствием детей и подростков.

По последним данным, численность детей - пользователей Интернета младше 14 лет в РФ составляет от 8 до 10 млн чел. При этом детская аудитория молодеет с каждым годом - сегодня дети в возрасте 4-5 лет самостоятельно владеют навыками поиска и просмотра контента. Социологический анализ особенностей детских и подростковых онлайн-практик, охватывающий в том числе детей от 4 до 9 лет, встречается очень редко. В существующих исследованиях практически не проводится полноценного сопоставления групп интернет-пользователей и не вовлеченных в киберпространство детей и подростков.

Сравнительный анализ групп (сегментов) детей (в том числе маленьких детей) и подростков с разной вовлеченностью в киберпространство - от практически нулевой вовлеченности до интенсивной - позволит узнать их потребности, устремления, интересы, особенности образа жизни, а также влияние онлайн- и офлайн-практик на социальное и физическое самочувствие.

Актуальность темы исследования также связана с потребностью в создании безопасной, развивающей и воспитывающей онлайн-среды для детей и подростков, без чего невозможно развитие эффективного информационного общества в России.

Конкретная задача, которая решается в исследовании, заключается в составлении социально-демографического, мотивационного и поведенческого портрета современных детей и подростков от 4 до 15 лет с точки зрения их вовлеченности в киберпространство.

Будут выделены различные сегменты пользователей и непользователей Интернета, дана сравнительная характеристика их образа жизни, соотношения онлайн- и офлайн-практик (досуговых, обучающих, игровых, коммуникативных), их взаимосвязь и влияние на физическое и социальное самочувствие детей и подростков.

Научная новизна поставленной задачи состоит в следующем.

1. Выбор в качестве объекта исследования не только подростков и школьников, которые, как правило, попадают в поле зрения социологов, психологов и педагогов, а детей дошкольного возраста - с 4 лет, что позволит получить уникальную информацию о самом молодом поколении, исследования по которому практически не проводились в России.

2. Сегментирование детской и подростковой аудитории с различной степенью вовлеченности в интернет-пространство - от практически нулевой до интенсивной.

Сравнение этих групп, а также групп с различным соотношением онлайн- и офлайн-практик позволит оценить их роль и влияние на самочувствие, социальную активность и успешность в социальной адаптации детей и подростков.

3. Исследование предполагает рассмотрение негативного влияния Интернета, которое широко обсуждается в научных кругах. Однако если зачастую этот аспект является центральной гипотезой психологов и педагогов, то в нашем исследовании негативное влияние Интернета на социально-психологическое самочувствие ребенка будет рассмотрено в ряду других факторов, составляющих целостную картину жизни детей и подростков. Это позволит оценить, насколько проблема безопасности ребенка в сети актуальна по сравнению с другими проблемами и возможностями, с которыми он сталкивается в Интернете.

4. В исследовании учитываются не только привычки и поведение детей, но и стиль жизни семьи, в которой проживает ребенок, так как только в контексте, с нашей точки зрения, возможно построить полноценную сегментацию.

5. Применение дневникового метода и количественного опроса для решения поставленных задач.

В исследовании предполагается сочетание количественных и качественных методов. Использование количественной методики исследования позволит осуществить задачу сегментирования детей и подростков с выделением групп с различными офлайн- и онлайн-практиками, стилем жизни детей и их семей. Качественная методика в нашем исследовании (дневниковый метод), позволяет изучать информантов в режиме их повседневности и рутинных практик.

В рамках количественного исследования предполагается провести опрос детей и их родителей. География исследования - Самара. Выбор города обоснован статистическими данными Яндекса, согласно которым в 2011 г. уровень проникновения Интернета в Приволжском федеральном округе составляет 44%, что совпадает со средним показателем по всем округам. Опрос детей и их родителей будет проходить методом интервью face-to-face по специально разработанной методике, сочетающей закрытые и открытые вопросы формализованной анкеты. В семьях с детьми от 4 до 8 лет опрашиваются только родители, в семьях с детьми от 9 до 15 лет опрашиваются родители и дети. Общая выборка исследования составит 300 семей. Выборка будет репрезентировать половозрастную структуру детей и подростков Самары от 4 до 15 лет, что позволит экстраполировать данные на всю генеральную совокупность и обеспечит равную вероятность включения в нее всех групп детей и подростков по отношению к интернет-потреблению (как потребителей, так и непотребителей Интернета).

Сегментация респондентов будет осуществляться на основе кластерного анализа, который позволит выделить кластеры, объединяющие статистически схожие переменные.

Сформированные в результате кластерного анализа целевые группы респондентов обладают схожим поведением (т.е. взаимозависимостями) своих характери-

стик. В исследовании предполагается использовать кластерный анализ, осуществляемый методом *k*-средних. Поскольку процедура кластеризации методом *k*-средних требует от исследователя заранее задавать определенное число кластеров, то предполагается осуществить несколько процедур кластеризации на основе выделения различного числа кластеров. Наиболее релевантным результатом кластеризации может считаться вариант, при котором наблюдается максимальная дистанция между кластерными центрами и максимальная однородность внутри кластеров. В качестве критериев кластеризации предполагается разработать ряд суждений, характеризующих тот или иной стиль жизни, на основе которых, в свою очередь, будут сформированы факторы для дальнейшего построения кластеров. Факторный анализ позволит установить для большого числа исходных признаков более узкий набор "свойств", характеризующих связь между группами этих признаков и называемых факторами. Классификация производится на основании критерия корреляции между переменными. В один фактор будут объединяться несколько переменных (суждений), тесно коррелирующих между собой и не коррелирующих или слабо коррелирующих с другими переменными, составляющими другие факторы.

Полученные данные предполагается сравнить с данными опроса, проводившегося ООО "Фонд социальных исследований" (г. Самара), посвященного роли Интернета в поведенческих практиках и социальной активности различных групп взрослого (старше 16 лет) населения (при реализации проекта "Роль Интернета в поведенческих практиках и социальной активности различных групп" использовались средства государственной поддержки, выделенные Институтом общественного проектирования в качестве гранта в соответствии с распоряжением Президента Российской Федерации от 2 марта 2011 г. № 127-рп. Опрос проводился в 5 регионах: Самарская область, Московская область, Ленинградская область, Приморский край, Курганская область).

Помимо опроса по формализованному инструменту, предполагается использование такой методики как анализ дневников, которые в течение определенного времени (не менее 10 дней) будут вести семьи. Всего предполагается заполнение информантами 70 дневников, которые будут раздаваться им в ходе маршрутного опроса. Дневник будет определенным образом схематизировать форму для ежедневного занесения информации о пребывании онлайн и офлайн (как взрослых, так и детей). Благодаря личной вовлеченности информанта в исследовательский процесс посредством ведения дневника, мы открываем возможность проникновения в ткань его повседневной жизни, получая более глубокую рефлексию мотивов, структурированные по значимости впечатления и события повседневной жизни информантов, личную интерпретацию понятий Интернет, онлайн-пространства, различных онлайн практик. Поскольку дневники будут заполнять те же респонденты, что попадут в выборочную совокупность, это сочетание количественного опроса и дневникового исследования позволит расширить научный потенциал каждого из указанного методов.

В рамках реализации проекта предполагается решить ряд исследовательских задач, в том числе:

- определить черты социально-демографического и психографического портрета различных по уровню включенности в Интернет пространство групп детей и подростков. В отличие от понятия "образ жизни" психографика как научный подход не-

возможна без обращения к мотивам действий. Классификация респондентов базируется на анализе как поведения, так и внутренних побуждений;

- описать соотношение оф- и онлайн-практик в повседневной жизни детей и подростков;

- провести типологизацию основных групп по уровню вовлеченности в интернет-пространство, определить размеры этих групп;

- выявить влияние различной вовлеченности в онлайн- и офлайн-практики на социальное и физическое самочувствие детей и подростков;

- выявить влияние стиля жизни семей, стратегий воспитания детей на офлайн- и онлайн-практики детей и подростков.

Проект рассчитан на 1 год, в течение которого планируются:

- расчет и обоснование выборки, разработка методики опроса и инструмента;

- проведение опроса детей и их родителей и обработка результатов опроса;

- составление методики заполнения дневников родителями и детьми;

- обоснование отбора участников по заполнению дневника;

- анализ данных опроса детей, подростков и их родителей;

- построение сегментации;

- публикация статей по материалам проекта;

- анализ дневников;

- подготовка итогового отчета;

- публикация по материалам проекта в виде коллективной монографии.

И.А. Плаксина, А.В. Шепелев

*Самарский государственный
экономический университет*

РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ¹

В условиях возрастания конкурентной борьбы между высшими учебными заведениями возникает необходимость изучения основных аспектов конкурентоспособности вузов и разработки механизмов ее повышения.

В современной системе научных знаний сложились различные определения конкурентоспособности организации (табл. 1).

Таблица 1

Подходы к определению конкурентоспособности организации

№ п/п	Определение	Автор
1	Конкурентоспособность организации означает, что залогом достижения ее целей является определение нужд и потребностей целевых рынков и обеспечение желаемой удовлетворенности более эффективными и более продуктивными, чем у конкурентов, способами	Ф. Котлер

№ п/п	Определение	Автор
2	Конкурентоспособность предприятия - состязательная способность осуществлять свою деятельность в условиях рыночных отношений и получать при этом прибыль, достаточную для научно-технического совершенствования производства, стимулирования работников и поддержания их работы на высоком качественном уровне	М. Портер
3	Конкурентоспособность - способность фирмы привлекать и сохранять потребителей	А. Мескон
4	Конкурентоспособность организации - способность организации наиболее эффективно удовлетворять потребности потребителей	Т. Горькова, Г. Шаповалов
5	Конкурентоспособность - это реальная и потенциальная способность с учетом имеющихся возможностей проектировать, изготавливать и реализовывать в конкретных условиях товары, по своим потребительским и стоимостным характеристикам в комплексе более привлекательные для потребителей, чем товары конкурентов	Г.Л. Багиев
6	Высокая конкурентоспособность предприятия обуславливается наличием следующих трех признаков: 1) потребители довольны и готовы купить повторно продукцию этой фирмы (потребители возвращаются, а товары - нет); 2) общество, акционеры, партнеры не имеют претензий к фирме; 3) работники гордятся своим участием в деятельности фирмы, а посторонние считают за честь трудиться в этой компании	Х.А. Фасхиев, Е.В. Попова

Анализ определений конкурентоспособности, представленных в табл. 1, позволяет выделить следующие общие аспекты в трактовке данного термина:

1. Ориентация на потребителя (целевые рынки): конкурентоспособность организации характеризует ее способность наиболее полно удовлетворять потребности клиентов. Вместе с тем, Х.А. Фасхиев и Е.В. Попова расширяют данный аспект в трактовке конкурентоспособности фирмы на основе выделения ключевых признаков конкурентоспособности, характеризующих удовлетворение потребностей потребителей, других партнеров, а также работников самой организации;

2. Условия конкурентной борьбы: конкурентоспособность организации характеризует ее способность удовлетворять потребности клиентов лучше, чем это делают конкуренты;

3. Установка на повышение эффективности функционирования организации: конкурентоспособность организации характеризует ее способность получать прибыль, увеличивать долю на рынке.

По нашему мнению, данные аспекты следует рассматривать в качестве атрибутов, характеризующих категорию "конкурентоспособность" применительно к деятельности любого хозяйствующего субъекта, в т.ч. высшего учебного заведения. Вместе с тем, специфика функционирования вузов в условиях рынка требует самостоятельного изучения аспектов их конкурентоспособности.

На основе атрибутов категории "конкурентоспособность" могут быть выделены атрибуты, характеризующие категорию "конкурентоспособность вуза", с учетом специфики деятельности высших учебных заведений:

1. Ориентация на целевые рынки: в современных условиях конкурентные отношения между вузами развиваются на трех ключевых рынках - рынке образова-

тельных услуг, рынке научных исследований и разработок и рынке труда, что требует отражения данного аспекта в определении категории "конкурентоспособность вуза". Вместе с тем, ориентация только на целевые рынки (т.е. на потребителей) не может выступать характеристикой конкурентоспособности вуза, который является одновременно субъектом рыночной экономики и социальным институтом. Социальная направленность деятельности вуза предопределяет необходимость ее ориентации не только на потребителей, но и на все группы заинтересованных сторон (стейкхолдеров), с которыми взаимодействует вуз (обучающиеся, бизнес-сообщество, государство, общество, сотрудники). Таким образом, важнейшим атрибутом категории "конкурентоспособность вуза" является ориентация на потребности стейкхолдеров, которая характеризует способность вуза удовлетворять потребности и интересы основных групп заинтересованных сторон.

2. Условия конкурентной борьбы: конкурентоспособность вуза характеризует его способность удовлетворять потребности стейкхолдеров на рынках образовательных услуг, научных исследований и разработок и труда на более привлекательных условиях, чем другие вузы.

3. Установка на повышение эффективности функционирования: конкурентоспособность вуза характеризует его способность своевременно адаптироваться к меняющимся условиям внешней среды и достигать желаемых результатов (нефинансовых и финансовых). В отличие от бизнеса целевой установкой деятельности вуза не является получение прибыли, а потому конкурентоспособность высшего учебного заведения характеризует его способность достигать не столько экономические, сколько социальные, научные, научно-технические результаты.

С учетом выявленных атрибутов может быть сформулировано авторское определение категории "конкурентоспособность вуза": **конкурентоспособность высшего учебного заведения** - это его способность с учетом сложившихся возможностей на рынках образовательных услуг, научных исследований и разработок и труда наиболее полно удовлетворять потребности внутренних и внешних заинтересованных сторон и повышать эффективность собственного функционирования. Таким образом, общая конкурентоспособность вуза определяется его конкурентоспособностью на всех трех рынках присутствия на основе наиболее полного удовлетворения потребностей соответствующих внешних стейкхолдеров:

- на рынке образовательных услуг: удовлетворение потребностей обучающихся, бизнес-сообщества, общества, государства в качественных образовательных услугах;
- на рынке научных исследований и разработок: удовлетворение потребностей бизнес-сообщества, государства в результатах исследований и разработок; удовлетворение потребностей общества в научных ценностях;
- на рынке труда: удовлетворение потребностей бизнес-сообщества и государства в высококвалифицированных кадрах; удовлетворение потребностей общества в снижении уровня безработицы.

Следует отметить, что важнейшей характеристикой общей конкурентоспособности вуза является также удовлетворенность внутренних стейкхолдеров - сотрудников, которая, на наш взгляд, достигается посредством реализации двух направлений:

- удовлетворение потребностей работников в достойных условиях труда;
- наиболее полное удовлетворение потребностей внешних стейкхолдеров, позволяющее работникам гордиться своей принадлежностью к вузу.

Таким образом, конкурентоспособность вуза характеризует его способность удовлетворять потребности внутренних и внешних стейкхолдеров на основе имеющихся конкурентных преимуществ, которые формируются под влиянием совокупности внутренних и внешних условий (факторов конкурентоспособности) (табл. 2). Внутренние факторы конкурентоспособности вуза определяются состоянием его внутренней среды (состоянием потенциала как совокупности кадровых, интеллектуальных, материально-технических, финансовых, инфраструктурных ресурсов и особенностями реализации внутренних процессов - образовательного, научно-исследовательского, управленческого). К внешним факторам конкурентоспособности относятся факторы макросреды (социальные, научно-технические, экономические, политико-правовые), обусловленные политикой государства, и факторы микросреды, обусловленные деятельностью непосредственного окружения вуза (обучающихся, бизнес-сообщества, общества в целом).

Таблица 2

Факторы конкурентоспособности высшего учебного заведения

№ п/п	Группа	Факторы конкурентоспособности
Внутренние факторы		
1	Потенциал	- Профессорско-преподавательский состав, научные, управленческие кадры (уровень квалификации, опыт работы, возрастная структура); - Объекты интеллектуальной собственности (патенты и др.); - Материально-техническая база; - Бюджетные и внебюджетные источники финансирования; - Уровень развития инфраструктуры
2	Внутренние процессы	- Основные и дополнительные программы высшего образования; - Научные исследования и разработки; - Качество предоставляемых услуг; - Ценовая политика; - Реклама; - ИННОВАЦИИ
Внешние факторы		
3	Макросреда	- Демографическая ситуация; - Уровень развития науки, техники и технологий; - Экономическая ситуация; - Политическая ситуация; - Государственная политика на рынках образовательных услуг, научных исследований и разработок, труда
4	Микросреда	- Спрос на образовательные услуги со стороны обучающихся, бизнес-сообщества; - Спрос на результаты научных исследований и разработок; - Спрос на выпускников вуза на рынке труда; - Политика конкурентов

Анализ внутренних и внешних факторов конкурентоспособности вузов позволяет сделать следующие выводы.

Во-первых, важное место в системе факторов конкурентоспособности высшего учебного заведения занимают взаимоотношения вуза с внутренними и внешними стейкхолдерами: позитивное влияние одних групп стейкхолдеров на деятельность вуза формирует конкурентные преимущества и позволяет наиболее полно удовлетворять потребности других групп стейкхолдеров на конкретных рынках, что обеспечивает конкурентоспособность вуза в целом. Так, стабильные взаимоотношения вуза с бизнес-сообществом позволяют наиболее полно удовлетворять потребности обучающихся в практической направленности образовательного процесса, что создает конкурентные преимущества для вуза одновременно на рынках образовательных услуг и труда. При этом, особое место в структуре взаимоотношений вуза со стейкхолдерами в контексте конкурентоспособности занимают отношения вуза с конкурентами: действия конкурентов выступают одним из внешних факторов конкурентоспособности вуза, однако их потребности и интересы не являются целевой установкой вузовской конкурентоспособности.

Во-вторых, в условиях ужесточения конкурентной борьбы между вузами на национальном и международном рынках образовательных услуг, научных исследований и разработок и труда важнейшим фактором конкурентоспособности высшего учебного заведения становится комплексное внедрение инноваций во все сферы его деятельности (инновации в образовательном процессе, проведение научных исследований и разработок, инновации в управлении), которое позволяет наиболее полно удовлетворять существующие и перспективные потребности внутренних и внешних стейкхолдеров и достигать устойчивого функционирования.

Таким образом, в условиях современной экономики важнейшим условием достижения высокой конкурентоспособности российских вузов, в т.ч. на международном уровне, становится активизация их инновационной деятельности. При этом, между конкурентоспособностью вуза как субъекта рыночной экономики и его инновационным развитием наблюдается двусторонняя взаимосвязь (см. рисунок): с одной стороны, внедрение инноваций во все внутренние процессы высшего учебного заведения создает условия для наиболее эффективного удовлетворения потребностей как внутренних, так и внешних заинтересованных сторон и тем самым повышает конкурентоспособность вуза; с другой стороны, ужесточение конкурентной борьбы между вузами на рынках образовательных услуг, научных исследований и разработок и труда, обуславливает необходимость формирования конкурентных преимуществ высших учебных заведений, важнейшим из которых становятся инновации, что стимулирует развитие инновационной деятельности вузов.

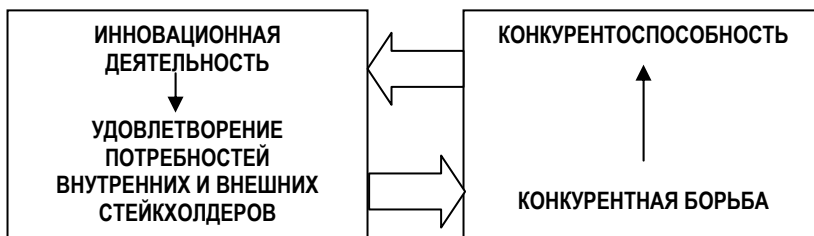


Рис. Взаимосвязь между конкурентоспособностью и инновационной деятельностью вуза

Таким образом, проблема достижения конкурентоспособности российских вузов на основе реализации инновационного подхода остается актуальной и требует дальнейшего решения.

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках проекта проведения научных исследований № 13-32-01012 "Инновационное развитие как основа повышения конкурентоспособности высших учебных заведений".

Ю.А. Ургалкин, С.И. Бондарев, С.В. Борисов
*Самарский государственный
экономический университет*

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛИЗАЦИИ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ В СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ

Современная эпоха выдвигает новые требования к высшей школе в плане подготовки специалистов, обладающих не только теоретическими знаниями в сфере будущей профессиональной деятельности, но и практическими навыками, позволяющими успешно адаптироваться к социальной действительности, усваивать сложившиеся нормы и установки социума, превращать социальный опыт в собственные жизненные установки, соответствующие современным реалиям. Это и есть социализация, выступающая как "масштабный полифункциональный процесс, который играет значительную роль в жизнедеятельности как общества, обеспечивающего сохранение, развитие социальной культуры, самовоспроизводство общественной жизни, так и личности, приобретающей качества, необходимые для жизнеосуществления в социуме"¹.

Важнейшим из факторов, обеспечивающих данный процесс, является сложившаяся в настоящее время в нашей стране система высшего профессионального образования. Как справедливо отмечает Г.А.Чеджемов, образование является одним из самых сложных аспектов процесса социализации, в результате которого индивид приобретает востребованные обществом модели поведения². В процессе обучения в вузе происходит не только простое усвоение новой информации в сфере будущей профессиональной деятельности, но и выработка эмоционально-творческого отношения к миру, формирование системы ценностных ориентаций. Для осуществления этих задач нужны постоянный поиск нового содержания, современных форм и методов образовательной деятельности, итогом которой должно стать введение молодого специалиста в социокультурную среду как полноправного и полноценного субъекта общественных отношений.

Одним из определяющих направлений социализации является, по нашему мнению, подготовка будущих специалистов к предпринимательской деятельности. Современный вуз - это не только научное и образовательное учреждение, но и социально-экономический центр, готовящий специалистов с навыками организатора, руководителя, воспитателя и общественного деятеля, наделенного способностью к инновациям, обладающего высокой социальной и моральной ответственностью.

Проблемы вхождения молодежи в жизнь общества в качестве активных и деятельных социальных акторов сталкивается с такой важной проблемой, как социальное расслоение студенчества. В условиях значительного ослабления политического и идеологического влияния государства, свободы слова, расширения прав, самостоятельности и инициативы граждан студенчество в целом проявляет себя как социальный слой, способный учитывать изменившиеся обстоятельства современной жизни и в соответствии с этим выбирать тип поведения и стиль жизни, отвечающие их интересам, приобретаемой профессии, собственному жизненному опыту. В то же время у значительной части студентов формируется кризисное сознание. Они особенно остро реагируют на негативные тенденции в социально-экономическом развитии страны, на снижение жизненного уровня населения, на политическую нестабильность. К этому можно добавить факторы, порождающие пессимизм, неудовлетворенность условиями проживания в общежитиях, медицинским обслуживанием, состоянием системы общественного питания, материально-технической базой вуза³.

Выход из сложившегося положения возможен, на наш взгляд, в специальной подготовке студентов в процессе обучения и производственной практики к предпринимательской деятельности. Необходимы изучение и разработка новых условий, форм, методов и средств совершенствования учебно-воспитательного процесса. Эта задача приобретает особую актуальность на фоне отсутствия единого мнения о степени влияния образовательных программ в сфере экономического образования на развитие предпринимательского потенциала студентов.

В сложившейся ныне системе подготовки студентов к профессиональной деятельности обнаруживается целый ряд проблем, главной из которых является приверженность большинства вузов РФ к традиционным, во многом не отвечающим современным требованиям образовательным моделям. Приходится признать, что подготовка предпринимателей в вузах страны пока не получила широкого распространения. Среди причин этого явления можно назвать практическую и психологическую неготовность студентов к предпринимательству, чрезмерную загруженность аудиторными занятиями, недостаток преподавателей, имеющих не только теоретическую подготовку, но и практический опыт предпринимательской деятельности. Решение данной проблемы авторы видят на пути интеграции вузов и предприятий, совместно планирующих учебные программы и формирующих тематику научных исследований, а также прикладных разработок. Необходимо также использовать накопленный в мире опыт превращения вуза в инновационное и предпринимательское учебное заведение при сохранении традиционных академических ценностей. В качестве примеров можно привести Кембриджский, Оксфордский, Массачусетский и ряд других известных в мире университетов, в которых подготовка к предпринимательской деятельности занимает центральное место.

За последние годы предпринимательский подход получает развитие и в российских вузах. Созданная в 2011 г. Ассоциация предпринимательских университетов России ставит своей целью выстроить партнерство ведущих российских вузов с представителями бизнес-сообщества и органами государственной власти для наиболее эффективного сотрудничества с различными компаниями⁴. Активно включился в работу по предпринимательской подготовке студентов и Самарский государственный экономический университет. Здесь в учебные программы экономических специальностей включены предметы, связанные с предпринимательской подготовкой,

регулярно проводятся научно-практические конференции по проблемам предпринимательской деятельности. К преподаванию отдельных предметов привлекаются успешные предприниматели города и области, закончившие в свое время экономический университет⁵.

Таким образом, можно сделать вывод, что успешность и эффективность профессионального образования, приобщение к предпринимательской деятельности становятся важнейшим фактором социализации студенческой молодежи.

* * * *

¹ Пак Л.Г. Основные направления социализации студенческой молодежи в системе образования // Социально-гуманитарные знания. 2009. № 6. С. 209.

² Чеджемов Г.А. Роль образования как социального института в процессе социализации личности // Модернизация профессионального образования: новые тенденции в управлении инновационным развитием экономических вузов : материалы Всерос. науч.-практ. конф. студентов, аспирантов и молодых ученых, 10-11 окт. 2013 г. Самара, 2013. С. 74.

³ Ургалкин Ю.А., Санникова О.А. Социальное неравенство студенческой молодежи как феномен современного российского общества // Вестник Самарского государственного университета : науч.-практ. журнал. Самара, 2012 (98). С. 124.

⁴ "Сколково" и российские вузы подписали декларацию. URL: <http://www.regnum.ru/nevs/cultura/1450327.html>.

⁵ Бондарев С.И., Ургалкин Ю.А. Подготовка специалистов к предпринимательской деятельности // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями : межвуз. сб. науч. тр. Самара, 2013. Вып. 1. С. 17-21.

Ю.А. Ургалкин, С.В. Борисов, С.И. Бондарев
*Самарский государственный
экономический университет*

ОБЪЕКТИВНЫЕ И СУБЪЕКТИВНЫЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Одной из важнейших дисциплин, формирующих у студентов социальные качества будущих специалистов и руководителей, является социология. Рассматривая общество как систему, она раскрывает все его недостатки. Социология - зеркало общества, и далеко не всякое общество, тем более его политическая элита, любит в это зеркало смотреться.

Социология - относительно молодая наука. Как одна из самостоятельных отраслей знаний, она пришла в высшую школу нашей страны в начале 90-х годов прошлого века и быстро приобрела авторитет, заняла прочное место в системе вузовского образования. Она вызывает значительный интерес среди студенчества. И это вполне объяснимо, т.к. ни одна социальная наука не может сравниться с ней по оперативности и глубине исследования многогранной повседневной жизни людей, развития и формирования различных сфер общественной жизни.

Современную социологию интересуют взаимоотношения людей на самых разных уровнях, начиная от цивилизаций и государств и заканчивая коллективами от-

дельных предприятий, фирм, институтов общества. Люди хотят понять, что представляет собой общество, какое место занимает в нем человек, как управлять обществом в условиях рыночных отношений, какие формы социального поведения человека существуют.

Социология как раз и является той сферой знаний, которая может компетентно помочь разобраться в этих насущных, животрепещущих проблемах.

Значимость социологии, ее практическая действенность проявляются в широком резонансе ее результатов, доступности объяснений причинно-следственных связей тех или иных событий, происходящих в обществе. Об этом свидетельствует и то, что наша общественность ежегодно 14 ноября, отмечает неофициальный праздник - день социолога.

Значение социологического образования определяется ролью социологии в развитии общества. Исходя из предмета, задач, функций, уровней социологии можно выявить возможности ее влияния на процесс развития общества. Однако, это только возможность, которая становится актуальной при использовании социологических знаний, применении их в реальной действительности, то есть эти знания должны быть востребованы.

К сожалению, реальность такова, что социология как наука используется недостаточно, ее возможности в преобразовании общества не реализуются в полном объеме, остаются невостребованными экономикой и другими сферами общественной жизни, что автоматически влечет за собой незаинтересованность общества в социологическом образовании. В этом заключается основное противоречие между объективной значимостью социологии для общества и невостребованностью социологического знания. С этим противоречием связаны и многие другие. Чтобы воздействовать на любые процессы нужны глубокие всесторонние знания всех, кто имеет дело как с производственной, так и с социально-политической деятельностью. Однако такими знаниями обладают далеко не все, кто причастен к управлению, и часто не те, кому это действительно необходимо в силу занимаемых должностей. И в этом заключается следующее, порождаемое основным, противоречие: для того, чтобы человек стремился овладеть определенным знанием, ему необходимо понимать, что он этого не знает и для чего ему нужно это знание, - и разрешить его не просто. В этом может помочь вуз, притом не только в процессе обучения студента, но и посредством переподготовки управленческих кадров.

Следующее противоречие связано с управленческой функцией социологии. По объективным причинам значительная часть управленческого состава разных уровней в недостаточной мере владеют социологическими знаниями, так как социология в российских вузах преподается непродолжительное время. Несмотря на то, что вышло большое количество учебников и учебных пособий, социология как учебная дисциплина еще находится в процессе становления.

Однако, без владения социологическим знанием невозможно решать серьезные, кардинальные проблемы развития общества, науки, образования, принимать решения в любой отрасли деятельности. И вновь возникает противоречие между объективной необходимостью социологического знания для выпускника вуза, будущего руководителя того или иного уровня и субъективно созданной ситуацией ограничения преподавания социальных дисциплин с учетом направления профессиональной подготовки.

Безусловно, и в самом преподавании социологии много противоречий: в структуре, определении предмета, функций, задач и др., но эти противоречия можно разрешить лишь в процессе преподавания дисциплины. И если сегодня в подборе управленческих кадров ориентир на молодых, то нельзя выпускать специалистов с высшим образованием, не владеющих в известной степени социальными знаниями.

Важную роль играет социология в профессиональной подготовке экономистов. На наш взгляд, целесообразно в экономических вузах внедрить в учебный процесс преподавание такой дисциплины, как "экономическая социология". Это позволило бы способствовать формированию у студентов развитого социально-экономического мышления, позволяющего анализировать процессы и явления в сфере экономики с позиций социологического подхода и принимать эффективные решения¹. В частности, представляется актуальным изучение в данном курсе проблем мотивации трудовой деятельности, экономического поведения, социально-экономических проблем малого бизнеса и др.²

Таким образом можно сделать вывод, что разрешение объективных и субъективных противоречий социологического образования будет способствовать повышению качества подготовки специалистов и усилению его практической ориентации.

¹ Бондарев С.И. Роль экономической социологии как составная часть профессиональной подготовки экономистов // Проблемы развития предприятий: теория и практика : материалы 10-й Международ. науч.-практ. конф., посвящ. 80-летию Самар. гос. экон. ун-та, 24-25 нояб. 2011 г. Ч. 3. Самара, 2011. № 2. С. 19-21.

² См.: Борисов С.В., Ургалкин Ю.А. Заработная плата как основа мотивации трудовой деятельности // Известия института систем управления Самарского государственного экономического университета. Самара. 2011. С. 16-21.; Их же. Мотивация трудовой деятельности как объект социологического исследования // Изв. ин-та систем управления Самар. гос. экон. ун-та. Самара, 2011. № 2. С. 21-28; Бондарев С.И. Малый бизнес как социально-экономический феномен // Изв. ин-та систем управления Самар. гос. экон. ун-та. Самара, 2012. № 3. С. 17-22; Его же. Социальные и правовые аспекты статуса потребителя // Изв. ин-та систем управления Самар. Гос. экон. ун-та. Самара, 2010. № 1. С. 8-10.

С.Н. Фоломеев

*Самарский государственный
экономический университет*

ИДЕИ ГРАЖДАНСТВЕННОСТИ В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ РОССИИ В КОНЦЕ XIX - НАЧАЛЕ XX ВЕКА

Идеи демократизации образования в России не новы. Их истоки восходят еще к автономии университетов 1804 г., дарованной Александром I. Университетский устав 18 июня 1863 г. возвращал университетам автономию, отмененную в 1835 г. Николаем I. С 1863 г. все вопросы жизни любого университета (присуждение ученых степеней и званий, заграничные командировки ученых, открытие одних и закрытие других ка-

федр) решал его Совет, а должности ректора, проректоров, деканов, профессоров становились выборными¹. На последующие воззрения студенчества и преподавателей, безусловно, оказал огромное влияние весь комплекс реформ 60-х гг. XIX в.

Остановимся на ориентациях студенческих общественных организаций, не относящихся непосредственно к тому или иному политическому направлению, и выражающих студенческие представления об обществе и их позиции в отношении власти.

Для характеристики воззрений российского студенчества конца XIX в. рассмотрим некоторые фрагменты деятельности "Союза объединенных землячеств", организованного в Московском университете в 1891-1892 гг., в котором уже в 1894 г. насчитывалось 43 землячества, представлявших значительную часть российских регионов. При его создании представители "Союза" высказались против "внесения в свою программу политической деятельности". Как видно из жандармских документов, на студенческих съездах землячеств рассматривались самые разнообразные вопросы общественной жизни страны, так или иначе связанные с политикой: "разрозненность студенчества, упадок народного хозяйства, вражда крестьянства с дворянством, полицейский бюрократизм в учебных заведениях, недостаток народного образования, неравномерность распределения налогов и отсутствие учреждений, в которых могла бы развернуться самостоятельность общества и т.д."². Вскоре студенты приходят к выводу, что "без изменения общего режима нельзя надеяться на существенные улучшения и, что необходимо переустройство всей нашей жизни на началах большей свободы,... что университетские порядки не составляют самостоятельного зла, а являются частью всей нашей государственной системы" и потому студенчество "в своем оппозиционном движении должно соотносываться с общим ходом оппозиции в России"³. Отмечая, что целью "Союза" является "подготовка будущих общественных деятелей", съезд студентов указал на необходимость создания "товарищеского суда для нравственного воздействия" и "кружков саморазвития для умственного развития" студентов. Не ограничиваясь этими мерами воздействия на студенческую среду, были созданы "Союзный Совет" как исполнительный орган и судебный орган - "Судебная Комиссия". Первый - занимался поддержанием связей со студенческими организациями, распоряжением денежными средствами, разрешением всех вопросов, не терпящих отлагательства, вторая - была направлена на "усиление контроля над доступными ее воздействию лицами и явлениями, имеющими характер нежелательный и вредный для такого общественного самовоспитания студентов"⁴. В протоколах студенческих съездов отмечалось, что "авторитет суда должен быть нравственный, но в известных случаях суд вынужден прибегать к репрессивным мерам для обуздания таких лиц из университетской среды"⁵.

Первым открытым проявлением деятельности "Союзного Совета" было опубликованное в 1892 г. письмо к профессорам Московского университета с порицанием их за подачу сочувственного адреса ректору Н.П. Боголепову по поводу удачно проведенного им нового университетского устава. Письмо заканчивалось словами: "Мы считаем себя вынужденными смотреть на Вас впредь как на чиновников и заявляем, что Вашими поступками Вы положили на себя пятно, которое долго не смывается"⁶.

4 марта 1894 г. было выпущено воззвание, вызванное столкновением студентов с профессором Московского университета И.И. Янжулом. Суть его заключалась в том, что 19 февраля 1894 г. студенты решили отпраздновать 35-летие освобождения крестьян, отменив лекции в университете. Как отмечали студенты, только профессор

Янжул отказал явившейся к нему депутации в просьбе. На следующий день в аудитории, где собралось до 100 человек, он был встречен шиканьем и свистом. Судебная Комиссия постановила отправить ректору письмо с заявлением солидарности с демонстрантами, а само воззвание сообщить профессорам в другие университеты.

В начале 1894-1895 учебного года переехавший в Москву из Харькова профессор Владимиров объявил об открываемом им в Московском университете в качестве приват-доцента курсе философии уголовного права. Это известие вызвало протест среди студентов, т.к. Владимиров был известен им как защитник по уголовным делам состоятельных лиц сомнительной репутации. Союзный Совет направил Владиминову депутатов с предложением отложить чтение лекций в виду возможной демонстрации и внес этот вопрос на рассмотрение Судебной Комиссии. Изучив обстоятельства этого дела, комиссия выяснила, что "до 1888 г. Владимиров выступал за состязательный процесс, за защиту на предварительном следствии и за выборную мировую юстицию". Но по мере того, как усиливались реакционные тенденции в политике Александра III, в мнениях Владимирова совершался переворот". Констатируя, что "Владимиров проповедует реакционные идеи", является "беспринципным карьеристом", "берется за защиту заведомо грязных дел" и, учитывая, что все это "окажет деморализующее воздействие на студентов, комиссия постановила: не допускать Владимирова в Московский университет"⁷. В результате Владимиров отказал от чтения лекций и вышел из университета.

28 октября 1894 г. на лекции профессора В.О. Ключевского произошли беспорядки, связанные с его "хвалебной речью", посвященной памяти Александра III. В результате университетский суд исключил 3-х студентов, что вызвало сходку 2 декабря и появление воззваний в декабре 1894 г. и январе 1895 г., осудивших меры правительства по прекращению беспорядков. По свидетельству его сына, В.О. Ключевский не мог забыть этого случая до конца жизни⁸.

В то же время Союзный Совет предложил землячествам возможно шире распространять лекции приват-доцента Московского университета П.Н. Милюкова, как материал "весьма пригодный к подготовке студентов для общественной деятельности"⁹. Это дало основание полиции подробно ознакомиться с его лекциями. Как указывалось в жандармских документах, П.Н. Милюков в своем "Введении в курс русской истории", который он читал студентам историко-филологического факультета Московского университета, излагал историю развития общественных групп и самодержавной власти в России, подводя студентов к мысли, что "развитие и сила этой власти обуславливаются давлением сверху, а не естественным зарождением и ростом народных идеалов". В разделе лекций, касающемся истории развития противоправительственных кружков, по мнению жандармов, П.Н. Милюков "дает понять, что только этими кружками может быть поставлена преграда росту самодержавия в России"¹⁰. Кроме того, полиции стало известно, что П.Н. Милюков в обзоре русской литературы, помещенном в июльской книжке английского журнала "The Athenaeum" за 1895 г., заявил о "неотложной необходимости политической свободы для России и высказал мнение о слиянии существующих в России партий на общую работу в этом направлении"¹¹. Вскоре он был привлечен к дознанию по обвинению в руководстве деятельностью "Союзного Совета" и выслан из Москвы на 3 года.

Некоторые из профессоров (В.И. Вернадский, Е.Н. Трубецкой и др.) поддерживали студентов в их стремлении к образованию собственных организаций, университетского суда и других атрибутов автономии, считая, что их наличие подорвало бы основу "для всероссийской антиправительственной агитации"¹².

Некоторые из профессоров, лишённые властями права вести педагогическую и научную деятельность в России, перенесли ее за границу, избрав для этого Париж, куда стали стекаться преимущественно русские студенты, не имевшие возможности по разным причинам продолжать свое образование в Отечестве. Бывшие профессора Ю.С. Гамбаров, Е.М. Аничков, С.А. Котляревский, совместно с другими оппозиционными профессорами, решили организовать в Париже "Свободный Русский Университет". К ним примкнули Ф.Ф. Эрисман, М.М. Ковалевский и старый эмигрант И.И. Мечников. Кроме того, названные профессора задались целью создать партию, которая стремилась бы не только к "осуществлению принципа независимости русских университетов, но и к достижению политической свободы"¹³. До окончательного устройства университета Е.М. Аничков, Ю.С. Гамбаров и И.И. Мечников основали "Русскую группу международного союза для развития наук, искусств и образования". Названная группа профессоров первоначально вынашивала планы создания печатного либерального органа на русском и французском языках, но в виду недостатка средств, решили ограничиться изданием отдельных брошюр и помещением во французской прессе статей.

Открытие "Свободного Русского Университета", получившего официальное наименование "Русская высшая школа общественных наук", состоялось в Париже 14 ноября 1901 г. на rue de la Sorbonne 16 при "огромном стечении учащейся молодежи", причем были получены приветственные телеграммы от студентов и московских статистиков¹⁴. Учредители данной школы обратились к французскому правительству с просьбой о признании "Свободного Русского Университета" общепользным учреждением, что дает ему "известные юридические права и ставит его в почетное положение"¹⁵. Собравшиеся на открытии будущие студенты названного университета, совместно с другими русскими студентами, находившимися в Париже, выработали "протест против событий академической жизни в империи с дерзким порицанием политики русского правительства". По этому поводу была выпущена особая прокламация.

Администрация школы сделала все необходимое, чтобы она стала более привлекательной для учащихся и популярной в обществе. Плата за обучение была установлена всего в 5 франков за полугодие, но и от этого взноса можно было получить освобождение, подав заявление совету профессоров. Для поступления в школу не требовалось научной подготовки, были устранены всякие формальности и ограничения полом и возрастом. Преподавание состояло из систематических курсов по различным областям обществоведения, отдельных лекций, рефератов, практических занятий, экскурсий и т.д.

Как отмечалось в жандармских документах, состав профессоров "школы" состоял из лиц, известных "противоправительственным направлением": П.Н. Милюков, М.И. Туган-Барановский, П.Б. Струве - подвергались взысканиям за "государственные преступления"; М.М. Ковалевский, Ю.С. Гамбаров, Н.И. Кареев, В.И. Семевский и А.А. Исаев были уволены из университетов, как неблагонадежные; Е.М. Аничков и

И.И. Мечников оставили профессию в России хотя и добровольно, но "при демонстративной обстановке". Кроме того, профессорами "школы" состояли известные уже и тогда в России деятели науки, литературы, права, формально не имевшие профессорского звания: эмигрант Л.И. Шейнис, петербургский присяжный поверенный М.М. Винавер, сотрудник "Русских Ведомостей" Г.Б. Иоллос, П.Д. Боборыкин и С.А. Венгеров - писатели-публицисты, публицист Н.А. Карышев, врач С.Я. Елпатьевский и др.¹⁶ Приглашены были в школу и французские профессора.

Эти, хотя и отрывочные, эпизоды свидетельствуют о высокой гражданской и политической культуре российского студенчества и профессуры конца XIX - начала XX веков, их стремлении к политической свободе в обществе, высоким идеалам нравственности, готовности посвятить себя делу преобразования России, уверенности в своих силах и способности отстоять не только свои интересы, но и чаяния других слоев общества. Увы, в условиях отсутствия политической свободы в России, возобладали революционаристские тенденции, помешавшие становлению и развитию основ гражданского общества в стране.

Данные факты указывают и на ту негативную, повторяющуюся из поколения в поколение тенденцию, когда лучшие умы российской науки, культуры, права оказываются "чужими" в собственной стране и вынуждены искать приложения своих сил и талантов за рубежом. Приведенные выше фамилии, составившие гордость российской науки и культуры, оказались не нужны самодержавной России. История советской эпохи помнит "философский пароход", борьбу с генетиками, инакомыслием, диссидентством и т.д. Постперестроечное и последующее время характеризуются интенсивной "утечкой умов" за рубеж и жалким прозябанием оставшихся в России. Как видим, идеологические причины здесь не играют никакой роли. Дело в принципах организации власти и ее отношениях с обществом.

* * * *

¹ *Троицкий Н.А.* Россия в XIX веке. Курс лекций : учеб. пособие по спец. "История". М. : Высшая школа, 1997.

² ЦГАСО (Центральный Государственный архив Самарской области), ф. 468, оп. 1, д. 124, л. 79.

³ Там же.

⁴ Там же. Л. 80.

⁵ Там же.

⁶ Там же. Л. 81.

⁷ ЦГАСО, ф. 468, оп. 1, д. 124, л. 82.

⁸ *Троицкий Н.А.* Указ. соч. С. 368.

⁹ ЦГАСО, ф. 468, оп. 1, д. 124, л. 83.

¹⁰ Там же. л. 84.

¹¹ Там же. Л. 84, об.

¹² *Щетинина Г.И.* Студенчество и революционное движение в России. Последняя четверть XIX в. М., 1987.

¹³ ЦГАСО, ф. 468, оп. 1, д. 198, л. 71.

¹⁴ Там же.

¹⁵ Там же. Л. 71, об.

¹⁶ Там же. Л. 71, об. - 72.

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ВУЗА В КОНТЕКСТЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

При формировании стратегии вуза немаловажное значение имеет правильная ценовая политика и наличие адекватного спроса на услуги вузов, находящихся на высоком уровне развития. Отсутствие платежеспособного спроса на образовательные услуги высокого уровня может привести к такой ситуации, когда образование динамично развивающегося вуза может оказаться невостребованным. Иными словами, цена спроса окажется ниже цены предложения, а учебное заведение может начать терпеть убытки, за которыми последуют другие проблемы, в частности потеря ППС. Т.е. необходимо принимать во внимание, что помимо внутренних пределов роста существуют еще и внешние.

Противоречие между внутренним потенциалом и внешней ограниченностью может быть разрешено только за счет воздействия из внешней среды. Это может быть либо государственная поддержка (так данный вуз предлагает образование значительно выше средних норм) или же поддержка из бизнес-сообщества, которое заинтересованно в высококвалифицированном персонале.

По нашему мнению, следует различать стратегии в зависимости от того, на какой уровень нацелен вуз. Здесь можно выделить следующие типы:

1. Стратегия краткосрочного эффекта (стратегия снятия сливок). Данная стратегия, в первую очередь, нацелена на получение финансового результата в настоящем времени. Действуя в рамках этой стратегии, вуз делает акцент на финансовой доступности (часто в ущерб качеству) предлагаемых им услуг. Стратегия краткосрочного эффекта подразумевает максимизацию показателя производительности (число студентов /численность ППС). Здесь цель вуза - получение прибыли. В результате его услуги могут оказаться более доступными (в виду их относительной дешевизны), но в обществе может сформироваться мнение о низкоуровневом вузе, которое в дальнейшем сложно будет изменить. Однако эта стратегия имеет и несомненные плюсы. Так если вуз грамотно направит в развитие денежные средства, которые максимизируются через акцент на количество абитуриентов, то вуз может поднять свой престиж. Однако необходимо помнить и о том, что низкая цена на одном уровне отличается от низкой цены на другом, впрочем, как и качество.

2. Стратегия среднесрочного эффекта (выжидательная стратегия). Данная стратегия подразумевает среднюю цену и среднее качество. Здесь вуз получает нормальную прибыль, предлагает образовательные услуги, соответствующие среднему качеству для уровня на котором он находится. При такой стратегии учебное заведение нацелено на стабильность. Среднесрочная стратегия особенно оправдана в том случае, когда вуз достиг своего предполагаемого предела развития, то есть дальнейший его рост ограничен либо внутренними, либо внешними причинами.

3. Стратегия долгосрочного эффекта (завоевательная стратегия). При осуществлении данной стратегии вуз предлагает услуги, более дорогие и более качествен-

ные по сравнению с услугами других вузов такого же уровня. Т.е. здесь показатель производительности ниже, чем в вузах-конкурентах, зато более высокое и возрастающее качество образовательных услуг постепенно поднимает престиж этого учебного заведения, что позволяет быстрее поднимать свой уровень. Одна из главных сложностей здесь состоит в том, чтобы не уйти в зону убыточности. Стратегия долгосрочного эффекта наиболее эффективна, когда вуз нацелен на рост, но она может оказаться абсолютно неправильной, если вуз достиг своего предела (ограничен внешними факторами).

Таким образом, при выработке конкурентной стратегии вузу необходимо, с одной стороны, по возможности более полно представлять себе сильные и слабые стороны, а с другой - структуру и специфику региона, в котором он работает.

Выбор конкурентной стратегии вуза зависит от структуры стратегического потенциала вуза и его возможности расширения и укрепления своих позиций. Выявленные на основе анализа цели стратегического развития в первую очередь отражают направления деятельности по преодолению слабых и укреплению сильных конкурентных позиций фирмы.

Одной из важнейших целей стратегического управления является рациональное распределение ограниченных ресурсов между элементами стратегического потенциала, т.е. необходимо определять, куда выгоднее направлять ресурсы, чтобы обеспечить высокий уровень конкурентного преимущества.

Поэтому стратегия вуза должна быть основана на точном знании своего уровня и соответственно должна концентрироваться, в первую очередь, на своих ключевых факторах конкурентоспособности. Каждому уровню соответствует определенный тип конкуренции, различающиеся по следующим аспектам: факторам конкурентоспособности, потребительской нише, ценовом диапазоне. Кроме того, по мере повышения уровня роль ценовой конкуренции постепенно снижается, а значение неценового соперничества увеличивается. Поэтому переход вуза на другой уровень может сопровождаться, как понижением, так и повышением его конкурентоспособности.

Н.Н. Ярушкин

*Самарский государственный
экономический университет*

Н.Н. Сатонина

*Самарский государственный
технический университет*

ПСИХОФИЗИОЛОГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ УЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНТОВ

На эффективность учебной деятельности влияют разнообразные факторы: организация учебной работы, особенности социально-психологической среды, мотивы, интересы, потребности, знания, умения и состояния студентов. Отмечая в числе

перечисленных факторов состояния студента, следует, прежде всего, указать на его работоспособность, во многом определяющую продуктивность его учебной деятельности. Известно, что работоспособность - это способность человека поддерживать требуемый уровень работы в течение более или менее продолжительного времени при высоких качественных показателях деятельности. Снижение работоспособности наблюдается как следствие наступления утомления. Утомление - это психофизиологическое явление, субъективно воспринимаемое человеком как усталость. Утомление можно снять, организовав рациональные режимы труда и отдыха. Это создает условия для восстановления трудоспособности, в результате чего можно достичь оптимальной эффективности в своей деятельности.

Снижение работоспособности студента в процессе учебной деятельности тоже обусловлено развивающимся утомлением. А это, в свою очередь, приводит к снижению эффективности учебной деятельности. Субъективно утомление ощущается студентом как чувство усталости. При этом студент ощущает: чувство слабосилия, то есть повышенное напряжение при выполнении своей учебной деятельности, неуверенность в способности продолжать ее должным образом; расстройство внимания (трудность в его концентрации, неустойчивость, затруднения в его переключении); расстройства в сенсорной сфере (изменения в функционировании анализаторов, принимающих участие в работе - снижение остроты зрения, слуха, чувство жжения в глазах и т.п.); нарушения в моторной сфере; дефекты памяти и мышления в сфере учебной деятельности; ослабление воли (выдержки, самоконтроля, настойчивости); неосознанное желание делать более частые и длительные перерывы; сонливость.

Утомление вызывается также повышенным напряжением в процессе учебной деятельности, которое подразделяется на виды: интеллектуальное, вызванное большим количеством требующих решения проблемных ситуаций; сенсорное, обусловленное неоптимальными условиями функционирования анализаторов (например, зрительного, при недостаточной освещенности); монотония, напряжение, вызванное однообразием действий, обстановки и т.п.); политония - напряжение, вызванное необходимостью частого переключения в неожиданных направлениях; физическое напряжение (повышенная нагрузка на двигательный аппарат, может проявляться в качестве статического напряжения); эмоциональное напряжение, вызванное конфликтными ситуациями, эмоциональной непривлекательностью содержания учебной работы и условий ее осуществления); напряжение ожидания, вызванное необходимостью поддержания готовности учебных функций; мотивационное напряжение (борьба мотивов, необходимость выбора для принятия решения, незаинтересованность в учебной работе и т.п.).¹

Анализ научных исследований по психологическим проблемам высшего образования свидетельствует, что психофизиологическим аспектам учебной деятельности до сих пор уделяется недостаточное внимание. Это не способствует комплексному решению вопросов, с которыми сталкивается каждый студент в процессе своей учебы в вузе.

К числу основных психологических аспектов, которые должны, по нашему мнению, учитываться в учебной деятельности, относятся: 1) исследование особенностей психических процессов студента (ощущения, восприятие, внимание, представления,

память, мышление и др.) как регуляторов их учебной деятельности. 2) изучение основных психических свойств субъекта учебной деятельности и их структуры. Особое значение имеет изучение и своевременная коррекция психологических профессионально важных качеств будущего специалиста. 3) изучение особенностей и динамики функциональных состояний студентов в учебной деятельности, а также их связи с эффективностью учебного процесса. 4) исследование закономерностей развития личности студента в учебном процессе. 5) изучение проблемы мотивации учебной деятельности; 6) изучение эмоционально-волевой сферы личности как регулятора учебной деятельности; раскрытие механизмов и закономерностей устойчивости (резистентности) личности студента к экстремальным условиям учебной деятельности - ее стрессоустойчивости. 7) раскрытие психологического содержания, структуры и механизмов учебной деятельности студента. 8) выявление способностей, которые должны определять степень успешности будущей профессиональной деятельности студента и их целенаправленное формирование в условиях вуза. 9) исследование социально-психологических факторов учебной деятельности, определяющих содержание "организационной среды" этой деятельности и влияющих на ее эффективность и удовлетворенность студентов. 10) психологическая рационализация и оптимизация содержания и условий учебной деятельности на основе раскрытия и учета психологических особенностей субъекта учебной деятельности.

Реализация обозначенного комплекса мероприятий требует обеспечения не эпизодической, а постоянной и всесторонней системы психологической поддержки студентов в процессе их учебной деятельности. Практическое осуществление такой поддержки может быть реализовано с помощью специально организованной психологической службы вуза.

* * * *

¹ Пряжников Н.С., Пряжникова Е.Ю. Психология труда и человеческого достоинства : учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. М., 2001.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

С.В. Андреева

*Самарский государственный
экономический университет*

АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПРАКТИКИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Уровень развития малого предпринимательства - важнейший индикатор эффективности национальной экономики и благополучия общества. Именно поэтому сфера малого предпринимательства выступает постоянным объектом научных и прикладных исследований отечественных специалистов.

Нестабильность и высокие риски, являющиеся неотъемлемой составляющей деятельности малых предприятий, определяют актуальность вопросов создания эффективных систем управления и формирования соответствующего учетного обеспечения для данной категории экономических субъектов. Теоретические и практические аспекты бухгалтерского учета, отчетности и налогообложения малых предприятий нашли свое отражение в трудах многих отечественных авторов. Однако проблематика организации учетной деятельности малых предприятий на сегодня не исчерпана. Напротив, современные тенденции развития отечественной и мировой экономики, влияющие на сферу малого предпринимательства, требуют разработки новых подходов и инструментов в целях формирования адекватного учетно-аналитического обеспечения деятельности малых экономических субъектов.

Анализ научной и практической литературы, посвященной организации учета на малых предприятиях (МП), позволяет говорить о том, что большинство специалистов по-прежнему акцентируют внимание на отдельных аспектах учетной практики данной категории хозяйствующих субъектов. В частности, рассматриваются вопросы организации налогового учета, совмещения отдельных налоговых режимов, интеграции бухгалтерского и налогового, бухгалтерского и управленческого учетов, влияния на постановку учета организационно-правовой формы предприятия. На наш взгляд, это приводит к фрагментарному исследованию учетной системы МП. Результатом достаточно часто проводимых исследований отраслевой специфики учета на малых предприятиях являются сложные учетно-аналитические инструменты, для практического внедрения которых у МП нет необходимых ресурсов.

Специалисты, ставящие перед собой задачу комплексного отражения учетной практики малых предприятий, решают ее через призму единых методологических

основ и правил ведения бухгалтерского учета для всех хозяйствующих субъектов. Специфика ведения учета на МП определяется при этом исключительно возможностью применения упрощенной формы ведения бухгалтерского учета и представления сокращенной бухгалтерской финансовой и статистической отчетности.

Оба подхода не позволяют в полной мере решить проблематику формирования эффективной учетной системы малых предприятий. В первом случае исследуются проблемные вопросы, свойственные предприятиям любой размерности, а не только малым. Во втором случае особенности ведения учета на малых предприятиях увязываются исключительно с возможностью его кардинального упрощения. Однако формирование и совершенствование учетной системы малого предприятия нельзя сводить только к упрощению и/или упорядочению его учетной деятельности. Учитывая многоаспектность проблем, стоящих перед субъектами малого предпринимательства, необходимо расширять методологические подходы, обеспечивающие рациональную учетную практику МП.

Дальнейшие исследования, посвященные вопросам совершенствования учетной деятельности малых предприятий, должны приводить не только к приращению новых научных знаний, но и к возможности их практического применения в деятельности субъектов малого бизнеса. Поэтому научные исследования по вопросам функционирования учетной системы малых предприятий должны базироваться на выявлении ее индивидуальных особенностей, отличных от характеристик учетных систем средних и крупных предприятий. Прежде всего в качестве таких особенностей следует выделять сравнительно небольшие масштабы деятельности, отсутствие сложности в организации процессов управления, отсутствие глубокой формализации бизнес-процессов, слабые зоны контроля и простую организационную структуру. При формировании учетной системы малых предприятий должна учитываться специфическая особенность малых экономических субъектов - ярко выраженное сочетание двух различных функций: функции владельца предприятия, организующего производство с целью получения дохода, и функции собственника капитала, осуществляющего его вложения. Однако данная проблематика практически не затрагивается в исследованиях учетной деятельности МП.

Все это дает основания говорить о необходимости дальнейших исследований, направленных на формирование и развитие наиболее оптимальных для деятельности МП вариантов учетных систем. Это подтверждается также мнением ведущих отечественных специалистов в области учета. Профессор М.В. Мельник отмечает, что именно "в области учетно-контрольной системы малого бизнеса должны быть проведены радикальные преобразования". В частности, необходима более четкая идентификация организаций малого бизнеса с учетом профиля их деятельности. Весьма важным является формирование учетных систем и отчетности малого бизнеса, обеспечивающих возможность применения различных методов финансовой поддержки и осуществления рационального контроля со стороны органов местного самоуправления. Это делает весьма актуальной дальнейшую разработку комплекса теоретических и методических положений в области учета и отчетности для малых предприятий.

* * * *

1. Мельник М.В. Инновации в учетно-контрольных процессах современных коммерческих организаций // Экономика и управление: проблемы, решения. 2013. № 5 (17).

ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ С УЧЕТОМ МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКИ

Создание и развитие системы внутреннего контроля на предприятиях становится все более важным в последние годы. Это актуально в связи с тем, что все больше и больше российских компаний выходят на отечественные и зарубежные рынки ценных бумаг. Система внутреннего контроля (СВК) - это совокупность организационных мер, методик и процедур, используемых руководством аудируемого лица в качестве средств для упорядоченного и эффективного ведения финансово-хозяйственной деятельности, обеспечения сохранности активов, выявления, исправления и предотвращения ошибок и искажения информации, а также своевременной подготовки достоверной финансовой (бухгалтерской) отчетности.

В ряде стран были приняты законы, обязывающие публичные компании организовывать СВК по определенным правилам и регулярно представлять в регулирующие органы отчеты о ее эффективности. Поэтому, ориентируясь на западные изменения, понятие "внутренний контроль" раскрывается в ст. 19 Федерального закона "О бухгалтерском учете" № 402, вступившего в силу 1 января 2013 г., в соответствии с которой руководитель организации должен осуществлять обязательный внутренний контроль деятельности организации, независимо от ее формы собственности или размеров. Внутренний контроль должен также проводиться в организациях, подлежащих обязательному аудиту, т.е. в компаниях, объем выручки которых за предшествовавший отчетному год превышает 400 млн руб. либо сумма активов бухгалтерского баланса по состоянию на конец предшествовавшего отчетному года превышает 60 млн руб., а также открытые акционерные общества. Данные компании обязаны вводить в штат внутреннего контролера или поручать ведение внутреннего контроля бухгалтеру. Только руководители малых и средних предприятий могут проводить внутренний контроль самостоятельно. Тем не менее в настоящее время российские компании сталкиваются со следующими проблемами, связанными с организацией системы внутреннего контроля: 1) отсутствием рекомендаций на законодательном уровне - рекомендации на основе МСФО (Международные стандарты финансовой отчетности), как ожидается, должны быть разработаны только в 2014 г.; 2) сложностью выбора оптимального способа внутренней организации системы управления (с помощью СВК компании или через аутсорсинг); 3) возможностью злоупотребления полномочиями по осуществлению внутреннего контроля; 4) тем, что не все руководители предприятий осознают необходимость внедрения этой системы, так как эффект не всегда может быть получен мгновенно и иногда не может быть определен количественно; 5) отсутствием в

компании собственных внутренних стандартов и правил; 6) ограничениями, присущими любой системе управления, такими как неопределенность во внешнем мире, субъективность суждений или случайная ошибка. Для решения данных задач следует обратиться к зарубежному опыту в лице ряда организаций, таких как AICPA (Американский институт дипломированных общественных бухгалтеров), IIA (Институт внутренних аудиторов), COSO (Комитет спонсорских организаций комиссии Тредуэя) и др. Указанные организации дают подробные инструкции и рекомендации для организации СВК, которые могут помочь заполнить пробелы в российском законодательстве. COSO сформировали закон Сарбейнза-Оксли, регулирующий СВК. Согласно данному акту СВК должна быть независима от воздействий руководителей компании. После оценки результативности СВК, показывающей все ее слабые стороны, и предложенных мероприятий по их устранению внешние аудиторы проверяют отчеты о произведенной оценке и делают отдельные выводы, публикующиеся ежегодно. Руководители компании несут ответственность за эффективность СВК, вплоть до тюремного наказания. COSO выделяет пять блоков управления, которые должны быть интегрированы, чтобы обеспечить достижение каждой из целей: 1) мониторинг (весь процесс должен контролироваться и модифицироваться по мере необходимости); 2) информация и коммуникация (включает виды информационных и коммуникационных систем, необходимых для осуществления и контроля деятельности организации); 3) средства контроля (политика и процедуры контроля должны быть конкретными и выполнимыми, для того чтобы гарантировать осуществление действий по устранению рисков); 4) контроль среды (ядро любого бизнеса - коллектив, его индивидуальные признаки и целостность, этические ценности и компетентность); 5) оценка рисков (структура должна знать и уметь управлять рисками, для чего нужно определить цели и способы интегрирования производства, маркетинга, продаж, финансовых и других видов деятельности). Кроме того, должны внедряться меры, которые ориентированы на упрощение СВК. Они могут включать в себя компьютеризацию СВК, например использование программного обеспечения *Tem Mate PricewaterhouseCoopers Co*, позволяющее производить автоматический контроль на всех этапах - от планирования контроля и аудиторского теста до формирования контрольных счетов и дальнейшего управленческого контроля. Другим решением является создание внутрифирменных стандартов бухгалтерского учета (положения о документации, составление бюджета, учетной политики, внутреннего аудита, правил представления финансовой отчетности в совет директоров и т.д.).

* * * *

1. Ирлица Л.В. Аудит. М. : МИЭМП, 2010.
2. Иванова Т.Н. Нормативное регулирование внутреннего аудита // Вестн. проф. бухгалтеров. 2013. № 3.
3. COSO - Application to Smaller Public Companies Bepsy Fakir 2007. URL: <http://www.calcpa.org/podcasts/032007BICaudioconf.pdf>.

**КОММЕНТАРИИ К ПРОЕКТУ ПБУ
"УЧЕТ БИОЛОГИЧЕСКИХ АКТИВОВ
И СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ"**

Становление и развитие рыночных отношений в нашей стране обуславливает необходимость формирования эффективной учетно-аналитической системы. Важную роль в данной системе занимает разработка и совершенствование нормативной базы в области учета биологических активов.

В системе российских стандартов учета в настоящий момент отсутствует положение, регулирующее порядок признания, оценки и представления в отчетности биологических активов. Разработан проект ПБУ "Учет биологических активов и сельскохозяйственной продукции, который во многом соответствует МСФО (IAS) 41 "Сельское хозяйство".

В соответствии с Положением о признании Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации (утв. Постановлением Правительства РФ от 25 февраля 2011 г. № 107) на территории РФ среди прочих вводится МСФО (IAS) 41 "Сельское хозяйство", однако стандарты МСФО применяются на территории РФ в части, не противоречащей национальным российским стандартам бухгалтерского учета (РСБУ). Необходимость существования российских ПБУ диктуется спецификой нашей экономики, поскольку не все положения МСФО можно прямо транслировать на учетные процессы российских экономических субъектов. Это относится и к проекту ПБУ.

Проект ПБУ разработан в 2006 г. и до настоящего времени не утвержден. К настоящему моменту возникла необходимость утвердить текст Положения.

В проекте, указанном выше, даны основные понятия и определения, классификация биологических активов и др. положения, которые соответствуют МСФО (IAS) 41. В чем же принципиальное отличие текста проекта ПБУ от МСФО (IAS) 41 "Сельское хозяйство".

По сравнению с МСФО (IAS) 41 в проекте расширены критерии признания биологических активов. В проекте ПБУ "Учет биологических активов и сельскохозяйственной продукции" принято положение о том, что биологические активы признаются в бухгалтерском учете только в момент перехода на них права собственности, а именно в момент перехода к организации экономических рисков и выгод, связанных с использованием активов для извлечения дохода.

К имеющимся в МСФО трем условиям добавлены также требования об использовании биологических активов для получения сельскохозяйственной продукции и отсутствует условие надежно оценить стоимость актива.

Не относится к биологическим активам по проекту рабочий скот; земельные площади; животные, содержание которых не связано с получением сельскохозяйственной продукции; однолетние и многолетние насаждения, от которых не планируется получение сельскохозяйственной продукции, по МСФО - земля сельскохозяйственного назначения; нематериальные активы, связанные с сельскохозяйственной деятельностью.

В проекте большое внимание уделено вопросам оценки биологических активов. Биологические активы подлежат оценке по справедливой стоимости за вычетом предполагаемых расходов на продажу. Оценка по себестоимости допускается только в том случае, если справедливая стоимость не может быть определена с достаточной степенью достоверности. Справедливая стоимость биологических активов и сельскохозяйственной продукции определяется исходя из их цены на активном рынке. Международный стандарт финансовой отчетности "Сельское хозяйство" основан на предположении о том, что справедливая стоимость биологических активов не всегда может быть установлена с достаточной степенью достоверности и тогда биологические активы подлежат оценке по себестоимости за вычетом амортизации и убытков от обесценения до тех пор, пока не появится возможность достоверного определения справедливой стоимости. В случае если справедливая стоимость биологического актива уже была определена, дальнейшая его оценка возможна только по справедливой стоимости, и оценка по себестоимости не допускается.

В проекте продуктивные многолетние насаждения должны отражаться в учете по справедливой стоимости, отдельно от земли, а в соответствии с МСФО справедливая стоимость биологических активов должна быть установлена как разница между общей стоимостью земельного участка с насаждениями, выращиваемыми на этом участке, и стоимостью необработанного земельного участка.

Важную роль в учете биологических активов играет возмещение стоимости необоротных биологических активов и формирование резерва их воспроизводства на основе амортизационных отчислений. В этих двух документах свои подходы в определении сроков полезного использования и способах начисления амортизации.

В данной статье автор изложил наиболее существенные отличия проекта от действующего МСФО (IAS) 41 "Сельское хозяйство".

Представляется, что ПБУ может быть принято в контексте других стандартов, взаимовлияющих и взаимосвязанных с ним, которые находятся также в финансовом ведомстве на утверждении. В любом случае бухгалтерам, финансистам и всем заинтересованным в формировании достоверной финансовой отчетности лицам необходимо уже сейчас проанализировать все изменения в порядке учета биологических активов и быть готовыми применять их в хозяйственной деятельности организации.

* * * *

1. МСФО (IAS) 41 "Сельское хозяйство".
2. Проект ПБУ "Учет биологических активов и сельскохозяйственной продукции".

ФОРМИРОВАНИЕ И АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В ЦЕЛЯХ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Начало XXI в. характеризуется новыми тенденциями в развитии конкурентных отношений. Хорошее корпоративное управление, разработанная стратегия и позиционирование на рынке, а также наличие высококвалифицированного и лично мотивированного персонала в большей степени объясняют успехи или неудачи хозяйствующего субъекта, чем внешние барьеры на рынке, которые во многом одинаковы для всех организаций. Поэтому большинство причин низкой конкурентоспособности предприятия находятся внутри него.

Достижения научно-технического прогресса одновременно способствуют развитию промышленного шпионажа, что повышает риски производителей по выпуску инновационной продукции. Это происходит в результате того, что экономический эффект от освоения и продажи такой продукции значительно снижается из-за проблем экономической безопасности. В этих условиях стабильно сохраняется проблема поиска экономистами факторов, прямо или косвенно влияющих на конкурентоспособность организации. Одним из таких факторов является человеческий капитал, который значительно надежнее защищен от посягательств со стороны конкурентов, чем инновационные разработки, так как обладает свойством неперебрасываемой коллективной ценности.

Под "человеческим капиталом" принято понимать потенциал знаний, навыков и способностей, корпоративно объединенных специалистов, реализующих миссию и бизнес-цели организации. Человеческим он называется потому, что неотделим от личности человека, а капиталом - потому, что как стоимость может приносить добавочную стоимость.

Основной отличительной чертой человеческого капитала является неотделимость от личности. Это благо длительного пользования, но с ограниченным сроком службы. Он требует расходов на содержание, может морально устаревать, а его ценность с течением времени может снижаться или возрастать.

В связи с тем, что любая хозяйственная деятельность является коллективным трудом, влияние кадрового состава хозяйствующего субъекта на его конкурентоспособность незаслуженно недооценивается. В настоящее время конкурентные преимущества хозяйствующего субъекта в большой степени зависят от наличия накопленного и успешно реализованного человеческого капитала.

Современная экономика характеризуется высочайшей степенью автоматизации хозяйственного и производственного процессов. В связи с этим большую цен-

ность для хозяйствующего субъекта приобретает интеллектуальный труд, представляющий собой деятельность людей по производству, усвоению и практическому применению накопленных знаний. Это способствует формированию и совершенствованию образовательного, профессионального, научного, духовного потенциала общества и является важнейшим фактором конкурентоспособности.

Накопление человеческого капитала выступает одной из составляющих устойчивого экономического роста. Инвестиции в него являются наиболее выгодными, так как приносят достаточно значительный по объему и длительный по времени экономический и социальный эффект. Эффективность развития и конкурентоспособность организации прямо пропорционально зависят от того, в каком объеме и насколько своевременно направляются средства на сохранение и развитие человеческого капитала.

Основными видами вложений в трудовые ресурсы считаются карьерный рост, образование, повышение квалификации, охрана здоровья, соблюдение режима отдыха и т.д. Однако в более узком смысле слова под инвестициями в них чаще всего понимают затраты на образование и производственную подготовку, так как именно они представляют собой специализированный вид деятельности по формированию знаний, навыков и умений.

Инвестиции в человеческий капитал во многом схожи с инвестициями в основной капитал, так как создают конкурентные преимущества, увеличивая тем самым производственный потенциал индивидов, а также выступают для них источником экономических выгод. Именно люди с их образованием, квалификацией и опытом определяют границы и возможности технологической, экономической и социальной модернизации общества.

Конкурентоспособность организации во многом обеспечивается человеческим капиталом, стоимость которого формируется с течением времени и зависит от образования, обучаемости, стремлению к инновациям, человеческим качествам и многого другого. Это наиболее ценный ресурс, гораздо более важный, чем природные ресурсы или накопленное богатство. Именно человеческий капитал, а не заводы, оборудование и производственные запасы являются краеугольным камнем конкурентоспособности, экономического роста и эффективности. Поэтому необходимо направить усилия на то, чтобы найти метод, позволяющий получить надежную количественную оценку человеческого капитала, чтобы определить степень его влияния на уровень конкурентоспособности хозяйствующего субъекта.

* * * *

1. Дятлов С.А. Теория человеческого капитала : учеб. пособие. СПб. : Изд-во СПбУЭФ, 2006.

2. Лысков А.Ф. Человеческий капитал: понятие и взаимосвязь с другими категориями // Менеджмент в России и за рубежом. 2004. № 6.

3. Фомин В.П. Анализ сопряженности показателей результатов и затрат труда в управлении хозяйствующим субъектом. Научно-практическое издание. М. : Оргсервис, 2006.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ

В современных условиях выживаемость предприятия в конкурентной среде зависит прежде всего от спроса или востребованности его продукции при условии ее рентабельного производства. Рентабельность как один из видов относительных финансовых результатов достигается при выполнении двух основных условий: прямые затраты на единицу продукции меньше ее цены, а масштабы производства позволяют безубыточно распределять накладные (косвенные) расходы. Получаемый при этом абсолютный финансовый результат - прибыль - соответствует своему изначальному концептуальному значению только в части показателя чистой прибыли. Показатели валовой прибыли до налогообложения и подобные не отвечают понятию свободных финансовых ресурсов, которыми собственники и менеджеры распоряжаются по своему усмотрению. При этом следует иметь в виду, что "по своему усмотрению" во многом зависит от конкретных обстоятельств, так как без соответствующей доли капитализации прибыли будущая непрерывность деятельности фирмы ставится под сомнение.

Сведения о финансовых результатах являются востребованными всей инфраструктурой стейкхолдеров и выступают решающим основанием для принятия любых управленческих решений. Достоверность этих сведений, а также возможность их получения в любой необходимый момент являются обязательным условием обоснованности управленческих решений.

Побудительным мотивом функционирования любой коммерческой организации является получение положительного финансового результата (дохода, прибыли). Абсолютные и относительные показатели финансовых результатов служат критерием эффективности деятельности предприятия и основным внутренним источником финансирования его деятельности.

Расчетные значения бухгалтерской и экономической прибыли имеют большое значение, так как позволяют достоверно определить его финансовые ресурсы, размеры бюджетных платежей, возможности дальнейшего развития и укрепление материальной мотивированности работников на улучшение результатов их трудовой деятельности. Хорошие показатели финансовых результатов фирмы способствуют также привлечению новых финансовых ресурсов за счет ее конкурентоспособной дивидендной политики.

В условиях рыночной экономики большое значение имеет оперативное решение постоянно возникающих проблем бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита финансовых результатов деятельности организации. Основное достоинство бухгалтерского учета заключается в том, что только благодаря его данным можно

определить показатели прибыли и рентабельности работы предприятия, а также оценить эффективность решений, принимаемых его руководством. При этом экономический и финансовый анализ результатов хозяйственной деятельности организации позволяет разрабатывать конкретную стратегию и тактику ее развития, выявлять и оценивать резервы роста прибыли и рентабельности, находить способы их мобилизации. Наличие положительного финансового результата в организации является признаком ее общественной полезности в виде проданной продукции. Также можно назвать государственную полезность положительного финансового результата в виде налогов от его величины или полезность для инвесторов от получаемых дивидендов. Практика показывает, что в странах с относительно слабой экономикой выполнение условий распределительной полезности финансового результата выступают основанием для осуществления его производственной полезности через капитализацию и расширенное воспроизводство.

Такие понятия, как доход, финансовый результат, прибыль и рентабельность, широко используются в бухгалтерском и налоговом учете, комплексном экономическом анализе и в его тематических направлениях, в финансовом менеджменте и других сферах. Однако понимание сущности данных понятий трактуется по-разному. Например, М.И. Литвиненко отмечает использование понятий прибыли и доходов как синонимов во многих нормативных документах по налогообложению. В широком смысле слова доходом является поток денежных средств, поступающих в распоряжение государства, организаций или отдельных физических лиц как форма распределения национального дохода. В узком смысле доход представляется в любой из его возможных форм (прибыль, рента, заработная плата и процент). Понятие дохода организации охватывает все притоки денежных средств, в том числе поступления (проценты, дивиденды) от ценных бумаг других эмитентов. Поэтому ее конечный финансовый результат более правильно называть не балансовой прибылью, а доходом по балансу (балансовым доходом) в соответствии с экономической сущностью понятия. Думается, что объективной является трактовка конечного финансового результата как средств, обеспечивающих прирост чистых активов, правом распоряжения которыми обладают собственники. При соблюдении условий профильности деятельности организации наибольшая доля в ее конечном финансовом результате принадлежит прибыли (или убытку) от продаж, которая получается как итог доходов от продаж, уменьшенный на величину налоговых расходов и расходов по выпуску продукции (выполнению работ, оказанию услуг).

* * * *

1. *Ефимова О.В.* Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений : учебник. М. : Омега-Л, 2010.

2. *Игошина Н.А.* Управленческий учет в интегрированных информационных системах // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2007. № 7 (33).

3. *Бухгалтерский учет* : учеб. пособие для вузов / Литвиненко М.И. [и др.]. М. : Юриспруденция, 2010.

4. *Фомин В.П.* Анализ сбалансированности показателей развития предприятия. Самара : Содружество, 2008.

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Важнейший теоретический аспект управленческого учета заключается в определении его принципов, которые составляют методологическую базу пространственного и временного структурирования управленческого учета хозяйственной деятельности организации.

Реализация принципа научной обоснованности управленческого учета денежных средств предполагает рассмотрение и комплексную оценку различных вариантов его организации и ведения, т.е. не допускается догматизм, консервативность в подходах, инерция традиций, которые встречаются в бухгалтерской среде.

Целесообразное ведение управленческого учета денежных средств означает гармоничное сочетание целей этого учета, вытекающих из его внутренних задач с требованиями внешней среды. Принцип целесообразности реализует в управленческом учете денежных средств целевой подход, диктующий подчинение текущего учетного процесса его конечному назначению.

Системность управленческого учета денежных средств хозяйственной деятельности организации означает его представление в виде многоуровневой, иерархической структуры, образуемой множеством взаимосвязанных элементов с различными уникальными свойствами. Принцип системности структурирует информационное пространство управленческого учета в диалектическом единстве с другими областями управленческого информационного пространства. С данной точки зрения диалектическая связь присуща всем инструментальным средствам, например между учетом денежных средств и бюджетированием (сметным планированием).

Принцип консерватизма в управленческом учете денежных средств предполагает такое их отражение в учетных регистрах, которое дает возможность предельно уверенного определения объема абсолютно ликвидных активов, способных реально выполнять функции средства платежа и обмена.

Принцип начисления предполагает "взаимно-однозначное соответствие доходов и расходов, их полное и объективное отражение в соответствующих учетных управленческих регистрах непосредственно в период их возникновения. Согласно принципу начисления происходит одна из важнейших процедур управленческого учета: признание затрат на продукт производственными расходами при поступлении выручки от реализации продукции и затрат периода расходами этого периода по его истечении"¹.

Имущественная обособленность организации и ее владельцев требует раздельного учета данных о хозяйственных и частных операциях собственника. Этот принцип позволяет избежать включение в информационную базу управленческого учета сведений о частных операциях собственников при составлении управленческих документов.

Соблюдение принципа непрерывности деятельности организации предполагает ее дальнейшее функционирование при сохранении соответствующих объективных условий и вне зависимости от влияния субъективных факторов. В указанном принципе проявляется независимость деятельности организации от смены собственника или отсутствия реальных намерений руководства и собственников прекратить деятельность.

Периодичность и сроки формирования управленческой документации вписываются в утвержденный заранее график документооборота. Современное развитие информационных технологий позволяет автоматизировать процессы управления и документооборота, поэтому наряду с организацией и периодичностью формирование документации становится возможным по мере необходимости, "с использованием дополнительной неучтенной информации обеспечивается различными методами экономического анализа"².

Бюджетный (сметный) способ управления означает отражение в бюджетах (сметах) и расчетах всей информации о предстоящих притоках и оттоках денежных средств организации в планируемом периоде (периодах), позволяет соблюдать бюджетную дисциплину в хозяйственной деятельности организации и обеспечивает выполнение процедур внутреннего экономического контроля.

Подотчетность структурных подразделений организации требует формирование денежной информации о притоках и оттоках денежных средств этих подразделений, оценить степень участия каждого из центров ответственности организации в расходовании и получении денежных средств. Данный принцип создает условия для выделения отдельных подразделений организации по критерию их полезности в формировании чистого остатка денежных средств.

Достижение принципа управляемости хозяйственных рисков позволяет формировать информационную базу для принятия управленческих решений с учетом измеримости, прогнозируемости и минимальности рисков и обеспечивает взаимосвязь общих задач управления и управленческого учета денежных потоков организации.

Принцип преобладания сущности над формой в управленческом учете денежных потоков означает оценку их обоснованности вне зависимости от синтаксического выражения (наличного или безналичного), а только на базе семантического определения их содержания.

Соблюдение принципа легитимности управленческого учета денежных потоков предполагает выполнение общеправовых требований, а также вытекающих из сформированной нормативной правовой базы внутрихозяйственного управления организации. Рассмотренная взаимосвязь метода управленческого учета денежных потоков и принципов его реализации в отношении денежных потоков является базой для разработки конкретного инструментария организации учетного процесса и нахождения аналитических процедур, направленных на эффективность использования денежных средств.

¹ Мизиковский И.Е. Генезис управленческого учета на отечественных предприятиях. М., 2006. С. 37.

² Фомин В.П. Анализ сбалансированности показателей развития предприятия. Научно-практическое издание. Самара, 2008. С. 73.

ФОРМИРОВАНИЕ И УЧЕТ РЕЗЕРВОВ ПОД СНИЖЕНИЕ СТОИМОСТИ МАТЕРИАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ

Материально-производственные запасы (МПЗ) являются составной частью оборотных средств организации и наименее ликвидной статьей среди них, что выступает одной из наиболее значимых проблем в периоды кризисного развития экономики. Величина МПЗ, их заготовление и использование оказывают прямое влияние на непрерывность производственного процесса, ликвидность бухгалтерского баланса и размер налогов.

Политика накопления запасов товарно-материальных ценностей неизбежно ведет к дополнительному оттоку денежных средств вследствие:

- увеличения затрат, возникающих в связи с владением запасами (аренда складских помещений и их содержание, расходы по перемещению запасов, страхование имущества и др.);
- увеличения затрат, связанных с риском потерь из-за устаревания и порчи, а также хищений и бесконтрольного использования товарно-материальных ценностей; общеизвестно: чем больше объем и срок хранения имущества, тем слабее (сложнее) контроль за его сохранностью;
- отвлечения средств из оборота.

Чрезмерные запасы прекращают движение капитала, нарушают финансовую стабильность деятельности организации.

В управлении производственными запасами выделяются признаки неудовлетворительной системы контроля ресурсов: тенденция к постоянному росту длительности хранения запасов, непрерывный рост запасов, заметно опережающий динамику увеличения объема реализуемой продукции, нехватка складских помещений, большие суммы списаний из-за наличия устарелых (залежалых), медленно оборачивающихся запасов, значительные объемы списаний запасов вследствие их порчи и хищений.

В целях справедливой оценки производственных запасов, принадлежащих организации, создаются резервы под обесценение малоподвижных и залежалых запасов. Допускается создание резервов под снижение стоимости материальных ценностей по отдельным видам (группам) аналогичных материально-производственных запасов. Не допускается создание резервов под снижение стоимости материальных ценностей по таким укрупненным группам (видам) материально-производственных запасов, как основные материалы, вспомогательные материалы, готовая продукция, товары, запасы определенного операционного или географического сегмента. Резервы для малоподвижных и залежалых запасов в бухгалтерском учете отражаются в соответствии с ПБУ 5/01 "Учет материально-производственных запасов".

Для обобщения информации о резервах предназначен счет 14 "Резервы под снижение стоимости материальных ценностей". Аналитический учет ведется по каждому виду материально-производственных запасов. Сумма созданного резерва, в соответствии с ПБУ 10/99 "Расходы организации", включается в состав прочих расходов.

При создании резерва малоподвижных и залежалых запасов составляется перечень товарно-материальных запасов, которые числятся в учете и не имеют движения в течение более 12 мес. На основании данного перечня составляется отчет по потенциально малоподвижным и залежалым единицам производственных запасов. Совместно с техническими специалистами определяется, какие единицы из отчета, скорее всего, не будут вовлечены в производство и должны быть включены в резерв как залежалые. По каждой единице малоподвижных и залежалых запасов в отчете проставляют "текущую цену возможной реализации". Если единица запасов нереализуема, то цена предполагаемой реализации равна цене отходов. Отчет с текущими ценами направляется в бухгалтерию для расчета суммы резерва.

Резервы под снижение стоимости производственных запасов создаются для того, чтобы покрыть возникающие расходы. Например, предполагается, что в течение предстоящего отчетного периода будут расходы, подлинную величину которых можно будет выявить лишь впоследствии (естественная убыль, сомнительные долги, гарантийные ремонты и т.д.). Эти расходы списываются уже не по счетам затрат, а по ранее сформированному резерву.

Активы отражаются в балансе по себестоимости, т.е. по стоимости вложенного капитала. Но в ряде случаев организации отказываются от себестоимости как универсального метода оценки активов, исполняя требования принципа осмотрительности:

- если реализационная (текущая) стоимость активов выше его себестоимости, то в балансе следует отразить данный актив по себестоимости;

- если реализационная стоимость актива ниже его себестоимости, то разность, возникший убыток, в балансе следует показать данный актив по реализационной (текущей) стоимости.

Под текущей рыночной стоимостью, или стоимостью возможной продажи материалов, понимают ту сумму денежных средств, которую организация может получить в случае продажи запасов. При определении текущей рыночной стоимости следует основываться на доступной в момент оценки наиболее надежной информации. Во внимание принимают колебания цен, связанные с событиями, произошедшими после отчетной даты и подтверждающими условия, существовавшие на конец отчетного периода. Сопоставление фактической себестоимости с текущей рыночной стоимостью проводят по каждому номенклатурному номеру. В отдельных случаях сравнение целесообразно вести по группам однородных материалов. Информация о текущей рыночной стоимости производственных запасов подтверждается документально или экспертным путем.

Т.А. Корнеева

*Самарский государственный
экономический университет*

МОНИТОРИНГ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ

Внутренний контроль в современных условиях развития российских компаний становится одним из важнейших элементов механизма управления в условиях рыночной экономики.

Французская национальная компания бухгалтеров-ревизоров трактует внутренний контроль как комплекс мер безопасности, определяемый руководством в целях обеспечения защиты имущества, правильности и достоверности бухгалтерских записей, согласованного и эффективного осуществления операций, соответствия принимаемых решений политике руководства.

Внутренний контроль можно определить как процесс, направленный на обеспечение разумной гарантии достижения целей наиболее эффективного использования ресурсов, сохранности активов, соблюдения законодательных требований и представления достоверной отчетности, а также подтверждение того, что принятые управленческие решения обоснованы и эффективны¹.

Для обеспечения эффективности контроля орган управления должен разработать и воплотить в организации адекватную систему внутреннего контроля (СВК).

Целью функционирования системы внутреннего контроля экономического субъекта должно стать обеспечение эффективного ведения финансово-хозяйственной деятельности, управления активами, обязательствами и источниками финансирования деятельности, доходами и расходами, а также поддержание рисков на уровне, не угрожающем интересам собственников и контрагентов экономического субъекта.

Система внутреннего контроля экономического субъекта должна включать органы внутреннего контроля и направления внутреннего контроля.

Органами внутреннего контроля в зависимости от организационно-правовой собственности, направлений и масштабов деятельности могут быть: коллегиальные или единоличные исполнительные органы (совет директоров, правление, директор и др.), ревизионная комиссия или ревизор, главный бухгалтер, специально созданная служба - служба внутреннего контроля или служба внутреннего аудита.

Основными направлениями внутреннего контроля любого экономического субъекта являются²:

- выявление, контроль и оценка рисков финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта;

- контроль за распределением полномочий при совершении хозяйственных операций и отражении фактов хозяйственной жизни в бухгалтерском учете, включая контроль со стороны менеджмента (руководителей подразделений компании) выполнения целевых показателей деятельности компании на периодической основе, согласование проведения операций, превышающих установленные в компании лимиты, материальный (физический) контроль, включающий ограничение использования ресурсов и активов компании, периодическую выверку счетов и отчетов по отдельным хозяйственным операциям и сделкам;

- контроль информационной безопасности и защиты информации, включая контроль способов распространения информации в компании и доведения ее до исполнителей, контроль состояния средств автоматизации и автоматизированных систем компании.

Требованиями, предъявляемыми к организации системы внутреннего контроля экономического субъекта, являются следующие:

- регламентация процедур внутреннего контроля по отдельным направлениям направлениям деятельности компании;

- обеспечение сохранности и конфиденциальности информации о деятельности компании, в том числе данных бухгалтерского учета;

- организация контроля как повседневной деятельности на всех уровнях управления.

Система внутреннего контроля должна быть экономически оправданной, т.е. затраты на ее функционирование должны быть меньше потерь в случае ее отсутствия. Эффективно функционирующая система внутреннего контроля компании позволит сократить расходы на проведение внешнего контроля.

В качестве факторов, оказывающих влияние на эффективность системы внутреннего контроля, можно выделить следующие:

- профессионализм сотрудников, участвующих в формировании информации в компании, степень их ответственности, наличие между ними регламентированных отношений по проведению операций и формированию информации;

- наличие в компании технических средств контроля, технологии контроля и системы контролируемых параметров;

- разделение соответствующих обязанностей по хранению активов, их учету и совершению сделок с активами компании;

- физический контроль за сохранностью имущества, контроль за правильностью ведения документации.

С целью повышения эффективности функционирования системы внутреннего контроля необходимо проведение мониторинга системы внутреннего контроля на постоянной основе. Мониторинг системы внутреннего контроля должен проводиться органами внутреннего контроля с определенной периодичностью исходя из частоты и характера происходящих изменений в нормативно-правовых документах и в деятельности компании и связанных с ними рисков. Правильно организованный процесс мониторинга, как показывает практика, позволяет своевременно диагностировать на раннем этапе имеющиеся недостатки в системе внутреннего контроля компании и предупредить существенные потери.

* * * *

¹ Корнеева Т.А., Мельник М.В., Архипова Н.А., Шатунова Г.А. Контроль и ревизия в схемах и таблицах : учеб. пособие. М. : Эксмо, 2011.

² Корнеева Т.А., Плаксина И.А. Внутрихозяйственный контроль налогообложения прибыли как инструмент управления риском инновационной деятельности предприятия // Аудит и финансовый анализ. 2010. № 6.

А.З. Москалева

*Самарский государственный
экономический университет*

РАЗВИТИЕ КОНЦЕПЦИЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Бухгалтерская финансовая отчетность хозяйствующих субъектов и групп компаний определяется как элемент рыночной инфраструктуры, призванный способствовать устойчивости и стабилизации рынков. Подготовка полезных для решения

этих задач экономических данных требует обеспечения прозрачности, т.е. открытости в отношении влияния условий ведения деятельности и решений руководства компаний на полученные результаты. Представленная в отчетности информация должна защищать интересы партнеров по бизнесу на основе подотчетности одних групп участников рынка перед другими, а также отражения в ней ожидаемых и прогнозируемых сведений о финансовом состоянии, финансовых результатах деятельности и денежных потоках. В этом отношении многие российские исследователи, занимающиеся вопросами развития теорий бухгалтерского учета, отмечают активность ведущихся в мире дискуссий по современным проблемам применения статической и динамической учетных систем, развития идей позитивного учета, разработки смешанно-позитивных теорий.

В регулировании национального бухгалтерского учета намечены существенные качественные изменения. Остановимся только на одной новации, касающейся фактов хозяйственной жизни как объекта бухгалтерского учета. Кроме привычных для понимания и применения в системе учета реально свершившихся операций, что соответствует сложившейся ранее статической модели учета, к ним отнесены события и договоры. Таким образом, в парадигму российского учета законодательно включена часть современных постиндустриальных концепций бухгалтерского учета. Последствия событий уже были фактически включены в объекты учета специальными нормативными документами. Это относится в первую очередь к событиям после отчетной даты, т.е. к операциям, свершившимся за рамками отчетного периода, но существенно изменяющим учетные значения ранее сформированных отчетных показателей. Во-вторых, нормативно закреплена была необходимость отражения в учете последствий реальных условий ведения деятельности в отчетном периоде, которые в будущем приведут к появлению реальных операций, - создания оценочных обязательств (ПБУ 8/2010 "Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы"). В-третьих, в бухгалтерском учете уже содержатся правила, предусматривающие систематическое изучение воздействия событий внешней среды, изменений в качественном состоянии используемых активов, принятых решений руководства об изменении характера использования экономических ресурсов и иных на сформированные учетные данные (ПБУ 21/2008 "Изменения оценочных значений"). Возможно, однако, все они или их часть недостаточно отражаются в практике подготовки отчетной информации, и это может снижать ее полезность для принятия решений пользователями.

Основой понимания договоров как объектов бухгалтерского учета может быть концепция позитивного учета договорных отношений, которая соединяет и развивает две сложившиеся во второй половине прошлого века концепции. В предложенной методике четко прослеживается наличие разных составляющих одного факта жизни, происходящих в разные периоды времени: связанных договорных обязательств и требований, оцененных исходя из договорной суммы - с одной стороны, и фактических операций, проведенных по этому договору, - с другой. На момент заключения договора формируется первоначальная учетная информация, позволяющая на следующих этапах осуществить всесторонний контроль исполнения принятых сторонами обязательств (номенклатура поставки, качество, сроки и др.), и таким образом

появляются интегрированные учетные данные, стираются грани принятой их классификации на сведения финансового, оперативного и статистического учета. В условиях автоматизации учетных процедур данная задача приводит к существенному расширению учетных сведений, но решается без значительного увеличения трудоемкости. Предложенная концепция и механизм ее учетной реализации повышают полезность учетной информации для управления деятельностью. В то же время появляются новые по содержанию записи на счетах учета, которые вводят новый бухгалтерский понятийный аппарат. Идеи, предложенные авторами, раскрыты ими на уровне методики текущего бухгалтерского учета применительно к договорам купли-продажи с твердой ценой, но требуется ее доработка при согласовании сторонами иных условий по ценообразованию.

В рассматриваемой концепции применяются разные виды оценок: сумма договора - на первой стадии и справедливая стоимость фактически полученных активов и выполненных работ. Этот подход в полной мере, на наш взгляд, соответствует требованиям современной экономики. Последний период развития международных учетных систем отражает тенденцию расширения сферы применения справедливой стоимости. Так, финансовые инструменты при их признании и выручка от продажи согласно МСФО должны отражаться по этой оценке. Поддерживая позицию авторов в отношении оценки полученных активов, отметим, что это позволяет в двух учетных системах (продавца и покупателя) отразить два взаимосвязанных объекта учета (выручку и стоимость реального актива) в равновеликих суммах, что в системе национального счетоводства также снимает ряд несогласований, делает полученную информацию надежной и проверяемой. Опубликованный МСФО 13 "Справедливая стоимость" отражает современное содержание данной категории и руководство наилучшего ее определения для разных объектов учета и ситуаций. Конечно, нельзя не отметить проблему недостаточной квалификации российских бухгалтеров для понимания и применения указанных подходов в практической работе.

В настоящем обзоре влияния складывающихся в мире потребностей самых разных групп пользователей финансовой отчетности следует отметить, на наш взгляд, и постепенное изменение ее цели и состава. Финансовая отчетность все более осмысливается как система финансовых показателей и нефинансовых данных, удовлетворяющая разнообразные общественные потребности, а не только экономические потребности лиц, финансирующих деятельность. В частности, разрабатываются концепции, предусматривающие включение в ее состав данных экологического характера³, сведений социального характера и отражение человеческого капитала.

Переход к реализации этих концепций потребует значительного времени и новых исследований, сделает актуальным мониторинг соблюдения требования рациональности учетной системы, ее нового структурирования в условиях создания интегрированных баз данных для принятия решений. Расширение сферы применения справедливой стоимости в противовес себестоимости приведет к разработке систем учета сумм ее изменения на разных этапах жизненного цикла разнообразных объектов, учета разниц между себестоимостью и справедливой стоимостью. В учете названных объектов могут возникать доходы или расходы отчетного периода либо прочие совокупные финансовые результаты, относимые на капитал. Все актуальные сегодня направления научных поисков в сфере подготовки финансовой отчетности с целью по-

вышения ее полезности могут потребовать проверки их выводов и предложений на соответствие положениям наиболее распространенной концептуальной основы - финансовой концепции капитала и его сохранения.

1. Плотников В.С., Плотникова, О.В. Концепция позитивного учета договорных обязательств // Международный бухгалтерский учет. 2013. № 23.

2. Андреева С.В. Особенности развития учетных систем в условиях автоматизации // Проблемы развития предприятий: теория и практика : материалы XX Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 80-летию Самар. гос. экон. ун-та, 24-25 нояб. 2011 г. Самара, 2011. Ч. 3.

3. Абдульманова А.Ш., Москалева А.З. Становление экологического учета в Российской Федерации // Актуальные проблемы экономического развития : сб. докл. Междунар. науч.-практ. конф. Белгород, 2010. Ч.1.

4. Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России (одобрена Методическим советом по бухгалтерскому учету при Минфине РФ и Президентским советом ИПБ России 29.12.1997).

Е.С. Морозова

*Самарский государственный
экономический университет*

РИСКИ В СИСТЕМЕ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ

До принятия Федерального закона "О бухгалтерском учете" от 06.12.2011 № 402-ФЗ (Закон) вопрос создания службы внутреннего контроля являлся правом организаций (за исключением кредитных организаций, для которых это обязанность). Так, в соответствии со ст. 19 Закона:

1) экономический субъект обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни;

2) экономический субъект, бухгалтерская (финансовая) отчетность которого подлежит обязательному аудиту, обязан организовать и осуществлять внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности (за исключением случаев, когда его руководитель принял обязанность ведения бухгалтерского учета на себя).

Оценка рисков является одним из пяти элементов системы внутреннего контроля компании. Каждая организация сталкивается с различными рисками от внешних и внутренних источников, которые должны быть оценены. Предварительным условием для оценки риска является определение целей, поэтому оценка риска подразумевает выявление и анализ соответствующих рисков связанных с достижением установленных целей. Оценка риска является необходимым условием для определения того, как необходимо управлять рисками. Но не все объекты требуют контроля, и необходимо определиться, в отношении каких осуществлять контроль.

Для оценки рисков компании необходимо руководствоваться Письмом Минфина России № ПЗ-9/2012 "О раскрытии информации о рисках хозяйственной деятельности организации в годовой бухгалтерской отчетности", при этом выделить контролируемые и неконтролируемые риски хозяйственной деятельности. Согласно данно-

му письму риски могут быть сгруппированы по следующим видам: финансовые, правовые, страновые, региональные, репутационные и др. В свою очередь финансовые риски подразделяются на рыночные, кредитные и риски ликвидности. Рыночные риски связаны с возможными неблагоприятными для организации последствиями в случае изменения рыночных параметров, в частности цен и ценовых индексов, процентных ставок, курсов иностранных валют. Кредитные риски связаны с возможными неблагоприятными для организации последствиями при неисполнении (ненадлежащим исполнением) другими лицами обязательств по предоставленным им заемным средствам (в том числе в форме покупки облигаций, векселей, предоставлении отсрочки и рассрочки оплаты за проданные товары, выполненные работы, оказанные услуги). Риск ликвидности связан с возможностями организации своевременно и в полном объеме погасить имеющиеся на отчетную дату финансовые обязательства: кредиторскую задолженность поставщикам и подрядчикам, задолженность заимодавцам по полученным кредитам и займам и др. Если существует риск начала процедуры банкротства или ликвидации организации, то он раскрывается в группе рисков ликвидности.

В системе внутреннего контроля первостепенно проведение идентификации рисков посредством изучения всех компонентов, их сопровождающих: опасностей, которые могут привести к неблагоприятному результату; ресурсов предприятия, которые могут пострадать от рисков; факторов, увеличивающих или уменьшающих вероятность реализации рисков; ущербов, в которых выражается воздействие риска на ресурсы.

В состав ресурсов предприятия входят имущество, кадры, денежный капитал. При этом для каждой группы ресурсов выделяются свои специфические риски. Но наряду с ними возрастает опасность технологических и технических рисков, связанных с отказами техники, прерыванием технологических процессов, воздействием новых технологий. К имущественному блоку ресурсов тяготеют также риски нарушения условий поставок товаров и материалов.

Финансовые риски связаны с непредвиденными убытками, наступающими вследствие простоя предприятия, с неплатежеспособностью покупателя продукции, с превышением стоимости проекта над согласованной в контракте, наконец, просто с мошенничеством и обманом, не столь уж редкими в предпринимательской деятельности.

Совместное воздействие всех перечисленных факторов определяет потенциал результирующих убытков и те затраты, которые может нести организация в случае их осуществления.

Оценка рисков компании тесно связана со средствами контроля, еще одним элементом системы внутреннего контроля организации. Средства контроля или контрольные действия - это меры, которые помогают обеспечить совершение необходимых действий для устранения рисков, которые могут помешать организации достижению ее целей. Контрольные действия могут осуществляться по-разному: лично, путем наблюдения, инвентаризации, анализа, а также при помощи автоматизированных систем, путем установки определенных компьютерных программ или видеонаблюдения.

Таким образом, с целью увеличения доходов компании и сглаживания непостоянства уровня прибыли необходимо идентифицировать риски, связанные с бизнес-процессами, путем анализа накопленной компанией информации о негативных событиях, периодичности их возникновения и о размере причиненного ущерба; затем для каждого из видов риска должна быть разработана своя система контрольных действий, служащих для достижения поставленных целей компании.

ПРОБЛЕМА ФОРМИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СУЖДЕНИЯ ПРИ ПОДГОТОВКЕ ОТЧЕТНОСТИ В УСЛОВИЯХ РОССИЙСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Значение учетного работника для процесса подготовки и обоснования управленческих и экономических решений обосновывается тем, что в основе его предложений находится профессиональное суждение специалиста. Немаловажное значение в этом случае имеют образование, квалификация, опыт бухгалтера не только в учетной сфере, но и в смежных областях, например в аудите, экономике, праве и т.п.

Необходимо отметить, что в системе категорий международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) "профессиональное суждение" является одной из базовых основ, так как позволяет стандартам постоянно эволюционировать под влиянием новых требований, предъявляемых международными рынками капитала, и именно поэтому требуется отдельная теоретическая разработка данного понятия.

Итак, концептуальные "допущения" МСФО позволяют предположить, что данная система стандартов в значительной степени основывается на профессиональном суждении специалистов, подготавливающих пакет финансовой отчетности. Однако четкого определения понятия "профессиональное суждение" в документах, подготовленных Фондом Комитета по международным стандартам финансовой отчетности (ФКМСФО), не содержится. По мнению Н.В. Генераловой и А.А. Корабельникова, подобный "пропуск или упущение" не является случайностью, поскольку применение профессионального суждения - это не "единовременная процедура", а подход к формированию финансовой отчетности.

Я.В. Соколов трактовал профессиональное суждение как "мнение, добросовестно высказанное профессиональным бухгалтером о хозяйственной ситуации и полезное как для ее описания, так и для принятия действенных управленческих решений"¹. Л.З. Шнейдман утверждает, что профессиональное суждение - это "мнение, заключение, являющееся основанием для принятия решения в условиях неопределенности. Оно базируется на знаниях, опыте и квалификации соответствующих специалистов".

Таким образом, профессиональное суждение понимается как способность бухгалтера принять решение и нести за него ответственность, в условиях неопределенности.

Основными характерными чертами профессионального суждения являются: добросовестность, достоверность, независимость, обоснованность, проверяемость и т.п.

Факторы, влияющие на формирование профессионального суждения, следующие: образование, квалификация, компетентность, опыт, доступность информации для ее оценки; степень свободы в принятии решения; степень неопределенности внешних условий; сложившаяся практика учета и др.

Круг вопросов, для решения которых необходимо профессиональное мнение, необъятно широк:

- определение степени доступности финансовой отчетности;
- определение вероятности наступления условных событий;
- выбор метода оценки элементов отчетности;
- классификация объектов отчетности: активов и обязательств;
- выбор способа отражения элементов и операций в отчетности, что влияет на

принятие учетной политики и др.

Кроме того, важно принимать во внимание причины отсутствия понятия "профессиональное суждение" в условиях российской действительности. Во-первых, российский бухгалтер подчинен законам и инструкциям, что не подразумевает формирование индивидуального профессионального суждения. Во-вторых, несмотря на закрепление в положении по ведению бухгалтерского учета (ПБУ) 1/2008 "Учетная политика организации" принципов учета, которые должны были способствовать развитию профессионального суждения, в ПБУ 4/99 "Бухгалтерская отчетность организации" сказано, что достоверной бухгалтерской отчетностью является та, что сформирована по нормативным актам по бухгалтерскому учету.

На активное реформирование отечественной системы бухгалтерского учета, осуществляемое последние два десятилетия, и существенное продвижение в этом направлении, профессиональное суждение по-прежнему остается наименее понятной категорией бухгалтерского учета, не имеющей прямой регулирующей нормы. Таким образом, становится актуальным мнение М.Е. Лианского и Е.В. Лимошиной, которые отмечают, что для применения профессионального суждения в российской бухгалтерской практике "требуется изменение менталитета не только бухгалтеров, но и руководителей". Являясь частью экономической культуры, профессиональное суждение за рубежом воспринимается как неотъемлемый инструмент эффективной организации бухгалтерского учета и формирования достоверной финансовой отчетности. Эта же цель ставится перед отечественным профессиональным сообществом в "Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в РФ на среднесрочную перспективу", где предусматривается необходимость выработки "навыков профессионального суждения при квалификации, стоимостном измерении, классификации и оценке значимости (существенности) фактов хозяйственной жизни для целей бухгалтерского учета, отчетности и аудита" в рамках подготовки и повышения квалификации профессиональных бухгалтеров.

Подводя итоги проведенного исследования, можно сделать вывод о том, что профессиональное суждение - инновационная категория современного бухгалтерского учета, объективная необходимость которой обусловлена реформированием системы отечественного бухгалтерского учета в соответствии с МСФО.

¹ Соколов Я.В., Соколов В.Я. История бухгалтерского учета : учебник. 3-е изд., перераб. и доп. М., 2009. С. 304.

ПРОПЕДЕВТИКА УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Нахождение, удержание и эффективное использование конкурентных преимуществ становится насущной потребностью для каждого хозяйствующего субъекта, так как современный деловой мир оставляет право на будущее в основном тем, кто стремится к процветанию, а не только к поддержанию простого воспроизводства. Главным условием удовлетворения этой потребности является инновационная и инвестиционная активность. Конкуренция заставляет находить пути использования достижений научно-технического прогресса для качественного повышения эффективности использования ресурсной базы. Сдерживающим моментом является повышенный финансовый риск нововведений, однако в статистическом большинстве случаев он оправдывается большей рентабельностью затрат на аналогичные товары в конкретном рыночном сегменте. Каждое нововведение требует соответствующих финансовых ресурсов. Их привлечение во многом зависит от убедительности инновационного обоснования и инвестиционной привлекательности, базирующихся на доступной информации и надежных аналитических расчетах.

Трудности в формировании учетно-аналитического обеспечения управления инновационно-инвестиционной деятельности начинаются с неоднозначности толкования ее теоретико-методологических основ. Споры вызывает даже установление причинно-следственных зависимостей в понятиях "инновации" и "инвестиции", так как многое зависит от особенностей конкретной ситуации. Часто под инвестициями понимаются средства, вкладываемые с целью получения полезного эффекта без учета изменения качества затрагиваемых производительных сил и производственных отношений. При этом инновации рассматриваются как вложения финансовых ресурсов в целях смены поколений производительных сил и формирования более развитых производственных отношений.

Построение экономики, основанной на материализованных в производительных силах знаниях, требует мотивационной активизации инновационной деятельности, т.е. соответствующих инвестиций в нее. В этом случае инвестиционная деятельность выступает причиной инновационной деятельности. Однако, как правило, наоборот, научно-технические достижения, воплощенные в инновационных проектах, инициируют инвестиционную деятельность, первым этапом которой является нахождение источников финансирования проектов. Истинность инновационного содержания оценивается по критерию принципиальной новизны инноваций, что вызывает необходимость отличать их от различного рода изменений, не затрагивающих принципиальных характеристик продукта. Например, малосущественные видоизме-

нения оформительского толка или новые только для данного предприятия номенклатурные позиции не будут инновациями.

Главные признаки инноваций проявляются в продуктовом и технологическом аспектах. Первый признак характеризуется новыми видами сырья, материалов и продукции, а второй - новыми технологиями, формами организации бизнеса и подобным. Имеет значение масштаб инноваций, степень их радикальности, степень охвата кругооборота финансовых ресурсов (на стадии снабжения, производства или сбыта) и другие релевантные на каждый момент времени характеристики. Классификационные признаки инвестиций также имеют большое значение для обеспечения их эффективного управления. По экономическому содержанию выделяют капиталобразующие и портфельные инвестиции. Первые обеспечивают создание и воспроизводство основных и оборотных фондов, а вторые - участие в финансовых проектах и активах других предприятий. Также важно разделять инвестиции по направленности на финансовые, реальные и интеллектуальные. Финансовые инвестиции направлены на создание условий для эффективной организации денежных потоков; реальные - это вложения в производство, материально-техническое обеспечение и сбыт конкретного продукта; интеллектуальные - относятся к виртуальным научно-исследовательским разработкам и подобному.

В структуре инвестиционной деятельности выделяются этапы, соответствующие трансформациям, которые претерпевают вложенные средства. Такая структура в общем виде представляется совокупностью работ и операций, направленных на достижение целей инвестиций. В инфраструктурные понятия инвестиционной деятельности включаются субъекты, объекты, инвесторы, заказчики и подобное.

Результаты инвестиционной деятельности предназначены для пользователя инвестиционного объекта - физического или юридического лица, соответствующего договорным условиям с инвестором. Обязательной частью инвестиционного договора является регулирование отношений инвесторов и пользователей по вопросам реализации инвестиционного проекта и распределения доходов от его полезного использования. Для обеспечения устойчивости и гибкости инвестиционной деятельности важны солидность и разнообразие финансовых источников. Собственные источники в виде чистой выручки, включающей прибыль и накопленные амортизационные отчисления, - наиболее солидный, но ограниченный ресурс. Более рискованными и менее лимитированными источниками выступают заемные средства, обладающие признаками возвратности, платности, срочности и обеспеченности.

* * * *

1. Игошина Н.А. Управленческий учет в интегрированных информационных системах // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2007. № 7 (33).

2. Крылов Э.И., Журавкова И.В. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия : учеб. пособие. М. : Финансы и статистика, 2001.

3. Фомин В.П. Анализ сопряженности показателей результатов и затрат труда в управлении хозяйствующим субъектом. Научно-практическое издание. М. : Оргсервис, 2006.

ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В ЦЕЛЯХ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ОПЕРАЦИЙ РЕАЛИЗАЦИИ ЦЕННЫХ БУМАГ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМИ УЧАСТНИКАМИ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ

Формирование рациональной учетной политики, направленной на оптимизацию учетно-аналитического обеспечения показателей в целях налогообложения, является актуальным для любой организации с точки зрения минимизации негативных налоговых последствий. Для профессиональных участников рынка ценных бумаг (РЦБ) решение данной проблемы имеет особое значение в силу многообразия операций с ценными бумагами и сложности их налогообложения в условиях постоянно меняющегося налогового законодательства, а также отсутствия однозначно трактуемой нормативно-правовой базы в области учета операций с ценными бумагами.

В настоящее время в соответствии с Федеральным законом "О рынке ценных бумаг" к организациям, занятым на РЦБ профессиональной деятельностью относятся организации, занимающиеся брокерской, дилерской деятельностью, деятельностью по управлению ценными бумагами (доверительные управляющие), организаторы торговли, регистраторы, депозитарии и клиринговые организации. Профессиональные участники РЦБ имеют особенности в налогообложении операций с ценными бумагами по сравнению с другими субъектами РЦБ, а также в рамках отдельных видов профессиональной деятельности на РЦБ, которые должны найти отражение в учетной политике.

Профессиональные участники РЦБ, не осуществляющие дилерскую деятельность, в учетной политике для целей налогообложения должны определить порядок формирования налоговой базы по операциям с ценными бумагами, обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, и налоговой базы по операциям с ценными бумагами, не обращающимися на организованном рынке ценных бумаг. Это обусловлено тем, что доходы и расходы учитываются в целях формирования финансового результата и его налогообложения отдельно по каждой категории ценных бумаг. Вместе с тем, профессиональные участники РЦБ (за исключением дилерских организаций) вправе самостоятельно выбрать категорию ценных бумаг (обращающихся на организованном РЦБ или не обращающихся на организованном РЦБ), по операциям с которыми при формировании налоговой базы в доходы и расходы включаются иные доходы и расходы, обусловленные другим видом коммерческой деятельности, не связанным с продажей ценных бумаг (например, от сдачи имущества в аренду). Соответственно, в учетной политике для целей налогообложения этих субъектов РЦБ необходимо закрепить ту категорию ценных бумаг, по операциям с которыми в процессе формирования в учете налоговой базы будут включаться иные доходы и расходы, которые соответствуют требованиям гл. 25 Налогового кодекса РФ (НК РФ). Выбор организации должен производиться на основании глубокого предварительного

го анализа данных об объемах операций и размерах доходов и расходов по каждой категории ценных бумаг за предыдущие налоговые периоды, поскольку правильный выбор категории ценных бумаг, в базу по которой профессиональный участник будет включать свои прочие доходы и расходы, во многом определяет величину налоговой базы и самого налога.

Профессиональные участники РЦБ, осуществляющие дилерскую деятельность, не ведут отдельного учета налоговой базы по категориям ценных бумаг (ст. 280 НК РФ), а определяют единую налоговую базу по своей деятельности и по различным видам ценных бумаг. Убыток от реализации ценных бумаг у дилеров уменьшает общую налоговую базу. Вместе с тем, дилерские организации, определяющие доходы и расходы методом начисления, формируют резервы под обесценение ценных бумаг, обращающихся на организованном РЦБ в отношении каждой ценной бумаги одного выпуска (ст. 300 НК РФ). Остальные профессиональные участники РЦБ такого права не имеют. В учетной политике организаций, занимающихся дилерской деятельностью, необходимо прописать сроки формирования и корректировки резерва и порядок подтверждения, что на отчетную дату конкретные ценные бумаги относятся к категории обращающихся на организованном РЦБ. Для этого в соответствующем налоговом регистре следует привести данные о том, что по данной ценной бумаге рассчитывалась рыночная котировка в течение последних трех месяцев, предшествовавших дате корректировки резерва.

В ст. 280 НК РФ четко прописаны условия отнесения ценных бумаг к категориям обращающихся и не обращающихся на организованном РЦБ, порядок определения рыночной котировки и рыночной цены ценных бумаг, обращающихся на организованном РЦБ. При соблюдении налогоплательщиком рекомендованного ст. 280 НК РФ порядка фактическая цена реализации ценных бумаг, находящаяся в интервале между минимальной и максимальной ценами, принимается для целей налогообложения в качестве рыночной цены. Если же она выходит за верхний или нижний предел колебания цен у организатора торговли, то в качестве рыночной при расчете налогооблагаемой базы организация должна принять максимальную или минимальную цену сделки на данный вид ценных бумаг. Причем согласно последним изменениям налогового законодательства (пп. 5 и 6 ст. 280 НК РФ) данный порядок относится не только к ценам реализации, но и к ценам приобретения ценных бумаг этой категории. Следовательно, организации в своей учетной политике должны утвердить регистр налогового учета, в котором будет формироваться так называемая "налоговая" стоимость ценных бумаг при их приобретении путем сравнения с рыночной ценой на дату приобретения по данным организатора торговли на РЦБ с целью формирования расходов для налогообложения при реализации ценных бумаг.

По ценным бумагам, не обращающимся на организованном РЦБ, цена приобретения также подлежит контролю в целях последующего налогообложения при их продаже. Так, в п. 6 ст. 280 НК РФ указано, что если цена приобретения ценных бумаг, не обращающихся на РЦБ, ниже минимальной или превышает максимальную рыночную цену на дату их приобретения, то в целях налогообложения следует учитывать эти бумаги исходя из расчетной цены ценной бумаги и предельного отклонения цен, которое в настоящее время установлено в размере 20% в сторону повышения или понижения от расчетной цены ценной бумаги.

Порядок определения расчетной цены в настоящее время установлен Приказом ФСФР "Об утверждении Порядка определения расчетной цены ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг в целях главы 25 НК РФ" от 09.11.2010 № 10-66/пз-н. В соответствии с указанным Порядком расчетная цена может быть определена как цена, рассчитанная организацией по правилам, предусмотренным п. 4 или п. 5-19 Порядка, или как оценочная стоимость ценной бумаги, определенная независимым оценщиком. Налогоплательщик не вправе использовать все указанные способы определения расчетной цены для любого вида ценных бумаг; следует применять только один из предложенных способов оценки к определенному виду ценных бумаг. Вследствие этого в учетной политике для целей налогообложения организация должна закрепить свой порядок определения расчетной стоимости, оптимальный выбор методов оценки и условия применения конкретных методов в определении расчетной цены ценных бумаг, обращающихся на организованном РЦБ. Наряду с этим необходимо разработать и утвердить в учетной политике налоговый регистр, в котором будет формироваться "налоговая" стоимость этих ценных бумаг путем сравнения с расчетной ценой, увеличенной (уменьшенной) на 20%, на дату приобретения по данным расчета с целью формирования расходов для налогообложения при последующей реализации данных ценных бумаг. Это необходимо для обоснования того, что фактическая цена приобретения указанных ценных бумаг соответствовала требованиям налогового законодательства и может быть учтена для определения налоговой базы по налогу на прибыль на дату реализации ценных бумаг. Если на момент продажи ценные бумаги соответствуют требованиям, предъявляемым НК РФ к ценным бумагам, обращающимся на организованном РЦБ, в то время как на дату приобретения они соответствовали категории обращающихся на организованном РЦБ, то доходы от их продажи следует определять по правилам, установленным для ценных бумаг, обращающихся на организованном РЦБ, а расходы - с учетом требований, предъявляемых к ценным бумагам, обращающимся на организованном РЦБ.

Наряду с указанными особенностями формирования учетной политики профессиональные участники РЦБ должны прописать в ней методику налогового учета операций реализации государственных облигаций с накопленным купонным доходом. Это обусловлено необходимостью раздельного формирования налоговой базы от реализации этих облигаций, облагаемой по общей ставке 20%, и налоговой базы от купли-продажи накопленного купонного дохода, облагаемого по льготной ставке 15%. Действующие нормативные акты в области бухгалтерского учета не содержат рекомендаций по отражению в учете операций с облигациями с накопленным купонным доходом. Методика учета, предложенная для профессиональных участников Правилами № 40, не соответствует современным требованиям и нуждается в модернизации.

Таким образом, рассмотренные выше, а также другие специфические особенности в налогообложении операций реализации ценных бумаг профессиональными участниками РЦБ необходимо отразить в учетной политике с целью контроля формирования налоговых показателей и оптимизации учетно-аналитического обеспечения налогообложения.

2. Налоговый Кодекс РФ. Ст. 280. П. 8.
3. Налоговый Кодекс РФ. Ст. 280. Пп. 3,4,5.
4. Письмо Минфина России от 26.04.2011 № 03-03-06/2/73.
5. Правила отражения профессиональными участниками рынка ценных бумаг и инвестиционными фондами в бухгалтерском учете отдельных операций с ценными бумагами (утв. ФКЦБ от 27 ноября 1997 г. № 40).

И.А. Светкина
*Самарский государственный
экономический университет*

РАСКРЫТИЕ УЧЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ ОБ УЧАСТИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА В ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНЫХ ПАРТНЕРСТВАХ

В 2010 г. в Самарской Губернской Думой был принят Закон Самарской области от 02.07.2010 № 72-ГД "Об участии Самарской области в государственно-частных партнерствах", целью которого "является создание условий для привлечения инвестиций для реализации социально значимых инвестиционных и инновационных проектов Самарской области, направленных на обеспечение экономического роста Самарской области, эффективности использования имущества, находящегося в собственности Самарской области, и повышение качества товаров, работ, услуг, предоставляемых потребителям".

Тема государственно-частного партнерства (ГЧП) актуальна в связи с необходимостью реализации различных публичных функций власти и утвержденных ею программ. ГЧП представляет взаимовыгодное сотрудничество региона с частным партнером для выполнения работ по строительству, реконструкции, техническому перевооружению, модернизации, реставрации, эксплуатации объектов производственной и социальной инфраструктуры, производства товаров, оказания услуг. Формируется альянс государственной власти и частного бизнеса и развитие разнообразных форм ГЧП во всех регионах мира, их широкое распространение в различных отраслях экономики позволяют трактовать эту форму взаимодействия государства и бизнеса как характерную черту современной смешанной экономики.

Частным партнером может выступать российское или иностранное юридическое лицо, индивидуальный предприниматель, либо действующие без образования юридического лица по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности) две и более коммерческие организации и (или) индивидуальные предприниматели, заключившие с Самарской областью соглашение о ГЧП.

Источники дохода частного партнера в связи с реализацией проекта, основанного на принципах ГЧП, могут включать в себя: 1) средства, полученные частным партнером от платежей потребителей товаров, работ и услуг, предоставляемых, выполняемых и оказываемых с использованием объекта соглашения о ГЧП; 2) средства областного бюджета, в размере, определяемом соглашением о ГЧП; 3) иные источники дохода частного партнера.

Объектом соглашения о ГЧП является недвижимое (движимое) имущество, находящееся в собственности Самарской области либо вновь создаваемое и входящее в состав объектов: 1) транспортной инфраструктуры; 2) системы коммунального хозяйства и инженерной инфраструктуры, включая водо-, тепло-, газо- и энергоснабжение; 3) природопользования; 4) связи и телекоммуникаций; 5) здравоохранения и социального обеспечения; 6) образования, воспитания, культуры и социального обслуживания; 7) физкультуры, спорта, туризма; 8) инновационной деятельности; 9) иных объектов, определяемых Правительством Самарской области в соответствии со стратегией социально-экономического развития Самарской области.

В настоящее время в целях бухгалтерского учета не принято ни нового ПБУ, ни изменений в действующие ПБУ, ни какого-либо другого нормативного акта, устанавливающего порядок отражения хозяйственных операций, осуществляемых в рамках государственно-частного партнерства.

Расходы на создание и (или) реконструкцию объекта соглашения о ГЧП учитываются на счете 08 "Вложения во внеоборотные активы" и после ввода в эксплуатацию созданного и (или) реконструированного объекта списываются на счет 04 "Нематериальные активы" субсчет "Право владения и пользования объектом соглашения о ГЧП" в порядке, установленном ПБУ 14/2007 "Учет нематериальных активов". Одновременно объект соглашения о ГЧП принимается частным партнером к учету на забалансовом счете. На отдельном забалансовом счете также отражается сумма износа объекта, исчисляемого по установленным амортизационным нормам.

Данные об объекте соглашения о ГЧП, учтенные на забалансовых счетах, раскрываются в отдельном регистре, который представляет собой совокупность стоимостных показателей по объекту и сумме начисленного по нему износа, а также иных соответствующих показателей, связанных с использованием (эксплуатацией) объекта соглашения о ГЧП. Частный партнер может внести изменения в учетную политику и самостоятельно дополнить свой рабочий План счетов необходимым количеством забалансовых счетов.

Расходы, связанные с обслуживанием и ремонтом этого имущества, учитываются в соответствии с ПБУ 10/99 "Расходы организации", а расходы по его модернизации, иному улучшению характеристик и эксплуатационных свойств - в качестве отдельного объекта внеоборотных активов с последующей его амортизацией.

Учет доходов и расходов, связанных с производством продукции, выполнением работ, оказанием услуг с использованием (эксплуатацией) объекта соглашения о ГЧП, а также платы, вносимой частным партнером стороне соглашения о ГЧП в период использования (эксплуатации) объекта соглашения о ГЧП, ведется частным партнером в соответствии с ПБУ 9/99 и ПБУ 10/99.

Показатели и пояснения о праве владения и пользования объектом соглашения о ГЧП, включая сумму начисленной амортизации, о фактах хозяйственной жизни, связанных с ведением деятельности с использованием (эксплуатацией) объекта, и иные показатели и пояснения, связанные с исполнением соглашения о ГЧП, раскрываются в бухгалтерской отчетности частного партнера отдельно в соответствии с ПБУ 4/99 "Бухгалтерская отчетность организации".

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных условиях высокой конкуренции и экономической нестабильности проблемы экономической и финансовой безопасности становятся чрезвычайно важными как на макро-, так и на микроуровне.

На макроуровне экономическая безопасность рассматривается как часть общей системы национальной безопасности страны и характеризует состояние экономики, которое обеспечивает достаточный уровень социального, политического, оборонного существования и прогрессивного развития государства при сохранении стабильности и независимости в условиях воздействия внешних и внутренних угроз. Одной из важнейших составляющих экономической безопасности является ее финансовая безопасность, которая обеспечивается деятельностью в финансовой сфере и в сопряженных с ней сферах: денежно-кредитной, экономической, социальной, международно-финансовой и т.д. Она характеризует возможность финансовой системы государства обеспечить его экономическое развитие и обороноспособность. Более проблематичным является определение экономической и финансовой безопасности на микроуровне, т.е. предприятия. В литературе встречаются различные подходы к определению данных понятий. Многие авторы объединяют эти понятия и рассматривают экономическую и финансовую безопасность как единое целое. Другие ассоциируют финансовую безопасность с финансовой устойчивостью, которая, по нашему мнению, лишь отражает уровень финансовой безопасности. Последняя должна рассматриваться как подсистема экономической безопасности. Таким образом, финансовая безопасность заключается в способности хозяйствующего субъекта прогрессивно развиваться в соответствии с разрабатываемой финансовой стратегией, сохраняя свою финансовую независимость и стабильность.

При изучении финансовой безопасности необходимо рассмотреть ее структуру; факторы и угрозы, воздействующие на нее; показатели и критерии оценки ее уровня.

В структуре финансовой безопасности предприятия можно выделить следующие составляющие: финансовая самостоятельность, стабильность и устойчивость, способность к саморазвитию и прогрессу.

Влияние внешних и внутренних опасностей и угроз может привести к утрате финансовой безопасности. В качестве основных внешних угроз можно признать нестабильность экономики, кризис финансово-кредитной системы, скупку акций и долгов предприятия, наличие значительных финансовых обязательств у предприятия и др. Внутренними опасностями следует признать ошибки менеджмента в финансовой сфере, управлении дебиторской и кредиторской задолженностью, применении налоговой политики.

С учетом особенностей структуры и факторов, влияющих на финансовую безопасность, необходимо сформировать систему показателей и критериев для оценки ее уровня. По нашему мнению, можно выделить две группы показателей. В первую группу включить показатели и индикаторы, не имеющие критериев, но низкий (неблагоприятный) уровень или динамика которых в настоящее или ближайшее время могут привести к утрате финансовой безопасности предприятия - например убыточ-

ность деятельности; просроченная задолженность по кредитам банка, займам, кредиторской задолженности; сокращение объема реализации и уменьшение сегментов рынка продукции предприятия и др. Здесь же можно использовать и подходы, разработанные ФНС и Минфином для выявления финансово ненадежных организаций. ФНС определяет такие предприятия по не нескольким группам признаков: регистрационные (качество учредительных документов, юридический адрес), операционные (транзитный характер операций по расчетным счетам, качество оформления первичных документов - подписи, печати), налоговые (низкий уровень налоговой нагрузки, недостоверная бухгалтерская и налоговая отчетность, неуплата налогов), отраслевые (отсутствие разрешения на ведения того или иного вида деятельности).

Во вторую группу следует включить качественные и количественные показатели, для которых должны быть установлены критериальные пороговые значения, позволяющие определить, находится ли предприятие в финансовой безопасности и оценить ее уровень. При этом количественную оценку уровня финансовой безопасности целесообразно было бы получить с помощью показателей, используемых в планировании, учете и анализе деятельности предприятия. Это облегчит практическое применение предлагаемой методики.

По нашему мнению, состояние финансовой безопасности предприятия можно оценить с помощью системы показателей, включающей:

1. Финансовые коэффициенты - ликвидности и платежеспособности, финансовой устойчивости, рентабельности, оборачиваемости активов предприятия.
2. Состояние дебиторской и кредиторской задолженности.
3. Результаты анализа безубыточности деятельности предприятия (точка критического объема, запас финансовой прочности, производственный леверидж).
4. Темпы устойчивого роста, капитализация компании. Финансовая безопасность предприятия должна обеспечивать его развитие и устойчивость. Показателем развития предприятия может выступать рост его стоимости, а показателем устойчивости - финансовая сбалансированность или равновесие предприятия как в долгосрочном, так и в краткосрочном периоде.

В зависимости от специфики деятельности конкретных предприятий должны быть разработаны и установлены пороговые значения вышеназванных показателей. По результатам анализа можно будет определить и оценить уровень финансовой безопасности как высокий (перспективный), удовлетворительный (нормальный), низкий, критический (банкротство).

Т.Е. Татаровская
*Самарский государственный
экономический университет*

ДИСКУССИОННЫЕ ВОПРОСЫ ВНЕДРЕНИЯ МСФО НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Более двадцати лет назад было принято Распоряжение Верховного Совета РСФСР от 14.01.1992 г. "О переходе Российской Федерации на принятую в международной практике систему учета и статистики". Однако официальный статус междуна-

родные стандарты финансовой отчетности приобрели только в 2010 г. с принятием Федерального закона № 208-ФЗ "О консолидированной финансовой отчетности".

Формирование стандартов в РФ в области бухгалтерского учета на малых предприятиях предполагает создание определенной основы, которая позволит подготавливать релевантную, надежную и полезную информацию, обладающую высоким качеством и простотой для анализа и дальнейшего применения. Преимущества внедрения международного стандарта финансовой отчетности (МСФО) для малых предприятий, являющегося самостоятельным и узкоспециализированным официальным документом, отражаются в следующем:

- 1) стандарт не обращается к некоторым фактам хозяйственной жизни и вопросам, не требует их раскрытия, если они не представляют собой полезную информацию для пользователей отчетности малых предприятий;
- 2) определенные бухгалтерские термины не используются в стандарте;
- 3) стандарт предлагает исключительно более простые варианты решений для бухгалтерского учета на малых предприятиях (или модифицированные версии упрощенных вариантов) для многих сфер применения.

Согласно мнению Совета по МСФО, такой специализированный стандарт ориентирован на потребности и возможности малых предприятий. Стандарт отвечает жестким международным требованиям экономически развитых стран, поскольку включает в себя набор строгих общих правил для бухгалтерского учета малых предприятий, но в облегченном варианте.

При внедрении МСФО на малых российских предприятиях возникают проблемы, связанные со спецификой деятельности малого бизнеса. Их актуальный характер подтверждается тем, что при отсутствии адекватного решения данных проблем не выполняются цели, поставленные МСФО для малых предприятий.

Рассмотрение данного вопроса следует начать с описания специфики деятельности данных предприятий в России. Организации малого бизнеса преследуют различные цели, но в общем случае они ставят перед собой задачу сохранить стабильность и жизнеспособность в условиях жесткой конкуренции. Бухгалтерский учет на малом предприятии обычно выполняет роль "агента" между фирмой и контролирующими органами или банком. Таким образом, необходимо выделить несколько дискуссионных вопросов в отношении применения МСФО на малых предприятиях.

Пользователи информации. Совет по МСФО считает, что первичным пользователем отчетности, составленной в соответствии с МСФО, является открытый рынок ценных бумаг, но такая ситуация не распространяется на малый бизнес. МСФО, требующие полного раскрытия деятельности предприятия, не подходят малому бизнесу в связи с тем, что пользователей отчетности малых предприятий интересуют информация о краткосрочных денежных потоках, ликвидности и платежеспособности.

Сопоставление затрат на внедрение МСФО и выгод от него. Как известно, наиболее распространенным мнением является то, что руководители малых предприятий прежде всего оценивают затраты на использование МСФО и в последнюю очередь обращают внимание на преимущества от его применения. Появление отдельного стандарта для малых предприятий должно решить проблему снижения

высоких затрат на подготовку отчетности и тем самым создать баланс между ними и преимуществами от внедрения МСФО.

Однако отчетность, подготовленная в соответствии с требованиями МСФО, непригодна для принятия управленческих решений, а при проведении аудиторской проверки такая отчетность также неполно характеризует деятельность малого предприятия.

Низкое качество информации. Проблема непрозрачности отчетности российских предприятий трудно решается, однако Совет по МСФО предлагает раскрывать часть сведений управленческого учета с целью повышения качества информации. Данное предложение подвергается критике как западных, так и отечественных специалистов, готовящих отчетность в соответствии с МСФО, но тенденция на данный момент сохраняется, и согласно ей совершенствуются стандарты.

Отсутствие сравнимости экономической информации в мире. Совет по МСФО предполагает, что решением в данном вопросе выступит повсеместное применение МСФО, устанавливающих общие правила предоставления отчетности для всех предприятий. Однако специализированный стандарт для малых предприятий имеет существенные отличия от полной версии МСФО, в частности формируемая "на выходе" информация не является исчерпывающей. Кроме того, повсеместное внедрение МСФО для малых предприятий осложняется отсутствием в данном стандарте толкования ряда понятий, которые представлены только в полной версии МСФО. Временные затраты на понимание МСФО приводят к снижению качества подготавливаемой информации. Таким образом, необходимо, чтобы интерпретация требований в документе была более стандартизированной и исчерпывающей.

Таким образом, обозначенные дискуссионные вопросы в сфере внедрения МСФО для малых предприятий в России требуют поиска профессионального и рационального решения. Только так будут реализованы потенциальные выгоды, заложенные разработчиками в стандарт: получение инвестирования; повышение качества и сравнимости отчетности; удовлетворения потребностей пользователей отчетности; формирование стандартизированной системы бухгалтерского учета, отвечающей особенностям российского малого бизнеса.

Ю.А. Татаровский

*Самарский государственный
экономический университет*

АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Финансовое благополучие коммерческой организации зависит от востребованности продукции, успешности продаж и платежеспособности покупателей. Погашение их дебиторской задолженности - важнейший момент в финальном аккорде завершения кругооборота финансовых ресурсов. Анализ возможностей эффективного

достижения этого момента позволяют находить дополнительные пути укрепления финансового положения организации.

Рост потребительского спроса, подогреваемый потребительским кредитованием, повышает конкуренцию торговых коммерческих организаций за счет выхода на рынок новых поставщиков и производителей продукции, чему способствуют такие факторы, как:

- вызовы современной ситуации на рынке труда, сформированные под воздействием массовых сокращений персонала крупных отечественных и зарубежных компаний, вызвавших необходимость открытия собственного бизнеса части экономически активного населения, оказавшегося без работы;

- реализация государственных программ по поддержке гражданских инициатив в области создания малых и средних предприятий;

- предоставление открывающимся организациям финансовых ресурсов на льготных условиях;

- создание необходимой инфраструктуры для развития стартап-проектов (бизнес-инкубаторы, инновационные сообщества, форумы молодых предпринимателей и проч.);

- ослабление таможенных барьеров, способствующих развитию импорта, и др.

Таким образом, для увеличения объемов продаж коммерческой организации недостаточно иметь лишь товар, обладающий уникальными потребительскими характеристиками, не менее важным конкурентным преимуществом продукции компании является предложение выгодных условий сотрудничества. В настоящее время все большей популярностью пользуется инструмент товарного кредита для покупателей в виде отсрочки платежа или скидок за досрочное погашение дебиторской задолженности.

Существуют две точки зрения на рост дебиторской задолженности в структуре активов компании. Согласно первому подходу, рост дебиторской задолженности свидетельствует о сбытовом успехе компании, что повлечет за собой рост прибыли, рентабельности продаж и в конечном итоге - улучшение финансового состояния организации. Вывод данной точки зрения - наращивание портфеля дебиторской задолженности и предоставление отсрочек платежа контрагентам является необходимым условием экономического развития компании.

В противовес данному подходу существует представление о том, что рост дебиторской задолженности в структуре активов является одним из косвенных факторов банкротства предприятия. В данном случае дебиторская задолженность рассматривается как долговая иммобилизация средств, которая при негативном варианте развития событий (неспособности дебитора погасить задолженность) приведет к дефициту денежных средств и, в конечном счете, ухудшит финансовое состояние организации.

Несмотря на весомую и логичную аргументацию рассмотренных подходов, определить качество влияния роста дебиторской задолженности на финансовое состояние можно лишь с помощью проведения анализа дебиторской задолженности.

В настоящее время в отечественной и международной науке и практике большое внимание уделяется разработке методик анализа и управления дебиторской задолженностью на предприятии.

Рассматривая общие моменты существующих методик анализа дебиторской задолженности, стоит выделить необходимость группировки дебиторов по степени их кредитоспособности, выраженной в виде вероятности погашения ими своих обязательств перед кредитором.

Проведение предварительного анализа потенциального дебитора позволяет сформировать такие условия договора, которые, с одной стороны, защитят финансовое состояние поставщика, а с другой - удовлетворят требования покупателя в получении товарного кредита. Среди инструментов управления дебиторской задолженностью, активно распространенных на практике, стоит выделить:

- отказ от предоставления отсрочки платежа, в случае если потенциальный дебитор с высокой долей вероятности не сможет погасить взятые обязательства;
- предоставление кредитного лимита в виде установления максимального уровня (потолка) дебиторской задолженности для данного контрагента, по достижению которого отгрузки прекращаются, до момента полного или частичного погашения дебитором своих обязательств;
- установление обязательной предоплаты партии, размер которой варьируется исходя из надежности потенциального дебитора;
- установление как штрафов за просрочку выплат по дебиторской задолженности, так и поощрений за своевременное и полное погашение обязательств, и др.

Подводя итог вышесказанному, стоит отметить, что развитие торговли приводит к образованию новых способов взаимодействия продавцов и покупателей, изучение которых необходимо для предложения моделей экономического развития не только предприятий, но и страны в целом.

* * * *

1. *Ефимова О.В.* Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений. М. : Омега-Л, 2010.

2. *Фомин В.П.* Анализ сбалансированности денежных потоков организации // Сибирская финансовая школа. 2011. № 3.

А.А. Фадеева
*Самарский государственный
экономический университет*

ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

Внутренний контроль, служащий опорой всех уровней управления и гарантией его успешной деятельности, должен осуществляться непрерывно. Функционирование экономических субъектов в большой степени зависит от эффективности внутреннего контроля, так как он выявляет недостатки, нарушения и способствует их своевременному устранению, а также предупреждает их.

С 1 января 2013 г., согласно ст. 19 "Внутренний контроль" Федерального Закона "О бухгалтерском учете" от 06.12.2011 № 402-ФЗ, каждый экономический субъект

обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни. Кроме того, экономические субъекты, которые подлежат обязательному аудиту, обязаны организовать и осуществлять внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности (за исключением случаев, когда руководитель принял обязанность ведения бухгалтерского учета на себя). До принятия данного закона создание службы внутреннего контроля было правом экономического субъекта (исключением были кредитные организации).

До настоящего времени отсутствуют рекомендации, каким образом экономический субъект должен организовать и выстроить систему внутреннего контроля. Это предоставляет возможность в полной мере использовать опыт отечественных и зарубежных компаний по данному направлению управленческой деятельности.

Система внутреннего контроля организуется руководством экономического субъекта таким образом, чтобы упорядочить и повысить эффективность работы организации; при этом обеспечивается соблюдение действующего нормативного законодательства, гарантируется достоверность фактов хозяйственной жизни, сохранность активов, полнота и точность информации в первичных документах. Руководитель принимает решение либо о создании отдела внутреннего контроля, либо ревизионного отдела, либо о заключении договора со сторонней организацией, которая будет осуществлять контроль. Один из вопросов - каковы затраты на осуществление контроля они должны быть разумными. Главным принципом должно быть сопоставление трудозатрат на осуществление контрольных процедур и рациональности при осуществлении контроля. Система внутреннего контроля зависит от масштаба хозяйствующего субъекта, поэтому при ее организации необходимо использовать максимально эффективные подходы для достаточного объема контроля.

Создание службы внутреннего контроля предполагает рациональное разграничение полномочий и разделение конкретных несовместимых функций специалистов. При этом к несовместимым функциям следуют относить те, которые при их сосредоточении у одного специалиста (руководителя) в любых комбинациях не только потенциально приводит к совершению непреднамеренных ошибок, но и затрудняет их выявление. По мнению отдельных исследователей, к несовместимым функциям относятся: непосредственный доступ к активам; разрешение на осуществление операций с активами; непосредственное осуществление хозяйственных операций; отражение хозяйственных операций в бухгалтерском учете.

Процесс организации системы внутреннего контроля состоит из нескольких элементов:

- 1) внутренняя бизнес-среда хозяйствующего субъекта, которая включает в себя стиль управления в процессе принятия решений, разграничение полномочий и принятие ответственности, кадровую политику, этические ценности, компетентность специалистов и отношение управленческого аппарата организации к отделу внутреннего контроля;

- 2) управление рисками, стоящими перед организацией на пути достижения своих оперативных и стратегических целей;

- 3) осуществление контроля всех фактов хозяйственной жизни на основе данных учета и отчетности, разграничение права доступа к активам и санкционированного доступа к информации;

4) система оценки структуры, качества и результативности внутреннего контроля.

Цель хозяйствующего субъекта при создании эффективной системы внутреннего контроля заключается не столько в самой системе контроля, которая бы полностью гарантировала отсутствие отклонений, ошибок и неэффективности в работе, сколько в системе, которая помогала бы их своевременно выявлять и устранять, способствуя повышению эффективности работы.

Основной принцип организации внутреннего контроля заключается в том, что не нужно концентрироваться на экспертном контроле операций, а необходимо контролировать то, как построен и работает сам процесс и какие качественные изменения в нем происходят. Повышение эффективности процесса внутреннего контроля состоит в повышении качества внутреннего контроля, а не в увеличении количества перепроверенных операций.

Функционирование системы внутреннего контроля будет результативным, если в процессе ее работы соблюдены следующие основные принципы:

- законности - неуклонное и точное соблюдение всеми субъектами внутреннего контроля норм и правил, установленных нормативным законодательством РФ;

- ответственности - каждый специалист отдела внутреннего контроля осуществляет выполнение контрольных функций, предусмотренных должностными обязанностями и в соответствии с организационно-распорядительными документами (приказами, распоряжениями, программами);

- независимости - субъекты внутреннего контроля при выполнении своих функциональных и профессиональных обязанностей независимы от объектов внутреннего контроля;

- системности - проведение контрольных мероприятий для оценки всех сторон деятельности объекта внутреннего контроля и их взаимосвязей в структуре управления хозяйствующего субъекта;

- постоянства - выполнение функций отделом внутреннего контроля должно осуществляться на постоянной основе, что позволит своевременно выявлять отклонения от норм и нормативов и принимать своевременные регулирующие управленческие решения;

- принцип независимой оценки заключается в независимой оценке учетной политики организации, правильном ведении учета и целесообразности финансово-хозяйственных фактов деятельности.

Для организации внутреннего контроля необходим соответствующий методический инструментарий. В организации должны быть разработаны:

- 1) положение об отделе внутреннего контроля;

- 2) должностные инструкции сотрудников службы внутреннего контроля, которые позволяют рационально распределить труд между контролерами и обозначить рамки ответственности за невыполнение своих должностных обязанностей, определены права, обязанности и ответственности контроллера;

- 3) план работы отдела внутреннего контроля на год;

- 4) программы проведения внутреннего контроля, которые формируются в организации последовательно, от одного года к другому и корректируются в соответствии с результатами предварительного анализа и оценкой риска неэффективности контроля;

- 5) система оценки структуры, качества и результативности внутреннего контроля.

Таким образом, следуя вышеизложенным принципам и методическому инструментарию, любой хозяйствующий субъект при грамотном подходе может организовать внутренний контроль, который в свою очередь будет являться эффективным инструментом в достижении поставленных целей компанией. Можно согласиться с мнением, что контроль на основе данных наблюдения, фиксации, переработки информации о действительном состоянии объекта управления путем сравнения и сопоставления фактических данных с заданными параметрами осуществляет оценку показателей выполнения стратегии, и на их основании делается вывод о результативности достижения стратегических целей. Контроль в совокупности с другими общими функциями является составной частью процесса оперативного и стратегического управления экономическим субъектом.

В.П. Фомин

*Самарский государственный
экономический университет*

ФАКТОР ПРОПОРЦИОНАЛЬНОСТИ В СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Кризисные явления на макро- и микроэкономическом уровнях в значительной степени связаны с нарушениями безопасных интервалов величин множества параметров, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов. Данные параметры имеют детерминированные или стохастические связи, образующие систему пропорций, количественная определенность которых характеризует конкретику складывающихся хозяйственных ситуаций. Важная роль экономического анализа заключается в нахождении "идеального" состояния такой системы пропорций, а также в оценке фактического положения вещей на предмет степени реализации достигнутого экономического потенциала, актуальность которого не должна ущемлять интересы сторонних лиц. Это означает приоритет институциональной стратегии при решении текущих задач в деятельности хозяйствующих субъектов, обусловленный современным пониманием направления развития цивилизации и основывающийся на принципах социально-этического управления маркетингом. "Легкие" пути экономического развития одних хозяйствующих субъектов за счет других все более явно ассоциируются с повышением угрозы кризисных явлений. Менеджеры и собственники отдельных компаний, как правило, не в силах самостоятельно избегать соблазнов реализации асоциальных путей реализации появляющихся конкурентных преимуществ, предоставляемых внешней средой. Современные антикризисные институциональные инструменты наряду с традиционными, касающимися законодательной и исполнительной власти, предполагают организацию автономных регулятивов, инициируемых по осознанной необходимости отдельными хозяйствующими субъектами. Для каждого из них имеется вероятность быть жертвой или воплостителем асоциальных конкурентных преимуществ. Предотвращение нежелательного сценария развития событий во многом зависит от формирования социально адаптированных регулятивов с

помощью различных инструментов: от саморегулируемых организаций до форумов на специализированных сайтах.

Современный уровень и масштабы развития производительных сил и производственных отношений увеличивают степень социальной опасности средневековых принципов "после меня хоть потоп" и "слабый - потенциальная жертва сильного". Повышается роль институциональных инструментов, направленных на предотвращение социальных коллизий и обеспечение условий неантагонистического развития всей инфраструктуры хозяйствующих субъектов. Практическое функционирование этих инструментов предполагает качественные и количественные ориентиры. Первые носят критериальный характер и вытекают в основном из принципов роста, заключающихся в превышении следствий над причинами, например, в норме будет превышение темпов роста положительных финансовых результатов над темпами роста затрат, которые их обеспечили. Вторые диктуются конкретными обстоятельствами различных сторон хозяйственной деятельности от императивов рыночной конъюнктуры до технико-технологических особенностей. Установление прогрессивных количественных соотношений различных параметров хозяйственной деятельности предполагает их группировку в разрезе выделенных релевантных ключевых составляющих, например финансовой, клиентской, внутренних бизнес-процессов и персонала. Такие составляющие и включенные в них параметры (показатели) выстраиваются в различные цепочки причинно-следственных связей управленческими решениями, направленными на достижение намеченных результатов. Представляется, что важное методологическое значение в оценке прогрессивности складывающихся количественных пропорций будет иметь ориентир на так называемую золотую пропорцию. В рассматриваемом контексте это будет означать, что величина проектируемого на новой технологической основе результата должна на 62% превышать намеченные затраты, а при фактическом достижении проектного уровня необходимо внедрять новые разработки с целью сохранения конкурентоспособных темпов развития и интенсивности деловой активности. Эффективное оперативное управление прогрессивным пропорциональным развитием хозяйствующего субъекта базируется на непрерывном мониторинге всех его ключевых параметров. Данные для такого мониторинга формируются с помощью управленческого учета в интегрированных информационных системах.

Положительные оперативные аналитические оценки (показатели), характеризующие степень реализации потенциала устойчивого развития хозяйствующего субъекта, обеспечивают ему возможность притока новых финансовых ресурсов за счет заинтересованных инвесторов и обоснованного, привлекательным имиджем укрепления цен на его продукцию, работы и услуги

Методика оценки пропорциональности сбалансированной системы показателей учитывает степень рациональности использования имеющихся ресурсов одновременно с банально рутинных и прогрессивно-активных позиций. Оценивается запас прочности по выживаемости при креативном поддержании и реализации конкурентных преимуществ. Эффективность такой методики зависит от учета в ней акупунктурных (или активно реагирующих на воздействия) и реперных, т.е. имеющих четкую идентификацию явлений и процессов, фокусирующих внимание на возможных по-

следствиях складывающейся экономической ситуации и определяющих перспективы развития хозяйствующего субъекта.

* * * *

1. Ендовицкий Д.А., Бабичева Н.Э. Методологические основы экономического анализа развития организации // Экономический анализ: теория и практика. 2012. № 14.

2. Игошина Н.А. Управленческий учет в интегрированных информационных системах // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2007. № 7 (33).

В.А. Цильх
*Самарский государственный
экономический университет*

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В настоящее время в России происходит процесс формирования "новой экономики", ключевым сегментом которой являются инновации. В связи с этим все более активно в инновационный процесс привлекаются малые предприятия. Такого рода предприятия (МИПы - малые инвестиционные предприятия) становятся все более распространенными. В основном их можно встретить в вузах, а также в особых экономических зонах (например, Сколково). По данным Росстата удельный вес малых предприятий, осуществлявших технологические инновации, увеличился с 4,3% в 2007 г. до 5,1% в 2012 г.¹ Малый бизнес становится начальным источником финансирования новых изобретений и технологий. Так, затраты на технологические инновации малых предприятий возросли на 2 685,2 млн руб. за период с 2009 до 2011 гг.

Основными преимуществами МИП являются: быстрота принятия решений, творческий подход, расположенность к инновациям, налаженные коммуникации, самостоятельность в принятии решений. Однако на сегодняшний день существуют проблемы оценки и учета инноваций на предприятиях малого бизнеса. Во-первых, понятий "инновация" и "инновационная деятельность" достаточно много. В российском законодательстве данные понятия были закреплены лишь в редакции ФЗ № 127 "О внесении изменений в Федеральный закон "О науке и государственной научно-технической политике" (от 21.07.2011 № 254-ФЗ). Во-вторых, в РСБУ отсутствует четкое определение данных понятий. Необходимо на законодательном уровне уточнить понятие "инновация" с точки зрения бухгалтерского учета. В-третьих, в Российском законодательстве предусмотрен учет НИОКР и НМА (ПБУ 17/02 "Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы", ПБУ 14/07 "Учет нематериальных активов", соответственно). Информация о расходах по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам отражается в бухгалтерском учете в качестве вложений во внеоборотные активы². Однако оценка стоимости приобретенных НМА определяется по ПБУ 14/07, а оценка стоимости созданных на предприятии НМА производится по ПБУ 17/02, что создает различного рода проблемы.

Также имеются существенные расхождения РСБУ с учетом в МСФО: 1) в МСФО отсутствует временной критерий отнесения объекта к нематериальным активам; 2) в МСФО существует критерий наличия НМА в отличие от РСБУ; 3) Российский национальный бухгалтерский учет НМА основывается на фактической (первоначальной) стоимости (*historicalcost*), а порядок учета МСФО предусматривает учет по справедливой стоимости (*fairvalue*)³.

25 апреля 2011 г. министр финансов РФ Алексей Кудрин на совместном заседании Комиссии по модернизации и Попечительского совета фонда "Сколково" говорил о том, что упрощенная система бухгалтерского учета, применяемая МИП, нуждается в доработке, так как "иногда недостаточна для такого рода проектов". Данное утверждение соотносилось со старым Федеральным Законом о бухгалтерском учете. Сегодня новый Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 23.07.2013) "О бухгалтерском учете" требует полного ведения бухгалтерского учета на малых предприятиях. Проблемы для малых предприятий заключаются в том, что они не знают, как им перейти на полный формат бухгалтерского учета (т.е. не только записывать расходы и доходы, но и использовать счета).

Также необходимо разработать учетную политику и утвердить рабочий план счетов, который в свою очередь может быть упрощен, так как вместо нескольких счетов можно использовать один, обобщенный (например, учитывать все производственные затраты на одном синтетическом счете 20 "Основное производство" без применения других счетов раздела III "Затраты на производство" Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций). Однако вопрос об упрощении рабочего плана счетов субъекта малого предпринимательства пока относится к числу дискуссионных.

На сегодняшний день малые предприятия готовят только две формы отчетности: баланс и отчет о финансовых результатах, - что говорит о низкой информативности отчетности. Перед руководителями предприятий встает вопрос о том, на кого возложить ответственность по ведению БУ по новым стандартам (либо оставить главному бухгалтеру, либо передать аутсорсинговой компании).

Инновационная деятельность всегда сопряжена с рисками. Для малого предпринимательства это: ненадежные партнеры, нестабильное кредитование, человеческий фактор. Таким образом, бухгалтерская отчетность должна быть всегда ориентирована на оценку риска и содержать раскрытие информации о неопределенности и хозяйственных рисках, выработав определенный алгоритм оценки риска для данного предприятия.

Подводя итог данному исследованию, можно сделать вывод, что изменение законодательства в сфере бухгалтерского учета усложняет деятельность малых предприятий, однако МИП остаются важным элементом рыночных отношений.

* * * *

¹ Федеральная служба государственной статистики. Удельный вес малых предприятий, осуществлявших технологические инновации в отчетном году, в общем числе обследованных малых предприятий. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/#.

² Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы" ПБУ 17/02 : приказ Минфина РФ от 19.11.2002 № 115н (ред. от 18.09.2006) (Зарегистрировано в Минюсте РФ 11.12.2002 № 4022).

³ *Суглобов А.Е., Григорьева И.В.* Современные проблемы учета и оценки нематериальных активов в бухгалтерском учете // Вопросы региональной экономики. 2010. № 3. С. 28-37.

Г.А. Шатунова, Н.А. Архипова
*Самарский государственный
экономический университет*

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

В современное время руководство любой организации уделяет особое внимание обеспечению ее экономической безопасности, так как от этого зависят экономическая эффективность функционирования организации в целом, конкурентоспособность продукции (услуг или работ), минимизация рисков деятельности, финансовая стабильность и устойчивость. Для того чтобы грамотно организовать службу экономической безопасности, следует разработать систему факторов и показателей, с помощью которых будут осуществляться действия данного подразделения и контроль за ними. В экономической литературе в настоящее время находят отражение множество различных точек зрения о том, какие показатели должны входить в подобную систему, каков должен быть их уровень или пороговые значения, методика исчисления, оценка и анализ полученных результатов. Тщательная проработка данных проблем позволит наладить эффективную работу службы экономической безопасности конкретной организации.

К факторам, представляющим угрозу экономической безопасности организации, можно отнести:

- нестабильность и постоянное изменение законодательства о налогах и сборах;
- необходимость организации защиты информации в связи с развитием информационных технологий и их переходом на принципиально новый уровень;
- огромное количество появления "виртуальных организаций";
- отсутствие предпринимательской культуры и др.

В соответствии с Федеральным Законом РФ "О безопасности", безопасность - это состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз. В свою очередь, экономическая безопасность организации - это его состояние, при котором обеспечивается гарантированная защита декларируемых интересов и целей от возможных внутренних и внешних рисков и угроз.

Успешной защитой организации в этих случаях является разработка системы ее безопасности, слагаемыми которой выступают: анализ и оценка угроз, планирование мер по их устранению, осуществление мероприятий по противодействию рискам и угрозам.

Систему показателей экономической безопасности организации условно разделим на следующие группы.

Первая группа - это показатели, характеризующие результаты хозяйственной деятельности организации, его платежеспособности, ликвидности и финансовой устойчивости.

Вторая группа - показатели, характеризующие слаженность и эффективность работы системы внутреннего контроля.

Третья группа представлена показателями учета труда и его оплаты, показателями кадровой политики.

Четвертая группа - это показатели технико-технологического характера, характеризующие состав, структуру и техническое состояние основных средств.

Пятую группу составляют социальные показатели, отражающие профессионально-квалификационные параметры персонала и состояние социально-психологического климата в коллективе.

Шестую группу представляют показатели, отражающие уровень и параметры конкурентоспособности продукции (работ или услуг) по сравнению с аналогичными организациями данной отрасли.

Седьмая группа - это показатели основных угроз и рисков экономической безопасности организации по направлениям.

Таким образом, обеспечением экономической безопасности должны заниматься специалисты специально созданной службы, прошедшие профессиональное обучение по данной специализации. Руководитель организации должен провести мероприятия, обеспечивающие реализацию программы экономической безопасности.

Во-первых, необходимо создание координационного центра во главе с руководителем организации, оперативным органом которого является служба безопасности.

Во-вторых, необходимо разработать и утвердить приказом по организации внутренние правила и положения работы данного подразделения.

В третьих, подготовить ресурсное обеспечение.

Деятельность по обеспечению экономической безопасности включает в себя:

- прогнозирование, выявление, анализ и оценку угроз безопасности организации;
- разработку и применение комплекса оперативных и долговременных мероприятий по выявлению, предупреждению и устранению угроз безопасности, локализации и нейтрализации последствий их проявления;
- применение специальных мер в целях обеспечения безопасности;
- осуществление других мероприятий.

Система показателей позволяет установить взаимосвязь и взаимообусловленность, результативность процессов обеспечения экономической безопасности и повышения эффективности деятельности организации. С целью повышения эффективности ее деятельности необходимо обеспечение охраны и улучшение использования производственного потенциала, материальных, трудовых и информационных ресурсов, грамотная организация службы экономической безопасности организации и подготовка персонала.

ПРОБЛЕМЫ ОБНОВЛЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ ПРЕДПРИЯТИЙ

Устойчивое функционирование и развитие любого предприятия как социально-экономической системы требует обеспечения его разнообразными видами ресурсов: материальными, трудовыми и финансовыми. В данном исследовании рассмотрены проблемы, связанные с обновлением материально-технической базы организаций, в частности основных средств.

Основные средства входят в состав внеоборотных активов и представляют собой разнообразные активы, которые в соответствии с ПБУ 6 "Учет основных средств" не изменяют своей материально-вещественной формы, используются для производственных или управленческих целей в течение длительного срока и вследствие этого являются амортизируемым имуществом. Наличие физического и морального износа приводит к необходимости замены пришедших в негодность или малоэффективных объектов основных средств на новые или более технически совершенные.

Проблема восстановления и обновления основных средств на российских предприятиях в настоящее время является крайне актуальной. Общеизвестно, что степень изношенности основных фондов предприятий РФ настолько велика, что их состояние в ряде случаев вызывает опасение.

Необходимость осуществления затрат на приобретение новых объектов основных средств ставит перед руководством предприятий, финансовой и бухгалтерской службами ряд сложных вопросов по определению источников финансирования данных операций. При недостатке достаточного объема средств зачастую приходится прибегать к получению заемных средств или услуг лизинговых компаний, что в конечном итоге приводит к удорожанию объектов основных средств.

При этом не всегда присутствует понимание того, что недостаток средств является результатом ошибочной политики предприятия в части использования амортизации основных средств. Начисление амортизации в течение срока полезного использования выступает приемом, позволяющим организациям аккумулировать средства, необходимые для обновления материально-технической базы организаций.

В настоящее время начисление амортизации отражается на счетах бухгалтерского учета как увеличение текущих затрат на производственных счетах и амортизации основных средств. По действующему Плану счетов бухгалтерского учета на счете 02 "Амортизация основных средств" отражаются нарастающим итогом суммы начисленной амортизации. Использование этих средств по целевому назначению отдельными бухгалтерскими проводками в настоящее время не отражается. Насколько эффективно была использована организацией начисленная амортизация, можно установить в результате сопоставления кредитового оборота счета 02 "Амортизация основных средств" и дебетового оборота счета 08 "Вложения во внеоборотные активы" за любой анализируемый период. Следует отметить, что далеко не на

каждом предприятии используется этот простой, но эффективный прием контроля использования амортизации. Результатом его отсутствия является "проедание" данных средств, которые по своей сути должны являться строго целевыми.

В практике работы советских предприятий в условиях плановой экономики действовал достаточно жесткий механизм, гарантирующий использование средств амортизационного фонда по целевому назначению. Его суть заключалась в ежемесячном перечислении сумм начисленной амортизации с расчетного счета на специальный счет в банке по средствам на капитальные вложения. Далее использование этих средств строго контролировалось банком, они могли быть проплачены с данного счета только на обновление основных средств. Термин "амортизационный фонд" в настоящее время в российском бухгалтерском учете не применяется.

Попытка организации контроля за целевым использованием амортизационных средств также имела место в 90-х гг. XX в., он осуществлялся на двух субсчетах счета "Фонд накопления" - "Фонд накопления образованный" и "Фонд накопления использованный", в настоящее время эта практика также утрачена.

Безусловно, речь не идет об ограничении самостоятельности коммерческих организаций в части использования начисленной амортизации. В условиях рыночной экономики решение данного вопроса входит в компетенцию руководства предприятий. Однако в рамках бухгалтерского учета заинтересованным пользователям должны быть предоставлены возможности для отражения информации о начисленной и использованной на обновление фондов амортизации. Одним из таких вариантов, на наш взгляд, является введение новых забалансовых счетов.

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И АУДИТА ПРЕДПРИЯТИЙ

И.Э. Лошкарева, М.А. Назаров
*Самарский государственный
экономический университет*

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО НАЛОГА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Одной из функций государства как института, который призван поддерживать благосостояние и качество жизни граждан на достойном уровне (т.е. обеспечивать комфортное проживание своих граждан), является экологическая функция - гарантирование людям благоприятной среды обитания и установление приемлемого режима природопользования.

В связи с этим в большинстве экономически развитых стран существуют различные финансовые меры борьбы с теми, кто загрязняет окружающую среду (подобные меры принято называть "экологическими платежами" или "экологическими налогами"), которые в настоящее время занимают особое место в налоговых системах государств.

Актуальность данной проблемы обусловлена тем, что одним из приоритетных направлений стратегии устойчивого развития современного государства признается осуществление рационального природопользования при условии соблюдения принципа "загрязнитель платит". Указанный принцип подразумевает, что физические лица и экономические субъекты, признающиеся загрязнителями, обязаны нести все расходы, связанные с ликвидацией загрязнения или снижения его до установленного законодательством уровня в соответствии с нормативами качества окружающей среды.

Прежде всего рассмотрим зарубежную политику в области охраны окружающей среды. К основным официальным документам, регулирующим данную сферу, относят декларации и конвенции ООН по окружающей среде и развитию (в частности Декларацию Рио-де-Жанейро по окружающей среде и развитию от 1992 г. и сопутствующие ей документы), а также программы действий по окружающей среде Европейской Комиссии (так, в настоящий момент действует Седьмая программа действий "Living well, within the limits of our planet", рассчитанная до 2020 г.). Отметим, что международные организации признают уникальность экономических инструментов как мер воздействия на экологическую обстановку, выделяя в качестве наиболее часто применяемых и эффективных такие средства, как переуступаемые

разрешения и квоты, налоги/сборы за выбросы и процессы, сборы с продуктов и налоговая дифференциация, субсидии. "Основная особенность экономических инструментов заключается в том, что за счет предоставления загрязнителям большей гибкости в решении того, как реагировать на законодательство, по сравнению с традиционными командно-контрольными механизмами, они могут сократить общие издержки политики борьбы с загрязнением и тем самым позволять выполнять экологические цели с наименьшими затратами. Эти инструменты способны обеспечить долговременный стимул для изменения поведения, а также для разработки технических нововведений и более затратоэффективных мер по ограничению выбросов"¹.

Приведем описание налоговых платежей, взимаемых в разных странах: Норвегии, США, Германии и России (табл. 1).

Таблица 1

Применимость экологических платежей в разных странах²

Страна	Экономические инструменты экологизации налоговой политики			
	Переуступаемые разрешения и квоты	Налоги/сборы за выбросы и процессы	Налоги на продукты и налоговая дифференциация	Субсидии и финансовые стимулы
1	2	3	4	5
Норвегия	-	Стимулирующие сборы за выбросы NOx: (крупные) точечные источники; налог на NOx для крупных мобильных источников	Более низкие ставки налогов для экологически чистых транспортных средств и/или топлив: NOx, SO ₂ , PM, летучие органические соединения; сборы за использование ошипованных шин; сборы/налоги на азотосодержащие удобрения NH ₃ (сельское хозяйство)	Связанные с энергией NOx: (крупные) точечные источники; инвестиции; для (крупных) точечных источников выбросов NOx; программы вывода автомобилей из эксплуатации; связанные с энергией летучих органических соединений и SO ₂ для крупных точечных источников; субсидии/налоговые льготы на сокращение выбросов NH ₃ , включая органическое земледелие
США	Переуступка выбросов SO ₂ и летучих органических соединений для крупных точечных источников	-	Сборы/налоги на азотосодержащие удобрения NH ₃ (сельское хозяйство)	Программы вывода автомобилей из эксплуатации; системы финансирования и сокращение суммы дорожной пошлины для грузовых автомобилей с фильтрами для дисперсного вещества: NOx, SO ₂ , PM, летучие органические соединения

1	2	3	4	5
Германия	-	Взимание платы за проезд по дорогам на основе экологических соображений: NOx, SO2, PM, летучие органические соединения	Более низкие ставки налогов для экологически чистых транспортных средств и/или топлив: NOx, SO2, PM, летучие органические соединения; налогообложение топлива в зависимости от содержания S для крупных точечных источников SO2	Связанные с энергией и промышленностью летучих органических соединений, SO2, NH3, NOx: (крупные) точечные источники; инвестиции субсидии/налоговые льготы на сокращение выбросов NH3, включая органическое земледелие
Россия	-	Целевые сборы/налоги на выбросы NOx: (крупные) точечные источники	Более низкие ставки налогов для экологически чистых транспортных средств и/или топлив: NOx, SO2, PM, летучие органические соединения	-

Чем больше экономических инструментов для регулирования деятельности пользователей природных ресурсов разработано правительственными органами, тем более высокий уровень экологизации присущ ее налоговой системе. По данным Экономического и Социального Совета ООН, в Норвегии, США и Германии представлены как минимум три из четырех видов экономических инструментов, призванных изменить отношение людей к окружающей среде. В России используется всего два механизма: налоги/сборы за выбросы и процессы, а также налоговая дифференциация. По нашему мнению, в целях экологизации налоговой системы РФ требуется увеличение числа способов побуждения налогоплательщиков к менее пагубному влиянию на экологию.

Основная цель взимания экологических налогов - не пополнение бюджета (фискальная функция налогов в данном случае не применима; вероятно поэтому зачастую используется словосочетание "экологические платежи", а не "экологические налоги"), а уменьшение негативного воздействия как экономических субъектов, так и отдельных физических лиц на природу посредством формирования особой культуры к использованию ресурсов нашей планеты.

Принципы системы экологических платежей РФ радикально отличаются от зарубежных. Принцип "загрязнитель платит" трансформируется в принцип "плата за право загрязнять": многим организациям проще заплатить штраф, чем осуществлять дорогостоящую природоохранную деятельность, тем более это "позволено" по отечественному законодательству.

В России в большей степени используются запреты и предписания, т.е. административные, а не экономические рычаги воздействия на налогоплательщиков. Рассмотрим действующую систему обязательных платежей, взимающихся с лиц, деятельность которых связана с воздействием на компоненты природной среды (табл. 2).

Таблица 2

Система экологических платежей в России

Компонент природной среды	Налоги, сборы, платежи	Нормативная база
Земля	Земельный налог или арендная плата земельного участка, единый сельскохозяйственный налог, госпошлина на перемещение и захоронение радиоактивных отходов	Гл. 25.3, 26.1, 31 Налогового кодекса РФ; Земельный кодекс РФ
Недра	Налог на добычу полезных ископаемых, система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции, плата за размещение отходов производства и потребления, регулярные платежи за пользование недрами, разовые платежи за пользование недрами, сбор за участие в конкурсе (аукционе) на право пользования участками недр, сбор за выдачу лицензий на право осуществления деятельности по обращению с опасными отходами	Закон РФ "О недрах" от 21.02.1992 № 2395-1; Федеральный закон от 30.12.1995 № 225-ФЗ "О соглашениях о разделе продукции"; гл. 26 Налогового кодекса РФ
Водные ресурсы	Забор воды из водных объектов, использование акватории водных объектов, за исключением лесосплава в плотях и кошелях, использование водных объектов без забора воды для целей гидроэнергетики, использование водных объектов для целей лесосплава в плотях и кошелях, плата за сбросы загрязняющих веществ в поверхностные и подземные водные объекты, сбор за выдачу лицензий на водопользование	Гл. 25.2 Налогового кодекса РФ; Постановление Правительства РФ от 03.04.1997 № 383; Постановление Правительства РФ от 28.08.1992 № 632 ⁴
Атмосфера	Выброс в атмосферу загрязняющих веществ от стационарных и передвижных источников	Постановление Правительства РФ от 28.08.1992 № 632
Лесные ресурсы	Арендная плата за пользование лесов или плата по договору купли-продажи лесных насаждений	Лесной кодекс РФ
Животный мир	Объекты животного мира в соответствии с перечнем, установленным п. 1 ст. 333.3 НК РФ, изъятие которых из среды их обитания осуществляется на основании разрешения на добычу объектов животного мира Объекты водных биологических ресурсов в соответствии с перечнем, установленным п. 4-5 ст. 333.3 НК РФ, изъятие которых из среды их обитания осуществляется на основании разрешения на добычу (вылов) водных биологических ресурсов	Гл. 25.1 Налогового кодекса РФ

Данные, представленные в табл. 2, свидетельствуют о разрозненности российского законодательства, регулирующего сферу экологической безопасности. Так, основные положения относительно охраны тех или иных объектов изложены в Федеральных законах или Кодексах; ставки, как правило, регулируются отдельными постановлениями Правительства, а методические указания по взиманию платы за загрязнение окружающей среды утверждены Минприроды РФ.

Экологические налоги делятся на семь групп по областям применения, отражающим воздействие различных видов хозяйственной деятельности на оболочку Земли, в соответствии с решением Директората по налогам и таможенным сборам Европейской комиссии:

- энергетические налоги (на моторное топливо, на энергетическое топливо, на электроэнергию);
- транспортные налоги (налоги на пройденные километры, ежегодный налог с владельца, акцизы при покупке нового или поддержанного автомобиля);
- платежи за загрязнения углекислого газа и других вредных веществ;
- платежи за размещение отходов на свалках и их переработку;
- налоги на выбросы веществ, приводящих к глобальным изменениям (вещества, разрушающие озоновый слой, и парниковые газы);
- налог на шумовое воздействие;
- платежи за пользование природными ресурсами.

На территории РФ различные виды негативного воздействия на окружающую среду определены ст. 16 Федерального закона от 10.01.2002 № 7-ФЗ "Об охране окружающей среды":

- выбросы в атмосферный воздух загрязняющих и иных веществ;
- сбросы загрязняющих и иных веществ, а также микроорганизмов в поверхностные и подземные водные объекты и на водосборные площади;
- загрязнение недр, почв;
- размещение отходов производства и потребления;
- загрязнение окружающей среды шумом, теплом, электромагнитными, ионизирующими и другими видами физических воздействий;
- иные виды негативного воздействия на окружающую среду.

Внедрение общепринятой схемы классификации экологических платежей будет способствовать усилению контроля над теми загрязнителями, функционирование которых в данный момент не подпадает под действие Федерального закона № 7-ФЗ "Об охране окружающей среды".

В России существует целый ряд нормативных документов, в которых косвенно указывается на необходимость экологизации налоговой системы, однако ни один из них не содержит четких указаний или достаточно ясных инструкций.

В "Основах государственной политики в области экологического развития Российской Федерации на период до 2030 года", утвержденных указом Президента РФ от 30.04.2012, среди рыночных инструментов охраны окружающей среды выделяются:

- установление платы за негативное воздействие на окружающую среду с учетом затрат, связанных с осуществлением природоохранных мероприятий;
- замена практики взимания платы за сверхлимитное загрязнение окружающей среды на практику возмещения вреда, причиненного окружающей среде;
- стимулирование предприятий, осуществляющих программы экологической модернизации производства;
- формирование рынка экологичной продукции, технологий и оборудования, а также природоохранных услуг и т.д.

Следовательно, концептуальные основы экологических платежей должны учитываться при составлении планов действий по реализации данных "Основ государственной политики в области экологического развития Российской Федерации на период до 2030 года", а также при принятии иных нормативных актов.

"Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года" - единственный документ, в котором затрагивается тема налоговой политики. Конкретные методы, о которых в нем говорится, ограничиваются предоставлением льгот по различным налогам при внедрении и использовании экологически чистых и (или) энергосберегающих технологий.

В "Основных направлениях налоговой политики Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов", одобренных Правительством РФ 30.05.2013, упоминаются лишь меры налогового стимулирования при поддержке модернизации производства: "начиная с 2013 года при осуществлении модернизации производства снизятся затраты налогоплательщиков, связанные с инвестициями в новое оборудование". О реформировании системы налогообложения посредством выделения экологических платежей в отдельную группу ничего не сказано.

Кроме того, принятие международного опыта с некоторыми необходимыми изменениями также может служить одним из вариантов экологизации налоговой политики. Так, существует Программа "Экологизации экономики в странах Восточного партнерства" (*EAP Green*), отдельные аспекты которой применимы и к нашей стране. Экономическим и социальным советом ООН опубликован краткий перечень основных мер, задач и видов ответственности, связанных с применением различных видов экономических инструментов, являющийся по сути руководством для внедрения и усиления эффективности системы экологических налогов.

Обобщая все вышесказанное, представим основные рекомендации по экологизации налоговой системы РФ (табл. 3).

Таблица 3

Рекомендации по экологизации налоговой системы Российской Федерации

Преимущества существующей системы экологических платежей	Недостатки существующей системы экологических платежей	Предложения по экологизации налоговой системы с учетом существующих преимуществ и минимизацией выявленных недостатков
Невозможность доступа к рынку природных ресурсов компаний, не обладающих достаточным опытом работы в данной области	Монополизация продажи природных ресурсов коммерческими структурами, во владении которых находятся лучшие по качеству и местоположению компоненты природной среды; высокая вероятность истощения невозобновимых ресурсов	Введение дифференцированного НДС в зависимости от месторождения, стимулирование перехода на щадящие и малоотходные технологии добычи, адресный подход к налогообложению крупнейших проектов разработки месторождений

Преимущества существующей системы экологических платежей	Недостатки существующей системы экологических платежей	Предложения по экологизации налоговой системы с учетом существующих преиму- ществ и минимизацией выявленных недостатков
Возможность точного планирования компаниями минимально необходимых по законодательству расходов за воздействие на окружающую среду	Неизменность ставок налогов и платежей за негативное воздействие на окружающую среду, недостаточное разнообразие экономических инструментов воздействия на загрязнителей, отсутствие гибких механизмов реагирования на потенциально опасные проекты	Дифференциация налоговых ставок в зависимости от степени загрязнения оболочек планеты, использование механизмов переуступаемых разрешений и квот на наиболее распространенные виды загрязнений, предоставление возможности субсидирования экологически чистых предприятий
Косвенное налогообложение через НДС, акцизы и налог на прибыль учитывает результаты производства	Отсутствие экономического механизма по привлечению инвестиций в экологически чистое производство, а следовательно, и инновационных проектов, слабая разработанность механизма послаблений для фирм, использующих альтернативные источники энергии	Переход на прямое налогообложение ресурсов (ресурсная рента), что автоматически подразумевает обязательство экономических субъектов по несению расходов на защиту и восстановление окружающей среды
Экологические платежи, действующие в данный момент, в большей степени выполняют фискальную функцию	Сложность контроля над аккумулярованием и дальнейшим движением денежных средств, предназначенных для улучшения экологической ситуации	Обеспечение целевого использования денежных средств, включая целевое финансирование инвестиционных проектов по охране окружающей среды
Относительно небольшая налоговая нагрузка на физических лиц-загрязнителей	Не охвачены мобильные источники загрязнения окружающей среды, принадлежащие физическим лицам	Введение налога на моторное топливо, пересмотр взимания налоговых платежей по транспортному налогу с физических лиц

По нашему мнению, проведение экологизации налоговой политики должно выступать одним из приоритетных направлений работы государственных органов, направленным на создание долгосрочной концепции стабильного развития РФ.

¹ Руководящий документ по экономическим инструментам для сокращения региональных выбросов загрязнителей воздуха Исполнительного органа по Конвенции о трансграничном загрязнении воздуха на большие расстояния ECE/EB.AIR/118 от 19.07.2013. С. 2.

² По данным руководящего документа по экономическим инструментам для сокращения региональных выбросов загрязнителей воздуха Исполнительного органа по Конвенции о трансграничном загрязнении воздуха на большие расстояния ECE/EB.AIR/118 от 19.07.2013. С. 8-10.

³ Об утверждении Правил предоставления в пользование водных объектов, находящихся в государственной собственности, установления и пересмотра лимитов водопользования, выдачи лицензии на водопользование и распорядительной лицензии : постановление Правительства РФ от 03.04.1997 № 383.

⁴ Об утверждении Порядка определения платы и ее предельных размеров за загрязнение окружающей природной среды, размещение отходов, другие виды вредного воздействия : постановление Правительства РФ от 28.08.1992 № 632.

О.Л. Михалева, М.А. Михалев
*Самарский государственный
экономический университет*

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В ОСОБОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЕ НА ТЕРРИТОРИИ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Законодательством РФ созданы особые экономические зоны, в которых действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности, а также применяется особый порядок налогообложения.

Особая экономическая зона, в соответствии с Федеральным законом от 22.07.2005 № 116-ФЗ "Об особых экономических зонах в Российской Федерации" (Федеральный закон № 116-ФЗ), представляет собой часть территории РФ, определяемой Правительством РФ, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности.

Особые экономические зоны (ОЭЗ) создаются в целях развития обрабатывающих отраслей экономики, высокотехнологичных отраслей, производства новых видов продукции, транспортной инфраструктуры, а также туризма и санаторно-курортной сферы. Согласно п.1 ст. 6 Федерального закона № 116-ФЗ, решение о создании ОЭЗ на территориях субъекта РФ и муниципального образования принимается Правительством РФ и оформляется постановлением Правительства РФ. Все ОЭЗ создаются на 49 лет, и этот срок не подлежит продлению.

На территории РФ могут формироваться ОЭЗ следующих типов:

- промышленно-производственные;
- технико-внедренческие;
- туристско-рекреационные;
- портовые.

Промышленно-производственные ОЭЗ создаются не более чем на трех участках территории (их максимальная площадь составляет сорок квадратных километров); технико-внедренческие ОЭЗ - не более чем на трех участках территории (общая площадь составляет максимально четыре квадратных километра); туристско-рекреационные ОЭЗ и портовые ОЭЗ - на одном или нескольких участках территории. Портовые ОЭЗ формируются на участках, прилегающих к морским и речным портам, открытым для международного сообщения и захода иностранных судов; к аэропортам, открытым для приема и отправки воздушных судов, выполняющих международные воздушные перевозки, и могут включать в себя части территорий и (или) акваторий морских портов, речных портов, территорий аэропортов.

ОЭЗ может располагаться на территории одного муниципального образования или территориях нескольких муниципальных образований в пределах территории одного субъекта РФ или территорий нескольких субъектов РФ.

Резидентом промышленно-производственной ОЭЗ признается коммерческая организация, за исключением унитарного предприятия, зарегистрированная в соответствии с законодательством РФ на территории муниципального образования, в границах которого расположена ОЭЗ, и заключившая с органами управления ОЭЗ специальное соглашение.

На территории муниципального района Ставропольский Самарской области (Постановление Правительства Российской Федерации от 12.08.2010 № 621) создана ОЭЗ промышленно-производственного типа "Тольятти".

Площадь ОЭЗ - 660 га.

Государственные инвестиции составляют: запланированные - 13 600 млн руб.; осуществленные - 2251,2 млн руб.

С конца 2011 г. на территории ОЭЗ "Тольятти" выполнены подготовительные работы, проведены геологические и геодезические изыскания, начались проектные работы. Выход на строительную площадку произведен в феврале 2012 г. К настоящему времени проведены основные проектные работы, завершены конкурсные процедуры и определены подрядчики по основным направлениям строительства. В 2013 г. завершится строительство основных объектов инфраструктуры I этапа строительства. Резиденты ОЭЗ "Тольятти" приступят к строительству производственных площадок в соответствии с утвержденным графиком.

Согласно ст. 5.1. Федерального закона № 116-ФЗ, налогообложение резидентов осуществляется в соответствии с законодательством РФ о налогах и сборах. В отношении резидентов ОЭЗ в течение срока действия соглашения об осуществлении деятельности не применяются акты законодательства РФ, законы субъектов РФ и нормативные правовые акты органов местного самоуправления о налогах и сборах, ухудшающие их положение.

В целях исчисления налога на прибыль организаций гл. 25 "Налог на прибыль организаций" Налогового кодекса РФ (НК РФ), резиденты промышленно-производственной ОЭЗ в отношении собственных амортизируемых основных средств вправе применять к основной норме амортизации специальный коэффициент, но не выше 2 (ст. 259.3 НК РФ).

Ставка налога на прибыль (п. 1 ст. 284 НК РФ) установлена в размере 20%, при этом распределение суммы налога производится в следующем порядке:

- сумма налога, исчисленная по ставке 2%, подлежит зачислению в федеральный бюджет РФ;

- сумма налога, исчисленная по ставке 18%, зачисляется в бюджеты субъектов РФ.

Для организаций-резидентов ОЭЗ законами субъектов РФ может устанавливаться пониженная ставка налога на прибыль, подлежащего зачислению в бюджеты субъектов РФ, от деятельности, осуществляемой на территории ОЭЗ. При этом размер налоговой ставки не может превышать 13,5%.

Условием применения пониженной ставки является ведение раздельного учета доходов (расходов), полученных (произведенных) от деятельности, осуществляемой на территории ОЭЗ и за ее пределами.

Законом Самарской области от 7.11.2005 № 187-ГД "О пониженных ставках налога на прибыль организаций, зачисляемого в областной бюджет" пониженные ставки налога для организаций-резидентов ОЭЗ промышленно-производственного типа устанавливаются в следующих размерах:

- 1) 0% до 31 декабря 2018 г.;
- 2) 3% на период с 1 января 2019 г. до 31 декабря 2020 г.;
- 3) 7% на период с 1 января 2021 г. до 31 декабря 2022 г.;
- 4) 10% с 1 января 2023 г. до 31 декабря 2024 г.

Главой 30 "Налог на имущество организаций" НК РФ установлен налог на имущество организации. В отношении имущества, созданного или приобретенного при реализации инвестиционного проекта в соответствии с Федеральным законом № 116-ФЗ, сумму налога на имущество резиденты ОЭЗ исчисляют отдельно (п. 2 ст. 385.1 НК РФ).

При этом особый порядок уплаты налога на имущество не распространяется на ту часть стоимости имущества (созданного или приобретенного при реализации инвестиционного проекта в соответствии с Федеральным законом № 116-ФЗ), которая использована для производства таких товаров (работ, услуг), на которые не может быть направлен инвестиционный проект. Согласно п. 5 ст. 385.1 НК РФ, доля стоимости имущества, на которое не распространяется особый порядок уплаты налога на имущество, считается равной доле дохода от реализации таких товаров (работ, услуг) в суммарном объеме всех доходов резидента ОЭЗ.

В соответствии с п. 17 ст. 381 НК РФ, освобождаются от налогообложения организации - в отношении имущества, учитываемого на балансе организации-резидента ОЭЗ, созданного или приобретенного в целях ведения деятельности на территории ОЭЗ, используемого на территории ОЭЗ в рамках соглашения о создании ОЭЗ и расположенного на территории данной ОЭЗ, в течение 10 лет с месяца, следующего за месяцем постановки на учет имущества. Эта льгота применяется и для резидентов ОЭЗ "Тольятти".

Законом Самарской области от 6.11.2002 № 86-ГД "О транспортном налоге на территории Самарской области" от уплаты транспортного налога освобождаются организации-резиденты ОЭЗ промышленно-производственного типа, расположенной на территории Самарской области, на 5 лет со дня постановки на учет в регистрирующих органах транспортного средства, используемого для обеспечения деятельности на территории ОЭЗ промышленно-производственного типа, в установленном законодательством РФ порядке, за исключением водных и воздушных транспортных средств.

Согласно п. 9 ст. 395 гл. 31 "Земельный налог" НК РФ, организации-резиденты ОЭЗ в отношении земельных участков, расположенных на территории ОЭЗ, освобождаются от налогообложения сроком на 5 лет с месяца возникновения права собственности на каждый земельный участок.

Налоговые послабления для резидентов ОЭЗ касаются и НДС. На территории ОЭЗ "Тольятти" действует режим свободной таможенной зоны. Свободная таможенная зона (СТЗ) - таможенная процедура, при которой товары размещаются и используются в пределах территории ОЭЗ или ее части без уплаты таможенных пошлин, налогов, а

также без применения мер нетарифного регулирования в отношении иностранных товаров и без применения запретов и ограничений в отношении товаров таможенного союза (определено Соглашением между Правительством РФ, Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Казахстан от 18.06.2010 "По вопросам свободных (специальных, особых) экономических зон на таможенной территории таможенного союза и таможенной процедуры свободной таможенной зоны").

Таким образом, ввозимые на территорию ОЭЗ "Тольятти" иностранные товары размещаются и используются без уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов, а также без применения мер нетарифного регулирования. Товары Таможенного союза помещаются под таможенную процедуру СТЗ без уплаты вывозной таможенной пошлины, а также без применения запретов и ограничений.

При завершении таможенной процедуры СТЗ товары, помещенные под таможенную процедуру СТЗ, а также продукты переработки, изготовленные из таких товаров, помещаются под иные таможенные процедуры, установленные Таможенным кодексом Таможенного союза, в зависимости от статуса товаров.

Помимо преимущества по части уплаты налогов, для резидентов технико-внедренческой ОЭЗ установлены пониженные страховые взносы в государственные внебюджетные фонды по выплатам, производимым физическим лицам, работающим на территории указанной зоны. Пониженные тарифы страховых взносов установлены ст. 58 Федерального закона от 24.07.2009 № 212-ФЗ "О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования". Так, в период с 2012 по 2017 г. установлены следующие тарифы страховых взносов: в ПФ - 8%, ФСС - 2%, ФФОМС - 4%.

* * * *

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 2 : федер. закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 23.07.2013).

2. Об особых экономических зонах в Российской Федерации : федер. закон от 22.07.2005 № 116-ФЗ (ред. от 23.07.2013).

3. О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования : федер. закон от 24.07.2009 № 212-ФЗ (ред. от 02.07.2013).

4. О создании на территории Самарской области особой экономической зоны промышленно-производственного типа : постановление Правительства РФ от 12.08.2010 № 621.

5. О принципах взимания косвенных налогов при экспорте и импорте товаров, выполнении работ, оказании услуг в Таможенном союзе : соглашение между Правительством РФ, Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Казахстан от 25.01.2008 (ред. от 11.12.2009).

6. О пониженных ставках налога на прибыль организаций, зачисляемого в областной бюджет : закон Самарской области от 07.11.2005 № 187-ГД : принят Самарской Губернской Думой 25.10.2005 г. (ред. от 13.06.2012).

7. О транспортном налоге на территории Самарской области : закон Самарской области от 6.11.2002 № 86-ГД : принят Самарской Губернской Думой 22.10.2002 (ред. от 21.11.2012 № 114-ГД).

ОЦЕНКА РИСКОВ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ ОТЧЕТНОСТИ

В настоящее время меняется подход к проведению аудита, что заключается в акцентировании внимания аудитора на оценке рисков, способных повлиять на искажения бухгалтерской отчетности.

Изменения требований российских стандартов по оценке рисков продиктовано в большей степени реформированием международных стандартов аудита. В качестве общей причины изменений можно назвать изменения в глобальной экономике, особенно банкротство крупных международных компаний. Некорректность их финансовой (бухгалтерской) отчетности, отсутствие учета фактов обесценения активов обусловили необходимость разработки международными организациями бухгалтеров и аудиторов Интегрированной концепции внутреннего контроля (концепции COSO). Данная концепция основана на подходе, ориентированном на оценку рисков.

Как в международной, так и в российской практике аудита сейчас существует единый стандарт ФСАД № 8 "Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности", объединяющий понимание деятельности аудируемого лица и оценку рисков существенного искажения бухгалтерской отчетности.

Международная федерация бухгалтеров в качестве основных причин изменений в подходах к проведению аудита указывает следующие:

- происходящие изменения в системе организации коммерческой деятельности и управлении ею;
- влияние всеобщей глобализации и технологизации;
- возрастание роли профессионального суждения при определении справедливой стоимости;
- общий рост риска искажения финансовой (бухгалтерской) отчетности под влиянием как внешних, так и внутренних факторов деятельности.

ФСАД № 8 определяет, что понимание деятельности аудируемого лица и среды, в которой она осуществляется, дает основу для планирования аудита и выражения профессионального суждения аудитора об оценке рисков существенного искажения бухгалтерской отчетности и ответных действиях в связи с этими рисками в процессе аудита. В системе аудита необходимо определить ответные действия, к которым, в соответствии со стандартом (ФСАД № 8), приведены такие примеры ответных действий:

- расчет и установление уровня существенности;
- рассмотрение уместности выбора и порядка применения учетной политики и адекватности раскрытия информации в бухгалтерской отчетности;
- выявление областей учета, требующих особого внимания аудитора (например, операции со связанными сторонами или уместность допущений руководства о непрерывности деятельности организации);
- предварительный расчет ожидаемых хозяйственных коэффициентов (показателей) при выполнении аналитических процедур;

- оценка достаточности и надлежащего характера полученных аудиторских доказательств, таких как уместность допущений, а также устных и письменных заявлений и разъяснений руководства аудируемого лица.

В зарубежной практике для этих целей широко применяется риск-ориентированный подход к проведению аудита, который предполагает получение аудитором уверенности в том, что в бухгалтерской отчетности нет существенных искажений.

В отличие от современного риск-ориентированного аудита в России сложившийся подход к аудиту предполагает получение достаточных надлежащих аудиторских доказательств для подтверждения данных бухгалтерской отчетности. При этом действия аудиторов направлены на подтверждение содержания бухгалтерской отчетности и связаны с проверкой соответствующих бухгалтерских записей и документов.

Основным недостатком такого подхода является то, что аудитор может получить представление о том, какая информация должна быть зафиксирована в учете и отчетности, только потратив время на понимание характера и особенностей деятельности организации, ее стратегии развития, средств внутреннего контроля, организационной структуры и бизнес-процессов. Такое понимание деятельности аудируемого лица позволяет аудитору выявить особенности хозяйственных операций, факторы риска и разработать более целенаправленные ответные аудиторские процедуры.

Преимуществом риск-ориентированного аудита является свобода выбора времени: получать информацию о деятельности аудируемого лица и среды, в которой она осуществляется, можно уже в ходе согласования задания и подписания договора.

В Приложении к ФСАД № 8 приведен подробный перечень проблем, которые может рассматривать аудитор. Аудитор должен документально оформить наиболее важную информацию, влияющую на достоверность отчетности.

Оценивая риски существенного искажения бухгалтерской отчетности, аудитор должен выполнить следующие действия (п. 98 ФСАД № 8):

- выявить риски в процессе ознакомления с деятельностью аудируемого лица и его средой, включая средства контроля, относящиеся к этим рискам, а также с группами однотипных операций, остатками по счетам бухгалтерского учета и случаями раскрытия информации в бухгалтерской отчетности;

- определить соответствие между выявленными рисками и тем, какая информация может быть искажена на уровне предпосылок подготовки бухгалтерской отчетности;

- рассмотреть, не являются ли риски столь большими, чтобы привести к существенному искажению бухгалтерской отчетности.

Характер, сроки и объем выполняемых процедур оценки риска зависят от масштаба и сложности деятельности аудируемого лица, а также от опыта работы аудитора в данной отрасли и с этим аудируемым лицом.

Риски существенного искажения могут существовать на двух уровнях:

- на уровне бухгалтерской отчетности в целом;

- на уровне предпосылок подготовки отчетности для групп однотипных операций, остатков по счетам бухгалтерского учета.

Расчет риска в отношении предпосылок подготовки отчетности для групп однотипных операций, остатков по счетам и раскрытий важен, так как это дает возмож-

ность выявить специфические риски по отдельным статьям отчетности, по конкретным счетам бухгалтерского учета. Оценка может быть как количественной, так и качественной. Форма, содержание и объем рабочих документов также являются предметом профессионального суждения аудитора, жестких требований по заполнению таких документов нет.

Значимыми являются те риски, которые, по профессиональному суждению аудитора, требуют специального рассмотрения; они, как правило, имеют отношение к нетипичным хозяйственным операциям, а также к числовым показателям, требующим от учетного персонала применения профессионального суждения.

На основе выявленных рисков существенного искажения бухгалтерской отчетности определяются объем, характер дальнейших аудиторских процедур. И, хотя сами по себе процедуры оценки рисков не обеспечивают аудитора достаточными надлежащими доказательствами, в соответствии с которыми он формирует свое мнение, они позволяют направить аудитору свои усилия в отношении наиболее рискованных областей, что, безусловно, повышает эффективность его работы.

И.А. Трофимова
*Самарский государственный
экономический университет*

ОСОБЕННОСТИ ИСЧИСЛЕНИЯ НАЛОГОВ С ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Развитие экономики в России, целью которой является развитие рыночных отношений, обуславливает возрастание роли налогов и их взаимодействие между обществом и государством.

Налоговые поступления выступают основными источниками доходов бюджетной системы трех уровней, решающим фактором в создании финансовой базы, необходимой для выполнения социально-экономических и других задач государства. Именно поэтому играет огромную роль правильное построение и четкое функционирование налоговой системы России.

Налогообложение доходов физических лиц призвано не только обеспечивать доходами бюджет, но оно также служит целям распределения национального дохода и выступает регулятором экономики государства.

В настоящее время широко обсуждаются перспективы реформы налога на доходы физических лиц с целью максимизации его фискальных функций и достижения справедливости налогообложения. Первым шагом на пути реализации реформы должно стать изучение зарубежного опыта налогообложения доходов физических лиц.

Персональный (личный) подоходный налог был введен в США в середине XIX в. Принцип прогрессивности при установлении ставки этого налога приводит к относительно уравниванию налогоплательщиков.

Подоходный налог занимает наибольший удельный вес в структуре доходов США и составляет около 40%. Подоходный налог взимается по прогрессивной шкале, как и в большинстве зарубежных стран; также предусмотрен налогооблагаемый минимум, который составляет для одиноких налогоплательщиков 5 800 долл. Необхо-

димо отметить, что налог исчисляется как с совокупного дохода гражданина, так и с совокупного дохода семьи. Из исчисленного совокупного дохода, включающего заработную плату, пенсии, пособия, доходы от операций с ценными бумагами, доход от продажи имущества, вычитаются все расходы налогоплательщика, направленные на получение дохода, необлагаемый минимум, уплаченные властям штата налоги, местные налоги, взносы в благотворительные фонды, расходы на медицинское обслуживание. В результате получается налогооблагаемый доход, к которому применяется соответствующая налоговая ставка, колеблющаяся от 10 до 35%.

В США подоходный налог взимается также и на уровне штатов; каждый штат имеет право устанавливать собственную налоговую ставку подоходного налога. Подоходный налог является основным источником доходов бюджетов штатов. Если гражданин получает доход в разных штатах, то доход облагается по ставке, установленной в том штате, в котором получен доход. В разных штатах различается налоговая база, а в некоторых штатах подоходный налог не взимается. Гражданин США может избежать уплаты налогов только в том случае, если откажется от американского гражданства.

Особенностью налогообложения физических лиц США является отсутствие возможности скрыть доходы. Во-первых, для граждан, скрывающих от налогообложения свои активы за рубежом, установлены серьезные штрафы. Во-вторых, страной заключены соглашения по обмену информацией с целым рядом зарубежных государств-партнеров. Дают свои результаты и согласованные действия ряда государств под эгидой Соединенных Штатов, принуждающие налоговые убежища соответствовать международным стандартам в области налогообложения и борьбы с отмыванием денег.

Рассматривая опыт Швеции, можно отметить следующее: подоходный налог уплачивается резидентами страны независимо от местонахождения доходов, в то время как нерезиденты платят налог только с доходов, полученных на территории Швеции. Предельная ставка по подоходному налогу наивысшая в мире - 57%, при этом налогоплательщики исправно уплачивают подоходный налог.

Следует отметить, что уровень налогового администрирования в Швеции высок, где каждый гражданин имеет свой ID, который оформлен как обычный расчетный счет, на нем отражаются все суммы внесенных налогов и полученных возвратов. Налог уплачивается на основании налоговой декларации, которая предварительно заполняется налоговым органом. Налоговые органы имеют доступ ко всем базам данных о доходах налогоплательщиков и самостоятельно исчисляют налог, подлежащий уплате. Налогоплательщику остается только подписать декларацию либо опровергнуть в вышестоящем налоговом органе содержащуюся в ней информацию. Кроме того, законодательством страны предусмотрены довольно крупные штрафы в случае обнаружения налоговыми органами недоплаты по итогам декларационной кампании. Напротив, в случае обнаружения переплаты данная сумма подлежит возврату с начисленными процентами.

Экономика Швеции является классическим примером смешанной экономики, где государство активно вмешивается в жизнь общества и человека отдельно с целью обеспечения социальной защищенности и стабильности. При таких высоких налогах жители Швеции живут в материальном плане лучше жителей России. ВВП на душу населения в Швеции почти в шесть раз выше, чем в России. Причин отставания много, и налоговая система - не последняя в их ряду.

Таким образом, главная цель развития налогообложения физических лиц в Российской Федерации в долгосрочной перспективе - формирование такой налоговой системы, которая будет являться конкурентоспособной, стимулирующей экономический рост и обеспечивающей необходимый уровень доходов бюджетной системы, с одной стороны, и иметь направление социальной справедливости - с другой.

Некоторые элементы подоходного налога, используемые в зарубежных странах, могут быть применимы в практике подоходного налогообложения в России, при этом внедрение данных элементов в налоговое законодательство РФ необходимо осуществлять поэтапно.

Т.А. Битюкова, А.Л. Камышов
*Самарский государственный
экономический университет*

РОЛЬ ОФШОРОВ В МЕЖДУНАРОДНОМ НАЛОГООБЛОЖЕНИИ

Если рассматривать понятие "офшор" исключительно в экономическом смысле, то можно выделить два основных подхода к его определению:

- во-первых, резиденты какого-либо развитого государства обозначают этим словом компанию, учрежденную за пределами их родного государства ("вне берегов"), независимо от конкретного места ее регистрации.
- во-вторых, под офшором понимается ряд государств со своей юрисдикцией, благодаря которой обеспечивается освобождение от уплаты налогов компаний-резидентов, либо происходит чисто символическая их уплата (3-5%) при условии ведения деятельности компаний за пределами государства (при этом для регистрации организации требуется заплатить пошлину).

Офшорные компании получили широкое распространение среди предпринимателей развитых стран как инструмент снижения налогов. Сами такие страны и территории стали называть офшорными зонами.

Таким образом, применительно к подобным безналоговым компаниям английское прилагательное *offshore* как бы балансирует между двумя оттенками значения "зарубежный": во-первых, офшорная компания зарегистрирована за пределами страны проживания ее владельца; во-вторых, она осуществляет свою деятельность за пределами страны своей регистрации¹.

Термин "офшорная компания" объединяет весьма различные корпоративные структуры, зарегистрированные в разных странах и по разным законам и не платящие налоги по отличающимся юридическим основаниям.

Во-первых, существуют так называемые истинно безналоговые юрисдикции. Например, на Ангилье (британская заморская территория в Карибском море) нет абсолютно никаких прямых налогов на доходы компаний и физических лиц, включая как резидентов, так и нерезидентов. В качестве офшорных там, как правило, используются так называемые компании международного бизнеса, для которых предусмотрена упрощенная процедура инкорпорации. Однако в смысле налогообложения они ничем не отличаются от обычных местных компаний: налоги просто отсутствуют.

Во-вторых, некоторые юрисдикции допускают возможность того, что зарегистрированная на их территории компания в налоговом смысле может и не быть резидентом данной юрисдикции, а значит, и не платить там налоги. Чтобы компания имела статус нерезидентной, требуется соблюдение определенных условий. Обычно они сводятся к тому, что компания контролируется нерезидентами и не ведет коммерческой деятельности в стране регистрации, а только за рубежом. Таковы, например, нерезидентные компании Гибралтара.

Интересно, что в последнее время идеология нерезидентных компаний вновь реанимирована в обновленном виде, причем в солидных налогооблагаемых юрисдикциях, в том числе США и - вновь - в Великобритании. Речь в этом случае идет не об обычных компаниях, а об особых формах юридических лиц, обладающих ограниченной ответственностью, как обычная компания, но, с точки зрения структуры владения и управления, подобных товариществам. В США такие юридические лица называются "компании с ограниченной ответственностью" (*LLC*), а в Великобритании - "товарищества с ограниченной ответственностью" (*LLP*). Ключевым моментом является то, что они, хотя и не являются в полном смысле слова безналоговыми, но облагаются налогом по принципу товарищества. А из этого, в частности, следует, что при отсутствии деятельности по месту регистрации и при условии, что его участники - нерезиденты, такое образование не подлежит налогообложению по месту регистрации.

В-третьих, есть юрисдикции, применяющие территориальный принцип налогообложения. Это значит, что в стране регистрации облагаются налогом только доходы, полученные в самой этой стране. Доходы же, полученные компанией от деятельности по остальному миру, не подлежат налогообложению в принципе. Такова, например, налоговая система Гонконга.

Наконец, в четвертых и главных, абсолютное большинство офшорных зон применяет практику так называемых "защищенных" (*ring-fenced*) налоговых режимов. Это означает, что законодательством данной юрисдикции предусмотрен особый налоговый режим для специального типа компаний ("офшорных", "компаний международного бизнеса" и т.д.), предоставляющий им налоговые льготы именно в обмен на обязательство не вести коммерции в данной юрисдикции, а только за рубежом. Компании, ведущие деятельность в пределах самой юрисдикции, облагаются налогом по совсем другой, высокой ставке. Этот принцип применяет, в частности, большинство "классических" карибских офшорных зон.

Именно такие "защищенные" налоговые режимы вызывают наибольшее раздражение властей развитых стран с высокими налогами. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), представляющая прежде всего интересы развитых государств, ведет планомерную борьбу с, по ее определению, "вредоносной налоговой конкуренцией". Им пришлось согласиться на требования ОЭСР об обмене налоговой информацией с развитыми странами, что должно предотвратить использование офшорных компаний для нелегального ухода от налогов.

Другие офшорные зоны, в основном связанные тесными экономическими узами с Европой, предпочли изменить свое законодательство для приведения его в соответствие с налоговыми принципами Европейского союза, который также крайне отрицательно относится к избирательным налоговым льготам. Такие европейские офшорные зоны, как Остров Мэн, Гернси, Джерси, Гибралтар, планируют в недалеком будущем ликвидировать все "защищенные режимы". Однако вместо них будет вве-

дена единая для всех компаний ставка корпоративного налога, равная нулю. Таким образом, эти юрисдикции перейдут в разряд истинно безналоговых.

Некоторые популярные в прошлом офшорные зоны, такие как Кипр и Нидерландские Антильские острова, ликвидировав свои "защищенные" офшорные режимы, взамен ввели возможность регистрации нерезидентных безналоговых компаний (на Кипре - с элементами территориального принципа налогообложения). В этом смысле можно сказать, что их офшорные зоны закрылись, но не до конца².

В российские законодательные акты выражение "офшорная компания" пока не вошло, так что точным юридическим термином оно не является. Однако некоторые государственные органы уже поспешили дать свое определение в установление значения данного определения.

Так, согласно Письму Министерства по налогам и сборам РФ от 27.03.2002 № ФС-6-26/360, "офшорными зонами" следует считать территории, вошедшие в список, прилагаемый к этому Письму. Он содержит всего 25 юрисдикций, причем некоторых из них нет в списке ЦБ РФ. Письмо предписывает налоговым органам при проведении проверок российских резидентов "обращать особое внимание" на место регистрации их иностранных контрагентов.

Согласно же Указанию Банка России от 7.08.2003 г. № 1317-У, "офшорными зонами" называются "государства и территории, предоставляющие льготный налоговый режим и (или) не предусматривающие раскрытие и предоставление информации при проведении финансовых операций". Перечень, устанавливаемый Указанием, весьма широк и охватывает даже некоторые штаты США (Делавэр, Вайоминг). Все офшорные зоны делятся на три группы по степени их "респектабельности". ЦБР не устанавливает ограничений на операции с офшорными компаниями для "обычных" резидентов, но, в рамках своих полномочий, вводит особый режим установления корреспондентских отношений между российскими и офшорными банками, а также при ведении российскими банками определенных операций с прочими резидентами офшорных зон (Указание № 1318-У).

Таким образом, в своей борьбе с офшорными компаниями российские власти следуют примеру многих европейских государств, т.е. составляют "черные списки" юрисдикций, по определению считающихся офшорными, с последующей дискриминацией - в той или иной форме - компаний из данных юрисдикций. Заметим, что о полном запрете операций с такими компаниями речи не идет.

На основании изученного можно говорить о том, что офшорный бизнес сегодня оказывает огромное воздействие на экономико-политическую ситуацию во всем мире. В настоящий момент уже достаточно четко сформировались как общие направления развития офшорного бизнеса, так и конкретные способы использования офшорных структур в интересах частных лиц и организаций. В то же время стало ясно, что цели, которые преследуются при создании подобных структур, не всегда совпадают с интересами государства и зачастую даже носят откровенно криминальный характер. К каким отрицательным последствиям приводит данный подход, можно легко убедиться на опыте РФ.

¹ URL: <http://www.roche-duffay.ru/articles/linguistics.htm>.

² URL: <http://www.roche-duffay.ru/articles/linguistics.htm>.

НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ И НАЛОГОВЫЙ АУДИТ

В настоящее время для многих российских организаций актуальными стали услуги налогового аудита.

В соответствии с законодательством для определенных категорий хозяйствующих субъектов общий аудит обязателен. При проведении обязательного аудита проверке подлежат все участки бухгалтерского учета организации, при этом аудит проводится выборочно. В рамках обязательной осуществляется и проверка налогообложения. Получается, что аудит системы налогообложения осуществляется в данном случае выборочно. Такой подход далеко не всегда устраивает руководство аудируемых организаций. Кроме того, возникает потребность и в другого рода услугах, связанных с контролем начисления и уплаты налогов и иных обязательных платежей.

В этом случае экономические субъекты могут обращаться к аудиторским фирмам за услугами по выполнению специального задания. Этот вид услуг совместим с проведением у экономического субъекта обязательной аудиторской проверки.

В настоящее время отсутствует единый подход к трактовке понятия "налоговый аудит". Так, некоторые специалисты под налоговым аудитом понимают вид аудиторских услуг по независимой проверке экономической деятельности и учетной системы экономического субъекта, имеющий целью подтверждение соответствия действий либо намерений клиента требованиям налогового законодательства. Согласно Методике аудиторской деятельности "Налоговый аудит и другие сопутствующие услуги по налоговым вопросам. Общение с налоговыми органами" (утв. Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте Российской Федерации 11 июля 2000 г., Протокол № 1, далее - Методика налогового аудита), налоговый аудит - выполнение аудиторской организацией специального аудиторского задания по рассмотрению бухгалтерских налоговых отчетов экономического субъекта с целью выражения мнения о степени достоверности и соответствия во всех существенных аспектах нормам, установленным законодательством, порядка формирования, отражения в учете и уплаты экономическим объектом налогов и других платежей в бюджеты различных уровней и внебюджетные фонды

Некоторые авторы в налоговом аудите выделяют комплексный налоговый аудит и тематический налоговый аудит. Комплексный налоговый аудит - это проверка правильности составления деклараций и расчетов по всем налогам, уплачиваемым предприятием за год. Тематический налоговый аудит - проверка правильности составления деклараций и расчетов по отдельным налогам, уплачиваемым предприятием за определенный период.

На основании изученных вариантов определения налогового аудита нам представляется верным следующий: налоговый аудит - это один из видов прочих аудиторских услуг либо специальное аудиторское задание, связанное с выполнением работ по вопросам и проблемам налогов организации. При этом с нашей точки зрения, данное

понятие достаточно широкое, включающее в себя аудит налогообложения, формирование учетной политики в части налогов, разработку налоговых регистров и др.

Методику проведения аудита налогообложения по различным видам налогов целесообразно закрепить во внутрифирменных стандартах аудиторской организации. В рамках внутрифирменных стандартов могут быть раскрыты конкретные методики (например, методика аудита учетной политики, методика проведения аудита по расчету с бюджетом, методика аудита по НДС, методика аудита по налогу на прибыль организаций и др.).

В приложениях к внутрифирменному стандарту целесообразно показать основные рабочие документы, рекомендуемые для использования в ходе аудита налогообложения.

Основной целью аудита налогообложения является формирование мнения относительно полноты и достоверности информации о расчетах с бюджетом по уплачиваемым организацией налогам и сборам, отраженных в финансовой (бухгалтерской) отчетности и в пояснениях к ней. Однако в рамках налогового аудита могут быть поставлены и гораздо более узкие цели, например, подтверждение аудитором правомерности и правильности отражения в налоговом и бухгалтерском учете налоговых вычетов по НДС, правильности формирования налоговой базы, а также применения льгот по конкретному налогу и т.д. Таким образом, для качественного проведения аудита налогообложения необходима четкая постановка цели и задач аудита.

Аудитор должен, во-первых, организовать процесс аудита налогообложения; во-вторых, продумать методику его осуществления.

Организация может включать следующие направления:

- определение основных принципов, этапов и подходов к проведению аудита;
- определение основ взаимоотношений (общения) аудиторской организации с налоговыми органами в ходе выполнения аудита налогообложения;
- установление ответственности сторон при проведении аудита налогообложения;
- определение порядка проведения и оформления результатов выполнения специального аудиторского задания по налоговым вопросам.

Что касается методики проведения аудита налогообложения, то она может существенно отличаться в зависимости от особенностей аудируемых субъектов.

Несмотря на указанные различия и особенности, все же можно выделить общие в разделе аудита налогообложения этапы.

В рамках аудита проверяется также правильность составления налоговых деклараций, оценивается полнота налогового учета и контроля внутри организации. Последовательность этапов аудита налогообложения предлагается закрепить в виде перечня аудиторских процедур в качестве внутрифирменного стандарта.

На каждом из этапов аудиторы выполняют определенные проверочные действия.

Так, на этапе предварительной оценки системы налогообложения необходимо:

- провести общий анализ элементов системы налогообложения экономического субъекта;

- определить основные факторы, влияющие на налоговые показатели;
- проверить правильность методики исчисления налоговых платежей;
- провести правовую и налоговую экспертизу существующей системы хозяйственных отношений;

- проанализировать организацию документооборота и изучить функции и полномочия служб, ответственных за исчисление и уплату налогов;
- осуществить предварительный расчет налоговых показателей экономического субъекта.

В ходе проверки аудиторы должны тесно взаимодействовать с бухгалтерской и юридической службами организации, а также непосредственно с руководством.

В первую очередь аудиторы должны понимать, чем и каким образом на самом деле занимается проверяемая организация. Дело в том, что практически любая фирма в той или иной степени и в разных масштабах заключает сделки, в которых существо отношений не соответствует их юридическому оформлению.

Крайне важным аспектом в ходе аудита налогообложения является определение "ключевых по риску областей". В этих областях высока вероятность обнаружения ошибок и нарушений. Как правило, такие участки, операции подлежат сплошной проверке. На примере аудита налога на прибыль можно рассмотреть "ключевые по риску области". К ним можно отнести следующие:

- операции, неоднозначно трактуемые в законодательстве и сложные в понимании с точки зрения включения в налогооблагаемую базу операций со связанными сторонами;
- операции с различными методами учета, определенными бухгалтерским и налоговым законодательством или учетной политикой;
- операции с существенными суммами;
- операции, ранее не осуществляемые в хозяйственной практике аудируемого лица;
- операции, учитываемые неопытными или малоопытными работниками и др.;
- результаты прошлых проверок.

Качество налогового аудита во многом зависит от организации внутреннего налогового контроля на предприятии. Под термином "система внутреннего налогового контроля" понимается совокупность задач, принципов функционирования, организационных мер, методик и процедур, применяемых для упорядоченного и эффективного контроля за правильностью исчисленных сумм налогов, исправления и предотвращения ошибок и искажений информации в налоговых регистрах и формах налоговой отчетности, а также для своевременной подготовки достоверной налоговой отчетности.

Основной целью при разработке методики налогового контроля является установление контрольных процедур, выполняемых ответственными сотрудниками в части поставленных задач в области налогов.

В целом следует отметить, что проведение налогового аудита с его оценкой правильности применения налогового законодательства, с формированием рекомендаций по осуществлению рационального налогового учета помогает избежать налоговых рисков, предупредить нежелательные последствия проверок, осуществляемых налоговыми органами, а также способствовать достоверности составляемой бухгалтерской (финансовой) отчетности.

* * * *

1. *Вылкова Е.С., Романовский М.В.* Налоговое планирование : учеб. для вузов. СПб. : Питер, 2004.

2. Методика аудиторской деятельности "Налоговый аудит и другие сопутствующие услуги по налоговым вопросам. Общение с налоговыми органами" (утв. Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте Российской Федерации 11 июля 2000 г., Протокол № 1).

3. *Кожин В.Я.* Отраслевые особенности налогообложения и учета. М. : ФБК-ПРЕСС, 2000.

4. *Лабынце Н.Т., Косова Н.С.* Налоговый аудит: стандартизация и методика : монография. Ростов н/Д. : РГЭУ "РИНХ", 2003.

5. *Морозова Ж.А.* Налоговый аудит : практическое руководство. М. : ООО ИИА "Налог Инфо", ООО "Статус-Кво 97", 2007.

6. *Савин А.А, Савина А.А.* Аудит налогообложения: учеб. пособие. М. : Вузовский учебник, 2008.

Е.Ю. Дремова, А.В. Кузнецов
*Самарский государственный
экономический университет*

ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОГО РЕЖИМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДЛЯ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ КАК ЭТАП БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ

Грамотная и обоснованная финансовая стратегия требует проведения мероприятий по налоговому планированию и оптимизации налогообложения.

Налоговое планирование должно осуществляться на этапе регистрации индивидуального предпринимателя с учетом особенностей будущей деятельности и сферы бизнеса. Налоговое планирование является неотъемлемой частью бизнес-плана.

При расчете затрат на осуществление планируемой деятельности должна быть учтена величина налоговой нагрузки. Для ее оценки необходимо провести анализ режимов налогообложения и расчет величины налоговых обязательств предпринимателя при их применении.

Многовариантность режимов налогообложения, являясь несомненным достоинством современной налоговой системы РФ, в то же время представляет некоторую сложность, так как при выборе оптимального режима налогообложения требуется оценить, какой из имеющихся режимов наиболее прост и удобен в применении и предоставляет наилучшие возможности по минимизации налоговых платежей в бюджет.

В настоящее время наибольшей популярностью у индивидуальных предпринимателей (ИП) пользуются специальные налоговые режимы - упрощенная система налогообложения (УСН) и система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов предпринимательской деятельности (ЕНВД). Применение указанных режимов - одна из абсолютно легальных возможностей управления налоговой нагрузкой, предоставляемых налоговым законодательством.

Рассмотрим основные изменения налогового законодательства 2013 г., повышающие привлекательность специальных налоговых режимов для ИП.

Основное изменение коснулось введения патентной системы налогообложения (ПСН) для ИП. ПСН применяется на добровольной основе и может быть совмещена с иными режимами налогообложения. Налогоплательщики ПСН освобождены от обязанности по уплате НДФЛ (в части доходов, полученных при осуществлении видов деятельности, в отношении которых применяется ПСН), налога на имущество физических лиц (в части имущества, используемого при осуществлении видов деятельности, в отношении которых применяется ПСН), НДС (за исключением операций по ввозу товаров на таможенную территорию Таможенного союза). При этом они уплачивают иные налоги и исполняют обязанности налоговых агентов. Отличие ПСН от действовавшей ранее упрощенной системы налогообложения на основе патента состоит в следующем:

- уточнен перечень видов предпринимательской деятельности, осуществление которых возможно с применением патента. В обязательном порядке субъекты РФ вводят ПНС по 47 видам деятельности; при этом в перечень включены новые виды, в частности экскурсионные услуги, оказание услуг по перевозке пассажиров водным транспортом, услуги общественного питания, оказываемые через объекты организации общественного питания с площадью зала обслуживания посетителей не более 50 м² и др.;

- средняя численность наемного персонала увеличена с 5 до 15 чел. по всем видам деятельности за налоговый период; при этом в расчете учитываются как штатные работники, так и внешние совместители и работники, выполняющие работы по гражданско-правовым договорам;

- размер потенциально возможного к получению дохода не может быть меньше 100 тыс. руб., а максимальный размер не может превышать 1 млн руб. Указанные размеры подлежат индексации на коэффициент-дефлятор (в 2013 г. - 1). Верхняя граница потенциально возможного дохода решением субъекта РФ может быть увеличена в зависимости от средней численности наемных работников, количества транспортных средств, видов деятельности, численности населения в населенных пунктах, на территории которых ИП осуществляет свою деятельность;

- уплата налога осуществляется в зависимости от срока, на который выдан патент: если патент получен на срок до 6 мес., налог уплачивается единовременно полной суммой в срок не позднее 25 календарных дней после начала действия патента; если патент получен на срок от 6 мес. до 1 года, то налог уплачивается в два этапа - 1/3 не позднее 25 календарных дней после начала действия патента, 2/3 не позднее 30 календарных дней до дня окончания действия патента. При этом неуплата налога в установленные сроки приводит к утрате права на применение ПНС;

- ИП, применяющие ПСН, уплачивают страховые взносы по пониженным тарифам (20% в ПФР). При этом налог, исчисленный при применении ПСН на сумму страховых взносов, не уменьшается;

- книга учета доходов ИП, применяющего ПСН, ведется отдельно по каждому полученному патенту, налоговая декларация не предоставляется. При этом налогоплательщики ПНС могут не вести бухгалтерский учет и не предоставлять бухгалтерскую отчетность;

- предельная величина дохода ИП от реализации, позволяющая применять ПСН, составляет 60 млн руб. по всем видам предпринимательской деятельности, в отношении которых применяется ПСН. Исключение составляет одновременное применение ПСН и УСН: в этом случае доходы учитываются по обоим специальным налоговым режимам.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что патентная система налогообложения является более жесткой по сравнению с ранее применявшейся УСН на основе патента, но вместе с тем более прогрессивной, так как является добровольной и позволяет сочетать различные режимы налогообложения.

В.С. Чариков, С.П. Петров
*Самарский государственный
экономический университет*

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ

В современных условиях, характеризующихся проблемами с привлечением инвестиций, общим снижением прироста запасов углеводородов, деятельность отечественных малых предприятий в нефтяной отрасли приобретает все большее значение.

Их появление явилось следствием естественных изменений сырьевой базы страны и закономерностей развития рыночной экономики. Подтверждением необратимости наметившихся тенденций служит многолетний опыт малого нефтяного бизнеса развитых зарубежных стран.

Сырьевой и производственной базой небольших отечественных нефтедобывающих и сервисных компаний, не входящих в вертикально интегрированные структуры, являются в основном мелкие и средние месторождения, а также участки с трудноизвлекаемыми запасами углеводородов, расположенными в сложных горно-геологических условиях. Вовлечение последних (высоковязких, высокосернистых, низкопроницаемых, высокотермальных, подгазовых, удаленных от коммуникаций и др.) в разработку связано с активной инновационной деятельностью, с необходимостью внедрения новых дорогостоящих технологий и оборудования. Это особенно важно для нефтедобычи на истощенных месторождениях, где инновации позволяют снизить рост затрат на эксплуатацию в условиях прогрессирующей обводненности.

Малые нефтяные предприятия, как никто иной, способствуют реализации принципа рационального использования недр. Ведь ориентиром в их деятельности является не открытие новых крупных месторождений, а доразведка действующих как за счет наращивания работающего фонда скважин, так и за счет их разумной и грамотной эксплуатации и применения эффективных передовых технологий повышения нефтеотдачи пластов.

В нашей стране малые нефтяные компании занимаются не только разведкой и добычей нефти, но и другими сопутствующими нефтедобыче видами деятельности, такими как переработка, транспортировка, бурение, сбыт нефти и рядом других, что не всегда экономически целесообразно.

Наиболее остро перед малыми нефтяными предприятиями стоит проблема капитальных вложений и проблема обеспечения их функционирования как равноправных (с крупными компаниями) участников хозяйственной деятельности при использовании уже созданной в районе нефтепромыслов инфраструктуры.

Среди главных причин, мешающих малым предприятиям действовать в полную силу и сдерживающих их развитие, можно отметить прежде всего несовершенство законодательной базы, чрезмерный налоговый прессинг.

Налоговое законодательство в нефтедобыче в настоящее время ориентировано на изъятие максимальной массы налогов по усредненным показателям нефтедобывающих предприятий, практически независимо от конкретных характеристик компании.

В связи с этим особое значение приобретает правильный выбор системы налогообложения, особенно для малых предприятий.

В настоящее время малые предприятия нефтяной отрасли имеют возможность применять общий режим налогообложения, а также упрощенную систему налогообложения (УСН).

УСН применяется по решению налогоплательщика в добровольном порядке.

Применение УСН позволяет предприятию уплачивать единый налог вместо налога на прибыль, налога на имущество и налога на добавленную стоимость, что существенно снижает налоговую нагрузку на организацию.

Однако не каждая организация может работать по данной системе. В Налоговом кодексе указан целый ряд ограничений на ее применение.

Не имеют права применять УСН организации, в которых доля участия других организаций составляет более 25%. Существуют также ограничения по среднесписочной численности работников (не более 100 чел.) и величине остаточной стоимости основных средств и нематериальных активов (не более 100 млн руб.).

Существенным является также ограничение по размеру доходов за налоговый период (год). Так, предельный лимит доходов для работы на УСН составляет 60 млн руб. в год, что расширяет возможности ее применения для малых компаний в нефтяной сфере.

Однако нефтедобывающие предприятия не имеют права применять УСН в соответствии с пп. 8 п. 3 ст. 346.12, так как нефть не является общераспространенным полезным ископаемым в соответствии с совместным Распоряжением Министерства природных ресурсов Российской Федерации, Федерального горного и промышленного надзора России, Администрации Самарской области от 24.02.04 "Об утверждении перечня общераспространенных полезных ископаемых по Самарской области".

Эти ограничения существенно сужают круг предприятий, имеющих право применять УСН. Тем не менее применение упрощенной системы налогообложения возможно для предприятий, обслуживающих нефтяную отрасль.

Несмотря на ряд преимуществ, присущих данной системе налогообложения, одним из недостатков является то, что покупатели и заказчики, применяющие общий режим налогообложения, могут отказаться сотрудничать с предприятием из-за отсутствия налога на добавленную стоимость, вследствие чего они не могут принять

его к вычету. Но благодаря уменьшенной налоговой нагрузке на организацию, применяющую УСН, можно привлечь покупателей более низкой стоимостью реализуемых товаров, работ, услуг.

Важное значение имеет выбор объекта налогообложения при УСН. Налогоплательщик самостоятельно выбирает объект налогообложения: либо "доходы", либо "доходы, уменьшенные на величину расходов".

Учитывая специфику уплаты единого налога при УСН, предприятие может выбрать объект налогообложения исходя из условий предпринимательской деятельности. Если у организации отношение расходов к доходам составляет 60% и менее, то с целью оптимизации налоговых платежей рекомендуется выбирать в качестве объекта налогообложения "доходы". Если это соотношение больше 80%, то оптимальным вариантом будет выбор объекта налогообложения "доходы, уменьшенные на величину расходов". Если у организации отношение расходов к доходам составляет от 60 до 80%, то в этом случае следует проанализировать доходы, расходы и страховые взносы.

Выбор объекта налогообложения осуществляется предприятием при переходе на УСН, и поменять его можно только с начала следующего года.

К преимуществам УНС можно отнести также особый порядок признания для целей налогообложения материальных расходов и расходов на приобретение, сооружение и изготовление основных средств и нематериальных активов.

Материальные расходы признаются в момент погашения задолженности путем списания денежных средств с расчетного счета налогоплательщика, выплаты из кассы, а при ином способе погашения задолженности - в момент такого погашения, вне зависимости от отпуска материалов в производство.

Расходы на приобретение (сооружение, изготовление) основных средств в период применения УСН признаются с момента ввода данных средств в эксплуатацию равномерно в течение одного года.

В целом применение УСН позволяет существенно снизить налоговую нагрузку на малое предприятие; тем не менее ограничения на применение указанной системы не всегда позволяют воспользоваться ее преимуществами.

Таким образом, у малых нефтяных предприятий существует возможность выбора системы налогообложения, однако этот вопрос требует тщательной проработки с учетом всех возможных плюсов и минусов той или иной системы.

К.С. Черноусова, В.И. Антонов
*Самарский государственный
экономический университет*

ПЕРСПЕКТИВЫ ВВЕДЕНИЯ НАЛОГА НА РОСКОШЬ В РОССИИ

Вот уже последние несколько лет в России рассматривается новый налоговый законопроект о налоге на роскошь. Депутаты от "Справедливой России" выдвигали предложение о принятии упомянутого законопроекта в прошедшем 2012 г. Под рос-

кошью авторы документа предлагают понимать недвижимое имущество стоимостью свыше 30 млн руб. и транспортные средства, зарегистрированные в установленном порядке в соответствии с законодательством РФ стоимостью свыше 3 млн руб., а также драгоценные металлы, драгоценные камни и изделия из них, произведения живописи и скульптуры стоимостью от 300 тыс. руб. и выше¹. При этом налоговая база в законопроекте определяется как стоимость имущества, исчисленная исходя из рыночных цен. Документом предлагался ввести налог с 2013 г. и зачислять его полностью в федеральный бюджет.

Попытки ввести такой налог делались и ранее, но все законопроекты были отклонены Думой. Авторам не удавалось предложить четкие правила взимания и администрирования данного налога. Эти задачи стоят перед законодателями и сейчас. Например, нужно определить:

- круг налогоплательщиков: будут ли в него входить иностранные граждане, владеющие предметами роскоши, зарегистрированными в РФ, или, наоборот, российские граждане, имеющие такие ценности за границей;
- пути решения проблемы ухода от налогообложения, ведь граждане могут просто переоформить все дорогостоящее имущество на свои компании, в том числе зарегистрированные за пределами РФ;
- порядок учета предметов роскоши (возможно, в этих целях Минэкономразвития совместно с Росреестром создадут кадастр имущественного комплекса).

Предполагаемые ставки налога на роскошь

Стоимость предмета роскоши, млн руб.		Налоговая ставка, %
Жилая недвижимость	от 30 до 50	0,3
	от 50 до 100	0,6
	от 100 до 150	1
	свыше 150	5
Транспорт	от 3 до 5	1
	от 5 до 20	3
	от 20 до 60	5
	свыше 60	7

Что касается перечня предметов, нужно отметить, что он безупречен. И не столько по составу самих предметов, сколько по их происхождению и оценке их стоимости. Непонятно, почему к роскоши отнесены только названные объекты.

Роскошь - крайне относительное понятие, скорее морально-нравственное, чем правовое. Введение такого концепта в российскую законодательную практику, основным "пороком" которой является трактовка норм, правоприменение - более чем спорный шаг, который может породить массу конфликтов².

Следующий вопрос, возникающий сразу, - "Как избежать двойного налогообложения?". Это может случиться из-за того, что указанные в проекте предметы роскоши по действующему налоговому законодательству уже являются объектами налогообложения - с их стоимости исчисляется и уплачивается либо налог на имущество физических лиц или организаций, либо транспортный или земельный налог. Если

после принятия законопроекта в Налоговый кодекс РФ добавят новую главу о налоге на роскошь, будут ли скорректированы другие главы - о порядке исчисления и уплаты "старых" налогов (на имущество, транспортный, земельный). Если нет, то налоговая нагрузка превысит все разумные границы. Что бывает в таких случаях, нам известно - владельцы предметов роскоши сделают все, чтобы налог не платить вовсе. Посмотрев на ставки, приведенные в таблице, можно задаться вопросом: если у вас будет достаточный доход, чтобы приобрести недвижимость стоимостью 150 млн руб., захотите ли вы отдавать 7,5 млн (5%) государству ежегодно?

Введение налога может привести к тому, что предметы роскоши перестанут регистрировать в России. Для взимания налога, к примеру, за обладание транспортными средствами, указанными в проекте закона, они должны быть зарегистрированы в России так, как требует наше законодательство. Но даже сейчас, когда налога на роскошь нет, многие собственники регистрируют свои дорогостоящие транспортные средства в иных юрисдикциях. А если налог на роскошь введут, то эта тенденция, скорее всего, лишь усугубится. Заставить обеспеченных соотечественников регистрировать транспорт в России будет сложно; число подобных объектов роскоши, зарегистрированных в РФ, может сократиться до числа, близкого к нулю. А это означает, что налоговые поступления сократятся.

Как же быть с предметами роскоши, передающимися по наследству? Под понятие "предмет роскоши" (что автоматически означает обязанность по уплате налога) может попасть имущество, полученное гражданином от родственников и близких, т.е. безвозмездно. Некоторые наследники не смогут заплатить новый налог, как тогда быть? Продавать квартиру, чтобы заплатить за нее налог? И это уже будет нарушать конституционные права граждан³.

Некоторые эксперты полагают, что налог необходимо взимать не со стоимости объекта, а с других показателей, таких как квадратные метры (если это недвижимость) или лошадиные силы (для транспортных средств). Объясняется это тем, что стоимость подобных объектов, особенно недвижимости, - показатель весьма непостоянный. Мы считаем, в этом есть смысл, учитывая тот факт, что стоимость, например, квартиры во многом зависит от района, в котором она располагается⁴.

У многих людей также возникает вопрос: "А не дойдет ли это до того, что налог коснется не только "богачей", но и среднего класса?". Изначально предполагается, что облагаться налогом на роскошь будет имущество крайне богатых людей. Это логично и закономерно. Но есть множество опасений, что именно эти люди, как никто другой, смогут избежать уплаты налога. Ведь у них в распоряжении лучшие юристы. Если налогом облагаются физические лица, недвижимость и автомобили можно будет перерегистрировать на юридических лиц; если юридические - вполне реально арендовать все вышеуказанное у организаций, зарегистрированных за рубежом. В итоге вполне возможно, что данный налог коснется как раз среднего класса, который и так крайне скудно представлен в нашей стране и еще недостаточно крепко стоит на ногах. Представители среднего класса могут позволить себе достаточно большие квартиры и автомобили, но еще не покупают недвижимость за границей, не освоили офшоры и другие схемы управления дорогой собственностью. И, хотя премьер-министр гарантировал, что введение налога на роскошь не затронет средний класс, убедиться в этом возможно только на практике⁵. Рассуждая над данной проблемой,

можно прийти к выводу, что данные опасения, безусловно, небезосновательны. Высший класс в России без труда найдет множество способов ухода от налогообложения, что, разумеется, пагубно отразится на среднем классе.

Сторонники данного законопроекта постоянно говорят: "Опыт зарубежных стран показывает, что налог на роскошь может работать очень эффективно, а при соответствующем контроле уйти от него будет очень сложно".

Так, в Великобритании владельцы недвижимости стоимостью более 1 млн фунтов ежегодно платят государству 5%. Ставка серьезная, но еще серьезнее увеличенный подоходный налог в 50%. В 2012 г. 2% населения страны перечислили в казну около 45 млрд фунтов стерлингов. Это примерно 30% всех подоходных сборов.

Затрагивая Китай, можно отметить, что налоги на роскошь распространяются в данной стране на любые виды товаров, которые можно отнести к товарам категории "люкс". Это и дорогие часы, и парфюмерия, одежда, вино, электроника. Налоговые сборы приносят государственной казне серьезный доход. Официальная ставка единого налога - 15%, но по факту товары на материковом Китае стоят на 45% дороже, чем в Гонконге, на 51% дороже, чем в США, и на 72% дороже, чем во Франции. Если говорить о машинах, то, например, "Мерседес S600" стоит в Китае примерно 350 тыс. долл. против 120 тыс. долл. в США.

Похожий налог действует на Украине, причем ставка там зависит от метража квартир и домов. Ставки равны 1% на квартиры площадью 150-250 м², дома площадью 240-510 м² и 3% на недвижимость, обладающую площадью более вышеуказанной, что приносит дополнительный доход государству⁶.

Надо признать, что результаты введения такого налога за рубежом неплохие, однако именно в нашей стране он может оказаться неэффективным, так как в других странах, где подобный налог работает, вместе с ним взаимодействует отличающаяся от российской правовая система. Кроме того, администрирование налога на роскошь - задача не из простых, и выразаться это будет в трудности оценки предметов роскоши, а также в создании комиссий, которые будут заниматься данным вопросом.

Затраты на введение законопроекта могут не окупиться доходами от налога даже за несколько лет. Печальный опыт Франции показывает, что может произойти, так как многие будут уходить от налогообложения, кто-то - переезжать в другие страны или находить иные способы.

Российская правовая система, ограниченность средств в бюджете, проблемы по избежанию двойного налогообложения, сложность администрирования и другие проблемы могут не позволить новому налогу работать эффективно, а только вызовут еще большее количество проблем.

* * * *

¹ URL: <http://pravo.ru/review/view/30070>.

² URL: <http://pravo.ru/review/view/30070>.

³ Там же.

⁴ URL: http://bf.arsagera.ru/yuridicheskie_voprosy1/nalog_na_roskosh/nalog_na_roskosh_2.

⁵ URL: <http://www.riskovik.com/journal/stat/n5/nalog-na-roskosh>.

⁶ URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/7402>.

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Одним из наиболее эффективных направлений экономического роста России на ближайшую перспективу является стимулирование развития малого предпринимательства. Как показывает мировая практика, основу экономического благосостояния страны составляют малый и средний бизнес, обеспечивающие большую долю ВВП.

Ситуация, сложившаяся в сфере малого бизнеса России, сегодня далеко не однозначна: с одной стороны, в этой области наметилась определенная стабилизация, с другой - стабилизация достигнута на невысоком уровне, что не создает предпосылок для устойчивого роста.

Большая часть субъектов малого предпринимательства по-прежнему занята в сфере торговли и общественного питания, хотя наблюдается рост числа малых предприятий в сфере производства - в основном в сфере информационно-технического обслуживания, где доля продукции таких предприятий в общем объеме производства товаров и услуг составляет более 80%. При этом в сфере торговли и общественного питания данный показатель составляет только 15%, а в промышленности - менее 6%.

Одним из наиболее распространенных способов ведения предпринимательской деятельности является деятельность индивидуальных предпринимателей.

По данным ФНС России за 6 мес. 2013 г. численность индивидуальных предпринимателей с начала года сократилась более чем на 300 тыс. чел. Основной причиной снижения количества зарегистрированных индивидуальных предпринимателей является значительное повышение страховых взносов, уплачиваемых во внебюджетные фонды. С 1 января 2013 г. порядок расчета суммы уплачиваемых страховых взносов для индивидуальных предпринимателей существенно изменился в связи со вступлением в силу Федерального закона от 03.12.2012 № 243-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам обязательного пенсионного страхования". Индивидуальные предприниматели в 2013 г. обязаны уплачивать фиксированный платеж во внебюджетные фонды в размере 35 664,66 руб. по сравнению с 17 208,25 руб. в 2012 г. Разница в уплате взносов в Пенсионный фонд России (ПФР) - 14 386,32 руб. в 2012 г. и 32 479,20 руб. в 2013 г. - также весьма значительна.

Объяснялось такое увеличение тем, что прежний размер отчислений не обеспечивал самозанятым гражданам в будущем достаточный размер пенсий.

Такое увеличение суммы страховых взносов привело к тому, что предпринимательская деятельность стала невыгодной для граждан, получающих от ее осуществления невысокий доход.

В конечном итоге правительство решило вновь изменить порядок расчета отчислений по страховым взносам в ПФР для самозанятых граждан - вышел Феде-

ральный закон № 237-ФЗ "О внесении изменений в статью 22 Федерального закона "Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации" и статьи 14 и 16 Федерального закона "О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования", устанавливающий правила расчета взносов, которые начнут действовать с 1 января 2014 г.

В данном законе размер страховых взносов по обязательному пенсионному страхованию индивидуальных предпринимателей, не производящих выплат физическим лицам, необходимо определять исходя из получаемого ими дохода.

Так, если годовой доход индивидуального предпринимателя составит не более 300 000 руб., то взносы будут рассчитываться как увеличенное в 12 раз произведение установленного на начало финансового года МРОТ и тарифа страховых взносов в ПФР. Таким образом, в соответствии с положениями закона размер взносов в ПФР за 2013 г. (с учетом МРОТ, равного 5 205 руб.) для предпринимателей мог бы составить 16 239,60 руб. ($5\,205 \text{ руб.} \cdot 26\% \cdot 12 \text{ мес.}$), а общая величина обязательных страховых взносов (с учетом взносов в ФФОМС) - 19 425,06 руб. ($(5\,205 \text{ руб.} \cdot 5,1\% \cdot 12 \text{ мес.}) + 16\,239,60 \text{ руб.}$). Правда, правительство уже с 01.01.2014 намерено повысить МРОТ, как предполагается, до 5 554 руб. В таком случае в 2014 г. сумма годового страхового взноса в ПФР будет равна 17 328,48 руб. ($5\,554 \text{ руб.} \cdot 26\% \cdot 12 \text{ мес.}$).

Изменения затронули только порядок исчисления взносов по обязательному пенсионному страхованию. Размер и порядок исчисления взносов в ФФОМС остались прежними.

При этом если у предпринимателя величина дохода за расчетный период составит более 300 тыс. руб., он будет дополнительно уплачивать 1% от суммы дохода, превышающего 300 тыс. руб. за расчетный период.

Но величина отчислений, рассчитанных таким способом, не будет расти бесконечно; для нее предусмотрено ограничение, определяемое как произведение восьмикратного МРОТ, установленного федеральным законом на начало финансового года, за который уплачиваются страховые взносы, и тарифа страховых взносов в ПФР, увеличенного в 12 раз.

Федеральным законом № 237-ФЗ установлено, что величину страхового взноса контролирурующие органы ПФР будут определять на основании данных о годовом доходе плательщиков, которые им будут предоставлять налоговые органы. Если такая информация от налоговиков им не поступила на том основании, что контролируемое лицо своевременно не отчиталось в налоговые органы, сумму страхового взноса ПФР начислит и будет истребовать в максимальном размере, т.е. из расчета восьмикратного МРОТ.

Федеральным законом № 237-ФЗ установлено, что величину страхового взноса контролирующие органы ПФР будут определять на основании данных о годовом доходе плательщиков, которые им будут предоставлять налоговые органы. Если такая информация от налоговиков им не поступила на том основании, что контролируемое лицо своевременно не отчиталось в налоговые органы, сумму страхового взноса ПФР начислит и будет истребовать в максимальном размере, т.е. из расчета восьмикратного МРОТ.

Величина страхового взноса с суммы годового дохода, превышающего 300 тыс. руб., теперь может стать значительной, но эту часть взноса можно будет уплачивать в срок не позднее 1 апреля года, следующего за истекшим расчетным периодом. Основную же часть взноса нужно будет по-прежнему уплачивать в общем порядке - не позднее 31 декабря текущего календарного года (п. 2 ст. 16 Закона о страховых взносах).

Поскольку вероятность того, что с 01.01.2014 МРОТ вырастет, крайне высока, рассчитаем, исходя из нее, каково в этом случае окажется данное ограничение. Оно будет равно 138 627,84 руб. (5554 руб. · 8 х 26% · 12 мес.). Это соответствует годовому доходу в 12 238 824 руб. ((138 627,84 - 16 239,6) руб. / 1%). Каким бы ни оказался годовой доход, сумма отчислений в ПФР не изменится.

В результате принятия данного закона в выигрыше окажутся индивидуальные предприниматели, чей доход за 2014 г. не превысит 2 032 848 руб. (исходя из МРОТ 5554 руб.)

Таким образом, данные изменения в законодательстве направлены на снижение нагрузки для индивидуальных предпринимателей с небольшими доходами и на увеличение платежей для тех, кто зарабатывает больше.

А.Г. Журавлева
*Самарский государственный
экономический университет*

РАЗВИТИЕ НАЛОГОВОЙ КУЛЬТУРЫ НАСЕЛЕНИЯ КАК ОДИН ИЗ ПУТЕЙ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ

На расширенной коллегии ФНС России 12-13 сентября 2013 г. М.В. Мишустин, подводя итоги работы налоговой службы за первое полугодие 2013 г., отметил сокращение количества проводимых проверок на 8 тыс. (или на 27%) и одновременное увеличение поступлений по итогам проведенных проверок на 9%. Было отмечено, что благодаря системе риск-анализа удалось существенно повысить эффективность налоговых проверок: если раньше проверялся каждый десятый налогоплательщик из тысячи, то теперь только каждый восьмой.

Учитывая, что государство стремится всеми силами снизить издержки на проведение мероприятий налогового контроля (к примеру, сокращает штат сотрудников инспекций), налоговые проверки, действительно, с каждым годом становятся все более эффективными.

Но является ли эффективность проведенной проверки залогом того, что юридическое лицо, даже заплатив доначисленные суммы, станет вести бизнес более "прозрачно"? Скорее всего, нет. Как правило, осторожнее начинают себя вести организации, которые, к примеру, не проявляли должной осмотрительности в выборе контрагентов и по факту заключали сделки с фирмами-"однодневками", за что и бы-

ли наказаны по результатам выездной налоговой проверки. Представители же более крупного бизнеса (здесь имеем ввиду представителей, активно использующих налоговые схемы для ухода от налогообложения) в процессе проведения выездных проверок часто демонстрируют нежелание сотрудничать с налоговыми органами: оттягивают представление документов по требованию, отказываются давать показания на допросах, активно ищут формальные основания для признания мероприятий налогового контроля недействительными и т.д.

Таким образом, ситуация получается двойственная: ФНС повышает уровень доначислений на одного налогоплательщика, ежегодно открывает электронные сервисы по взаимодействию с физическими и юридическими лицами, упрощает налоговое администрирование (28 октября Всемирный банк опубликовал ежегодный рейтинг *Doing business* 2014, согласно которому Россия поднялась на 20 позиций, достигнув 92 места в общем рейтинге), но на деле встречает нежелание юридических и физических лиц идти на сотрудничество.

Упрощение налогового администрирования, несомненно, является важным фактором развития молодой и еще не устоявшейся налоговой системы Российской Федерации. Однако правильно ли, что в диалоге "налоговая инспекция - налогоплательщик" государство пытается упростить получение налогоплательщиком информации о том, сколько он должен и как он может тот или иной налог заплатить, но не пытается объяснить, почему и для каких целей он должен его заплатить. Практика проведения выездных налоговых проверок физических лиц показывает, что к неумышленному совершению налогового правонарушения во многих случаях приводит незнание и низкий уровень информированности о налогах.

В 2012 г. 6% россиян признались в своем полном неведении относительно налогов. 59% работников отметили, что их работодатели уклоняются от полной уплаты налогов и платят зарплату "в конвертах". 26% россиян в настоящее время не готовы самостоятельно уплачивать налоги из своего заработка¹.

В нашей стране налоговая культура находится на достаточно низком уровне, так как существует целый ряд препятствующих ее развитию факторов, которые заключаются в:

- недоверии населения правительству и налоговым органам;
- высоким налогам, подрывающих заинтересованность налогоплательщиков в хозяйственной деятельности;
- акценте только на личную, а не общественную прибыль абсолютного большинства налогоплательщиков;
- стремительном развитии теневой экономики;
- отсутствии основ налоговой грамотности среди населения;
- коррумпированности;
- несовершенстве и нестабильности налогового законодательства РФ;
- недостаточном уровне информирования и консультирования граждан, рекламно-информационных мероприятий, использования каналов СМИ².

Очевидно, что к наиболее законопослушным налогоплательщикам относятся лица пенсионного возраста, поэтому важно начинать формирование налогового сознания у молодежи еще со школьного возраста, когда происходит социальное становление личности.

Некоторые граждане, лично не сталкивающиеся с налоговой инспекцией, не относят себя к налогоплательщикам и не ассоциируют выполнение своей налоговой обязанности с развитием государства. Уплата налога, по сути, представляется им как процесс отчуждения части законно и честно заработанных средств, поэтому и обязанность по уплате налогов не воспринимается, как справедливая.

Для построения доверительных отношений между ФНС и налогоплательщиком следует проводить работу по повышению сознательности налогоплательщика и развитию понимания того, что на уплаченные им налоги государство содержит и развивает образование, здравоохранение и иные структуры; показывать результаты распределения собранных средств.

Одним из главных направлений повышения уровня налоговой культуры хотелось бы выделить усиление информирования населения и пропаганду налоговой культуры среди граждан.

Налоговый кодекс РФ - объемный, сложный и постоянно обновляющийся документ, поэтому необходимо не только совершенствовать разъяснительную работу с гражданами по отдельным вопросам, но и проводить постоянную работу по связям с общественностью. Детям со школьного возраста необходимо не просто рассказывать, что налоговая система существует, а на конкретных примерах доказывать обязательность уплаты налогов, внедрять понимание налоговой дисциплины и ответственности.

Несомненным также остается тот факт, что развитие диалога "налоговая инспекция - налогоплательщик" не может происходить односторонне. Для получения более высоких результатов в области налогообложения государству требуется проводить политику повышения престижа работы в налоговых органах, причем не только внешнюю (создавая комфортные условия для обслуживания юридических и физических лиц), но и решая в первую очередь внутренние вопросы, такие как повышение финансовой и правовой защищенности сотрудников налоговой службы, усиление системы мотивации, повышение квалификации работников налоговых органов.

Несомненно, работа по повышению налоговой культуры в нашей стране с каждым годом увеличивается. В Самаре в 2013 г. активно проводилась декларационная кампания: был создан социальный ролик "Благодаря вам жизнь станет лучше", транслирующийся на электронных табло аэропорта, железнодорожного вокзала и улицах города; была размещена социальная реклама на городском транспорте и перетягах на улицах города.

Но для достижения финансовой стабильности государства и обеспечения экономической безопасности страны подобные методы должны применяться повсеместно. Поэтому наряду с постоянным совершенствованием налогового законодательства нашему государству еще предстоит проделать немалую работу, чтобы привить новому поколению россиян понятия налоговой культуры и налоговой дисциплины.

¹ Реальность и виртуальность - 5 вопросов про налоги для всех. URL: <http://sevruc.livejournal.com/245488.html>.

² Петросян О.Ш. Характеристика налоговых преступлений. Теория и практика. М., 2011. С. 72.

ПРОБЛЕМЫ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИННОВАЦИОННО-АКТИВНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В современных условиях стимулирование инновационной деятельности организаций является общемировой тенденцией. Наиболее традиционным способом государственной поддержки выступает налоговое стимулирование, в частности предоставление налоговых льгот и преференций.

Значение налоговой политики в поддержке инновационной активности организаций заключается в создании условий для спроса на инновационную продукцию (стимулы к модернизации производства и потреблению инноваций) и поддержки предложения инноваций (стимулы для коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности). При этом целью государственной политики в области налогообложения должно стать устранение имеющихся препятствий для осуществления инновационной деятельности хозяйствующими субъектами, с точки зрения налоговых обязательств.

Анализ сложившейся в РФ налоговой системы, а также изучение международного опыта налогового регулирования инновационной деятельности позволяют выявить недостатки действующей системы налогообложения и разработать ряд рекомендаций по реформированию законодательства о налогах и сборах в отношении установления порядка исчисления и уплаты налогов организациями, осуществляющими инновационную деятельность.

В настоящее время инвестиционный налоговый кредит не оказывает существенное влияние на инновационную деятельность организаций. Основная причина - наличие ряда ограничений, которые требуют устранения. Налогоплательщика, осуществляющего техническое перевооружение производства, может не устраивать срок предоставления кредита, ограниченный пятью годами. В таких проектах капитальные затраты не всегда окупаются за 5 лет. Поэтому целесообразно установить срок предоставления инвестиционного налогового кредита в пределах срока окупаемости инвестиционного проекта. К тому же имеет смысл пересмотреть цели предоставления кредита, который должен предоставляться на реализацию любых инновационно-инвестиционных проектов при наличии участия в проекте банковского сектора. Вместе с тем, следует расширить перечень федеральных налогов, по которым может быть выдан инвестиционный налоговый кредит.

Освобождение организаций от исполнения обязанностей налогоплательщика (налоговые каникулы) предусмотрено для резидентов особых экономических зон в отношении налога на имущество организаций, земельного и транспортного налога. Ряд ученых высказывается за введение налоговой льготы в виде налоговых каникул по налогу на прибыль для инновационно-активных организаций. Объясняется это тем, что именно в первые годы осуществления предпринимательской деятельности

организации испытывают финансовые затруднения и налоговое бремя становится непосильным. В связи с этим предлагается внести поправки в гл. 25 Налогового кодекса РФ, предусматривающие налоговые каникулы сроком до пяти лет для вновь созданных организаций, осуществляющих научно-техническую деятельность. Для образовательных учреждений и организаций, занимающихся НИОКР, необходимо предоставить налоговые каникулы по налогу на имущество, используемому для осуществления основной уставной деятельности.

Среди прочих мер налогового стимулирования можно отметить возможность создания специального налогового режима, в рамках которого научные и инновационные предприятия предлагается освободить от уплаты налога на прибыль организаций, налога на имущество организаций, транспортного налога, земельного налога, налога на добавленную стоимость (за исключением операций по ввозу товаров на таможенную территорию РФ) и страховых взносов во внебюджетные фонды. Уплату указанных выше налогов целесообразно заменить введением единого налога, что позволит упростить ведение бухгалтерского и налогового учета, представление налоговой отчетности.

Предполагается, что объектом налогообложения при данной системе будет являться доход организации-налогоплательщика, полученный от реализации наукоемкой продукции, а также внереализационные доходы, определяемые в соответствии со ст. 250 Налогового кодекса РФ. Налоговой базой будет выступать денежное выражение полученных доходов. Налоговую ставку целесообразно установить в размере 6% от совокупной суммы доходов организации-налогоплательщика.

Единый налог должен распределяться по трем уровням бюджетной системы Российской Федерации, компенсируя тем самым исключение из налоговых доходов бюджетов разных уровней суммы в виде налога на прибыль, земельного, транспортного налога, налога на имущество организаций и налога на добавленную стоимость.

Ряд направлений реформирования налоговой системы коснется налога на доходы физических лиц. В частности, в целях создания стимулов к рационализаторской деятельности целесообразно вывести из-под налогообложения выплаты стимулирующего характера на изобретательство при условии использования рационализаторского предложения в практической деятельности организации-работодателя и получения фактической прибыли от внедрения инноваций.

Также представляется вполне обоснованным снять ограничения по социальному налоговому вычету, связанному с получением образования. Вычет может быть предоставлен в сумме фактически произведенных расходов на оплату обучения по программам подготовки бакалавров и магистров приоритетных, инновационных отраслей экономики.

Налоговое стимулирование имеет свою специфику, а используемые инструменты могут дифференцироваться по сферам, видам инноваций, статусу организации-налогоплательщика. Например, в некоторых государствах налоговые льготы предоставляются субъектам инновационной деятельности, имеющим специальный статус: "молодая инновационная компания" (Франция), "ведущее предприятие

в области программного обеспечения" (Китай), "биотехнологическая компания" (Малайзия) и др. Такие статусы должны быть четко определены и законодательно закреплены.

Различия между видами инноваций определяют степень реагирования каждого из них к определенным видам налогов. Пожалуй, ключевым является налог на прибыль организаций. По каждому налогу может быть использован свой набор элементов налогообложения. Регулирование отдельных элементов может и должно находиться в ведении субъектов РФ и (или) муниципальных образований.

В процессе правового регулирования вопросов налогообложения деятельности инновационных организаций возникает ряд проблем, связанных с созданием и использованием схем уклонения от уплаты налогов. Поэтому налоговые стимулы должны сопровождаться механизмами, создающими препятствия к реализации незаконных методов налоговой оптимизации.

Еще одним сдерживающим фактором выступает затратность организации-налогоплательщика при реализации прав на налоговые льготы, что требует внесения коррективов в систему налогового администрирования. Так предполагается внедрение новых инструментов, к которым можно отнести инспекции для инновационных организаций, снижение периодичности и сроков проведения налоговых проверок, единое окно постановки на налоговый учет и подачи налоговых расчетов и деклараций. Налоговые инспекции могут оказывать не только консультационную помощь, но и помощь в реализации прав на налоговые льготы, например, помощь в заполнении заявки на получение льготы. Подобная практика существовала в Великобритании.

Роль налоговой системы в поддержке инновационной активности заключается в создании условий для спроса на наукоемкую продукцию, для модернизации российской экономики. Также налоговая система не должна создавать препятствия для деятельности организаций по использованию результатов интеллектуального труда в производственных процессах и коммерциализации объектов интеллектуальной собственности.

При этом целесообразно говорить не только о налоговых льготах, но и о корректировке самого механизма взимания налогов, реформировании системы налогового администрирования, настройке и адаптации системы налогообложения к потребностям и национальной экономики, и инновационных предприятий.

* * * *

1. *Полежарова Л.В.* Изменения механизма налогообложения прибыли в свете поставленных задач инновационного развития экономики // Финансы. 2011. № 2.

2. *Гордеева О.В.* Инструменты налогового регулирования инновационной деятельности // Налоги (газета). 2009. № 48.

3. *Калаков Р.Н.* Практика предоставления налоговых льгот в зарубежных странах // Налоги и налогообложение. 2010. № 9.

4. *Васильев Н.В.* Создание благоприятных налоговых условий для развития инновационной деятельности // Российский налоговый курьер. 2010. № 17.

НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

Финансовая деятельность государства носит достаточно разнообразный и содержательный характер, что предполагает наличие различных направлений контрольно-надзорной деятельности. Так, в сфере осуществления финансовой деятельности государства осуществляется общий финансовый контроль, бюджетный и валютный контроль, банковский надзор, а также налоговый контроль. Необходимо подчеркнуть, что налоговый контроль является составной частью финансового контроля, в связи с чем он непосредственно связан с иными видами контрольной деятельности, которая осуществляется в финансовой сфере государства.

Налоговый контроль, будучи органичной составной частью финансового контроля, тем не менее обладает определенной автономией, которая обусловлена сферой его реализации, целями, задачами, которые стоят перед данным видом государственного контроля.

В современном понимании налоговый контроль представляет собой комплекс мероприятий, проводимых уполномоченными органами в рамках контроля за правильностью исчисления и уплаты обязательных платежей в бюджет.

К числу основных задач налогового контроля следует относить:

- соблюдение налогового законодательства - это основная обязанность налоговых органов, определенная ст. 32 Налогового кодекса РФ (НКРФ);
- предупреждение нарушений законодательства о налогах и сборах, а также возмещение ущерба, причиняемого государству в результате неисполнения налогоплательщиками, налоговыми агентами, плательщиками сборов и иными лицами своих обязанностей по уплате налоговых платежей;
- проверка качества постановки и ведения бухгалтерского учета объектов налогообложения: НК РФ предусматривает ответственность за грубое нарушение организацией правил учета доходов и (или) расходов и (или) объектов налогообложения (ст. 120 НК РФ).

Основные функции налогового контроля:

- обеспечение налоговых поступлений в бюджеты разных уровней путем проверки исполнения налогового законодательства со стороны проверяемых лиц;
- предотвращение уклонения от уплаты налогов;
- выявление резервов увеличения налоговых поступлений в бюджеты всех уровней;
- повышение эффективности контрольных мероприятий.

С помощью налогового контроля государство следит за тем, чтобы все субъекты налоговых отношений неуклонно соблюдали законодательство о налогах и сборах.

Основным субъектом налогового контроля являются налоговые органы, которые имеют широкие контрольные полномочия в сфере налогообложения. В настоящее время налоговыми органами являются Федеральная налоговая служба и ее

территориальные органы. Полномочия Федеральной налоговой службы определены НК РФ и Положением о Федеральной налоговой службе.

Можно выделить следующие направления налогового контроля: контроль правильности исчисления, полноты уплаты налогов и сборов; контроль законности применения налоговых льгот; контроль правомерности возмещения косвенных налогов из бюджета; контроль соблюдения специальных налоговых режимов; контроль постановки на налоговый учет и исполнения связанных с этим обязанностей; контроль правильности ведения бухгалтерского (налогового) учета, своевременности представления налоговых деклараций и достоверности содержащихся в них сведений и др.

В процессе налогового контроля контролирующие органы осуществляют реализацию фискальной функции (формирование государственного денежного фонда), контрольной функции (контроль правильности исчисления, полноты уплаты налогов и сборов), стимулирующей функции (обеспечение надлежащего исполнения налогового законодательства на основе комплекса предупредительных мероприятий).

Применительно к налоговому контролю как целенаправленной деятельности органов государственного управления можно выделить следующие этапы: регистрация и учет налогоплательщиков; прием налоговой отчетности; проведение камеральных проверок; начисление платежей к уплате; контроль своевременности уплаты начисленных сумм; проведение выездных проверок; контроль реализации материалов проверок и уплаты начисленных пеней и штрафов.

Налоговый контроль использует разнообразные формы практической организации для наиболее эффективного выполнения стоящих перед ним задач.

На основе анализа НК РФ можно перечислить такие формы налогового контроля, как:

- учет организаций и физических лиц (ст. 83-86 НК РФ);
- камеральные налоговые проверки (ст. 82 НК РФ);
- выездные налоговые проверки (ст. 82 НК РФ);
- получение объяснений налогоплательщиков, налоговых агентов, плательщиков сборов (ст. 82 НК РФ).

Большинство исследователей данного вопроса схожи во мнении, что налоговый контроль по времени его проведения подразделяется на предварительный, текущий и последующий.

Предварительный контроль осуществляется при подготовке контрольных действий в отношении налогоплательщика. Данный этап характерен проведением анализа имеющейся информации у налогового органа и выявлением иных источников информации о деятельности конкретного налогоплательщика. В рамках предварительного контроля определяется группа лиц, которая, по мнению налоговых органов, подвержена наивысшему риску наличия нарушений налогового законодательства.

Предварительный контроль не учитывает современные требования, предъявляемые к контрольной работе. В первую очередь налоговые органы должны проводить работу по предупреждению совершения налоговых правонарушений и воспитанию в налогоплательщиках налоговой дисциплины. Должно происходить сближение интересов государства и интересов хозяйствующих субъектов. Необходимо уходить от фискальности налогообложения и создавать условия, при которых налогоплательщики будут чувствовать себя равноправными участниками налоговых правоотношений.

Результатом такой работы станут сокращение числа уклоняющихся от уплаты налогов за счет сознательного выхода из тени и сосредоточение контрольной функции на тех группах налогоплательщиков, которые допускают существенные нарушения сознательно и учитывают при этом только свои собственные экономические интересы.

Вместе с тем, предварительный контроль используется, как правило, на стадии планирования проведения налоговой проверки для принятия оптимальных решений по выбору объектов контроля. В этих случаях он осуществляется путем изучения дополнительной информации с целью определения направлений в контрольной работе налоговых органов.

Цель текущего контроля заключается в постоянном мониторинге соблюдения действующего налогового законодательства и выявлении нарушений, не приводящих к серьезным потерям бюджета. Большинство задач текущего контроля выполняются в рамках камеральных налоговых проверок, посредством которых налоговые органы имеют право проводить проверку абсолютно всех налогоплательщиков, которые предоставили налоговые декларации (расчеты).

Вместе с тем, в рамках проведения камеральных проверок налоговые органы весьма ограничены в своих правах, что не позволяет им установить серьезные нарушения налогового законодательства, а дает возможность лишь предполагать, какой именно налогоплательщик и в рамках какой именно финансово-хозяйственной операции мог совершить то или иное нарушение.

Последующий контроль подразумевает непосредственную проверку и ревизию деятельности плательщиков налогов и сборов. Проверяются все документы налогоплательщика, необходимые для исчисления сумм налогов и сборов, подлежащих уплате в бюджет, в том числе бухгалтерские и финансовые документы. Именно по результатам такой проверки бюджет получает наибольшие поступления, по сравнению с другими формами налогового контроля.

Выездная налоговая проверка - одно из самых затратных мероприятий налогового контроля. Эффективность ее на современном этапе низка, поскольку, в частности, до сих пор отсутствует четкий и эффективный механизм отбора налогоплательщиков для проведения выездного контроля.

Для совершенствования современного налогообложения и повышения эффективности функционирования налоговых органов необходимо создать современный механизм, обеспечивающий высокое качество контроля.

В первую очередь необходима эффективная система отбора налогоплательщиков для проведения выездных налоговых проверок, дающая оптимальное соотношение ограниченных кадровых и материальных ресурсов при минимальных затратах усилий и средств за счет отбора для проверок таких налогоплательщиков, у которых велика вероятность обнаружения нарушений налогового законодательства. Кроме того, необходимо применение эффективных форм, приемов и методов налоговых проверок, основанных на прочной законодательной базе, исключающей двоякое толкование норм и предоставляющей налоговым органам широкие полномочия в сфере налогового контроля для воздействия на недобросовестных налогоплательщиков.

ПОНЯТИЕ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ И МЕТОДЫ ЕЕ ОЦЕНКИ

В анализе хозяйственной деятельности любой организации важную роль играет оценка налоговых обязательств, которая позволяет определить, насколько обременительна существующая налоговая система для экономического субъекта и какую долю ресурсов привлекают на себя платежи в бюджет, т.е. определить налоговую нагрузку предприятия.

Организации должны рассчитывать налоговую нагрузку, чтобы понять, насколько их деятельность и уплата налогов привлекают внимание налоговых органов, которые могут принять решение о проведении выездной налоговой проверки.

Расчет налоговой нагрузки может иметь еще одну важную для организации цель - прогнозирование налогового бремени на будущий период. Для больших предприятий важно предусмотреть налоговую нагрузку в будущих периодах. Важно оценить, какой объем налогов должна будет уплачивать организация, например, за счет расширения своей деятельности. При этом также важно предусмотреть различные налоговые риски, которые могут повлиять на увеличение налоговой нагрузки.

Не существует единой методики для расчета налоговой нагрузки. Оценка налоговой нагрузки производится с использованием различных методик и подходов. В целом методики определения налогового бремени налогоплательщика отличаются используемым набором налогов и взносов. Важную роль играет также базисный показатель, к которому можно "привязывать" расчетные показатели, т.е. сравнивать с ним общую сумму налогов за расчетный период. Дополнительно можно рассчитать долю налогов в выручке, прибыли, зарплатных налогов в фонде оплаты труда и т.д.

При применении каждой методики возникает масса спорных вопросов. Например, следует ли включать в налоговую нагрузку косвенные налоги или НДС.

Общепринятой методикой определения налогового бремени на организации является порядок расчета, разработанный Минфином России, согласно которому уровень налоговой нагрузки - это отношение всех уплаченных организацией налогов к выручке, включая выручку от прочей реализации.

К сожалению, указанный расчет не позволяет определить влияние изменения структуры налогов на показатель налогового бремени. Рассчитанная по данной методике налоговая нагрузка характеризует только налогоемкость продукции (работ или услуг), произведенной хозяйствующим субъектом, и не дает реальной картины налогового бремени налогоплательщика

Существует иная методика¹, предложенная Е.А. Кировой, согласно которой сумма уплаченных налогов и платежей во внебюджетные фонды увеличивается на сумму недоимки по налоговым платежам; в сумму налогов не включается НДС,

поскольку он уплачивается работниками организации, а сама организация только перечисляет платежи; сумма косвенных налогов, подлежащих перечислению в бюджет, включается в состав налоговых платежей при расчете, поскольку они оказывают существенное влияние на финансовую устойчивость организации; сумма налогов соотносится с вновь созданной организацией стоимостью продукции, которая определяется как разность добавленной стоимости и амортизации.

По мнению упомянутого автора, налоговая нагрузка подразделяется на абсолютную и относительную. Абсолютная налоговая нагрузка представляет собой сумму налоговых платежей и платежей во внебюджетные фонды, подлежащих перечислению организацией. Показатель относительной налоговой нагрузки рассчитывается как отношение абсолютной налоговой нагрузки к вновь созданной стоимости. Иными словами, сумма налоговых платежей соотносится с источниками их уплаты.

Тем не менее, при использовании данного метода нет возможности качественно прогнозировать изменения показателя в зависимости от изменения количества налогов, их ставок и льгот.

Еще один интересный способ расчета нагрузки предлагает М.И. Литвин². Методика включает в себя такие показатели, как количество налоговых платежей, их структура и механизм взимания. В сумму налоговых платежей включаются все налоги, уплачиваемые организацией, с учетом НДС.

Литвин предлагает рассчитывать налоговую нагрузку по вышеперечисленным группам налогов в соотношении с соответствующим источником уплаты. Общим показателем для всех налогов является добавленная стоимость.

Данная методика исчисления налогового бремени имеет практическую значимость, поскольку позволяет определить долю налогов в выручке организации, прибыли и заработной платы, амортизации, налогов и чистой прибыли в каждом рубле созданной продукции. Отрицательным моментом является то, что в состав налогов включен НДС, хотя организация выступает в роли налогового агента.

Следующая методика позволяет определять налоговую нагрузку как функцию типа производства, изменяющуюся в зависимости от колебаний затрат на материальные ресурсы, оплату труда или амортизацию. Налоговое бремя при этом определяется как доля отдаваемой государству добавленной стоимости, а налоги соотносятся с источником их уплаты.

Таким образом, по данной методике сумма налогов соотносится с добавленной стоимостью, т.е. с источником дохода, но при этом в расчет включен налог на доходы физических лиц и не учитывается влияние налога на имущество, платежей за пользование природными ресурсами, земельного налога.

Существует методика, представляющая собой модификацию предыдущей. Основные ее принципы заключаются в следующем. В расчет включаются все налоговые платежи без учета НДС, подлежащие перечислению организацией в бюджет и внебюджетные фонды, т.е. суммы не произведенных, а начисленных платежей, поскольку определение налоговой нагрузки по фактически уплаченным суммам налогов уменьшает реальный уровень налогового бремени в силу возможного несовпадения по тем или иным причинам начисленных и фактически перечисленных по принадлежности налоговых платежей.

Для оптимального налогового планирования организации необходимо хотя бы раз в полгода рассчитать налоговую нагрузку на свою деятельность. Рассчитав такой показатель, организация может принять решение, например, об оптимизации налогообложения с использованием предусмотренных законодательством льгот.

¹ Кирова Е.А. Методология определения налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты // Финансы. 1998. № 9. С. 30-32.

² Литвин М.И. Налоговая нагрузка и экономические интересы предприятий // Финансы. 1998. № 5. С. 29-31.

К.С. Черноусова, Е.А. Агафонова
*Самарский государственный
экономический университет*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ В РФ

В настоящее время контроль за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты налоговых платежей в бюджет полностью не обеспечен - сложно отследить недобросовестных налогоплательщиков, незаконно уклоняющихся от уплаты налогов. Совершенствование налогового контроля и обеспечение эффективности работы налоговых органов способствуют увеличению налоговых доходов государства.

Вопросами налогового администрирования занимается Федеральная налоговая служба России (ФНС России), и в современных условиях количество задач, стоящих перед ней, с каждым годом увеличивается.

Одной из главных задач в области налогового администрирования является проведение налогового контроля, основной формой которого являются налоговые проверки - камеральные и выездные.

Выездная налоговая проверка - одно из самых эффективных мероприятий налогового контроля, однако использование данной формы имеет свои недостатки: ее проведение является достаточно дорогостоящим как с точки зрения материальных, так и с точки зрения трудовых затрат; кроме того, эффективность выездной налоговой проверки можно повысить за счет четкого механизма отбора налогоплательщиков для проведения выездного контроля.

Несмотря на роль выездных налоговых проверок, ФНС России делает основной акцент на усилении и значимости камеральных проверок, чтобы в перспективе сделать данный вид проверок основной формой налогового контроля. Эта позиция обусловлена несколькими обстоятельствами: во-первых, камеральная проверка является наименее трудоемкой формой налогового контроля; во-вторых, данными проверками охватываются все 100% налогоплательщиков (в то время как выездные проверки налоговые органы имеют возможность проводить лишь у 20-25% налогоплательщиков).

Совершенствование системы налогового контроля необходимо проводить в том числе посредством повышения эффективности камеральных проверок, что может быть достигнуто следующими мероприятиями:

- созданием единой информационной базы налоговых органов, включающей данные о налогоплательщиках и социально-экономическом состоянии регионов;
- разработкой методов проведения по отраслям анализа достоверности информации, приведенной в налоговой отчетности;
- разработкой эффективных методов определения налоговой базы в отношении различных видов деятельности и косвенных параметров, характеризующих деятельность организаций;
- совершенствованием порядка определения очередности налогоплательщиков для проведения выездных налоговых проверок и выявлением приоритетных отраслей экономики.

Важную роль при проведении проверок играет процесс автоматизации заполнения или формирования налоговой отчетности. Представление налоговой отчетности в электронном виде заметно упрощает процедуру проверки и представления дополнительных материалов по телекоммуникационным каналам. Таким образом, развитие автоматизации в налоговой сфере является приоритетным направлением. Однако обзор бухгалтерских программ показывает, что их возможности далеко опережают возможности информационных систем налоговых органов, которые продолжают использовать устаревшие технологии.

Благодаря этому можно выделить наиболее приоритетные направления совершенствования системы налогового контроля:

- создание в ИФНС России подразделения внутреннего аудита;
- внедрение в практику работы налоговых органов электронного документооборота для всех налогоплательщиков;
- совершенствование нормативно-правовой базы.

* * * *

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 2 : федер. закон от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 23.07.2013).

2. О налоговых органах Российской Федерации : закон РФ от 21.03.91 № 943-1.

3. Об утверждении положения о Федеральной Налоговой Службе : постановление Правительства РФ от 30.09.04 № 506.

4. Бурцев Д.Г., Круг Ю.А., Мурашов С.Б. Основы налогового администрирования: базовый курс : учеб. пособие. СПб. : Центр подготовки персонала Федеральной налоговой службы, 2008.

5. Гализдра С.В. Налоговое администрирование необходимо совершенствовать // Финансы. 2010. № 3.

6. Романов А.Н. Модернизация налогового контроля (модели и методы) : учеб. для вузов. М. : ИНФРА-М, 2010.

7. Турчина О.В. Проблемы повышения эффективности налогового контроля России // Налоги. 2010. № 4.

ЭКОЛОГИЯ И БЕЗОПАСНОСТЬ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В.В. Воронин, И.О. Родимов
*Самарский государственный
экономический университет*

ТРАНСПОРТНЫЙ ФАКТОР В ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Самарская область - один из наиболее развитых индустриально-аграрных, урбанизированных (около 72%) и густонаселенных (почти 60 чел. на 1 км² - в 2 раза выше среднего значения в ПФО) регионов страны. Она характеризуется довольно сложной экологической обстановкой, определяемой развитием экологически "грязных" отраслей: добычей и переработкой нефти, химической, теплоэнергетической и др. Одним из факторов загрязнения окружающей среды является транспорт. В XX в. транспортная инфраструктура интенсивно развивалась и составила основу экономического каркаса области. В настоящее время здесь присутствуют все современные виды транспорта. Основной негативный вклад в экологическую обстановку создают автомобильный и трубопроводный транспорт.

Влияние автомобильного транспорта определяется как непосредственно его количеством и составом, так и развитием, и, особенно, состоянием дорог в регионе. Автодороги составляют основу транспортной инфраструктуры, в большинстве случаев обеспечивая доставку грузов непосредственно до конечного потребителя. Протяженность автодорог в регионе - более 24 тыс. км, из них свыше 99% - с твердым покрытием. На 1 января 2013 г в области зарегистрировано 1 047 единиц автомобильного транспорта¹, динамика выбросов от которого за 2010-2012 гг. возросла более чем на 10% (с 315,2 до 348,4 тыс. т) и составила почти 56% общего объема зарегистрированных выбросов в регионе². Динамика выбросов от стационарных и передвижных источников носит различную направленность: за период после распада СССР общий объем выбросов в атмосферу от стационарных источников сократился примерно в 3 раза, от автотранспорта - увеличился более чем в 2 раза. На ближайшее время можно прогнозировать сохранение тенденции к росту доли выбросов автотранспорта.

Почти 700 тыс. автомобилей зарегистрировано в четырех городских округах: Самара, Тольятти, Сызрань и Новокуйбышевск, - занимающих чуть более 2% территории области. Соответственно, в 2011 г. выбросы от автотранспорта в Самаре оценивались в 107,6 тыс. т (74,6% общего объема выбросов), в Тольятти - 47,7 тыс. т (59,2%), в Сызрани - 10,1 тыс. т (34,7%), в Новокуйбышевске - 6,7 тыс. т (19,7%)³.

Вместе с тем, фактический объем выбросов от автотранспорта на практике, видимо, значительно выше. Так, перегруженность и состояние дорожно-уличной сети в городах (особенно в Самаре) приводит к многочисленным и длительным "пробкам", пониженной скорости и движению в режиме "разгон - торможение" - режимам, характеризующимся повышенным расходом топлива, нерациональным режимом работы двигателей и, соответственно, сверхнормативному расходу топлива. Негативное воздействие автотранспорта на здоровье человека усиливается также тем, что выхлопные газы попадают непосредственно в приземный слой атмосферы. Ситуация усугубляется низким техническим состоянием значительной части транспорта, что приводит к повышенным выбросам (по данным Комитета природных ресурсов по Самарской области, в 2000 г. каждый пятый автомобиль эксплуатировался с превышением допустимого уровня выбросов). Также в расчетах не учтен поток транзитного автотранспорта, выбросы от дорожной, строительной и сельскохозяйственной техники. Таким образом, общий объем выбросов от автотехники представляется существенно заниженным. Данный вывод косвенно подтверждается высоким содержанием в воздушном бассейне населенных пунктов примесей, характерных для выбросов автотранспорта: формальдегида, диоксида азота, углеводородов, бенз(а)пирена, - максимальные концентрации которых фиксируются вблизи наиболее напряженных автомагистралей. Так, в 2012 г. в г.о. Самара среднегодовая концентрации формальдегида превышала концентрации всех других ингредиентов и составила 4 ПДК, бенз(а)пирена составила 1,7 ПДК; в г.о. Тольятти их концентрации составили по 2 ПДК; в г.о. Сызрань и Новокуйбышевск содержание формальдегида составило 2 ПДК, бенз(а)пирена - 1,6 ПДК⁴. Следует также отметить, что до конца прошлого века, когда на территории региона было запрещено использование этилированного бензина, автотранспорт являлся и основным "поставщиком" поступления в воздушный бассейн и затем в почву соединений свинца.

Кроме загрязнения воздушного бассейна, негативное воздействие на окружающую среду в процессе эксплуатации автомобилей оказывают попадание в почву и водную среду топлива и технологических жидкостей, износ покрышек, большой объем разнообразных отходов (отработавшие аккумуляторы, тормозные колодки и др.). Опосредованное воздействие на окружающую среду автомобильного транспорта проявляется в резком увеличении мобильности населения - так, традиционные зоны рекреации находятся в пределах 1,5-часовой доступности для 90% жителей, что создает повышенную рекреационную нагрузку на основные экосистемы (побережья рек и прудов, леса) области.

Вторым после автомобильного по величине негативного воздействия на окружающую среду является трубопроводный транспорт. Регион пересекают магистральные нефтепроводы из Западной Сибири в страны Европы, в центр РФ, трубопроводы нефтеперерабатывающих и нефтехимических предприятий, здесь добывается порядка 13 млн т нефти в год и, как следствие, весьма густая сеть технологических (промысловых) трубопроводов, на которых за год происходит до 2 тыс. порывов с попаданием в окружающую среду (почва, поверхностные и подземные воды) нефти и агрессивных пластовых вод, что приводит к ежегодному загрязнению порядка 200 га земель. Но и выбросы в атмосферу от магистральных трубопроводов (а это в основном выбросы от агрегатов линейно-перекачивающих станций) весьма велики и

составляют порядка 25 (в 2012 г. - 24,57) тыс. т в год (что примерно на 40% выше выбросов от региональной теплоэнергетики или химической промышленности)⁵. Что касается загрязнения почв, то проведенные ФГБУ "Приволжское управление по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды" обследования почвы рядом с нефтепроводом "Дружба" в с. Лопатино (м.р. Волжский) показали, что среднее содержание нефтепродуктов превышают фоновые значения в 50,3 раза (максимально - в 77,4 раза, а загрязнение свыше 20 раз зарегистрировано во всех пробах)⁶.

Воздействие на окружающую среду остальных видов транспорта значительно меньше - так, выбросы в атмосферу от железнодорожного транспорта в 2012 г. составили 3,41 тыс. т, статистический учет воздействия от водного и воздушного транспорта не осуществляется.

Из всего вышесказанного можно сделать следующие выводы: транспорт вносит значительный вклад в загрязнение окружающей среды региона, являясь, в частности, основным источником загрязнения воздушного бассейна. Меры по снижению негативного влияния транспорта должны иметь разносторонний характер - технические (повышение экологических показателей автомобилей, перекачивающих агрегатов и др.), градостроительные (организация автомагистралей с "зеленой" волной движения), благоустройство (повышение качества дорожного покрытия), административные (штрафы и т.д. за нарушение экологических норм) и социально-культурные (воспитание общей экологической культуры) - и требуют комплексного программно-целевого подхода к их реализации.

* * * *

¹ Государственный доклад о состоянии окружающей среды и природных ресурсах Самарской области за 2012 год. С. 178.

² Там же.

³ Государственный доклад о состоянии окружающей среды и природных ресурсах Самарской области за 2011 год. С. 215-221.

⁴ Государственный доклад о состоянии окружающей среды и природных ресурсах Самарской области за 2012 год. С. 26.

⁵ Там же. С. 179.

⁶ Там же. С. 201-202.

А.А. Заякова

Нижнекамский филиал

Института экономики, управления и права,

г. Казань

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

В предшествующий период социально-экономического развития взаимоотношения человека с окружающей средой строились исходя из экономических интересов, что часто вело к непредсказуемым изменениям природных комплексов. Сегодня можно наблюдать обратное: экология начинает определять направления экономического развития.

В июне 1992 г. на Конференции ООН по окружающей среде и развитию на уровне глав государств и правительств были рассмотрены тенденции общемирового развития. Столь высокий уровень рассмотрения вопросов взаимоотношений природы и человека - это признание того факта, что решение проблем невозможно в рамках какой-либо одной страны. Здесь требуется объединить усилия, чтобы сочетались интересы всего человечества.

Принятые документы Конференции ООН в Рио-де-Жанейро отразили процесс осознания человечеством того факта, что реализованные в XX в. концепции социально-экономического развития исчерпали себя и не могут решить проблемы, накопившиеся к XXI в. Поэтому Конференцией была поддержана концепция устойчивого развития общемировой цивилизации и каждой страны.

Основные принципы данной концепции - экономическое и социальное развитие, сбалансированное с возможностями окружающей среды. Они определяют важнейшие ориентиры и критерии модели будущего развития.

Рассмотрим взаимосвязь экономики и экологии. Близость связи видна уже в названиях указанных областей знания. Экономика в переводе с греческого - искусство ведения домашнего хозяйства, т.е. совокупность производственных отношений общества. "Экология" произошло от греческого "oikos" - дом, жилище, местопребывания, а "логия" - наука, т.е. экология - наука об отношениях растительных и животных организмов и образуемых ими сообществ между собой и окружающей средой¹.

Немецкий биолог Эрнст Геккель, автор термина, в 1869 г. определил экологию как "область знаний, изучающую экономику природы, - исследование общих взаимоотношений животных как с живой, так и с неживой природой, включающей все как дружелюбные, так и недружелюбные отношения, с которыми животные и растения прямо или косвенно входят в контакт, - одним словом, экология - изучение сложных взаимоотношений, составляющих по Дарвину условия борьбы за существование"². Находясь в тесном взаимодействии, человек, средства производства и природа образуют эколого-экономическую среду. В этой системе имеют место три вида связей:

1) экономические (отношения), возникающие между людьми в процессе производства, которые всегда есть преобразование природы;

2) технологические - между человеком, средствами производства и природной средой;

3) экологические - между отдельными элементами природы, посредством которых последние взаимодействуют друг с другом уже без участия человека, хотя порой и при его косвенном содействии³.

Эколого-экономическая система не охватывает всех взаимосвязей человека и природы, она представляет собой лишь часть более многообразной и богатой социально-экономической системы.

В процессе проведения промышленной революции сформировалась модель экстенсивного наращивания масштабов использования природных ресурсов в развитии промышленности, транспортных коммуникаций и жилищно-бытовой сферы. В последние годы XX в. наблюдалось существенное усиление хозяйственной нагрузки на природную среду и со всей остротой возник вопрос охраны окружающей среды от чрезмерного антропогенного воздействия.

Сущность охраны окружающей среды заключается в нахождении рационального соотношения экологических интересов общества в чистой, здоровой и высокопродуктивной природной среде с его экономическими интересами, связанными с удовлетворением материальных потребностей людей⁴. Эти интересы должны быть едины, так как в их центре стоит человек, обеспечение лучшего качества его жизни. Но вместе с тем, они противоречивы в своей основе. Человек является объектом воздействия окружающей среды, а также субъектом такого воздействия, отрицательно влияющего на его здоровье и благополучие, на состояние всей природной среды.

Из создавшегося противоречия могут быть три выхода. Первый заключается в следующем: существенно ограничить или прекратить антропогенное воздействие на природу. Это экологический утопизм. Второй выход: развивать экономику без учета экологических ограничений. Это экологический экстремизм. Остается третий путь: сочетание экономических и экологических потребностей. Как показывает практика, такое сочетание может быть разное. Предшествующее развитие общества привело к экологическому кризису, так как развитие шло под приоритетом экономических интересов. В связи с этим необходимо искать оптимальное сочетание экономических и экологических интересов.

* * * *

¹ Большой энциклопедический словарь. Т. 2. М., 1991. С. 684-684.

² Щипанов Н.А. Верните экологию экологам // Химия и жизнь. 1993. № 2. С. 42-48.

³ Айзин С.М. Взаимосвязь: экономика, экология и право // Деревообрабатывающая промышленность. 1991. № 8. С. 5.

⁴ Сухорукова С.М. Экономика и экология. М., 1988. С. 111.

Н.В. Лазарева
*Самарский государственный
экономический университет*

РАЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ПИТАНИЮ ЖЕНЩИН КАК ПОВЫШЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ БЛАГОПРИЯТНОГО ИСХОДА

Проблема здорового питания беременной женщины остается объектом прицельного внимания акушеров-гинекологов и неонатологов и не имеет тенденции к снижению своей актуальности. Значение рационального питания беременной женщины является одним из важнейших условий благоприятного течения беременности, родов, правильного развития плода и новорожденного.

Доказано, что нарушения питания в различные сроки по-разному влияют на состояние плода. Во время беременности возрастают потребности организма женщины в энергии, белках, витаминах, микро- и макроэлементах за счет необходимости передачи части витаминов и микроэлементов плоду, а также вследствие их потерь в родах и во время лактации.

Цель исследования: проверка эффективности влияния рационального питания на развитие осложнений во время беременности и родов.

Проведено ретроспективное наблюдение за 70 женщинами во время беременности и родов. Все они были разделены на 2 группы: 1 группа соблюдала определенные принципы рационального питания во время беременности, 2 группа питалась хаотично.

Основные принципы питания беременных женщин: рациональное, сбалансированное, полноценное, разнокалорийное, соблюдение режима и регулярности приема пищи и принципа сочетаемости продуктов.

Крайне важно правильно принимать пищу в течение суток. Мы рекомендуем в первой половине беременности 5-6-разовое питание, а во вторую половину беременности - 6-7-разовое с перерывом не более 3 часов.

Питание беременных женщин должно быть дифференцированным в зависимости от массы тела, географических условий проживания, времени года, срока беременности и семейно-бытовых привычек. Особенно следует учитывать характер трудовой деятельности и энерготраты женщины.

Важно правильно распределить продукты в течение суток. Продукты, богатые белком, повышают обмен веществ, возбуждают центральную нервную систему и дольше задерживаются в желудке, поэтому они должны входить в утренние и дневные приемы пищи. За ужином следует употреблять молочно-растительные блюда. Обильный прием пищи в вечернее время отрицательно сказывается на здоровье беременной женщины, нарушает ее нормальный сон и отдых.

Особая роль принадлежит витаминам. Организм матери во время беременности выступает единственным источником витаминов и других питательных веществ для плода.

Витамины обладают исключительно высокой биологической активностью и требуются организму в очень небольших количествах (от нескольких микрограмм до десяти миллиграмм), так называемые микронутриенты. В отличие от других незаменимых пищевых веществ витамины не являются строительным материалом или источником энергии и участвует в обмене веществ в основном как биокатализаторы и регуляторы.

Наши наблюдения за беременными женщинами показали, что самопроизвольные аборт, преждевременные роды и перинатальная смертность чаще наблюдались у женщин, употребляющих пищу, бедную белками и богатую углеводами. Даже временной дефицит белков ведет к временной задержке развития плода и снижению массы тела, мозга, печени и сердца. Избыток углеводов, особенно сахарозы, значительно повышает частоту внутриутробной гибели плода. Известно, что глюкоза легко проникает через плацентарный барьер и поступает в организм плода.

Мы сравнивали течение беременности и родов у женщин, находившихся на различных рационах. Было установлено, что отклонение от физиологического течения беременности (токсикозы 1 половины беременности, угроза прерывания, гестоз 2 половины) при правильном питании встречаются на 23% реже, а в родах отмечено уменьшение частоты таких осложнений, как слабость родовой деятельности и кровотечение - на 25%, травма мягких родовых путей - на 22%, на 14% - реже производили оперативные вмешательства.

Снижение процента травматизма в родах мы объясняем уменьшением числа новорожденных с крупной массой тела.

Особо следует подчеркнуть благоприятное влияние сбалансированного питания на массу плода и на основной показатель нормального течения родов - состояние новорожденного при рождении. Число новорожденных с оценкой по Апгар преобладало 9-10 баллов у женщин, находившихся на рекомендованном питании, и составило 86% у женщин, не соблюдающих рацион питания, - только 56%.

Использование рационального питания беременных женщин способствует значительному снижению частоты рождения детей с крупной массой тела (на 19%), а также уменьшению числа детей, родившихся травмированными (на 24%).

Все это позволяет рекомендовать разработанный пищевой рацион для широкого внедрения в акушерскую практику.

Ю.Л. Минаев

*Самарский медицинский
институт "РЕАВИЗ"*

Е.В. Илларионова

*Тольяттинская городская
больница № 2 им. В.В. Баныкина*

ОПТИМИЗАЦИЯ БЕЗОПАСНОСТИ РАБОТЫ МЕДИЦИНСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ ПУТЕМ ВНЕДРЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Информационные процессы присутствуют во всех областях медицины и здравоохранения.

Процесс внедрения автоматизированной системы управления в медицинское отделение крайне сложен и сопровождается значительными трудностями. В данной статье мы попытались определить основные направления реализованной концепции автоматизации управления работой медицинского отделения и принципы хранения медицинской информации. Характер деятельности медицинского отделения носит следующие черты:

- коллективность - при лечении больного происходит взаимодействие персонала медицинского отделения, что находит отражение в выработке общего документа "История болезни", а также в обеспечении процесса лечения;

- планирование - для успешной работы медицинского отделения необходимы прогнозирование поступления больных на лечение, оперативная выработка планов обслуживания больных, планирование поступления материальных средств и медикаментов, периодический сбор статистики;

- разноплановость - медицинский персонал различается по своим функциям относительно обеспечения процесса лечения больного, методам и приемам, используемым при лечении, функциональной диагностике, лабораторным исследованиям и средствам обеспечения лечения;

- конфиденциальность - информация о больном и обобщенная информация о работе медицинского отделения, полученная в процессе лечения, не должна попадать к посторонним лицам, так как является служебной тайной.

Безопасность медицинской информации отделения складывается из резервирования данных, предотвращения несанкционированного доступа и порчи информации. Для разработанного пакета программ была реализована система уровней доступа. Нами был обеспечен следующий основной принцип: множество пользователей - множество уровней доступа к информации - множество паролей. Всего возможно предоставление до 99 уровней доступа. Каждый уровень подразумевает свой набор форм для ввода, редактирования и печати информации. Только первый уровень доступа (администратор) имеет права на ввод новых пользователей и возможности по удалению, архивации и восстановлению историй.

Каждый пользователь системы получает оригинальное имя (*login*) и индивидуальный пароль на вход в АРМ. Они однозначно идентифицируют его и позволяют учитывать время его работы в специальном системном журнале. Уровень доступа работника определяется администратором и зависит от задач и должности пользователя. Целесообразно определить один и тот же уровень доступа для всех медицинских сестер, другой - для всех врачей и т.д. Рекомендуются следующие варианты уровней доступа:

- для заведующего отделением все данные могут быть прочитаны и отредактированы;

- уровень доступа лечащего врача предполагает использование ограниченной части информации, данные могут частично записываться и изменяться;

- средний медицинский персонал имеет доступ только к незначительному объему имеющихся данных, его возможности по редактированию истории болезни ограничены до необходимого минимума.

Резервирование информации имеет огромное значение для сохранения ее целостности при различных аварийных ситуациях. Для пакета разработана специальная автоматическая система тройного резервирования. При аварийном восстановлении информации администратор может выбрать одну из трех зарезервированных копий.

Выводы:

1. Нами разработано автоматизированное рабочее место, позволяющее автоматизировать процесс управления основными функциями медицинского отделения.

2. Основным принципом доступа к информации АРМа является следующий: множество пользователей - множество уровней доступа к информации - множество паролей.

3. Встроенная функция резервирования информации позволяет защитить данные от потери и порчи, делая этот процесс полностью автоматическим. Сохранение трех последних копий баз данных позволяет предотвратить любую потерю текущей информации.

4. Проводимая научная работа направлена на оптимизацию безопасности и повышение качества медицинской помощи населению на основе автоматизации процесса информационного взаимодействия.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИ ВИЧ (СПИДЕ)

Вирус иммунодефицита был впервые обнаружен в 1981 г. во Франции. В том же году первые единичные заболевания зарегистрированы и описаны в США. Наблюдения касались группы молодых мужчин, у которых на фоне развивающегося глубочайшего иммунодефицита возникали пневмонии, грибковые поражения кожи, слизистых оболочек и злокачественные опухоли. Указанные болезни не поддавались лечению и заканчивались смертью.

В настоящее время изучено два стереотипа вируса ВИЧ-1 и ВИЧ-2, различающиеся по структурным и антигенным характеристикам. Наибольшее эпидемиологическое значение имеет ВИЧ-1, который доминирует в современной пандемии, имеет наибольшее распространение на территории РФ.

В истории медицины еще не было такой инфекции, которая бы в конце XX и начале XXI столетия одновременно охватила пять континентов и имела постоянную тенденцию к росту. По официальным данным ВОЗ к началу 2013 г. из 60 млн чел. больных СПИДом во всем мире умерло 20 млн.

Более половины случаев приходится на возрастную группу от 15 до 35 лет, поэтому ВИЧ можно назвать инфекцией молодых людей, хотя, несомненно, ей может заразиться человек любого возраста.

Огромное количество инфицированных наиболее трудоспособного возраста, отсутствие эффективных методов лечения и специфической профилактики, высокая летальность определяют значительный социально-экономический ущерб.

Глубокое понимание эпидемиологических, социально-экономических и демографических последствий от распространения ВИЧ-инфекции возможно достичь лишь при подробном изучении совокупности комплекса вызвавших негативные последствия. Большое значение имеет анализ восприимчивости и уязвимости населения к данной инфекции. Когда инфекция распространяется среди основного населения, можно полагать, что общество представляет собой среду риска.

Эпидемии ВИЧ (СПИДа) в отдельных странах, возникающие в основном среди молодежи, настолько разрушительны, что подрывают всю социально-экономическую структуру. Они негативно влияют на состояние промышленности, сельского хозяйства, здравоохранения, предпринимательства, наносят значительный демографический урон: заметно сокращается средняя продолжительность жизни, возрастает детская смертность.

Ввиду того, что молодые люди с ВИЧ-инфекцией освобождаются от несения службы в армии, полиции, МЧС, снижается обороноспособность страны.

Первые случаи ВИЧ-инфекции в России начали регистрироваться в 80-х гг. прошлого столетия, прием 50% заразившихся приходился на младенцев и детей младшего возраста (города Элиста, Волгоград и др.). Их заражение произошло в

медицинских учреждениях при переливании крови и различных лекарственных препаратов путем инъекций многоразовыми шприцами. После запрета использования многоразовых шприцов (и некоторых других инструментов) заражение подобным образом встречалось лишь при парентеральном введении наркотиков.

В настоящее время в РФ по разным оценкам зарегистрировано около 2 млн инфицированных людей. Нет ни одного субъекта Федерации, где бы отсутствовало население с серопозитивными показателями на ВИЧ-инфекцию.

На территории Самарской области (по официальным данным Областного центра по борьбе со СПИДом и инфекционными заболеваниями) случаи заражения ВИЧ-инфекцией стали регистрироваться в конце 1980-х гг. В период с 1977-1995 гг. было зарегистрировано 5 случаев ВИЧ инфекции, в 1996 г. - 6 случаев; в 1997-1998 гг. - по 14 случаев, в 1999 - 45 случаев.

В XXI столетии отмечается резкий подъем обнаружения ВИЧ-инфицированных: в 2000 г. - 5 231, а в 2001 - эпидемическая вспышка - 9 044 случая, в основном в городах Тольятти и Самара. Заражение происходило у молодых людей в 95,63% случаев в результате парентерального введения наркотиков. Таким образом, отмечается взаимосвязь роста количества ВИЧ-инфицированных с увеличением количества наркоманов.

Следует отметить, что основная заболеваемость ВИЧ в Самарской области приходится на городское население Тольятти, Сызрани, Чапаевска, Новокуйбышевска, что связано с употреблением наркотиков, развития сес-индустрии, а также неблагоприятными факторами среды обитания, что влияет в свою очередь на снижение иммунитета. Следует отметить, что прилегающие к крупным городам сельские районы Кинельский, Красноярский, Ставропольский лидировали по инфицированности среди других территорий, в то время как в самых отдаленных районах - Камышлинском, Шенталинском, Больше-Черниговском - были получены самые низкие показатели инфицированности. Некоторые сельские районы по эпидемиологическим показателям различаются в шесть и более раз, что показывает наличие не только региональных, но даже районных особенностей распространения ВИЧ.

Начиная с 2010 г., отмечается некоторая тенденция к снижению ВИЧ-инфицирования. Однако оно до сих пор остается на достаточно высоком уровне.

К 1 января 2013 г. по Самарской области было зарегистрировано 49 892 таких случаев. Из них 11 381 чел. умерли от различных заболеваний: туберкулеза, неспецифических заболеваний дыхательных путей, печени и др., а также большой процент причины смерти составил суицид. Таким образом, в настоящее время на учете в ВИЧ-центре состоит 38 511 чел. Показатели инфицированности в Самарской области одни из самых высоких на территории России.

На каждого инфицированного и больного СПИДом затрачивается в год примерно 100 тыс. руб. Большие средства тратятся на содержание областных центров по борьбе со СПИДом и на профилактику. Всего на эти цели в России расходуются десятки миллиардов рублей. Бремя профилактики и лечения инфицированных препятствует осуществлению социальных программ, оказывает разрушительное в долгосрочном плане воздействие на стабильность системы здравоохранения и пенсионного обеспечения.

Большую тревогу вызывает возрастной состав инфицированных: в основном молодые женщины. Только в Самарской области с 1999 по 2012 гг. родилось от ВИЧ-инфицированных матерей около 6 тыс. детей, предположительно каждый четвертый из них инфицирован. Это может негативно сказаться на социально-экономических и демографических показателях.

Профилактика ВИЧ-инфекции сводится к комплексу мероприятий на пропаганду знаний среди здорового населения, к санитарно-просветительской работе в группах риска и улучшению качества жизни и среды обитания у населения. В СГЭУ была разработана программа "Здоровый образ жизни, профилактика наркомании и ВИЧ-инфекции", которая была отмечена дипломом Министерства образования и науки. В вузе регулярно организуются и проводятся конференции, круглые столы, тематические занятия по предупреждению наркомании и ВИЧ-инфекции, пропаганда здорового образа жизни. Названные мероприятия приводят к позитивным результатам.

* * * *

1. Адлер М. Азбука СПИДа. М. : Мир, 1991.
2. Белозеров Е.С., Змушко Е.И. ВИЧ-инфекция. СПб. : Питер, 2003.
3. Верки Б.И. Синдром приобретенного иммунодефицита. Возможные механизмы взаимодействия вируса иммунодефицита человека с клетками организма. Харьков, 1988.
4. ВИЧ-инфекция и СПИД ассоциируемые заболевания / А.Я. Лысенко [и др.]. М. : ТОО "Рарог", 1996.
5. Поберезкин М.Н. Инфекционные болезни и основы общей эпидемиологии : учебник. Самара : изд-во СГЭУ, 2008.
6. Покровский В.В. Клинические рекомендации. ВИЧ-инфекция и СПИД. М. : Геотар, 2006.
7. Руденко Ю.А. Влияние особенностей эпидемиологической обстановки по ВИЧ-инфекции на индекс здоровья жителей села // Информационный архив. 2013. № 1 (17).
8. Шевелев А.С. СПИД - загадка века. М. : Мир, 1991.

И.В. Пономарева
*Самарский медицинский
институт "РЕАВИЗ"*

К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Охрана здоровья населения играет важную роль в обеспечении безопасности жизнедеятельности населения.

По данным академика Ю.П. Лисицына (1998 г.), обусловленность здоровья населения зависит от состояния системы здравоохранения на 8-10%. В связи с этим интересен вопрос об эффективности работы системы здравоохранения по сохранению и укреплению здоровья населения.

Для оценки деятельности системы здравоохранения как отечественными, так и зарубежными авторами предложен ряд показателей, характеризующих разные стороны службы здравоохранения.

Отечественные ученые В.И. Стародубов, И.М. Сон, С.А. Леонов, С.А. Стерликов (2010 г.) предложили методику оценки эффективности региональных систем здравоохранения. Они рекомендуют проводить анализ по следующим группам показателей: медико-демографические, инвалидности, объемные, стоимостные показатели здравоохранения, показатели фактического подушевого обеспечения территориальных программ государственных гарантий, общей, первичной заболеваемости, заболеваемости социально-значимыми болезнями, деятельности стационаров, ресурсов здравоохранения, показатели экономического развития региона и уровня жизни населения. Проведя ранжирование данных показателей, авторы выделили территории РФ с низкой, средней и высокой ранговой оценкой.

По данной методике Самарская область по медико-демографическим показателям (ожидаемая продолжительность жизни при рождении, младенческая смертность, материнская смертность, смертность населения от инфаркта миокарда, смертности населения в трудоспособном возрасте от внешних причин) имеет высокую ранговую оценку. Это обусловлено высокой младенческой смертностью, низкой ожидаемой продолжительности жизни при рождении, а также высокой смертностью населения в трудоспособном возрасте. По показателям детской и взрослой инвалидности область получила среднюю ранговую оценку. В регионе отмечаются значительные объемы обращения населения за всеми видами медицинской помощи, однако здравоохранение области не входит в список самых затратных среди субъектов РФ. По заболеваемости социально-значимыми заболеваниями Самарская область входит в число регионов с высокой ранговой оценкой. По показателю общей заболеваемости области присвоена средняя ранговая оценка (В.И. Стародубов, И.М. Сон, С.А. Леонов, С.А. Стерликов, 2010 г.).

Министерства здравоохранения субъектов РФ, оценивая комплекс показателей, характеризующих систему здравоохранения на территориях, должны проводить политику по исправлению ситуации по охране здоровья в лучшую сторону, тем самым повышая эффективность системы здравоохранения как на уровне субъектов РФ, так и на уровне страны (В.И. Стародубов, В.О. Флек, О.В. Обухова, И.Н. Базарова, 2010 г.).

На наш взгляд, следует обратить особое внимание на такой показатель, как "степень удовлетворенности населения качеством полученной бесплатной медицинской помощи".

Нами проведен анализ результатов социологического опроса населения страховыми медицинскими организациями, территориальным фондом обязательного медицинского страхования Самарской области и результатов анкетирования в одной из городских поликлиник г.о. Самара.

Анализ опроса, проведенного страховыми медицинскими организациями за период 2008-2010 гг., показал, что с каждым годом доля пациентов, удовлетворенных качеством амбулаторно-поликлинической помощи, возрастает. Количество пациентов, удовлетворенных медицинской помощью, в 2008 г. составляло лишь 23%, неудовлетворенных было половина опрошенных (50%). Затруднились ответить об удовлетворенности 27% анкетированных граждан. В 2010 г. доля граждан, удовлетворенных медицинской помощью, возросла почти в 3 раза и составила 64% от общего

числа опрошенных. Процент неудовлетворенных респондентов сократился с 50 до 27%. Затруднились ответить на данный вопрос 9% опрошенных.

По отчетным данным территориального фонда обязательного медицинского страхования Самарской области в 2010 г. выявлены достаточно высокие показатели удовлетворенности населения амбулаторно-поликлинической помощью (87,7%). Доля неудовлетворенных респондентов качеством медицинской помощью в первичном звене составила 8,7%, затруднились с ответом 3,6%.

По результатам проведенного исследования в городской поликлинике удовлетворенных качеством оказания медицинской помощи пациентов и неудовлетворенных пациентов - почти одинаковое количество: удовлетворенных - 49%, неудовлетворенных - 42%, остальные 9% затруднились ответить на данный вопрос.

Таким образом, оценивая деятельность системы здравоохранения, необходимо регулярно проводить медико-социологические исследования среди населения, а также среди пациентов в медицинских учреждениях. На наш взгляд, одним из главных критериев в оценке социальной эффективности системы здравоохранения любого уровня должен стать показатель удовлетворенности населения качеством полученной медицинской помощи.

И.В. Пономарева
*Самарский медицинский
институт "РЕАВИЗ"*

МЕДИЦИНСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ГЛАЗАМИ ПАЦИЕНТОВ

Согласно Федеральному закону РФ от 21.11.2011 № 323-ФЗ "Об основах охраны граждан в Российской Федерации", среди основных принципов охраны здоровья населения - приоритет интересов пациента при оказании медицинской помощи.

Мы решили изучить, как соблюдается данный принцип на практике и как оценивают пациенты полученную медицинскую помощь на примере одной из городских поликлиник г.о. Самара. С этой целью мы провели медико-социологическое исследование и изучили мнения пациентов.

Поликлиника оказывает как платные, так и бесплатные медицинские услуги, по Программе государственных гарантий оказания гражданам бесплатной медицинской помощи; работает со страховыми медицинскими организациями по добровольному медицинскому страхованию.

Анкетирование проводилось по 14 участкам врачей общей практики. В анонимном опросе принимали участие 10% респондентов от прикрепленного к поликлинике населения: 57,5% женщин и 42,5% мужчин.

Состав пациентов по социальным группам распределился следующим образом: работающие - 37,9%, пенсионеры - 25,4%, учащиеся - 14,2%, безработные - 12,1%, домохозяйки - 7,9%, инвалиды - 2,5%.

Среди респондентов преобладали работающие пациенты трудоспособного возраста со средним специальным (29,6%) и высшим образованием (24,2%).

Почти половина принявших участие в анкетировании пациентов (46,7%) имеют отдельную квартиру и состоят в браке (41,7%). Среди вредных привычек курение отметили 32,5%, употребление алкоголя - 13,3%.

Нас интересовал ответ на вопрос по поводу самооценки своего здоровья. Выяснилось, что почти половина пациентов (47,9%) оценили свое состояние здоровья как удовлетворительное, 28,7% как хорошее, 17,1% как плохое и 6,3% - как очень плохое. Примерно одинаковое количество мужчин и женщин оценили свое здоровье как удовлетворительное (соответственно 53,9% и 43,5%). Хорошим назвали свое здоровье 28,8% мужчин и 31,2% женщин. Плохое здоровье отметили у себя 16,7% мужчин и 17,4% женщин, очень плохое - 3,9% мужчин и 8% женщин.

В анкету также был включен вопрос об удовлетворенности пациентами полученной медицинской помощью. По результатам проведенного исследования удовлетворенных качеством оказания медицинской помощи пациентов и неудовлетворенных - почти одинаковое количество: удовлетворенных 49%, неудовлетворенных - 42%, остальные 9% затруднились ответить на данный вопрос.

Материально-техническое обеспечение поликлиники удовлетворяет лишь чуть больше половины пациентов - 55,8%.

Оказалось, что профессиональным уровнем работы среднего медицинского персонала (60%) пациенты удовлетворены больше, чем врачебным (56,7%).

Отношение же медицинского персонала к пациентам по результатам опроса вызывает глубокую озабоченность. Пациенты оценили отношение к ним как не очень внимательное - 36,7%, безразличное - 20%, раздражительность и грубость отметили 12,9%. Таким образом, значительное большинство недовольны отношением к ним со стороны медицинских работников. Но с жалобами в администрацию поликлиники и страховые медицинские организации обратились немногие - 24,2% респондентов.

Больше половины пациентов (64,5%) отметили, что состояние здоровья после лечения в поликлинике улучшилось. Однако остальные 35,5% не получили желаемого результата от лечения.

Таким образом, результаты проведенного медико-социологического исследования позволили сделать неутешительный вывод о том, что на практике приоритет интересов пациента при оказании медицинской помощи нарушается. Выявленные при опросе пациентов причины их неудовлетворенности в полученной медицинской помощи необходимо устранять.

Мы согласны с мнением многих ученых (А.В. Решетников, 2002, В.А. Медик, А.М. Осипов, 2004, 2008, Т.Г. Светличная, О.А. Цыганова, А.В. Кудрявцев, 2010), которые указывают на то, что управленческие решения в здравоохранении необходимо принимать, ориентируясь на результаты социологических опросов.

Данные нашего исследования позволили выявить ряд недостатков в работе конкретной медицинской организации. Организаторам здравоохранения данной поликлиники и других медицинских учреждений необходимо в своей работе регулярно проводить опросы пациентов для дальнейшего совершенствования качества медицинской помощи, улучшения материально-технического оснащения, постоянно повышать профессиональный уровень врачей и медицинских сестер, проявлять чуткое и внимательное отношение к пациентам.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ И БЕЗОПАСНОСТЬ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В современных условиях развития человеческого общества Всемирная организация здравоохранения рассматривает здоровье населения как медико-социальный ресурс и потенциал общества, способствующий обеспечению национальной безопасности любого государства, безопасности жизнедеятельности населения. По мнению многих ученых, основой развития общества является человеческий капитал. Как указывает И.В. Ильинский (1996 г.), накопление человеческого капитала должно идти прежде всего на поддержание здоровья нации, на капитал здоровья, который является основой для человеческого капитала. Капитал здоровья представляет собой инвестиции в человека, осуществляемые с целью формирования, поддержания и совершенствования его здоровья и работоспособности, продлевая трудоспособный отрезок жизни человека и таким образом замедляя физический износ человеческого капитала.

Как отмечено в Концепции демографической политики РФ на период до 2025 г. с целью улучшения демографической ситуации в стране необходимо решить ряд задач социально-экономического развития, включая интенсивное развитие человеческого капитала и создание эффективной социальной инфраструктуры (здравоохранение, образование, социальная защита населения). В Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г. также большое внимание уделяется развитию человеческого капитала.

Основой в государственной стратегии по выполнению целей социально-экономической, демографической политики государства должно стать сохранение и укрепление общественного здоровья, повышение качества жизни, создание благоприятных условий для развития способностей каждого человека, улучшение условий жизни российских граждан и качества социальной среды, а также повышение человеческого капитала.

Инвестиции в здоровье населения (его охрана) способствуют повышению рождаемости, сокращению заболеваний и смертности, продлевают трудоспособный период жизни человека, следовательно, повышают уровень развития человеческого капитала. Несмотря на последствия мирового финансово-экономического кризиса, в РФ экономика носит социально-ориентированный характер. В стране идет наращивание уровня социальных гарантий государства. Распоряжением Правительства РФ от 24 декабря 2012 г. № 2511-р. утверждена "Государственная программа развития здравоохранения Российской Федерации", на реализацию которой будут направлены средства в размере более 33 трлн руб.

Научные исследования, проведенные в Новосибирске в 2003 г. О.В. Пушкаревым по теме "Человеческий капитал и моделирование медико-экономической эффективности в здравоохранении", показали, что потери капитала здоровья растут как в России, так и в Новосибирской области. Наибольшие потери связаны с низкой рождаемостью, инвалидностью и смертностью населения.

Мы изучили динамику основных показателей состояния здоровья населения в РФ и Самарской области за период 2006-2010 гг. и выявили как положительные, так и негативные тенденции, влияющие на капитал здоровья.

Так, один из важных демографических показателей - "ожидаемая продолжительность жизни" - в целом по РФ и в Самарской области имеет тенденцию к росту. В 2010 г. в РФ он составил 69,4 года, в Самарской области - 69,2 года.

С 2000 г. в области отмечается рост коэффициента рождаемости с 7,9 до 11,5% в 2009 г. Однако достигнутый в настоящее время уровень не позволяет компенсировать потери населения за последние годы.

Показатель общей смертности остается достаточно высоким по стране, в том числе и в Самарской области. Если в РФ данный показатель снизился на 5,9% (с 15,2 на 1000 населения в 2006 г. до 14,3 - в 2010 г.), то в Самарской области этот показатель за тот же период снизился незначительно - с 15,7 до 15,2% - и остается выше, чем по РФ.

Показатель младенческой смертности в регионе имеет тенденцию к снижению и в 2010 г. составил 6,4 на 1000 родившихся живыми, по сравнению с 2006 г. (7,3%). В РФ также наблюдается снижение данного показателя с 10,2 на 1000 родившихся живыми в 2006 г. до 7,8 в 2010 г..

Среди показателей здоровья, приводящих к снижению капитала здоровья, необходимо выделить инвалидность населения. Следует отметить положительную динамику снижения показателя инвалидности как в РФ, так и в Самарской области. Если значение этого показателя по РФ в 2006 г. составляло 128,1 на 10 тыс. населения, то в 2010 г. он снизился до 80,1 на 10 тыс. населения. В Самарской области также произошло снижение показателя на 10 тыс. населения (с 88,1 до 72,1).

К потерям капитала здоровья приводит также заболеваемость населения, которая в целом в РФ и в Самарской области продолжает расти. Первичная заболеваемость в регионе увеличилась в 1,2 раза с 80 278,6 на 100 тыс. населения в 2001 г. до 97 963,2 на 100 тыс. населения в 2009 г.

В результате исследования выявлены неблагоприятные тенденции в общественном здоровье как в РФ, так и в Самарской области. Сложившаяся ситуация не способствует укреплению и развитию человеческого капитала, в том числе и капитала здоровья. Полученные научные данные говорят о необходимости разработки новых проектов и повышению эффективности существующих программ по сохранению и укреплению здоровья населения.

А.А. Сидоров

*Самарский государственный
экономический университет*

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ ТУРИЗМ: СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ

Экологический туризм (экотуризм) считается относительно новым явлением в мировой туристской индустрии. Полагают, что началом формирования концепции экотуризма являются 80-е гг. прошлого столетия. В 1990 г. основано Международное

Общество Экотуризма (*TIES*). ООН обращается к экологическому туризму в важных официальных международных декларациях. Среди них можно назвать "Хартию устойчивого туризма ЮНЕСКО" (1995 г.), "Декларацию устойчивого развития туризма" (АТР, 1997 г.), Принципы экологически устойчивого туризма *UNEP* (2000 г.) и др. Впервые 2002 г. был объявлен Международным годом экотуризма. Проведен Всемирный саммит по экотуризму в Квебеке (Канада, 2002 г.) и другие международные мероприятия. В России разработаны регламентирующие экотуризм законодательные и нормативные документы¹.

Согласно Закону РФ "О туризме" экологический туризм - путешествия, совершаемые с целью экологического воспитания и образования туристов. Экологический туризм в международной практике рассматривается как путешествия, связанные с посещением относительно ненарушенных природных объектов, территорий. Международная организация экотуризма дает наиболее широкое определение: "экологический туризм - это ответственное путешествие в природные зоны, области, сохраняющие окружающую среду и поддерживающие благосостояние местных жителей" (выделение автора).

В данном определении мы видим прежде всего ожидаемую гражданскую экологическую ответственность от желающего участвовать в путешествии и (или) его организатора и его заботу об окружающей природной среде. По сути, экотуризм выступает как природный туризм, направленный на изучение окружающей природной среды. В ином понимании экотуризм превращается исключительно в разновидность природопользования и удовлетворение туристских потребностей, основанное на туристском спросе. Исходя из заявленного определения, мы вполне можем рассчитывать на то, что в самой основе экотуризма, ее базисом выступает забота об окружающей среде.

На первый план выходит не просто организация поездки, даже если с ограниченным числом участников в специально отведенные для этого территории, связанные в том числе с посещением мест, объектов культурного и природного наследия. Но при условии, что они направлены на реализацию различных проектов охраны и рационального использования природных ресурсов. Например, как это актуально для Самарской области, для восстановления лесного участка, запущенного родника, нарушенного склона или земельного участка, расчистка водоема и др.

Очень часто экотуризм рассматривается исключительно как вид деятельности, направленный на поддержание и повышение "благосостояния местных жителей". Особенно ярко это проявляется в том, что на него в последнее время обращают пристальное внимание крупные пользователи природными ресурсами, туроператоры, органы исполнительной власти, в том числе в Самарской области. Об этом шла речь и на II международном форуме "Инвестиции в гостеприимство" (Самара, 2013 г.). Безусловно, туризм выполняет важные социально-экономические, культурно-экологические, международные и иные функции. Но необходимо следовать выработанным Международной организацией экотуризма основным принципам экотура. Особенно "...поддерживать программы по защите окружающей среды; использовать методы сохранения окружающей среды; поддерживать организации, содействующие защите природы; путешествовать с фирмами, поддерживающими принципы экотуризма". Впрочем, отдельные положения недостаточно однозначны, и следование им

может привести к плачевным последствиям. Например, принцип "оставлять только следы". Если следовать данному положению в Жигулевских горах, то буквально за короткое время, учитывая особенности почвенного покрова данной местности, его 2-3 см почвенного слоя, от этих склонов останутся только лишь былые воспоминания.

Экологический туризм по опыту зарубежных стран выступает важным элементом социально-экономического развития территорий. И здесь интересы Министерства сельского хозяйства и продовольствия Самарской области вполне объяснимы. Сельские территории региона находятся в запущенном состоянии, необходимо развивать альтернативную сельскохозяйственному производству деятельность. Однако экотуризм должен служить прежде всего инструментом охраны окружающей среды, и снятие противоречий между природопользователем и экологами - наиболее важная задача при реализации экотуристических программ.

Природно-ресурсный потенциал Самарской области предоставляет большие возможности для развития экологического туризма. Регион обладает уникальными природными условиями. На его территории представлены эколого-географические зоны, наиболее типичные для центральной России. От участков подтайги до степных и полупустынных районов, от равнинных ландшафтов до горных массивов. Русло и окрестности реки Волги и ее притоков. В сельской местности сохранились традиционные формы хозяйства, представляющие большую эколого-культурную ценность, много природных памятников. Однако серьезным ограничением для развития экотуризма в регионе является высокая чувствительность практически всех экосистем к антропогенным воздействиям. Поэтому при разработке экотуристических маршрутов следует непременно учитывать местные особенности, их уязвимость.

* * * *

¹ Экологический туризм в России: состояние и перспективы / под ред. Т.Х. Есиной. Ростов н/Д, 2010. С. 107.

А.А. Сидоров
*Самарский государственный
экономический университет*

ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ ЗЕМЕЛЬ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Региональные управления федеральных служб, осуществляющих Государственный земельный контроль (надзор), располагают материалами инвентаризации земель и их экологического состояния 1991-1992 гг. и 2002-2004 гг. (Доклад о состоянии ... 2012 г.). Работы по государственному мониторингу сельскохозяйственных земель на территории Самарской области в последнее десятилетие за счет средств регионального и федерального бюджета не проводились. Очевидно, что экологическое состояние земель не в фокусе интересов всей вертикали исполнительной власти. Следует помнить, что заявляемая региональными властями продовольственная безопасность определяется возможностью стабильного производства продовольствия и его роста за счет сохранения и повышения плодородия земель, что служит также основой формирования потенциала устойчивого развития сельских территорий.

Сравнительный анализ качественного состояния земель на территории области свидетельствует о том, что продолжается деградация почвенного покрова, и это отражается на снижении продуктивности земель, увеличении площадей, в том числе подверженным кризисным явлениям. Агропотенциал Самарской области, по последним данным, оцениваемый по урожайности зерна, составляет всего 13,8 ц/га (А.Д. Власов, 2011 г.). Ниже этого значения в сравнении с регионами ПФО только в Оренбургской области, Пермском крае, республике Марий Эл. В силу природно-географических и геологических особенностей наиболее опасным в регионе является дальнейшее усиление процессов эрозии, подтопления, загрязнения и захламления земель, разрушения почвенного и растительного покрова.

В Самарской области водная эрозия на сельскохозяйственных угодьях распространена на площади 1 132,4 тыс. га, или 29,7%; эрозионно-опасные земли занимают 819,4 тыс. га, или 21,4%; дефляционноопасными являются примерно половина сельскохозяйственных угодий.

Эрозионноопасные земли на больших площадях пашни (от 90 до 140 тыс. га), как и сильно эродированные земли (до 1 тыс. га), находятся в Сергиевском, Б.-Черниговском, К.-Черкасском, Пестравском районах. Дефляционноопасные земли на территории области встречаются повсеместно, но наибольшие площади (от 130 до 185 тыс. га) располагаются в южной части области: Б.-Черниговском, Б.-Глушицком, Красноармейском, Хворостянском, Пестравском районах, где в сумме они составляют более 769 тыс. га, или 47,4% от всех земель данной категории.

Большие проблемы складываются с органическим веществом почвы, содержание гумуса в среднем не превышает 4,9%, а ежегодные его потери составляет 0,4 т/га. Преобладают малогумусные (46,1%), слабогумусированные (27,4%) и среднегумусированные (25%), а также среднемощные (51,5%) и маломощные (41,8%) почвы. Особенно низким (около 2,8%) содержанием органического вещества отличаются почвы южных и юго-западных частей области: Б.-Черниговского и Пестравского районов. Критическая ситуация сложилась в Хворостянском районе, где 24,2 тыс. га почв содержит гумуса менее 2%, на их долю приходится почти треть (около 29%) низкогумусированных почв области. Основная доля среднегумусных почв выявляется в северной части области: Кошкинский, Сергиевский, Шенталинский и Челно-Вершинский районы. Данной категории почв в области среди пахотных земель осталось 390,5 тыс. га, или всего 13,8%. По площади почвы с высоким (более 8%) содержанием гумуса составляют 3700 га, или 0,1% от пахотных земель (Кинельский, Похвистневский, К.-Черкасский и Кошкинский районы). Данные земли предлагается полностью или частью вывести из сельскохозяйственного землепользования и отнести к категории особо охраняемых природных территорий. Они являются региональными эталонами качества, и их сохранение должно быть первоочередной задачей государственных органов и общественности. На малогумусных почвах ограничить или даже запретить выращивание интенсивных культур без учета баланса органического вещества. Содержание подвижных форм макроэлементов на пашне сильно отличается. Более половины (65,3%) почв отнесены в группу средней и повышенной обеспеченности фосфором. Основная доля (43,1%) земель с очень низким содержанием фосфора приходится на Б.-Глушицкий (25,5 тыс. га) и Красноар-

мейский (14,3 тыс. га) районы. Значительные площади земель (от 30 до 60 тыс. га) с низким содержанием фосфора выявлены в Б.-Черниговском, Б.-Глушицком, Красноармейском, Алексеевском районах, но особенно много (100,4 тыс. га) в Пестравском районе, что составляет почти четверть (25,8%) таких земель в области. Пашня в достаточной степени обеспечена обменным калием (86,7% земель). Вместе с тем, 23,7 тыс. га земель отнесены в группу с низким и очень низким содержанием данного элемента. Особенно много таких земель в Клявлинском (10,4 тыс. га) районе, что составляет около половины (43,9%) всех площадей области. Низкое содержание обменного калия установлено на землях соседних районов :Исаклинского и Камышлинского.

Исходя из этого, всем землепользователям и надзорным структурам крайне необходимо в полном объеме исполнять земельное законодательство, прежде всего в области мониторинга и инвентаризации земель, возможно на условиях частно-государственного партнерства. Требуется создать совет по рациональному использованию земельных ресурсов Самарской области из представителей власти, научной общественности и бизнеса при координирующей роли регионального Министерства сельского хозяйства и продовольствия и надзорных структур.

1. *Власов А.Д.* Методические рекомендации по определению рыночной стоимости земельных участков сельскохозяйственных угодий. Астрахань : ООО "Новая артель", 2011.

2. Доклад о состоянии и использовании земель в Самарской области в 2011 г. Самара, 2012.

Ю.В. Симонов
*Самарский государственный
экономический университет*

МИКРОАРТРОПОДЫ В СИСТЕМЕ ЭЛЕМЕНТАРНЫХ ПОЧВООБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ

Микроартроподы - неотъемлемое звено деструкционных процессов в почвах. Высокая численность и богатое видовое разнообразие мелких членистоногих предполагают их значительную роль в элементарных почвообразовательных процессах, несмотря на небольшую долю в энергетическом потоке разлагающегося опада. Исключение деятельности микроартропод резко снижает агрономическую ценность почвы за счет негативного изменения соотношения процессов минерализации и гумификации растительных остатков в почве.

Наши экспериментальные исследования роли микроартропод в деструкционных процессах показали, что их влияние на трансформацию органического вещества не только видоспецифично, но и подчиняется некоторым общим закономерностям.

Динамика численности ногохвосток всецело зависит от степени нарушенности структуры сообщества коллембол. Чем ближе комбинация экологических групп мелких членистоногих к гипотетическому полному комплексу ногохвосток, тем теснее их

взаимосвязь и тем больше динамика их численности приближается к натуральной группировке ногохвосток. Темпы разложения в варианте с полным комплексом коллембол соответствуют общим закономерностям хода деструкции растительных остатков, обусловливаемых постепенным и поэтапным вовлечением органических веществ в биохимическую трансформацию.

Деятельность микроартропод меняет темпы разложения растительных остатков. Первый пик интенсификации приходится на период между 2-4 мес. экспозиции, его высота зависит от состава и активности биоагентов. При этом наблюдается совпадение общего хода кривых интенсивности потери веса опадом и динамики численности микроартропод и запаздывание по отношению к пику максимальной биомассы. Именно в этот период отмечается наибольшая фиксация углерода растительных остатков в биомассе мелких членистоногих.

Второй подъем кривых интенсивности потери веса опадом следует за последующим пиком обилия мелких членистоногих и совпадает с периодом их максимальной биомассы. Как правило, это восьмой месяц экспозиции. К этому времени приурочен распад сложных углеводов и лигнина. Снижение темпов разложения связано с лимитом общего углерода в опаде и связью гифомицетов с гумусовыми веществами органо-минеральных комплексов почвы.

В этой связи темпы разложения опада в вариантах эксперимента всецело зависят от структуры сообщества почвообитающих коллембол. Органическое вещество опада, находящееся в несвойственных условиях деструкции, не разлагается с той интенсивностью, как в вариантах с полным комплексом. Данные "невостребованные" вещества начинают интенсивно разлагаться с большим запозданием, так как отсутствие той или иной функциональной группы ногохвосток искажает микробальную активность опада. Взаимоотношения микроартропод и микроорганизмов неоднозначны. В начальные этапы разложения при увеличении численности микроартропод наблюдаются рост численности бактериальных клеток, уменьшение биомассы гифомицетов и изменение их видового состава, увеличение коэффициента общего заселения. Вследствие этого общая продукция углекислого газа также возрастает.

Результаты нашего эксперимента свидетельствуют о достоверном увеличении выхода общего органического углерода в составе гумусовых веществ при участии в процессах деструкции микроартропод, так как мелкие членистоногие способствуют высвобождению гранул "гумусированного" вещества из клеток микроорганизмов.

В динамике гумусообразования при участии полного комплекса ногохвосток наблюдается два периода резкого увеличения концентрации гумусовых веществ: между 2-4 мес. и на 8 мес. Первый пик совпадает по времени с увеличением темпов разложения опада и первым пиком численности микроартропод. Второй подъем выхода гумусовых веществ совмещен со следующим периодом ускорения темпов разложения, но происходит это уже после второго пика численности микроартропод.

Кривая роста коэффициента цветности гуминовых кислот также имеет два подъема, и оба они сдвинуты на более поздние сроки по отношению к периоду увеличения концентрации гумусовых веществ.

Общей особенностью оптической плотности гумусовых являлось то, что в присутствии микроартропод регистрировались более высокие значения оптической плотности и больший угол наклона кривых по сравнению с аналогичными данными при участии только микроорганизмов.

Прослеживается закономерная связь изменения угла наклона кривых оптической плотности с динамикой численности микроартропод и периодом интенсификации гумусообразования: угол наклона кривых оптической плотности резко увеличивается с 2-месячным сдвигом по отношению к пику выхода гумусовых веществ и с 4-месячным сдвигом по отношению к периоду увеличения обилия микроорганизмов. В то же время увеличение коэффициента цветности приходится на те же сроки, что и увеличение крутизны оптической плотности.

В эксперименте наблюдается следующая зависимость: степень нарушенности группировок - нарушение хода динамики численности - нарушение микробальной активности - изменение темпов разложения - нарушение процессов гумификации и минерализации, соотношения ГК/ФК и степени зрелости ГК.

Участие нарушенных по структуре и обедненных группировок микроартропод приводит к изменению темпов, масштабов и соотношения процессов гумификации и минерализации. Дальнейшие сбои могут сделать начавшиеся процессы необратимыми, несмотря на большой запас надежности и множественные механизмы обеспечения функций комплекса мелких членистоногих.

В.М. Сухов

*Самарский медицинский
институт "РЕАВИЗ"*

СОЦИАЛЬНЫЕ СТРАХИ У БОЛЬНЫХ ТУБЕРКУЛЕЗОМ ЛЕГКИХ КАК УГРОЗА СОЦИАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Страх - это эмоция, возникающая при обнаружении опасности в ситуациях угрозы биологическому или социальному существованию индивида и направленная на источник действительной или воображаемой опасности. Важно иметь в виду и то, что человек является социальным существом и способен испытывать не только витальные, но и социальные страхи. Любое заболевание вызывает у больного человека массу негативных эмоций.

Целью проведенного исследования явился многофакторный анализ причин страха у больных туберкулезом легких.

Было проведено обследование 100 больных туберкулезом легких, 62 мужчин и 38 женщин в возрасте от 22 до 56 лет, проходивших курс стационарного лечения в ГУЗ "Самарская областная туберкулезная больница" по поводу заболевания туберкулезом легких.

Диагноз туберкулеза был поставлен на основании общепринятых клинических, рентгенологических, лабораторных и функциональных исследований.

Для проведения многофакторного анализа причин чувства страха у больных туберкулезом легких была разработана анкета, состоящая из 17 утверждений (рационализаторское предложение № 510 Самарского военно-медицинского института).

Анализ проводился с помощью статистической программы SPSS, 12.0 версии. Ответы анкетированных на утверждения, выраженные в балльных показателях, представлены в таблице.

**Балльные показатели результатов анкетирования
100 больных туберкулезом**

Утверждение	Балльный показатель
Я думаю, что мое заболевание неизлечимо	33,68
Я боюсь, что родственники отвернутся от меня	10,24
Я боюсь, что я не нужен обществу	21,40
Я боюсь, что мне назначили много лекарств	20,72
Я боюсь, что у лекарств много побочных действий	53,90
Я пытаюсь скрыть от близких, что я болен туберкулезом	28,50
Я стесняюсь своего заболевания	47,60
Я боюсь заразить других	76,18
Я боюсь, что меня увидят около туберкулезной больницы	20,66
Я боюсь, что мне не хватит терпения довести до конца лечение	27,32
Я боюсь, что у меня будут проблемы с трудоустройством	52,60
Я боюсь, что на работе узнают о моем заболевании	22,32
Я боюсь заразить близких	74,54
Я боюсь рано умереть	35,64
Я боюсь, что болезнь повлияет на мою работоспособность	61,88
Я не смогу сделать карьеру	57,98
Длительное нахождение в больнице угнетает меня	71,70

Как показывают данные таблицы, наибольшие балльные показатели соответствуют следующим утверждениям: я боюсь заразить других; я боюсь заразить близких; длительное нахождение в больнице угнетает меня; я боюсь, что болезнь повлияет на мою работоспособность; я не смогу сделать карьеру, т.е. наибольшие балльные показатели были выявлены у социальных страхов.

Следовательно, самое высокое чувство страха у больных туберкулезом легких связано с возможностью нарушения социального функционирования. Почти такую же величину имеет страх, связанный с возможностью нарушения семейного взаимодействия.

Таким образом, наибольшее значение для больных туберкулезом легких имеют не витальные, а социальные страхи, и это надо учитывать при работе с ними. Все больные туберкулезом легких, независимо от длительности течения заболевания,

нуждаются в проведении социальной коррекции. Проведенное исследование показало также необходимость проведения семейного консультирования родных и близких больного туберкулезом человека.

При корреляционном анализе полученных данных по Пирсону была выявлена статистически достоверная прямая и обратная корреляционная зависимость. Прямая значимая корреляционная зависимость наблюдалась между причинами страха, сформулированных в высказываниях "Я думаю, что мое заболевание неизлечимо" и "Я боюсь, что у лекарств много побочных действий" ($r = 0,394$; $p = 0,005$) - витальный страх; "Я боюсь, что родственники и близкие отвернутся от меня" и "Я боюсь рано умереть" ($r = 0,383$; $p = 0,006$) - социальный и витальный страх; "Я стесняюсь своего заболевания" и "Я боюсь, что меня увидят около туберкулезной больницы" ($r = 0,396$; $p = 0,004$) - социальный страх. Обратная значимая корреляционная зависимость наблюдалась между причинами страха, сформулированными в высказываниях "Я боюсь, что родственники и близкие отвернутся от меня" и "Я боюсь, что у меня будут проблемы с трудоустройством" ($r = 0,375$; $p = 0,007$) - социальные страхи, при отсутствии работы отношения в семье ухудшаются.

Тем самым, можно сделать следующие выводы:

1. Заболевание туберкулезом легких сопровождается чувством страха. Страх у больных туберкулезом легких как витальный, так и социальный.
2. В основе чувства страха при туберкулезе легких лежат разные причины. Причины витального и социального страхов тесно взаимосвязаны между собой.
3. У больных туберкулезом легких наиболее высок страх, связанный с возможностью нарушения из-за болезни социального функционирования, т.е. социальный.

Е.В. Сухова

*Самарский государственный
экономический университет*

ЛИЧНОСТНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ СТУДЕНТОВ СГЭУ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ТЕСТА СМИЛ

Психологические особенности личности студентов на современном этапе представляют большой интерес. Целью проведенного исследования явилось изучение личностных особенностей и степени адаптивности студентов ФБГОУ ВПО "СГЭУ". Было проведено анкетирование 60 юношей 19- 20 лет и 72 девушек 19-20 лет тестом СМЛ (стандартизованным многофакторным методом исследования личности).

Получены следующие результаты.

В группе юношей показатели оценочных шкал "ложь", "достоверность", "коррекция" свидетельствуют о том, что полученные данные надежны и испытуемые были достаточно искренни. В табл. 1 представлены типы реагирования студентов СГЭУ.

Таблица 1

Типы реагирования студентов СГЭУ

Тип реагирования	Студенты СГЭУ
Стенический (шкалы 4, 6, 9)	80%±0,25
Смешанный	10%±9,0
Гипостенический (шкалы 2, 7 и 0)	10%±9,0

У юношей СГЭУ значимо преобладает стенический тип реагирования, характерен для личности стремящийся к самореализации, экспансивной, активной, склонной в психотравмирующей ситуации давать агрессивные поведенческие реакции.

Показатели стандартизованного многофакторного исследования личности студентов СГЭУ были статистически обработаны, проанализированы и представлены в виде кода по Уэлшу.

Код усредненного профиля по Уэлшу в группе юношей - 9-143587/620: FK/L, что отражает активность позиции, высокий уровень жизнелюбия, уверенность в себе, позитивную самооценку, высокую мотивацию, при этом ориентированную больше на моторную подвижность и речевую продукцию, чем на конкретные цели. В ответ на противодействия легко вспыхивает гневливая реакция. Успех вызывает экзальтацию, чувство гордости. Поведение несколько бесцеремонно, отношение к своим промахам и недостаткам снисходительное. Защитным механизмом является вытеснение из сознания неприятной или занижающей самооценку информации с отреагированием на поведенческом уровне: критические высказывания, протест, агрессивность. В ситуации стресса характерна тенденция к избыточной, но не всегда целенаправленной, активности. Свойственно подражание авторитетной для них личности. Коррекция поведения возможна через авторитетного лидера или мнение референтной группы. Необходимо повышать уровень самоконтроля и самосознания, направлять спонтанную активность в социально полезное русло.

С помощью теста СМИЛ были также обследована группа студенток СГЭУ. Показатели оценочных шкал "ложь", "достоверность", "коррекция" свидетельствуют о том, что полученные данные надежны.

Распределение типов реагирования у студенток СГЭУ представлены в табл. 2.

Таблица 2

Распределение типов реагирования у студенток СГЭУ

Тип реагирования	Студентки СГЭУ
Стенический (шкалы 4, 6, 9)	48%±1,08
Смешанный	44%±1,27
Гипостенический (шкалы 2, 7 и 0)	8%±11,5

Стенический тип реагирования встречается в 48%, характерна активная жизненная позиция, стремление добиться желаемого любой ценой, занимать лидерские позиции, склонность к внешнему проявлению агрессии. 44% респонденток имеют смешанный тип реагирования на психотравмирующие обстоятельства, предраспо-

ложены к соматизации стресса. Гипостенический механизм реагирования на психотравму характерен для 8% студенток СГЭУ, т.е. конформность, социальная податливость, нормативность, отказ от самореализации.

Код усредненного профиля по Уэлшу девушек-студенток СГЭУ - 24659-78310/F'KL. Ведущая мотивационная направленность - избегание неуспеха. Свойственны высокий уровень осознаний имеющихся проблем через призму неудовлетворенности и пессимистической оценки своих перспектив, склонность к раздумьям, инертность в принятии решений, самокритичность, неуверенность в своих возможностях. Для избегания конфликта с социальным окружением отгораживаются эгоцентрическими тенденциями. Черты зависимости от авторитетной для них личности. В стрессе склонность к блокировке активности, или ведомое поведение, подвластность лидирующей личности. Выявлен внутренний конфликт, внешне проявляется в сочетании высокого уровня притязаний с неуверенностью в себе, высокой активности и быстрой истощаемости.

Преподавателям следует учитывать, что коррекция поведения должна быть направлена на повышение самооценки и уверенности в себе и проявляться как поощрение и поддержка. Вид предпочитаемой деятельности ближе к "кабинетному" стилю работы с гуманитарным направлением, где важно серьезное, вдумчивое отношение к выполняемой работе. Тревожное ожидание исхода ситуации может вызвать реакцию экзальтации, бравлады.

Полученные результаты целесообразно использовать при обучении студентов СГЭУ и учитывать при воспитательной работе с ними. Перспективно применение методики СМЛП при решении вопросов изучения и коррекции социального микроклимата.

И.И. Фирулина

*Самарский государственный
экономический университет*

ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ И ВОСПИТАНИЕ СТУДЕНТОВ В САМАРСКОМ ГОСУДАРСТВЕННОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ УНИВЕРСИТЕТЕ

Безопасность жизнедеятельности сегодня в значительной степени определяется уровнем экологического мышления современного руководителя и специалиста в различных сферах хозяйственной деятельности, а это напрямую зависит от уровня экологического образования и воспитания.

Экологическое образование в настоящее время должно стать основой профессиональной подготовки специалистов в любой сфере. На современном этапе экологическое образование и экологическое воспитание должны охватывать студентов всех образовательных программ на всех ступенях обучения и являться важным элементом общественной деятельности. Экологическое воспитание как способ влияния на сознание людей, их взгляды, чувства и представления должно основываться на образовании и прежде всего экологическом образовании, которое должно вовлекать

студентов - будущих специалистов - в активный процесс решения экологических и природоохранных проблем в конкретных обстоятельствах при решении любых практических задач.

В СГЭУ большое внимание придается и экологическому образованию, и экологическому воспитанию студентов - будущих специалистов и руководителей в сфере экономики, управления и юриспруденции.

В процессе экологического образования в СГЭУ соблюдаются следующие принципы:

1. *Принцип всеобщности* реализуется через включение в рабочие учебные планы почти всех реализуемых в университете профессиональных образовательных программ (все профили подготовки направлений "Экономика" и "Менеджмент", "Торговое дело", "Землеустройство и кадастры", "Экология и природопользование") дисциплин "Общая экология" и "Экономика природопользования".

2. *Принцип непрерывности*, предполагающий реализацию экологического образования на всех уровнях профессионального образования, реализуется через включение общеэкологических дисциплин или включение отдельных разделов или отдельных тем в дисциплины рабочих учебных планов всех уровней подготовки, а именно на образовательных программах среднего профессионального образования, бакалавриата, магистратуры (отдельные темы включены в рабочие программы дисциплин "География" и "Биология" на программах СПО; включены несколько отдельных дисциплин экологической направленности в программах бакалавриата - "Общая экология", "Экономика природопользования", "Экологическое право" и др.; введены дисциплины "Экология человека" или "Социальная экология" в программах магистратуры). Дисциплина "Экология" также предусмотрена и в образовательных программах обучающихся, получающих второе высшее образование.

3. *Принцип комплексности* реализуется через системный, комплексный подход, осуществляемый через взаимосвязанную работу преподавателей кафедры Экологии и безопасности жизнедеятельности, Управления по воспитательной работе, студенческого профкома и кафедры Физвоспитания.

Экологическая подготовка в университете ведется в двух направлениях:

1) общеэкологическая подготовка обучающихся всех реализуемых в университете образовательных программ с целью подготовки специалистов в области экономики, управления, юриспруденции, сервиса и др.;

2) подготовка профессиональных специалистов - экологов, специалистов по землеустройству, а также специалистов в области управления природными ресурсами и охраны окружающей среды.

4. При преподавании дисциплин экологической направленности одним из значимых является *принцип деятельной направленности*, который реализуется преподавателями прежде всего на практических занятиях, формируя у обучающихся стойкое убеждение в практической необходимости получения экологических знаний, понимание важности формирования не только экологических знаний, но и способностей к активной деятельности в сложнопрогнозируемых и изменяющихся условиях окружающей среды в своей будущей профессии. Данный подход особо актуален для специалистов в сфере экономики и управления, за кем в дальнейшем практическое развитие "зеленой экономики".

Таким образом, основными принципами экологического образования и воспитания в СГЭУ являются: единство, непрерывность и последовательность экообразования на всех ступенях профессионального образования; связь образовательного процесса с практической деятельностью; учет национальных интересов и региональных особенностей в сфере природопользования и охраны природы; понимание взаимосвязи процессов улучшения состояния окружающей среды, роста уровня личного благосостояния и улучшения качества жизни населения; гуманизация развития социально активной личности, мышления, культуры.

Сегодня крайне актуально экологическое образование будущих специалистов самых различных профилей (в том числе будущих руководителей в сфере экономики); формирование у них экосознания и экомышления, так как именно от них зависит устойчивое развитие страны, предполагающее сохранение окружающей среды, пригодной для жизни будущих поколений, и выживание человечества как вида.

* * * *

1. *Фирулина И.И.* Обеспечение качества подготовки в Самарском государственном экономическом университете // Вестник Самарского государственного университета. 2006.

2. *Фирулина И.И.* Инновационные и интерактивные технологии в преподавании экологических дисциплин в Самарском государственном экономическом университете // Вестник Самарского государственного университета. 2013. № 9.

СОДЕРЖАНИЕ

Теория и практика управления трудом в условиях инновационной экономики

Агапова Е.Г., Михеева М.А. Безопасность труда персонала на предприятиях России и за рубежом	3
Аксенова А.Р. Значение качества рабочей силы в современной экономике.....	4
Богатырева И.В., Тихонова Д.Ю. Исследование процесса адаптации персонала в организации	7
Бочкарева Е.В., Симонова М.В. Сертификация профессиональных квалификаций: тенденции и направления в развитии	10
Вайсбурд В.А. Догонит ли минимальная заработная плата прожиточный минимум российского трудоспособного населения к 2018 году?	15
Денисова И.С. Привлечение и удержание кандидатов поколения Y	17
Дудин Г.А. Модели ключевых компетенций в управлении персоналом: универсальное и уникальное	19
Железникова Е.П. Актуальные проблемы организации труда профессорско-преподавательского состава вузов	21
Илюхина Л.А. Требования системы менеджмента качества к системе управления персоналом	23
Кожухова Н.В. Контроллинг как инструмент управления персоналом	25
Манцеров А.В. Классификация затрат на человеческий капитал предприятия	27
Рогова А.Б. Современные тенденции в методологии исследования человеческого капитала как фактора экономического роста.....	29
Соловьев Д.П. Место кадрового аудита в системе менеджмента организации.....	32
Щеколдин В.А. Проектный подход в организации нормирования труда на предприятии	34
Лукьянова Е.В. Особенности трудоустройства несовершеннолетних на примере Самарского государственного экономического университета	36

Оптимизация товародвижения предприятий на основе развития логистики, коммерции, маркетинга и сервиса

Абрамова Н.В. Оптовая и розничная торговля как часть сервисной экономики	38
Братухина Е.А. Снижение рисков и неопределенности в закупочной деятельности предприятий	40
Векленко М.В. Оптимизация коммерческой деятельности кондитерского предприятия ООО "Кристалл".....	42
Ветрова Е.А., Ковельский В.В. Выбор критериев управления ассортиментом на предприятии оптовой торговли.....	45

Динукова О.А. Логистическое бюджетирование финансовых потоков	47
Зубов С.П. Управление распределением продукции на основе синергии взаимодействия логистики и маркетинга	49
Калыщенко В.Н., Сталькина У.М. Методы формирования товарного ассортимента предприятия	52
Карпов И.А. Сближение аспектов концептуальных подходов к маркетинговому управлению	54
Кириллова Л.К. Развитие концепции глобализации в международной торговле	56
Компаниец А.Ю. Управленческие решения в логистических цепях поставок	58
Коржова Г.А. Проблемы социальной собственности бизнеса	60
Корнилов С.Н. Стратегическое управление базой поставщиков	62
Крюčkова Н.А., Костышева Я.В. Аналитические технологии управления процессом транспортировки в логистике	64
Логина Е.В. Совершенствование управления предприятием на основе франчайзинга	66
Мотков А.Г., Моткова М.А. Особенности покупательского поведения корпоративных клиентов в банковской сфере	69
Ненашева О.Н. Развитие транспортной инфраструктуры в системе дистрибуции	70
Ралык Д.В. Логистические аспекты функционирования комбинированных форматов розничной торговли	72
Скузоватова Н.В. Логистизация бизнес-процессов розничного торгового предприятия ...	77
Тойменцева И.А. Разработка маркетинговой стратегии предприятия на основе экономико-математических методов моделирования	81
Токарев А.А. Проблемы построения логистических цепей поставок	84
Швецова Е.В. Модели логистического распределения	86
Юдакова О.В. Стратегические решения в товарной политике посреднических предприятий	88

Функционирование предприятий АПК в условиях введения в действие норм и правил ВТО

Адырхаева Г.Д. Изменение рентабельности производства сельскохозяйственной продукции	91
Адырхаева Г.Д., Китаева М.В. Совершенствование инновационной деятельности сельскохозяйственных предприятий	95
Акимов Л.А. Ретроспективный анализ результатов деятельности сельскохозяйственных организаций Самарской области	99
Балашенко В.А., Калинин Е.А. Развитие кооперации при формировании уставного капитала (паевого фонда) в сельскохозяйственных организациях агропродовольственной системы региона: теория, практика и методология	103
Гусакова Е.П. АПК в условиях ВТО: первые результаты и новые проблемы	105
Соколова Т.П., Афанасьева Е.П. Развитие социальной инфраструктуры сельских поселений Самарской области	109
Соколова Т.П., Щуцкая А.В., Афанасьева Е.П. Рейтинговая оценка развития сельского хозяйства Нефтегорского района Самарской области	114
Дорофеева Е.А. Способы повышения конкурентоспособности на предприятиях пищевой промышленности в современных рыночных условиях	118
Еронина Т.С. Стратегия развития крупного диверсифицированного предприятия холдингового типа	120

Зотов А.А. Россия и ВТО. Год спустя	122
Иванова Е.Е. Теоретические основы логистики в АПК	124
Кеменев Е.Д. Современное состояние рынка хлебопекарной промышленности г. Самары	127
Китаева М.В., Обущенко С.В., Рыкалин Ф.Н. Влияние минеральных, органических удобрений и системы содержания почвы в саду на ее микробиологическую активность	129
Китаева М.В., Обущенко С.В., Рыкалин Ф.Н. Залужение - эффективный способ повышения плодородия почвы в орошаемых садах Среднего Поволжья.	134
Купряева М.Н., Руденко Н.Р. Структура управления региональным АПК и проблемы его совершенствования	138
Любарская А.В. Упаковка продает продукт	140
Малькова О.В. Использование инновационного механизма в развитии предприятий пищевой промышленности	141
Мамай О.В. Организационные формы трансфера технологий в аграрном секторе экономики	144
Овнянин А.К. Адаптация предприятий пищевой промышленности России к новым рыночным условиям	147
Парамонова Т.Е., Шелестова М.А. Занятость и безработица сельского населения Самарской области	149
Подкопаев О.А. К вопросу о государственной поддержке предприятий аграрного сектора экономики России	151
Полякова А.В. Интеграционная стратегия как основа устойчивого развития предприятий молочной промышленности	154
Рыкалин Ф.Н., Хохлов Н.Н. Биометрические показатели и урожайность сортов яблони на подвое № 62 - 396 при капельном поливе в Среднем Поволжье.....	157
Таршилова Л.С. Оценка факторов продовольственной безопасности региона в условиях усиления интеграционных процессов	160
Чудилин Г.И. Динамика и дифференциация оплаты труда работников сельскохозяйственных организаций Самарской области	164
Шурыгина Е.С. Состояние и развитие кормопроизводства в СПК "Беловский": теория и практика	166
Щуцкая А.В., Соколова Т.П. Кадровый потенциал как фактор конкурентоспособности в условиях ВТО	168
Цирулев Д.Е. Особенности производства и реализации картофеля на территории Самарской области.	170
Чернецова Е.В. Состояние и перспективы хлебобулочного сегмента рынка г. Самары. Краткий анализ и рекомендации.....	172
Ярославцева А.К. Проблемы функционирования малых предприятий в сельском хозяйстве на примере КФХ "А.Н. Татарников" Хворостянского района	175

Методологии разработки и внедрения систем управления социально-экономическими процессами и систем информационной безопасности

Абросимов А.Г. Логистический подход в управлении информационно-образовательной средой вуза	178
Авербах В.С. Концепции обеспечения практической безопасности информации корпоративных сетей	183
Алиева В.Ф. Вопросы конкурентоспособности лечебно-профилактических учреждений....	185

Довгялло И.И. Вопросы применения информационных технологий в организации учебного процесса	188
Ильясова И.Р., Киселева Л.В. Инновационные технологии в обучении.....	189
Кораблев А.В. Математическое моделирование оценки эффективности управления информационными рисками	191
Свечникова Н.Ю. О ходе реализации областной целевой программы "Развитие информационно-телекоммуникационной инфраструктуры Самарской области на 2012-2015 годы"	197
Трифонов Л.Т. Проблемы защиты баз данных геоинформационных систем в Интернете	200
Чеверева С.А., Чаплыгин С.И. Структурная модель процесса обеспечения защиты информации внутри корпоративной среды	202

Глобализация и модернизация образовательной системы в России: социальные и экономические аспекты

Ализаренко М.М. Актуальность внедрения программ обучения, основанных на риск-ориентированном подходе, для специалистов в области противодействия отмыванию доходов и финансированию терроризма	208
Данченко-Морозова Л.В. Генезис социального государства в условиях трансформационных процессов современной России	210
Коротаева Т.В. Проблемы мотивации трудовой деятельности в образовательной системе	211
Корчагина Т.В., Платонова О.В. Мировой опыт государственной поддержки инновационной деятельности вузов	213
Кочеткова Н.В. Инновационные технологии в управлении непрерывным образованием	215
Кузменкова М.Л. Современные организационные формы дошкольного образования	217
Лебедева Л.Г. Волонтерское движение современной молодежи как социальный феномен	220
Мушенков Н.И. Деньги как объект психологических исследований.....	223
Печерская Э.П. Роль вузов в становлении региональных центров инноваций социальной сферы.....	225
Печерская Э.П., Звоновский В.Б. Методологические подходы к анализу детской - подростковой интернет-аудитории.....	227
Плакшина И.А., Шепелев А.В. Роль инноваций в повышении конкурентоспособности высших учебных заведений	231
Ургалкин Ю.А., Бондарев С.И., Борисов С.В. Некоторые аспекты социализации студенческой молодежи в системе образования	236
Ургалкин Ю.А., Борисов С.В., Бондарев С.И. Объективные и субъективные противоречия социологического образования	238
Фоломеев С.Н. Идеи гражданственности в высшей школе России в конце XIX - начале XX века	240
Чеджемов Г.А. Формирование стратегии вуза в контексте конкурентоспособности на рынке образовательных услуг	245
Ярушкин Н.Н., Сатонина Н.Н. Психофизиологические факторы учебной деятельности студентов	246

Совершенствование учетно-аналитического обеспечения устойчивого развития социально-экономических систем

Андреева С.В. Актуальные направления исследования учетной практики малых предприятий	249
Беспалова Д.В. Организация системы внутреннего контроля с учетом международной практики	251
Бреднева В.В. Комментарии к проекту ПБУ "Учет биологических активов и сельскохозяйственной продукции"	253
Гирева И.В. Формирование и анализ показателей человеческого капитала в целях управления конкурентоспособностью хозяйствующего субъекта	255
Еремчук Е.С. Современные проблемы и возможности информационно-аналитического обеспечения управления финансовыми результатами	257
Игошина Н.А. Основные принципы организации управленческого учета денежных средств	259
Кондорова Т.И. Формирование и учет резервов под снижение стоимости материальных ценностей	261
Корнеева Т.А. Мониторинг системы внутреннего контроля	262
Москалева А.З. Развитие концепций бухгалтерской финансовой отчетности	264
Морозова Е.С. Риски в системе внутреннего контроля организации	267
Низовцев А.В. Проблема формирования профессионального суждения при подготовке отчетности в условиях российской действительности	269
Пантелеева Н.С. Пропедевтика учетно-аналитического обеспечения управления инновационно-инвестиционной деятельностью	271
Попова Е.Е. Формирование учетной политики в целях налогообложения операций реализации ценных бумаг профессиональными участниками рынка ценных бумаг	273
Светкина И.А. Раскрытие учетной информации об участии экономического субъекта в государственно-частных партнерствах	276
Соцкова С.И. Проблемы оценки финансовой безопасности предприятия	278
Татаровская Т.Е. Дискуссионные вопросы внедрения МСФО на малых предприятиях	279
Татаровский Ю.А. Анализ дебиторской задолженности в оценке финансового состояния коммерческой организации	281
Фадеева А.А. Организация системы внутреннего контроля экономического субъекта	283
Фомин В.П. Фактор пропорциональности в сбалансированной системе показателей развития хозяйствующего субъекта	286
Цильх В.А. Особенности бухгалтерского учета на малых инновационных предприятиях	288
Шатунова Г.А., Архипова Н.А. Система показателей экономической безопасности организации	290
Шебалина Н.М. Проблемы обновления материально-технической базы предприятий	292

Теория и практика налогообложения и аудита предприятий

Лошкарева И.Э., Назаров М.А. Проблемы внедрения экологического налога в РФ	294
Михалева О.Л., Михалев М.А. Налогообложение в особой экономической зоне на территории Самарской области	301
Фомин Е.П., Битюкова И.А. Оценка рисков при составлении отчетности	305
Трофимова И.А. Особенности исчисления налогов с физических лиц в зарубежных странах	307

Битюкова Т.А., Камышов А.Л. Роль офшоров в международном налогообложении	309
Лукьяненко Л.Ф., Головина Е.В., Шамотина И.В. Налоговый контроль и налоговый аудит	312
Дремова Е.Ю., Кузнецов А.В. Выбор оптимального режима налогообложения для индивидуальных предпринимателей как этап бизнес-планирования.....	315
Чариков В.С., Петров С.П. Особенности налогообложения малого бизнеса в нефтяной отрасли	317
Черноусова К.С., Антонов В.И. Перспективы введения налога на роскошь в России.....	319
Чариков В.С., Сточеван О.В. Налогообложение индивидуальных предпринимателей: проблемы и перспективы	323
Журавлева А.Г. Развитие налоговой культуры населения как один из путей повышения эффективности налогового контроля	325
Назаров М.А., Яицкий А.С. Проблемы налогового стимулирования деятельности инновационно-активных предприятий	328
Широков А.Е. Налоговый контроль как составная часть государственного финансового контроля.....	331
Бокова О.А. Понятие налоговой нагрузки и методы ее оценки.....	334
Черноусова К.С., Агафонова Е.А. Совершенствование налогового контроля в РФ	336

Экология и безопасность жизнедеятельности на современном этапе

Воронин В.В., Родимов И.О. Транспортный фактор в экологической ситуации Самарской области.....	338
Заякова А.А. Экологическая составляющая устойчивого развития.....	340
Лазарева Н.В. Рациональный подход к питанию женщин как повышение безопасности благоприятного исхода.....	342
Минаев Ю.Л., Илларионова Е.В. Оптимизация безопасности работы медицинского отделения путем внедрения информационных технологий	344
Поберезкин М.Н. Социально-экономические проблемы при ВИЧ (СПИДе)	346
Пономарева И.В. К вопросу оценки деятельности системы здравоохранения.....	348
Пономарева И.В. Медицинская организация глазами пациентов.....	350
Пономарева И.В. Человеческий капитал и безопасность жизнедеятельности	352
Сидоров А.А. Экологический туризм: сущность и содержание	353
Сидоров А.А. Экологическое состояние земель Самарской области	355
Симонов Ю.В. Микроартроподы в системе элементарных почвообразовательных процессов	357
Сухов В.М. Социальные страхи у больных туберкулезом легких как угроза социальной безопасности	359
Сухова Е.В. Личностные характеристики студентов СГЭУ по результатам теста СМИЛ....	361
Фирулина И.И. Экологическое образование и воспитание студентов в Самарском государственном экономическом университете	363

Научное издание

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ:
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Материалы 12-й Международной
научно-практической конференции
21-22 ноября 2013 года

Часть 3

*Материалы представлены
в авторской редакции*

Подписано в печать 05.12.2013. Формат 60х84/16.
Бум. офсетная. Гарнитура "Times New Roman". Печать оперативная.
Усл. печ. л. 21,62 (23,25). Уч.-изд. л. 32,75. Тираж 500 экз. Заказ №
Самарский государственный экономический университет.
443090, Самара, ул. Советской Армии, 141.